

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РФ ПО ВЫШЕМУ ОБРАЗОВАНИЮ
ИРКУТСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
АКАДЕМИЯ

Ю.М.Берёзкин

ОСНОВЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНЖЕНЕРИИ

(учебное пособие для студентов финансово-
экономического факультета)

Иркутск
1994

Б48
ББК 65.9(2)26 я7
УДК 336.6(075.8)

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Иркутской государственной экономической академии

Рецензенты: доктор экон. наук, проф. В.П.Иваницкий
канд. экон. наук, доц. С.Ю.Куницына
канд. экон. наук А.П.Черников

Берёзкин Ю.М.

Основы финансово-экономической инженерии: Учеб. пособие. -
Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1994. - 175 с.

В курсе лекций излагается новый подход к анализу, постановке проблем и нахождению конструктивных решений финансово-инженерными средствами в ситуациях меняющихся общественных отношений. Курс основывается на разработках отечественной школы методологии деятельности (Г.Щедровицкий, С.Попов).

Для финансистов, предпринимателей и всех тех, кто хотел бы активно работать в условиях постформенной России.



Иркутская государственная
экономическая академия



Берёзкин Ю.М.,
1994

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА I. ПРЕДПОСЫЛКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНЖЕНЕРИИ	II
I.1. Предмет финансовой науки	II
I.2. Из истории наук Нового времени	I3
I.3. Искусственность объектов науки	I6
I.4. Причины финансово-экономического кризиса современной России	I8
I.5. Особенности общественного знания	21
I.6. Примеры из области финансов	23
ГЛАВА 2. ИСХОДНЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ	26
2.1. Средства различения	26
2.2. Исходная "клеточка" – человеческая активность ...	27
2.3. Общественные отношения	28
2.4. Смыловые поля	29
2.5. Рамки	32
2.6. Логические и онтологические идеи	34
2.7. Первичность общественной ситуации	35
2.8. Структура инженерного знания	36
2.9. Метод и средства	39
ГЛАВА 3. ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНЖЕНЕРИИ	42
3.1. Различия производственных, хозяйственных и экономических отношений	43
3.2. Структура "чистых" экономических отношений	44
3.3. Предпосылки "чистого рынка" и его границы	47
3.4. Идея финансов	50
3.5. Финансовые институты	53
3.6. Финансовая инфраструктура	57
3.7. Государственная власть и финансовое регулиро- вание	62
3.8. Виртуальные деньги и рынок ценных бумаг	71
3.9. Финансовый механизм предпринимательства	79
3.10.Финансовый механизм ценообразования	87

ГЛАВА 4. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ	
и ее истоки	99
4.1. Становление отношений советского общества	100
4.2. Денежно-финансовые отношения в СССР	108
4.3. Процессы "перестройки" и "экономической реформы"	118
4.4. Критика схемы проведения реформы, предложенной МВФ	126
4.5. Характеристика текущей ситуации и проблемные точки	131
ГЛАВА 5. ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВО-ИНЖЕНЕРНЫМИ СРЕДСТВАМИ	
5.1. Три методических подхода к решению проблем	139
5.2. Проектный подход	143
5.3. Программный подход	144
5.4. Способы перевода проблем в задачи	147
5.5. Возможные направления реформирования социально-производственных структур России	154
5.6. Подход к решению проблемы полноценных денег на местном уровне	159
5.7. Подход к решению проблемы рынка ценных бумаг на местном уровне	166
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	171
ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА	173

ВВЕДЕНИЕ

Время, которое мы переживаем, принято называть "трудным". Такие периоды в истории возникают всякий раз, когда структуры общественных отношений, сложившиеся на предыдущем этапе, приходят в движение и начинают интенсивно меняться. Одни отношения людей вдруг рушатся и исчезают. Другие, наоборот, возникают, могут быть длительное время неустойчивыми, изменчивыми в зависимости от складывающейся ситуации. Могут вообще выступать под маской других отношений.

Ориентироваться в подобной обстановке, осмысленно действовать людям становится чрезвычайно непросто. И это понятно: не знаешь, как к кому относиться? Что может произойти завтра? Будут ли твои знания и опыт чему-то соответствовать через несколько лет?

Последнее для нас особенно актуально. Дело в том, что не бывает "абсолютно истинных" знаний (тем более опыта), пригодных на все случаи жизни и повороты истории. Подлинно научные знания всегда знают свою границу (в отличие, например, от идеологии). Научные знания – это, во-первых, всегда "знания о чём-то", что существует вне и помимо самих знаний. А, во-вторых, они претендуют на истину лишь с точностью до заранее определённых и неизменных условий. На таких основаниях строилось в начале ХУП века грандиозное ныне здание науки Нового времени, благодаря чему человечество за 300 лет сделало такой гигантский скачок в развитии цивилизации.

На финансовую науку и финансовое знание данные положения распространяются в полной мере. Если всерьёз относиться к тому, что предметом финансовой науки являются финансовые отношения в обществе, а отношения (в т.ч. и финансовые) интенсивно меняются, то возникает целый спектр сложнейших проблем: насколько финансовые знания, выработанные в прежних условиях и предназначенные для обслуживания социалистической системы отношений, пригодны к нынешней ситуации? С другой стороны, знания, заимствованные из западных экономических и финансовых учебников, тоже оказываются далеко не всегда применимы в условиях только-только становящихся, во многом непохожих на западные образцы, общественных отношений современной России. Наконец, ситуация в стране складывается так, что,

видимо, еще очень долго будут сосуществовать, взаимодействовать, разрушать и видоизменять друг друга общественные отношения, сохранившиеся в виде больших или меньших "островков" из прежней советской системы, и отношения, вновь нарождающиеся или "запечатанные" с Запада. В этих условиях оказывается проблематичным использование даже самой формы традиционных научных знаний в качестве опоры для становления финансовой практики нового типа. Знания неизбежно будут устаревать быстрее, чем их удастся выработать и за- действовать в практической деятельности.

Курс лекций, который излагается ниже, имеет своей целью вооружить будущих финансистов, предпринимателей, экономистов и всех тех, кто хотел бы активно и осмысленно работать в условиях нынешней России, принципиально новым мыслительным, логическим, понятийным инструментарием. Инструментарием, специально созданным для анализа, постановки проблем и нахождения конструктивных решений в быстременяющихся общественных, в т.ч. финансово-экономических, ситуациях. Т.е. там, где обычное финансовое знание даёт сбои.

То, что здесь употреблены слова "инструментарий" и "конструктивные" решения, - неслучайно. Иначе данный курс можно было бы назвать так: "Инженерный подход к финансово-экономическим отношениям в условиях общественных изменений". Это звучит несколько длинновато, но, по-видимому, точнее передаёт смысл и рамки нового курса. Основная идея состоит в том, чтобы помочь студентам освоить специальный набор мыслительных средств, позволяющих не пассивно-описательно смотреть на "бурлящую" общественную реальность современной России, а конструктивно-деятельностно. Т.е. не только различать, что происходит вокруг, но и понимать, что и как в принципе нужно делать при возникновении тех или иных практических, в т.ч. финансовых, проблем. При каких условиях поставленные цели могут достигаться? И как, какими действиями эти условия можно обеспечить, сознательно применяя требуемые конкретной ситуацией финансовые инструменты и механизмы?

Из сказанного вытекают важные особенности материала курса. Первая состоит в том, что область его применения отнюдь не безгранична. В тех местах, где уже оформились и устоялись экономические и финансовые структуры отношений, либо где сохранились прежние структуры в стабильном состоянии, там данный подход не нужен. Да он там и работать не будет. В таких местах следует пользоваться

ся обычными экономическими и финансовыми знаниями, описывающими сами эти устойчивые структуры и правила работы в них.

Иное дело, когда мы попадаем в область неустойчивых, быстро-меняющихся отношений, либо в те места, где только идёт процесс становления нового. Инструментарий и логика данного курса предназначены для работы только в таких местах (сферах общественной жизни), тем самым дополняя другие курсы.

Второй особенностью является то, что акцент в курсе делается не столько на знания, которые студенты должны заучить, сколько на формирование у них особого рода умений: умений осмысленно работать с разнородными вещами – с практической социально-экономической ситуацией и способами её схематизации и анализа, с понятиями, к которым можно отнести ту или иную ситуацию, с условиями, которые требуется обеспечить для решения возникшей проблемной ситуации, с проектами и программами действий, которые следует реализовать для обеспечения необходимых условий. В том числе – умение самостоятельно сформировать требуемые в данной практической ситуации финансовые знания – по принципу инженерные, ситуативные.

Акцент делается на обучение студентов навыкам постоянно оценивать собственные действия в сложных практических ситуациях, умению правильно продумывать и организовывать свои действия при решении нестандартных финансовых проблем. При этом мы исходим из очевидной аксиомы: голова человеку дана именно для того, чтобы предварительно продумывать свои действия, их в мысли как бы имитировать, и только после этого действовать практически. Если такую подготовительную работу, предваряющую реальные действия, не уметь делать, то никакие другие знания не помогут "выбраться" даже из не очень сложной ситуации, когда она окажется реальной.

Установка на привитие студентам-финансистам определенных навыков и умений практических действий, конечно же, не нова. Однако в традиционных курсах формирование основ финансовых знаний и приобретение практических навыков всегда разделялось (даже физически – по времени и месту). Данный подход предполагает совместить два процесса – получение необходимых знаний и отработку (в мысли) конкретных действий в их логической последовательности, которые нужно осуществлять для разрешения практической ситуации.

Кроме того, в отличие от традиционных практических занятий, где решают, как правило, стандартные задачи для ситуаций, в кото-

рых заведомо известно, "как правильно действовать", какие знания применять, в данном курсе вниманию и разбору будут подлежать принципиально нестандартные ситуации. Ситуации, в которых неизвестно как поступать. Это как раз те многочисленные, почти что рядовые теперь ситуации, в которые каждый день попадают практически все, кто активно действует в финансово-экономической области нынешней России - от частных предпринимателей до финансовых органов и правительства РФ. При этом для нас важно будет не ответ правильный дать в том или ином случае (такие ответы не знает никто). Как правильно оценить ситуацию? Как правильно поставить проблему, чтобы она поддавалась решению финансовыми методами и средствами? Как помыслить путь, пройдя по которому поставленную проблему потом можно было бы решить практически? - главные вопросы, подлежащие обсуждению. А чтобы их эффективно обсуждать, предлагается нетрадиционный понятийный и мыслительный аппарат, нетрадиционные методологические средства.

Методологический подход, на основе которого разработан данный курс, корнями упирается в принцип деятельностного отношения к общественной реальности, который в явном виде впервые сформулировал еще К.Маркс. Его суть состоит в том, что реальность человеку дана не непосредственно, не сама по себе, а только через его субъективную деятельность. И человек может судить об объектах окружающего мира только в зависимости от того, каким мыслительным способом эти объекты удалось "ухватить", в какую человеческую деятельность включить. Другими словами, объекты окружающего мира таковы, каковы у нас мысли про них, что думаем и что мы с ними делаем.

Применительно к данному курсу это означает, что речь будет идти не об описании того, как становящаяся финансово-экономическая реальность в России сейчас устроена "на самом деле" (этого, по-видимому, знать вообще никому не дано)*). А об освоении такого мыслительного инструментария, который бы позволял строить нестандартные финансово-экономические механизмы, с помощью которых раз-

*.) Общественная реальность, про которую знания имеются, уже, следовательно, включена в какую-то стабильную структуру деятельности - отсюда и знания. Мы же имеем в виду только-только рождающееся в финансово-экономической области, еще неоформившееся и потому достоверно неизвестное.

ные – новые и старые, экономические, социальные, технологические и другие процессы можно было бы реально соорганизовывать в слаженно работающие и развивающиеся комплексы. Чтобы нарождающееся и становящееся на ноги не разрушало всё без разбора, что было в советском и российском обществе создано прежде. От "хвоста" собственной истории ещё ни одному обществу не удавалось отделаться одним махом, с помощью реформ.

Критически пересмотренный и переосмысленный так, чтобы избежать ошибок, допущенных в своё время К.Марксом, принцип деятельностного отношения к миру в настоящее время получил чрезвычайно широкое распространение во всех развитых странах. Методологическое же и теоретическое осмысление этого принципа, а также разработка эффективного мыслительного инструментария для его применения были сделаны в 1950–80-х годах в Московском методологическом кружке (ММК), центральной фигурой которого четыре десятилетия был выдающийся мыслитель современности Г.П.Щедровицкий. В 1980–90-х годах в рамках одного из ответвлений ММК – Межрегиональной методологической ассоциации (ММАСС) – под руководством С.Попова была разработана новая версия методологии деятельности, специально предназначенная для применения к становящимся и изменяющимся общественным объектам (структурам). Она и была положена в основу курса, который здесь предлагается. Но для нас первостепенное значение будет иметь не сама по себе методология – она весьма сложна и абстрактна, а возможности её применения в финансово-экономической области. При этом методологический арсенал мыслительных средств будем использовать только в той мере, в какой без него обойтись нельзя. Некоторые упрощенные интерпретации, которые мы вынуждены допустить, обусловлены стремлением сделать материал доступным для восприятия студентами.

Курс состоит из пяти тематических глав, каждая из которых разбита на разделы. В первой главе излагаются исторические основания финансово-экономической инженерии, показываются принципиальные различия между традиционно-научным знанием и знанием инженерного типа вообще, а также общественной инженерией в частности. Во второй – вводятся основные инструментальные средства нового подхода. В третьей – разворачивается логическая структура понятий, которыми пользуется инженерно организованная мысль при зарождении и становлении экономических и финансовых отношений. В четвёртой главе

дан анализ становления структур общественных отношений в советский период, а также процессов, возникших во времена "перестройки" и "экономической реформы". В пятой главе описаны подходы к решению некоторых актуальных проблем российской реформы финансово-инженерными средствами. Дан методологический инструментарий этих подходов.

Изложение материала сопровождается множеством рисунков и схем, иллюстрирующих, делающих более наглядными вводимые понятия и логические структуры.

В конце приводится список использованной при подготовке курса литературы. Часть приводимых источников - рукописи. Это, как правило, стенограммы материалов организационно-деятельностных игр^{*)}, проведённых в разные годы в разных городах страны С.Поповым. В целом ряде ОДИ участвовал автор данного курса в качестве эксперта.

*) Организационно-деятельностная игра (ОДИ) - особый вид практики методологов. ОДИ была изобретена Г.Щедровицким в 1979 году и уже полтора десятка лет широко используется для обсуждения и решения актуальных проблем страны.

ГЛАВА I. ПРЕДПОСЫЛКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНЖЕНЕРИИ

I.I. Предмет финансовой науки

Экономика и финансы – общественные дисциплины. Данный тезис в особых доказательствах не нуждается. Он практически общепринят. Соответственно любой учебник утверждает: предметом экономической науки являются экономические отношения в обществе; предметом финансов – финансовые отношения^{*)}.

Однако дальше традиционное научное изложение материала делает своеобразную подмену: изучению, описанию, изложению подлежат

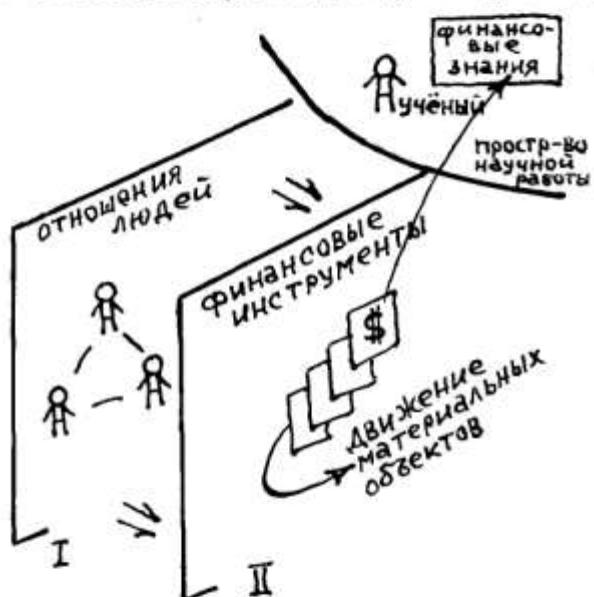


Рис. I

не сами по себе живые человеческие отношения, возникающие в обществе, а некие материальные объекты, на которые эти отношения как бы крепятся. В результате финансовые знания фиксируют лишь указанные вторичные вещи: они описывают деньги как существующие сами по себе объекты. Функции денег перечисляют как имманентно присущие денежным объектам свойства (атрибуты). Денежные потоки преподносятся так, будто бы они сами собой (без людей)

осуществляются. Денежные ресурсы, формы их аккумулирования и направления расходования, ценные бумаги и формы их обращения – всё как бы само собой, по определённым ("объективным", независимым от людей) законам происходит. Даже в языке укоренилось подобное отношение. Мы, например, не задумываясь над смыслом, можем запросто сказать: "объёмы производства упали", "цены выросли", "акции разошлись", "деньги обесценились" и т.д. и т.п. Всё будто бы происходит безотносительно к тому, что делают, думают, чего добиваются люди? Как складывается финансовая ситуация, если люди вступают в те или иные отношения?

^{*)} Финансы (учебник) // Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1992. – С.4.

Рис. I специально акцентирует внимание на данном факте: живые человеческие отношения – друг к другу, к материальным объектам, в т.ч. к носителям денежных и финансовых отношений – это как бы одна, понимаемая людьми, но невидимая глазу сторона общественной жизни. И есть совершенно другая, поверхностная, видимая, осязаемая сторона: дензнаки человек отличит от любых других бумажек; их можно пощупать, передать другому или, наоборот, получить от других. То же можно сказать о ценных бумагах разных видов и назначения. И т.д. и т.п. Именно эту сторону – повторяю: видимую, эмпирически осязаемую – учёный-финансист и фиксирует в знаниевых формах (на Рис. I – в правом верхнем углу).

Чтобы различать и не путать эти две стороны, они на Рис. I изображены как бы в двух разных плоскостях – I и II. Причём I-я – плоскость отношений – заведомо обуславливает II-ю (показано полустрелками): денежные бумажки, металлические кругляшки (монеты) – или цифры на банковских счетах потому и являются деньгами, поскольку люди к ним относятся именно "как к деньгам". Свойства "быть деньгами" или "быть ценной бумагой (акцией, векселем и т.п.)" – вовсе не имманентно (не внутренне) присущи материальным объектам – бумагам или монетам. Эти свойства им мысленно приписываются людьми, исходя из чего-то совсем другого, что к бумагам, другим материальным носителям отношения не имеет совсем.

Но парадокс в том, что I плоскость – живые отношения людей, то, что является по сути основным, непосредственно не может быть ухвачено традиционной наукой. Хотя любой учёный-финансист, конечно же, об этих отношениях знает и их подразумевает. Любые научные знания могут описывать лишь так называемые эпифеномены, т.е. вторичные эффекты – объекты и правила обращения с ними, предполагая, что тем самым отражают соответствующие отношения людей.

Причина такого положения дел в значительной мере вынужденная. Науки Нового времени, которые стали складываться, начиная с ХУП века, имели в своём основании целый ряд принципов (предположений, возведённых в ранг критериев научности), предопределившие в дальнейшем структуру всех современных научных знаний, способы их получения и... границы применимости (достоверности).

I.2. Из истории наук Нового времени

Как известно, исторически первой формировалась естественно-научная парадигма знаний. Г.Галилей, Ф.Бэкон, Р.Декарт и другие классики науки Нового времени строили естественно-научный подход, предполагая, что:

- а) объекты, подлежащие научному исследованию, существуют в природе независимо от человека, даны Богом^{*)}; их движение осуществляется по имманентным, внутренним законам этих объектов, непосредственно людям неанным;
- б) знания, которые должна вырабатывать наука, могут только открывать эти внутренние ("божественные") законы; эти знания должны быть универсальными, одинаково применимыми к любым конкретным ситуациям жизни людей;
- в) знания, вырабатываемые наукой, должны следовать внутренней природе объектов, и не должны зависеть от субъективных мнений людей;
- г) научное знание должно получаться с помощью методов, отчужденных от человека (существующих сами по себе), и применение которых должно давать одни и те же научные ("объективные") результаты, независимо от того, кем и в каком месте эти методы применяются;
- д) наконец, сами объекты природы, изучаемые и описываемые наукой, никак не должны зависеть от количества и качества получаемых и накапливаемых научных знаний. Природа индифферентна (безразлична) к тому, что о ней думают люди.

Данные предположения были превращены в требования к любому знанию, претендующему на статус "научного". И на них, как на краеугольных камнях, за последние 300 лет был воздвигнут грандиозный теперь храм современной науки.

До XVII века гуманитарные, общественные знания обеспечивались совершенно другим типом познания – философским. Именно философия вводила в обиход категориальные различия, позволяющие описывать

^{*)} Все они были глубоко верующими людьми. Отсюда парадокс: современная наука, отвергающая религию, без веры в Бога не могла бы возникнуть. "Существование Бога, породившего природный мир" – одно из главных допущений, лежащих в основании науки.

и понимать идеальную, смысловую сторону человеческого бытия, в т.ч. общественные отношения. И никому в голову не приходило применять критерии (требования) естественных наук к области общественных отношений.

Но XIX век стал рубежом, за которым положение и роль науки начали меняться. Эйфория от казавшегося тогда всесилия бурно развивающихся естественных наук, возникшая в головах французских "просветителей" (Ж.-Ж.Руссо, А.-Р.Тюрге, Д.Дидро и др.) привела к идее распространения принципов науки (*science*) в том числе и на общество (*humanity*).

Первую серьёзную попытку реализовать данную идею предпринял французский мыслитель О.Конт, который в 30-40-х годах уже XIX века создал так называемый "позитивный" подход к философии и социологии. Он впрямую описал общество как некий постоянный "естественный объект", применив к нему принципы получения знания естественно-научного типа. Для этого ему пришлось предположить, что в обществе, в жизни людей нет ничего такого, что нельзя непосредственно увидеть, пощупать, измерить. В результате целые гигантские пласти духовного мира людей были выброшены "на свалку истории" ради применения принципов научности естественного типа.

Во второй половине XIX века К.Маркс сделал еще более значительную попытку того же рода: он создал самую мощную научную теорию своего времени, применив естественно-научные постулаты для описания капиталистического общества и открыв "естественно-исторический закон" движения данного общества. Для этого ему понадобилось сделать также ряд допущений, ввести сознательные упрощения (редукции) в представления о реальном обществе, в котором жил. В частности, он предположил (как потом выяснилось - без должных на то оснований), что исторический процесс, в котором живут разные народы, един; что каждая последующая его стадия более совершенна ("прогрессивна" - термин Тюрге), чем предыдущая; что всё многообразие общественных отношений можно свести к одной их разновидности - производственным отношениям; что сами эти производственные отношения можно поставить в зависимость только от одного фактора - прогресса производительных сил; что общественные проблемы могут разрешаться только с помощью социальных столкновений - борьбы классов.

Если и можно было найти в Европе какие-то подтверждения дан-

ным предположениям, то лишь на протяжении нескольких десятилетий середины XIX века. Именно в этот период происходило бурное развитие, становление капитализма в его "чистом виде". Новые, экономические отношения интенсивно вытесняли прежние, феодальные. Массовое производство техники, которое тогда происходило, требовало иных структур отношений для своей организации и использования. Сословные и другие отношения, сформировавшиеся в прошлом, этому явно препятствовали. Прежние, привычные структуры жизни людей интенсивно разрушались, вызывая тем самым социальные эффекты, которые всегда вторичны: интенсивное классообразование, нагнетание социальной напряженности, классовые столкновения. Эти, вызываемые более глубинными процессами, изменения общественной структуры и дали повод предположить, что они лежат в основе общественного развития вообще. Поверхностное и вторичное было объявлено сущностным и главным.

Однако в конце своей жизни К.Маркс уже понимал (о чём свидетельствуют его последние рукописи), что его посылки были не во всём справедливы даже для Европы. Что же касается других регионов мира, то к ним марковы идеи вообще были неприложимы. Там жизнь людей и общественная история строились совсем по-другому. Соответственно там не было и "естественно-исторических" предпосылок для действия "открытых" (сформулированных в теории) К.Марксом законов.

Но так же, как Г.Галилея в своё время не смущало несоответствие его теоретических положений фактам (см. I.3), К.Маркса тоже, по-видимому, мало занимали подобные несоответствия. У него была "фикс-идея" всесилия научных знаний. Он был твердо уверен, что знания дают возможность человеку научиться не только управлять природными процессами, а затем машинами и целыми комплексами машин. Научные знания способны стать средством управления социальными группами, большими массами людей и целым обществом. Он поставил перед собой совершенно немыслимую раньше проблему – искусственно-технически, путем вычисления законов движения общества, изменить мир. Сделать его более совершенным (с его, разумеется, точки зрения "более совершенным"), о чём прямо и заявил в II-м тезисе о Фейербахе.

Однако, как же могло случиться, что при всех очевидных еще при жизни классика теоретических "натяжках" по поводу устройства общества, марксизм всё-таки практически реализовался в России,

СССР и бывших соцстранах?

"Виной" тому был еще один естественно-научный "камень", о который мы до сих пор в большинстве случаев спотыкаемся.

I.3. Искусственность объектов науки

Важнейшей характеристикой, отличающей науки Нового времени от их предшествующих форм, является условность научных знаний (теорий). Иными словами, научное знание может претендовать на истинность только с точностью до тех предположений, на которых это знание было построено.

Ход, который сделали родоначальники естественных наук в начале ХУП века, состоял в том, что они объекты научного исследования брали не из природы, не из окружающей исследователя природной среды, а... придумывали. И здесь никакого противоречия с пунктом а) раздела I.2 нет.

Подразумевалось, что на поверхности явлений природы и жизни объекты научного исследования не видны и непосредственно не ощущаемы. Сущностные моменты всегда скрыты вуалью незначимых, второстепенных явлений. Поэтому, чтобы познать мир, нужно прежде построить идеальные теоретические конструкции – предметы мысли, или искусственные (в смысле – "не естественные", "не природой данные") объекты, а потом только производить эмпирические исследования, как бы наполняя умозрительные теоретические формы.

Такой принцип был заложен в науку изначально. Так до сих пор и поступает любой квалифицированный учёный: придумывает, например, умозрительную конструкцию атома или элементарной частицы (если это физик), а потом исследует, для каких физических явлений эта конструкция применима, для каких – нет.

Тот же ход в своё время проделал и К.Маркс: он, к примеру, ввёл такой теоретический объект, как "прибавочная стоимость" (до этого никто никакой прибавочной стоимости не знал и в жизни не встречал). А потом методично стал показывать и описывать, в каких местах и в каких формах этот логический конструкт проявляется в непосредственной общественной реальности.

Но придумать идеальный объект, чтобы через него (как через своеобразный трафарет) можно было увидеть в реальности то, что иначе было невидимым, мало. Научный метод предполагает, что нужно

еще указать, сформулировать условия, при которых идеальные объекты могут существовать (проявиться) в действительности. И это - неизменное требование к любой научной теории (иначе отличить миф от научного открытия было невозможно).

Первый пример реализации данного постулата продемонстрировал Г.Галилей. Он сформулировал известный теперь даже школьникам закон, согласно которому "все тела падают с одинаковым ускорением". И указал условие выполнения данного закона: если тела падают в пустоте (вакууме).

Эмпирически проверить то, что утверждал тогда (в начале ХУП столетия) Г.Галилей было невозможно: природной пустоты на Земле нигде не было. Космический же вакуум был неизвестен и недоступен. На это и указывали ему его критики. Они говорили: "Ваши построения не соответствуют фактам". И действительно: бросив пушинку и камешек в обычной воздушной среде, каждый может убедиться, что камешек достигает земли быстрее пушинки. На что Г.Галилей, как гласит предание, отвечал знаменитой фразой: "Тем хуже для фактов!"

И только через несколько десятилетий ученик Г.Галилея искусственно создал требуемые (по теории) условия - "торричеллиеву пустоту". Откачив из стеклянной трубки воздух, Э.Торричелли экспериментально подтвердил теоретический закон своего гениального учителя: любые тела на самом деле падали с одинаковым ускорением. Но только до тех пор, пока условия вакуума сохранялись. Это был момент возникновения инженерии как осмысленного подхода. Только технической инженерии, направленной на преобразование природы.

Данный принцип - условность знаний - лежит теперь в основе всего многообразия современных наук - и естественных, и общественных. Мало того - на данном принципе основывается весь сегодняшний искусственно-технический мир (мир "второй природы"), преобразивший за 300 лет жизнь человечества до неузнаваемости. И трансформировавший естественную природу. Причём настолько сильно трансформировал, что породил экологический кризис, по-видимому, неразрешимый уже в рамках нынешней технологической цивилизации.

Экономическая теория, построенная К.Марксом, тоже была верна только с точностью до тех предпосылок, которые в ней заложил он сам. А для того, чтобы она (теория) стала реальностью, надо было с помощью определённых целенаправлённых действий обеспечить соответствующие общественные условия, переорганизовать отношения

в обществе. Сам К.Маркс это хорошо понимал, для чего и занимался в конце жизни созданием Коминтерна – организации, которая должна была необходимые условия искусственно обеспечить.

Но сам классик эту работу, как известно, не довёл до конца. Не успел. Это сделали за него российские марксисты: они, по сути дела, поступили точно так же (по той же логической схеме), как в свое время Э.Торричелли по отношению к теории Г.Галилея. Необходимые для реального существования марксизма условия были созданы искусственно. Начиная с октября 1917 года Россия оказалась тем полигоном, где был практически применён тотальный естественно-научный подход к структурам общественных отношений. На протяжении 20-30-40-х годов этого века на одной шестой части суши было создано по единому замыслу и вне экономической среды искусственное общество, где фактически стал действовать примат социальных (классовых) отношений над всеми другими. Марксизм стал реальностью.

Но марксовы законы действовали только до тех пор, пока необходимые для этого условия удавалось поддерживать и сохранять в более-менее неизменном виде. Как только изоляция Советского Союза от окружающего мира прорвалась, общественные отношения задвигались. Соответственно и знания, которые классики изложили в своих многотомных сочинениях, всё меньше и меньше стали отвечать тем общественным реалиям, в которых мы живем теперь.

I.4. Причины финансово-экономического кризиса в современной России

Если теперь, с учётом сказанного, снова обратиться к предмету финансовой науки в её традиционном варианте, то будет понятно, что:

- во-первых, такие термины, как "финансовые инструменты", "финансовые средства", "финансовый механизм", "каналы финансирования" и т.п., далеко неслучайно несут на себе инженерно-техническую смысловую нагрузку. По-другому и быть не может, поскольку финансовая наука до сих пор строится на тех самых естественно-научных постулатах, на которых изначально базируется весь технический мир – с его инструментами, механизмами и прочим. Это точно такие же искусственные объекты;

- во-вторых, финансовые объекты, описываемые в форме конкретных финансовых знаний, могут существовать в реальности только до

тех пор, пока условия их существования стабильны, неизменны и, что главное, - адекватны принятым теоретическим конструкциям.

Возвращаясь к Рис. I, это означает, что структуры общественных отношений, породившие данные конкретные объекты финансовой науки (которые и описываются в виде финансовых знаний), должны быть стабильны и неизменны. Если этого нет, то неизбежно рушится вся структура и науки, и финансовой практики;

- в-третьих, традиционное финансовое знание может описывать только вторичные материальные объекты, искусственные по своей природе, которым (при определенных условиях) приписывается роль носителей неизменных финансовых отношений в обществе. Но, отнюдь, не первичные условия - не сами человеческие отношения. Собственно финансовые отношения, как и другие живые отношения в обществе, средствами и методами традиционного научного познания заводом не ухватываются, упускаются из виду. Слабость у нынешней науки генетическая, неустранимая внутри традиционной науки и основанной на ней практики.

Это - как сеть со слишком крупной ячейй: удерживает лишь самую большую, уже выросшую и оформленную рыбку. В то же время то, что зарождается и только-только подрастает, совершенно беспрепятственно способно преодолевать подобный барьер.

Прямыми следствием такого устройства традиционного научного знания является целый ряд неприятностей, которые приходится переживать в быстроменяющемся обществе. Как только структуры общественных отношений выходят из стабильного состояния (начинают меняться, либо если в недрах общественного организма зарождаются какие-то новые отношения), возникают разного рода дисфункции. В частности, применение финансовых механизмов, инструментов и средств совсем не по тому назначению, которое им приписываются знания или официальные инструкции. Знания и инструкции могут диктовать одни способы употребления финансовых средств, каналов финансирования или банковских механизмов, а фактические, живые отношения людей - приводить совершенно к другим способам.

Последствия подобных рассогласований и дисфункций могут приобретать весьма серьёзные и даже катастрофические для жизни общества масштабы. То, что в настоящее время мы наблюдаем, а многие ощущают на себе как негативные эффекты проводимой в стране экономической реформы - кризис неплатежей, экономическое мародёрство

во под видом приватизации, безудержное падение объемов производства, развал научных и образовательных структур, безостановочный рост цен, обесценение российской денежной единицы, недоступность кредитов, отсутствие инвестиций и многое другое - в значительной мере предопределено возникшим несоответствием между становящимися новыми отношениями в российском обществе и неспособностью ухватить эти изменения экономическими и финансовыми знаниями в теории. А также построенными на них финансовыми нормативными актами и финансовыми механизмами на практике. В результате теория неизбежно отрывается от проблем практики, теряет с ней связь, "окуливается" в самоценную и самодостаточную сферу воспроизведения неких догм (бывших знаний), ничего общего не имеющих с тем, что может происходить в актуальной практической жизни. Финансовые же нормативные акты (законы, инструкции и др.) при этом теряют теоретическую опору и вынуждены почти непрерывно пересматриваться. А поскольку в отсутствии теоретической основы всё это может осуществляться только как "реакция на безобразия" - перекрытие лазеек для укрытия налогооблагаемых доходов, отмена введенных ранее финансовых инструментов (например, "Чеков России" как платёжного средства), поскольку они используются не по назначению и т.п. - то с пересмотрами всё время опаздывают, пытаясь в хвосте за спонтанно разворачивающимися и усложняющимися структурами отношений российского общества. Тем самым практически полностью утрачивается регулятивная функция финансов, без чего финансы перестают быть финансами в полном смысле этого слова. Превращаются в оторванные от реальности упражнения с цифрами, недействующими инструкциями, "мёртвыми" бухгалтерскими счетами.

Глубинные причины финансово-экономического кризиса, поразившего постсоветское общество, совсем не в той стороне, где их чаще всего ищут политики. Соответственно и меры, которые предпринимаются (то, что имеется в виду под словами "углубление экономической реформы", "жёсткая финансовая политика" и т.п.) лишь добавляют жару в топку кризиса, только обостряют проблемы.

Причина же - самая главная - в том, что к живому и совершенно неизвестному*) общественному организму, стряхнувшему с себя

*) Как устроен постсоветский общественный организм? Что он может, чего не может? Насколько способен реформироваться? И что

прежние организационные формы и только-только начинаяющему нащупывать, вырабатывать собственное, обусловленное своей внутренней культурной доминантой и своей историей, отношение к тому, что происходит в стране и в мире, поспешно применяют известные мерки. Мерки, снятые с совершенно других общественных структур - западных. А они здесь либо превращаются в средства окончательного разрушения прежних отношений и форм организации жизни людей, вызывая негативные социальные эффекты. Либо вообще не работают, выполняя лишь роль ширмы, за которой делается нечто другое, недекларируемое публично.

I.5. Особенности общественного знания

Когда К.Маркс опубликовал свой "Капитал", это было настолько серьёзным событием в мировой культуре и науке, что интеллектуальные силы многих стран стали еще при жизни автора тщательно анализировать его теорию, критически рассматривать обоснованность тех посылок, которые были положены в основание "Капитала". И во многом преуспели. Особенно значителен здесь вклад у так называемой "неокантианской школы" (В.Виндельбанд, Г.Риккерт и др.). Они показали, что к общественным объектам принципиально неприменимы требования, которые используются при построении естественно-научного знания. Было выяснено, что К.Марксу удалось построить свою теорию капиталистического общества только благодаря абстрагированию от весьма существенных характеристик самого общества - культуры, человеческих ценностей, личностного начала в человеке и др.

Несколько позже вообще обнаружилось, что к обществознанию вовсе нельзя применять ни один из постулатов, на которых построены естественные науки (пункты а)-д) раздела I.2). Оказалось, что общественные объекты (человек, социальная группа, общественная структура) отнюдь не беразличны к получаемым наукой знаниям (как, например, это имеет место в физике или химии). Общественные объекты могут менять свою структуру и поведение не только исходя из какой-то внешней теории, а и в соответствии с собственными смыслами.

С ним будет происходить, если пытаться осуществить реформы? - ответов на эти и подобные вопросы нет ни у кого. Исследований, которые могли бы пролить свет на эти вопросы, никогда в стране не проводились.

лами, целями или интересами. Общественное знание оказалось зависимым от мнений людей и конкретных ситуаций, а один и тот же научный метод давал в разных общественных ситуациях совершенно различные результаты. Подобное было просто немыслимо для естественных наук, поскольку тем самым терялись основные критерии научности. Но самым парадоксальным оказалось то, что общественные объекты произвольно меняли свои характеристики, свойства, законы движения только от того, что что-то узнавали о себе нового. Знания оказались эффективным рычагом изменения общественных объектов, которые они описывали. На этом принципе теперь и строятся практически все идеологические системы, предназначенные для управления и манипулирования людьми. Объективные экономические и иные общественные законы оказались производными от идеологии: действуют только до тех пор, пока удаётся сохранить конкретную идеологию, принятую в данном обществе. Меняется идеология – прежние законы общественного устройства "ни с того, ни с сего" рушатся, но зато могут начать складываться совсем другие. Могут, однако, длительное время и не складываться вовсе. Для таких периодов люди придумали название "смутное время".

Все эти результаты позволили Западу, с одной стороны, найти пути переустройства своих общественных систем без разрушительных социальных катаклизмов. Избавиться от всех тех ужасов капитализма, которые, видимо, справедливо описывал К.Маркс. И теперь там совсем другое общество, ничего общего не имеющее с тем, в котором жил К.Маркс. И которое описывал.

С другой стороны, анализ, сделанный сначала неокантианцами, а позже отечественной методологической школой (А.Зиновьев, Г.Щедровицкий, С.Попов), привёл к твёрдому выводу: существовавшие до того представления о принципах построения общественных наук, способах получения и границах применения знаний об общественных структурах (в т.ч. финансово-экономических) должны быть радикально изменены. В частности выяснилось, что предмет любой общественной науки должен быть, как минимум, двуплоскостным: с одной стороны, он должен ухватывать то, что общеизначимо и характерно для данного общественного организма в целом; с другой – оставлять возможность для осмысленной индивидуальной человеческой активности в конкретных практических ситуациях, благодаря чему только и возможна человеческая история – всегда конкретная и неповторимая. Первое – наука

могла делать, а второе - нет в силу неадекватного (естественно-научного) устройства самого знания.

Оказалось, что управляемое и вообще организующее начало в обществе обязательно должно присутствовать (в этом К.Маркс был прав). Однако возможности сугубо технической установки на управление обществом (по образу и подобию управления природными процессами) имеют достаточно жесткие границы, переходить через которые принципиально недопустимо. Общество имеет гуманитарную, личностную компоненту, способную противостоять управляемой ориентации. Люди - отнюдь не бездушный материал, из которого можно лепить всё, что предписывает научная теория, сколь бы красивой она ни казалась кому-то. Даже в естественных науках и собственно технической практике такое не всегда можно было делать - экологический кризис реальное тому доказательство. Применение же тотально-го принципа "совершенствования" людей и реформирования общественных структур, в т.ч. насильственными методами, приводит только к одному: люди придумывают способы обхода или даже полного игнорирования "научно-обоснованных" предписаний управлениев. В этом был основной изъян марксистского подхода к "изменению мира".

I.6. Примеры из области финансов

К финансовой науке и финансовой практике сказанное выше имело и имеет самое непосредственное отношение. Несмотря на официальный отказ от коммунистической идеологии, автоматической смены укорененных в структурах сознания естественно-научных представлений об обществе не произошло. Да и не могло произойти за столь короткий период проведения реформ в России. Тотальная управляемая установка продолжает превалировать в действиях властных структур: до сих пор пишутся законы, принимаются высокие решения, спускаются инструкции, исходя из каких-то глобальных, внешних, "общечеловеческих" целей и ценностей. А потом шоковыми и другими силовыми методами всех призывают их выполнять. Даже если это никак не корреспондирует с интересами и целями конкретных людей.

Соответственно общественные объекты на "шокотерапию" отвечают так, как и должны отвечать общественные объекты. Кому не известны факты, когда, например, режим работы активных хозяйственных, коммерческих или финансовых структур самопроизвольно и весьма резко меняется только из-за того, что президент или кто-то из прави-

тельства обронит по телевидению или в прессе какую-нибудь неосторожную фразу об управлеченческих намерениях властей: о денежной реформе, новом налогообложении, таможенных тарифах или ценах на энергоносители. Реальным подтверждением неадекватности управлеченческой установки общественной природе объектов управления являются и факты массового целенаправленного уклонения от налогового пресса. В этой связи попытки залатать бреши дефицитного бюджета выглядят заведомо обречеными на неуспех, поскольку исходят из ложных представлений о том, с чем имеют дело.

О том же свидетельствует и практика акционирования государственных предприятий. Имеется в виду даже не сам процесс приватизации, который сейчас происходит: он пока вообще не имеет экономического смысла, не вышел еще из русла "политического мероприятия". Речь о практике использования акций не по их прямому (с точки зрения классической финансовой теории) назначению – аккумулированию денежных средств для инвестирования в производство – данный процесс практически на нуле, а совсем для других целей: для получения доступа к земле, к другим "потенциально коммерческим" ресурсам или попросту для личного обогащения.

Из того же ряда и чрезвычайно распространённые в сегодняшней России факты создания бирж, банков, инвестиционных фондов и т.п. не как финансовых институтов (чем они, по идеи и теории, должны были бы быть. См. раздел 3.5). Эти структуры в большинстве случаев создаются в качестве специализированных механизмов для перераспределения доходов, получаемых от коммерческой деятельности. Об этом стараются не распространяться. Но это факт нашей жизни и характеристика тех общественных отношений, которые мы имеем: на словах говорится одно, а в реальной жизни делается совсем другое. Закрывать на эти реалии глаза – значит, уподобляться страусу, прячущему голову в песок при виде опасности. Финансовая наука и финансовая практика должны научиться работать с такой общественной реальностью, какая есть в этой стране. Другой в ближайшие годы всё равно не будет.

Подобные примеры можно продолжать почти до бесконечности. Ибо в условиях переформенной России (в других бывших соцстранах, впрочем, тоже) всё более наглядной и вопиющей становится истина: прежняя естественно-научная парадигма финансовой науки, равно как и базирующаяся на ней практика государственного управления уже не в

состоянии справиться со своими задачами. Общественные структуры достаточно легко обходят управленческие ограничения и финансовые регулятивы государства, поскольку последние продолжают полностью игнорировать, что люди, экономические и финансовые структуры – не пешки, которых можно двигать куда угодно, а активные субъекты, способные осмысленно оценивать складывающиеся ситуации и достигать собственных целей и интересов, в т.ч. финансовых. Часто вопреки официальным.

В нынешней обстановке самое худшее – продолжать упорствовать и не признавать очевидное – неработоспособность старого подхода к общественным реалиям в новых условиях. Соответственно – объявлять всё, что не укладывается в грубые, неадекватные знаниевые формы (в т.ч. в "западной упаковке"), "организованной экономической преступностью", которая якобы "захлестывает общество". Разумеется, преступность существует в России (как и в любой другой стране). Но тенденция такова, что скоро за этой чертой может оказаться едва ли не большинство россиян. А это говорит только об одном: граница между "преступным" и "не преступным" проводится принципиально неправильно. Не могут быть все или даже значительная часть общества преступным. В таком случае, очевидно, "законы" неадекватны общественной реальности: общество просто живёт не так, как пишется в "законах". А поэтому последние не могут так и называться. Ибо законы всегда должны фиксировать только сущностные черты тех объектов, к которым они относятся.

При этом может быть два выхода: первый – уничтожить всех тех, кто хочет жить в соответствии с собственными представлениями о жизни; второй – сами законы, в т.ч. экономические, финансовые и др. формировать совсем на других основаниях. Первое в нашей стране уже пробовали, пытаясь реализовать марксистскую теорию. К чему это привело – уже ясно. Если же встать на второй путь, то придётся признать в любых построениях и действиях "невыносимое": люди и общественные структуры изначально наделены способностью к самодвижению, имеют собственные смыслы жизни, интересы и цели деятельности. Как бы они ни казались "неправильными" с чьей-то точки зрения, улучшить их прямым принуждением (например, насильно заставить соблюдать финансовую дисциплину или платить произвольно установленные налоги с помощью налоговой полиции) – нельзя. Недопустимо!

Если такое признать всерьёз, то придётся отказаться от мно-

тих устаревших догм и начать постепенно формировать совершенно другие подходы и представления об общественных отношениях, законах и возможностях их изменения, роли финансовых отношений в этих изменениях, способах и инструментах, которые могут и должны использоваться в финансово-экономической и иной общественной практике, границах эффективного и допустимого применения финансовых механизмов и многом другом. Нужна новая парадигма финансового знания. И, возможно, - не одна.

ГЛАВА 2. ИСХОДНЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ

2.1. Средства различия

Любая финансовая дисциплина имеет дело с отношениями людей в обществе и сама является одним из типов общественных отношений. Но если традиционная наука и практика финансовой деятельности берут эти отношения опосредованно, через введение и описание материальных объектов (об этом речь шла выше), то наша задача - научиться видеть и различать общественные отношения, в т.ч. финансовые, непосредственно.

Традиционный подход не ставит и не обсуждает вопроса, откуда взялись деньги, налоги, цены, акции и прочие инструменты финансовой деятельности. Он их описывает как уже "объективно данные". Так, как будто они (и именно в таком виде) существовали всегда и всегда будут существовать^{*}). При таком подходе живая мысль как бы сразу "запаковывается" в знаниевую форму и останавливается. Такое знание остаётся только заучить и выкладывать каждый раз словно пропуск в проходной. При этом хорошо, если оно отвечает реалиям жизни.

Мы сделаем заход совсем с другой стороны: будем саму живую мысль использовать инструментально. Это значит, что те понятия, схемы, иные мыслительные формы, которыми станем пользоваться, мы не будем понимать как описание того, что жизнь так "на самом деле" и устроена. Для нас это будут не более чем средства. Точно

^{*}) Здесь наиболее наглядно проявляется влияние естественно-научного подхода на общественные науки: именно так любая естественная наука - физика, химия и проч. - и относится к объектам природы - как существующим "уже в готовом виде", данным "от Бога".

так же, как хирург применяет скальпель, чтобы разрезать, отделить ткани, так и мы будем использовать мыслительные средства, чтобы лишь различать и разделять разные сущности. Различать в мышлении то, что в реальной общественной жизни спутано и переплетено. Это будут не "знания об устройстве" чего-то, а средства и способы видеть, понимать и осмысленно относиться к общественной ткани, в которой живём.

Данный подход не всё может. Не может он заменить и традиционное знание там, где оно работает. Но этот подход хорош хотя бы тем, что позволяет не заикливаться на каком-то одном видении и не догматизировать знания. Неподходящие к ситуации мыслительные инструменты всегда можно отложить в сторону и попытаться применить другие, более приемлемые. Точно так же, как это делает любой плотник: не подходит к ситуации и целям молоток - берёт пилу или что-то ещё.

2.2. Исходная "клеточка" – человеческая активность

Первое, что будем различать – "человеческую активность", понимая под ней любые проявления осмысленной устремлённости, целенаправленного движения или целевых действий людей. При этом нам пока неважно, будет ли это отдельный, стремящийся к чему-то человек, группа лиц, коллектив или более сложное общественное образование, движимое какими-то целями, идеалами или интересами. Важно, чтобы присутствовала активность. В противном случае всё "повисает" и данный подход не нужен.

Каждая такая единица активности обладает собственным внутренним смыслом, не сводимым к смыслам других единиц. Это – тоже принципиальное допущение, поскольку иначе попытки совершенствования общественной организации неизбежно вели бы к ортодоксальной марксистской установке. И далее к тому, что описывал писатель Е.Замятин в романе "Мы". Для нас человеческое общество будет принципиально полудятивным множеством разнородных единиц активности, способным противостоять или обходить организационные воздействия со стороны других, если это не соответствует их внутренним представлениям или целям.

В то же время общество – не сосуд с броуновским движением каких-то активных частиц, беспорядочным или рефлекторным. Сознание, которым наделены люди (единицы активности), обуславливает их

способность к самооценке собственной активности и оценке активности других. Человеческое сознание постоянно находится как бы в раздвоенном состоянии: с одной стороны, человек живёт и действует в реальности;

с другой – он способен мысленно оценивать (как бы со стороны) своё поведение и поведение других. На Рис.2. схематически изображена такая раздвоенность: одна и та же фигурка (единица активности) находится в двух пространствах сразу – в реальности, где живёт и

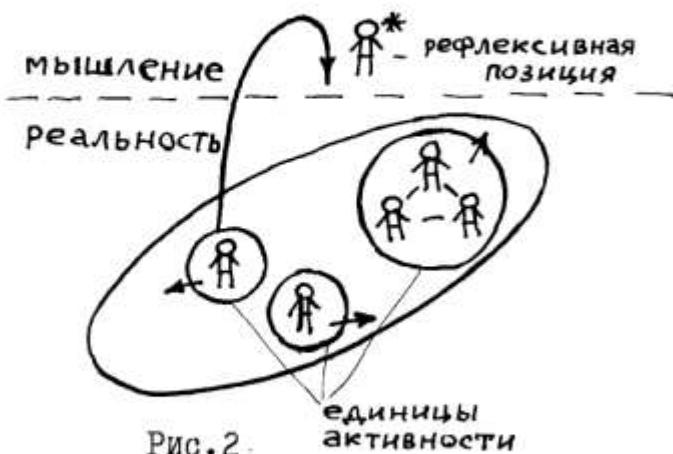


Рис.2.

действует, и одновременно – в мышлении (фигурка со звездочкой), где осуществляет рефлексивную*) оценку реальной (практической) ситуации, в которой находится, а также самооценку своих собственных действий в этой ситуации.

Данный приём рефлексивного раздвоения (расслоения) своего собственного сознания – не какая-то "теоретическая выдумка". Им чаще или реже, но пользовался практически каждый человек, пытавшийся хоть что-то в этой жизни добиться или сделать.

Благодаря способности к мыслительной (рефлексивной) самооценке себя в более широком общественном целом, человек (единица активности) вступает в общественные отношения.

2.3. Общественные отношения

Под "общественным отношением" будем понимать особого рода стыковку единиц активности между собой в рефлексивном (мыслительном) пространстве.

Почему "особого рода"? Потому что не всякая "стыковка" здесь имеется в виду. Если два движущихся человека случайно стукнулись

*) Следует различать "рефлекс" и "рефлексию": первое понятие связано с чувственными реакциями (обжёгся – отдернул руку); второе – с осознанием себя в чём-то более широком. Рефлексы есть у всех живых существ; рефлексия присуща только людям с активным сознанием.

лбами (в буквальном смысле), то это не есть общественное отношение. Это просто столкновение двух физических тел. И эффект проявится тоже в соответствии с законами физики. Мы же имеем в виду осмысленное взаимодействие человеческих активностей, опосредованное какой-либо идеей, организованное какой-то формой мыслимости. В результате может возникать определенным образом упорядоченное взаимодействие разных единиц активности, или структура отношений. Структура отношений может организовываться несколькими (многими) разными идеями. При этом могут образовываться структуры отношений (и соответствующие им единицы активности) разной степени сложности.



Рис.3

На Рис.3 показан один из возможных способов образования сложной структуры отношений: две единицы активности - "производственная" (организованная идеей технологии,

т.е. расчленения процесса производства на отдельные операции и ихстыковки в определенном порядке) и "банковская" (тоже имеющая свой способ организации, но здесь не изображенный, дабы не перегружать схему) могут вступить в отношения между собой, организованные, например, идеей кредита. Тем самым может сложиться одна из разновидностей финансовых структур отношений - кредитных. А на её основе - новая, более сложная, чем исходные, единица активности.

2.4. Смысловые поля

Обычный человек, как правило, хорошо различает разные отношения людей: дома - одни отношения, на работе - другие, в официальном учреждении третьи - и т.д. и т.п. И редко спутает деловые отношения с семейными, профессиональные с дружественными, финансовые со всеми остальными. Спрашивается: почему? Откуда этот автоматизм? Мы будем придерживаться версии (допущения), что в любом

месте, где складывается та или иная структура отношений, у людей возникает особое смысловое поле, мыслительное пространство, структурированное определенным образом, хорошо понятным тем, кто вступает в данное отношение. Если возникает такое смысловое поле ("облако", "атмосфера"), оно как бы окутывает

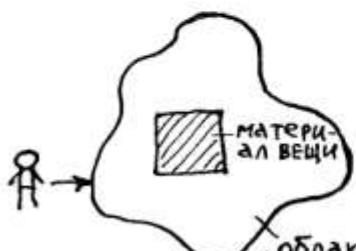
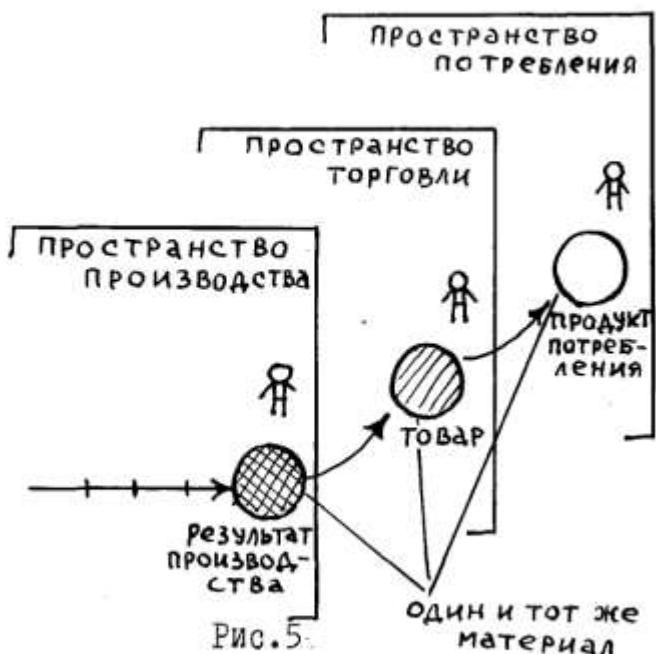


Рис.4

материальные тела (вещи), используемые в данной структуре отношений. И придаёт тем самым материалу вещей совершенно конкретный смысл (Рис.4). Меняется смысловое поле – и те же самые вещи, материальные объекты могут человеку представляться (и реально использоваться на практике) совсем по-другому.

Этим же можно объяснить феномены, когда для одного человека здание является шедевром архитектуры, а для другого то же самое здание годится лишь под склад баракла. Или, к примеру, одна и та же купюра в одном месте может пониматься и использоваться "как деньги", а в другом – деньгами не считается (рублей в российском магазине – одно, а в американском – совсем другое). По этой же причине книга, лежащая на прилавке (в структуре торговых отношений), – одно, а та же книга в библиотеке – совсем другое. Смыслы, диктующие обращение с ней, и конкретные действия людей там и там, разные.

И примеров подобной перефункционализации вещей, которая проходит сугубо практически всякий раз, когда меняется смысловое поле у людей с переходом от одних структур общественных отношений к другим, можно приводить бесчисленное множество. Тот же К.Маркс эти эффекты хорошо понимал и подробно описывал в "Капитале": если вещь (сапоги) изготовлена, но находится еще в пространстве производства (в мастерской сапожника), то это по своему смыслу лишь "изделие" или "результат производства"; если сапоги отнесли на рынок, то они там превращаются в "товар", приобретают меновую стоимость, цену и проч.; если же их купили и принесли домой, чтобы пользоваться в качестве обуви, то сапоги, как по мановению волшебной палочки, становятся "продуктом потребления", имеющим полезность (или, говоря словами К.Маркса, потребительную стоимость). И один и тот же человек, попадая в эти разные ситуации, в неодинаковые смысловые поля (пространства), будет обращаться с тем же самым материальным объектом совершенно по-разному (Рис.5).



Для чего столь подробно объясняются, казалось бы, очевидные, но отвлечённые вещи? Дело в том, что в этом месте проходит еще одно принципиальное размежевание традиционного и нового подходов. Обычное научное знание ничего такого не различает вовсе. К примеру, легко встретить даже в теоретических работах термин "товаропроизводители" (но, строго говоря, товары не производятся; они

могут только обмениваться); или такое словосочетание: "продукты, потребляемые в производстве..." (но производство продукты не потребляет, оно использует сырьё, превращая его в готовый результат производства, в изделие, продукцию). О неразличительности разных структур отношений свидетельствует и тот факт, что "производство" могут просто называть "экономикой", "власть" спутать с "управлением", "финансовую деятельность" – с "коммерцией". Хотя всё это – не просто разные слова, всё это совершенно различные структуры отношений. И если их не видеть и не различать, будешь постоянно попадать в сложные или нелепые ситуации.

Подобные примеры, которые можно приводить сколько угодно, говорят только об одном: люди живут в смысловых структурах; но как эти смысловые поля организованы (или как должны быть организованы для достижения каких-то целей)? – не различают и не принимают во внимание совсем*. Но если этого не видеть и мысленно не раз-

*) Такое понимание – опять жеrudimentы марксовой теории, глубоко укоренённые в сознании даже тех людей, кто себя марксистом не считает. Именно К.Маркс свёл все богатейшее разнообразие отношений людей к одному виду – производственным отношениям. И теперь мы на любую структуру смотрим с точки зрения получения результата. И даже в науке и торговле проводим "производственные совещания".

делять и не расслаблять разное, становится невозможным сколько-нибудь разумно организовать общественные отношения и на практике. Организовать так, чтобы они устраивали всех. Чтобы не нужно было силой загонять одних людей в представления других. Отсюда и совершенно бесплодные дискуссии, больше напоминающие спор глухих со слепыми. Отсюда и политические конфликты, в которых каждая сторона твёрдо убеждена, что уж она-то всё видит и понимает правильно. И требует такого же видения от других. Те, в свою очередь, поступают аналогично. Старыми, привычными средствами, в т.ч. политическими, эти узлы не развязать.

2.5. Рамки

Теперь вернёмся снова к Рис.3 и отметим еще один важный момент. То, что на этой схеме изображено в виде овалов, в которые упираются своими стрелками рефлексивные петли (I и II), - ни что иное, как условное изображение границ разных смысловых полей, структурированных двумя различными идеями – технологий и кредита. Чтобы не утяжелять и без того непростые структуры схем, в дальнейшем мы чаще всего не будем рисовать подобные рефлексивные петли – суть траектории мысленного выхода во внешнюю позицию и осмыслиения себя и окружения как бы со стороны. Не будем отдельно обозначать и соответствующие идеи, организующие нашу мысль. Примем более простое изображение – в виде "рамок" (как это уже было сделано на Рис.5). При этом, однако, будем понимать под "рамкой", в которой разворачивается та или иная активность, та или иная структура отношений, – абсолютно так же, как и в случае Рис.3. Рамка для нас – это всегда смысловое поле (пространство, плоскость), возникающее в рефлексивном сознании, и организующее общественные отношения разных человеческих активностей каким-то однородным образом, в соответствии с конкретной идеей (по названию самой рамки).

Изображение смысловых полей в виде рамок, в которых мы выделяем (формируем) структуры общественных отношений, позволяет легко понять еще один важный принцип нового подхода: если одна рамка объемлет другую (является более широкой), то это означает, что идея более широкой рамки задаёт коррекцию смысла, оказывает регулирующее воздействие на идею более узкой рамки. Или иначе: структуры отношений объемлющей рамки оказывают определяющее влияние на смыслы тех структур отношений, которые удерживаются сознанием в

объемлемой рамке. Применительно к Рис.3 такой объемлющей рамкой является смысловая структура отношений, задаваемая идеей кредита; объемлемой, подчинённой – рамка технологической организации производства. В практическом плане такое соотношение рамок будет означать зависимость способов технологической организации производства (их поддержания в работоспособном состоянии, смены, развития и т.д.) от организации кредитных отношений. Если последние по какой-то причине дадут сбой, производство окажется дезорганизованным. Причём – независимо от усилий или квалификации тех людей, что заняты непосредственно в производстве, внутри производственно-технологической структуры отношений.

Все подобные вещи – тоже достаточно практичны, хотя, может быть, и кажутся поначалу чересчур абстрактными. Однако такими мыслительными приёмами люди регулярно пользуются в самых обыденных ситуациях. Иногда – даже не отдавая себе отчёта в этом (не рефлексируя свои средства). Так, можно довольно часто услышать: "нужно действовать в рамках закона"; или: "следует вести себя в рамках приличия"; или: "на переговорах было достигнуто рамочное соглашение". Во всех этих и аналогичных выражениях, где мы употребляем слово "рамки", смысл этого слова укоренён в живом языке. И в принципе он тот же самый, что мы и имели в виду, вводя представление о "рамках".

Когда говорят, что "экономика подчинена политике", то даже не употребляя слово "рамки", подразумевают всё тот же эффект: общественные структуры у нас устроены, по-видимому, так, что рамка, структурирующая экономические отношения, оказывается более узкой по сравнению с рамкой политических отношений. Отсюда смысл всех действий и отношений в экономической области оказывается зависимым от политических целей и интересов, от политических структур отношений, которые складываются в текущих ситуациях. В такой структуре общественной организации экономические (и как их порождение – финансовые) отношения заведомо будут в угнетённом и искаженном состоянии. При таком соотношении рамок вывести экономические структуры из кризисного состояния с помощью политических методов не только невозможно. Политические методы – если их активизировать – будут лишь углублять и усиливать расстройство экономических и финансовых структур отношений. Это связано с тем, что структура более узкой рамки здесь оказывается в том же самом положении (роли,

функции), что и материальный объект (вещь) на Рис.4 - смысл её употребления будет задаваться окружающим смысловым полем. Политическим, а не экономическим или финансовым.

2.6. Логические и онтологические идеи

Если указанный выше принцип зависимости внутренних рамок от внешних понять и принять, тогда станет понятной относительность самого различия между "рамкой" и "объектом", который фиксируется сознанием как находящийся в какой-то рамке. Любая рамка (структура отношений) станет объектом, если ее мысленно поместить в какую-то более широкую рамку. Любая структура отношений (общественный объект, единица активности) может рассматриваться, употребляться (использоваться мыслью) как рамка для объектов (предметов, вещей), используемых внутри данной структуры отношений, внутри его смыслового поля. При этом оказывается, что мы вообще способны отличать разные объекты друг от друга только потому, что можем в каждом конкретном случае мысленно подводить их под ту или иную рамку, помещая в то или другое смысловое поле.

Различие между "рамкой", в которой мы рассматриваем какие-то объекты, и "объектом", мысленно помещаемым в ту или иную рамку, зависит от функции, в которой мы употребляем идеи, выстраивая свою мысль о чём бы то ни было. "Объектом" мы себе представляем всякий раз ту идею, на которую непосредственно направлен наш мыслительный взгляд. "Объект" - то, что в конкретном мыслительном акте выступает в объектно-онтологической функции.*)

Когда мы считаем деньги, "деньги" у нас в рефлексивном сознании фиксируются как объект выполнения некоторых мыслительных операций (процедур, действий). В данном случае - объектом счёта. Когда мы объясняем, какие существуют виды ценных бумаг, то объектом мысли являются "ценные бумаги". Когда изучаем какой-то финансовый механизм (например, налоговый), то в функции объекта выступает данный финансовый механизм.

*) Онтология (от греч. "он" - сущее) - то, что человеческое мышление выделяет в качестве "сущего" и "существующего" в мире. Для физика мир состоит из физических тел. Для социолога в мире существуют социальные группы. Для финансиста в объектно-онтологической функции чаще всего выступают финансовые институты, финансовые механизмы, финансовые инструменты.

Совершенно другое дело – идея, которую мысль использует как "рамочную". В этом случае данная идея фиксируется в сознании не как отражение чего-то "существующего" в мире, а как "значимая" – для наших действий, нашего понимания, наших интерпретаций. Например, если коммерсант предпринимает какие-то действия с целью получения прибыли, то идея "прибыли" в этом случае будет использоваться его сознанием в логической функции, или в функции рамки, организующей его намерения, поступки, способы активности. И отсекающей (за пределы данной рамки) любые действия, не приносящие прибыли. Однако, когда он прибыль получит (завершит операцию, сделку или что-то еще), и начнет продумывать, куда полученную прибыль деть, как ее использовать, та же самая идея "прибыли" в его сознании изменит статус: прибыль из рамочной идеи, руководящей его действиями на предыдущем этапе, превратится в объектно-онтологическую – станет объектом мысленного манипулирования. Но уже в какой-то другой рамке.

И так – во всех конкретных практических случаях: любые, привлекаемые для продумывания наших действий (активности) идеи попрежнему могут становиться то логическими (рамочными), то онтологическими (объектными).

2.7. Первичность общественной ситуации

Теперь снова вернёмся к исходной "клеточке", которую мы ввели в разделе 2.2, к "человеческой активности". И отметим еще один принципиальный момент, важный с точки зрения всего дальнейшего изложения основ финансово-экономической инженерии. Мы приняли, что каждая такая единица активности обладает собственным внутренним смыслом жизни и деятельности, не сводимым к какому бы то ни было одному основанию. В то же время любая индивидуальная (групповая) активность проявляется не сама по себе, а всегда в более широкой общественной среде. Человек (общественная структура) всегда действует как бы на фоне более широких структур отношений. Какие бы цели не двигали человеческую активность, какие бы интересы она не преследовала, смысловой контекст этой активности не может не находиться в зависимости от окружающего общественного "фона". Внутренние смысловые структуры единицы активности будут неизбежно меняться при попадании этой единицы в разные общественные ситуации. Меняться они будут, во-первых, чтобы в любом случае сохра-

нить свою внутреннюю структуру (иначе внешняя среда растворит, ассимилирует эту единицу и данная активность исчезнет); во-вторых - чтобы реализовать свои цели; а последнее возможно только при осмысленном учёте сопротивления или, наоборот, благоприятных возможностей общественной среды, в которой приходится действовать. Нужно постоянно принимать во внимание меняющийся контекст окружающих обстоятельств.

Общественная среда, в которой осуществляется человеческая активность, может быть непроясненной, непонимаемой совсем или понимаемой искаженно. В этом случае проявлять активность чрезвычайно сложно. Для ее прояснения необходимо выявить структуры отношений, которые к моменту анализа сложились в общественной среде. Отрефлектированную общественную среду, оформленную в конкретную структуру отношений, будем называть "общественной ситуацией".

Общественная ситуация будет выступать объемлющей рамочной структурой, исходным условием, в котором может возникнуть осмысленная человеческая активность. Более того, примем в качестве принципиального допущения тезис: общественная ситуация играет первичное значение для любой единицы общественной активности^{*}). С анализа ситуации, в которую попала (или поставила себя) единица активности, должно, следовательно, начинаться продумывание путей реализации ее (активности) целей.

2.8. Структура инженерного знания

Но общественная ситуация - не обычная рамка, в которой единица активности осмысливает свое движение. Ситуация должна анализироваться и приниматься во внимание именно для того, чтобы не раствориться в ней, чтобы ей противостоять, чтобы ее использовать в своих целях и интересах. Общественная ситуация как более широкая структура отношений может иметь свои законы (тенденции) изменения, а единица активности, действующая в ситуации, - свои, определяемые самостоятельной постановкой целей и выбором способов проявле-

^{*}) Для всех тех случаев, для которых это допущение не работает, будем считать, что человеческая активность не носит общественного характера. В подобных случаях (например, где может проявляться активность разного рода эзотерических сообществ, замкнутых, живущих вне общества структур) данный подход неприменим.

ния активности. Отсюда вытекает следующий принципиальный момент: знания, которые необходимо иметь единице активности, чтобы успешно действовать в общественной ситуации, должны существенным образом отличаться от тех, которыми оперирует традиционная наука. Это должны быть знания не естественно-научного, а инженерного типа. К такому типу относятся, в частности, проектные и организационные знания. Сюда же нужно относить и финансовые знания в тех случаях, когда общественные отношения носят изменчивый характер и ситуация всё время "плывёт".

Знание естественно-научного типа всегда оформляется сообразно объектной области (онтологии), имеет атрибутивную структуру (т.е. отражает внутренне присущие изучаемым объектам характеристики - атрибуты). Такое знание всегда предметно и в основе предмета обязательно лежит какая-то конкретная онтологическая картина мира - физическая, биологическая, социальная, экономическая или еще какая-то. Причём разные предметы друг с другом принципиально нестыкуемы (отсюда многие "неразрешимые" практические проблемы: деятельность в разных предметизациях друг другу всегда противоречит, взаимно друг друга разрушает).

Любое инженерное знание имеет дело с комплексными общественными ситуациями и предназначено именно для соорганизации не только разнодоступных человеческих активностей, но и общественной активности, не имеющей вообще никакой предметной оформленности.

Инженерное знание по своей природе не атрибутивно. Оно - дистрибутивно. Другими словами, носит распределённый характер. Такое знание заведомо электично, что недопустимо в традиционной науке. В нём обязательно сочетаются разнородные знания, которые несут разнородную функциональную нагрузку, по-разному используются.

Общественное знание инженерного типа (в т.ч. и финансовое) расслаивается на компоненты по аналогии с представлениями о шахматах. В сознании обязательно должны фиксироваться и удерживаться как разные: а) знания о "шахматной доске", её устройстве (речь о неком общественном плацдарме, месте разворота событий);

б) знания об активных фигурах (единицах активности), действующих на данном плацдарме;

в) знания о принятых нормах и правилах движения фигур (активностей), возможностях их движения, ограничениях естественного (заданного общественной природой, имеющей глубокие культурно-истори-

ческие корни) и ситуативного свойства.

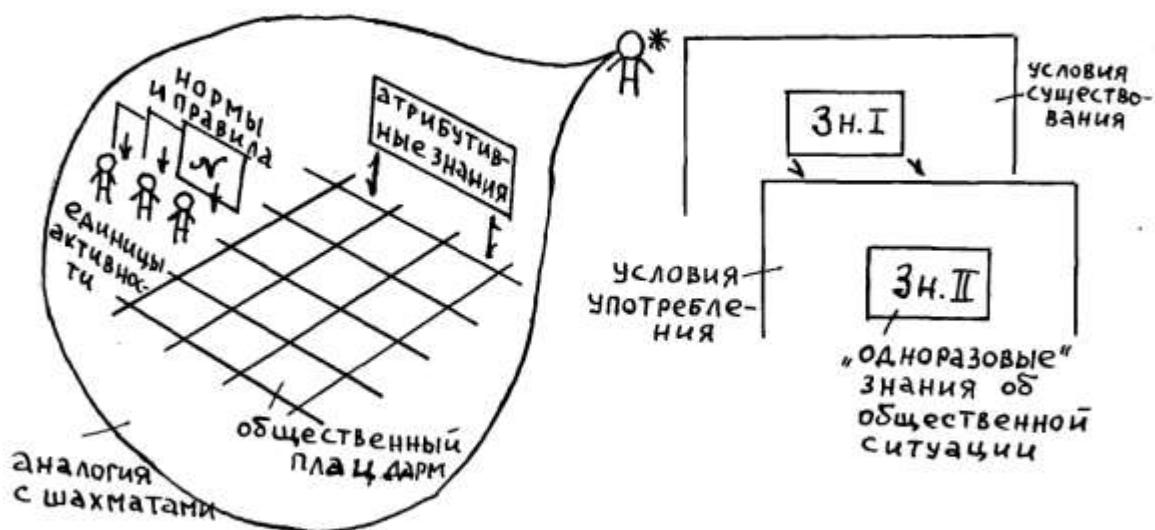


Рис.6

На Рис.6 показана принципиальная структура инженерных общественных знаний, которые возникают при взаимодействии отдельной единицы активности (фигурка со звездочкой) с общественной ситуацией:

- во-первых, эта единица активности должна сначала приобрести исходные знания - "Зн. I", схематизирующие ситуацию, сложившуюся в рамках исторически определенных условий существования данного общества;

- во-вторых, использовать полученные "Зн. I" для формирования для себя (для собственной самоорганизации) рамки "условий употребления" разных обстоятельств, средств, способов работы, понятий, необходимых для реализации поставленных целей или преследуемых интересов;

- в-третьих, построить в рамках "условий употребления" специфическое знание - "Зн. II" - так называемое "одноразовое", ситуативное знание.

"Зн. II" - будет иметь смысл: 1) только для данной активности (на Рис.6 - фигурка со звездочкой). Для других активностей сама ситуация (соответственно и "одноразовые" знания) может выглядеть по-другому;

2) только в течение короткого промежутка времени: пока не

изменятся цели фигурки со звездочкой или пока обстоятельства общественной ситуации будут оставаться (представляться) неизменными.

Инженерные знания – это знания как бы "с двойным дном". Они актуальны на небольших отрезках времени, потом – при изменении ситуации – могут рассыпаться в рефлексивном сознании соответствующей активности, чтобы уступить место новой "сборке" мыслительных инструментов и способов работы, необходимых в другой ситуации.

Такие знания заведомо непредметны. Они дисциплинарны. Последнее означает, что финансы в условиях интенсивных общественных изменений должны из научного предмета превращаться в особую "финансовую дисциплину", понимаемую как дисциплину ума^{*)} активно действующей на финансовом плацдарме фигуры.

В настоящее время подобными приёмами получения "одноразовых знаний" широко пользуются политики. Это связано с тем, что в политической деятельности правильная оценка быстроменяющейся ситуации и выбор эффективного политического хода (действия) имеют тоже первостепенное значение. Вместе с тем следует отметить, что пока и в этой области больше полагаются на опыт, интуицию и индивидуальные умения отдельных лиц анализировать, оценивать ситуацию и находить приемлемое решение в данной, конкретной политической ситуации. Систематических приёмов и способов получения требуемых "одноразовых" политических знаний там пока не отработано.

Поскольку знания инженерного типа – в какой бы области они ни вырабатывались – "коротко живущие" знания, передавать их от поколения к поколению, транслировать (как это делает традиционная наука) не имеет смысла: они устареют и потеряют актуальность быстрее, чем их выучишь. Зато очень важным становится умение такие знания формировать для себя самому, для разных ситуаций – разные. Поэтому обучать и обучаться нужно способам и методам получения таких знаний. В дальнейшем мы этим – применительно к финансовой дисциплине – и займемся.

2.9. Метод и средства

Поскольку для нас важны не ставшие, не готовые формы финансовых структур, а только становящиеся, основной логический метод, ко-

^{*)}

Здесь не следует путать с дисциплиной административной и любой другой формой внешнего принуждения.

торый мы будем применять, соответствует изначальному этимологическому смыслу слова "method" - "путь мысли" (греч.). В каждом конкретном случае нас прежде всего будут интересовать: а) ситуация, в которой соответствующая идея возникает как необходимая (для преодоления проблемной ситуации);

б) условия становления данной идеи;

в) возможности (способы) обеспечения требуемых условий в реальной общественной среде.

Например, если поставлена задача "перехода к рыночным (экономическим) отношениям", то, в отличие от журналистов и политиков, поспешивших тут же объявить, что страна "уже в рынке", мы должны сделать совсем другое. Мы должны первым делом спросить себя: а в какой общественной ситуации вообще возникает (может возникнуть) у людей идея "экономических (рыночных) отношений"? В чём смысл этой идеи? Каковы должны существовать (или быть искусственно созданы) условия, при которых самостоятельные человеческие активности (люди, структуры) начнут вступать в экономические отношения? Есть ли такие необходимые условия в нашей общественной реальности? (а для ответа на последний вопрос нужно еще проанализировать, какова господствующая структура отношений в обществе, для которого ставится задача перехода к рынку?). Если таких условий нет, то что нужно сделать для их обеспечения? И какова здесь может быть роль финанс?

Если на все эти (и сопутствующие вопросы) ответов не дать, практический путь "перехода к рынку" будет либо сильно затруднен, либо вообще невозможен, поскольку он не будет соответствующим образом подготовлен мыслительно. Трудности практического перехода к рыночным отношениям, которые мы наблюдаем в настоящее время, связаны прежде всего с такой мыслительной неподготовленностью реформ, которые пытаются проводить правительство.

Средства, которые мы будем использовать, чтобы удерживать мысль и организовывать ее движение в нужном направлении, будут логические схемы и понятия.

"Понятия", которые будем применять (например, понятие финансов, денег, финансового института и др.), опять же, отличаются от тех, которые обычно употребляют традиционные наука и практика. Последние под словом "понятие" в абсолютном большинстве случаев подразумевают конкретные "определения" финансов и проч. (между "по-

нятием" и "определением" не делается никакой разницы).

Для нас любое "понятие" будет сильно отличаться от соответствующего "определения". "Определение" - это всегда некое "задание предела" (о-пределение). Смысл в "определении" всегда жёстко связан с одной из множества возможных точек зрения на данный (определяемый) предмет. К примеру, если говорится, что под финансами понимаются "финансовые отношения, возникающие во всех подразделениях народного хозяйства в связи с распределением стоимости общественного продукта и формированием фондов денежных средств целевого назначения"^{*)}, то это - типичное определение. Почему? Потому что в нём уже свёрнуты совершенно конкретные и недвусмысленные условия, которые обязательно должны существовать, чтобы такого рода финансы имели место. А именно: надо, чтобы хозяйство было организовано как "народное хозяйство", т.е. как единый комплекс, с "подразделениями", напрямую связанными друг с другом отношениями "распределения стоимости общественного продукта" и параллельным - с движением продукта - "формированием фондов денежных средств целевого назначения".

Но хозяйство страны может быть организовано и иначе - не отношениями прямого распределения продукта и денег, а, например, отношениями косвенными - через рынок и свободный обмен. В последнем случае и финансовые отношения будут иметь совсем другой смысл. У них будет другое "о-пределение", мало похожее на первое.

"Понятие" для нас будет не то, как можно определить какое-то явление с конкретной точки зрения. "Понятие" - это то, как можно помыслить себе данное явление, причём - помыслить со всех возможных в принципе точек зрения.

Если два человека придерживаются двух разных определений финансов (денег или чего-то еще), они никогда не смогут понять друг друга и договориться о совместной согласованной работе. Различные определения всегда взаимно исключают друг друга, т.к. требуют "под себя", порой, прямо противоположных условий существования. "Понятие" - это, наоборот, средство взаимопонимания людей. "Понятие" - такая мыслительная конструкция, которая заведомо предполагает, что у разных людей (активностей) на одно и то же явление могут иметься неодинаковые взгляды; одно и то же явление может пониматься

^{*)}

Финансы / Под ред. В.М.Родионовой, с.4.

как бы с разных сторон и нести совершенно различную смысловую нагрузку. Если у людей есть понятие о чём-то, то, несмотря на различия в собственных представлениях и целях, они будут способны не только разговаривать о данном предмете, понимая других, но и на практике действовать "с понятием". Т.е. с пониманием, что есть люди, для которых данный предмет выглядит и употребляется по-другому. Если этого не понимать - конфликт неизбежен.

Можно сказать, что любое "определение", которыми оперирует традиционная наука и сформировавшаяся практика, - это ни что иное, как застывший срез, один из частных случаев соответствующего "понятия". Приняв какое-то определение, человек начинает думать, что это и есть "правильная" точка зрения и все остальные, кто её не разделяет, - неправы. Тоталитарное мышление оперирует именно подобными "правильными определениями". А поскольку - еще раз подчеркнём - нас будут интересовать меняющиеся структуры отношений и только становящиеся формы, мы "определениями" пользоваться не станем принципиально. Для нас основным средством организации движения мысли будут "понятия" в том смысле, о котором шла речь выше.

ГЛАВА 3. ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНЖЕНЕРИИ

Финансовые отношения в обществе не возникают на "ровном месте". Для этого должны сложиться определённые структуры общественных отношений иного рода, особые условия, в которых с необходимостью появляется идея финанс. Даже интуитивно, без всякого логического анализа, очевидно, что финансовые отношения тесно связаны с денежными отношениями в обществе. Если в обществе отсутствуют последние, то нет и не может быть финанс. Отсюда можно предположить, что одним из необходимых условий возникновения финансовых отношений является наличие денег, а, следовательно - и экономических структур отношений. Поэтому, прежде чем что либо утверждать о финансах, их роли и возможностях, мы первым делом должны рассмотреть логику становления условий для появления экономических отношений вообще и денежных - в частности. И только после этого показать, где и в связи с какими проблемами денежных отношений появляется необходимость в финансах.

3.1. Различия производственных, хозяйственных и экономических отношений

Прежде чем говорить об экономических отношениях и их структурах, нужно отделить смысловые поля собственно "экономических отношений" от "производственных" и "хозяйственных". Это обязательно надо сделать, поскольку в обыденном языке и даже в научных работах их часто путают. Хотя это - три совершенно разных типа отношений.

К "производственным" мы будем относить отношения, связанные непосредственно (и только) с преобразованием исходного материала (сырья) в готовый результат производства (в изделия или продукцию). Отношения внутри производственной единицы активности могут быть по-разному организованы (см. раздел 3.6), но во всех случаях к экономике и экономическим отношениям деятельность производственной единицы относить нельзя.

Если производственных единиц много, они могут организовываться в "хозяйственную структуру отношений". При этом хозяйственное отношения - отношения между производственными активностями - могут также строиться по-разному. В социалистическом народном хозяйстве производственные единицы (производственные узлы, фабрики, заводы и др.) увязывались непосредственно производственно-технологическим способом (см. главу 4). Экономические отношения в такого типа хозяйственной организации носили второстепенный, подчиненный характер.

Однако исторически более ранней формой организации общественного хозяйства, как известно, была экономическая - это отношения производственных единиц, связанных между собой в хозяйственную структуру определено - через рынок, через товарообмен (см. Рис.7).

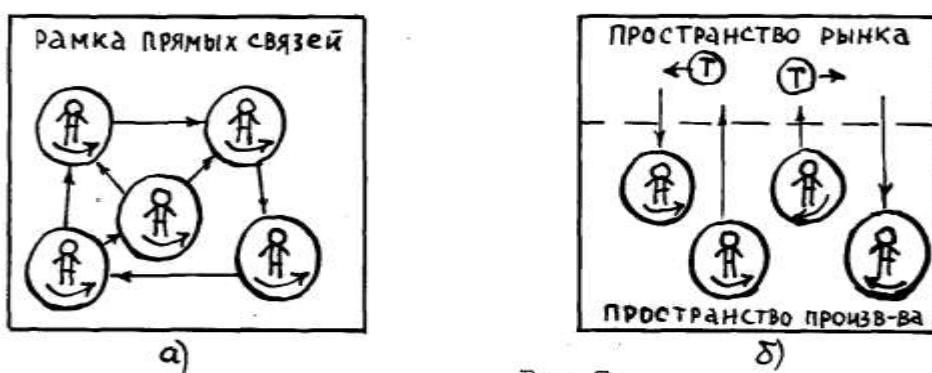


Рис.7

На рис.7а схематически изображена хозяйственная структура, в которой связи между производственными звеньями (единицами) носят непосредственный характер (прямые поставки).

На рис.7б производственные единицы между собой непосредственно не связаны. В единую хозяйственную структуру их объединяет рынок – отношения обмена результатами производства, приобретающего форму товарообмена. При таком способе хозяйственной организации над пространством производства как бы надстраивается другое пространство – структура отношений обмена товаров. На рис.7б верхнее и нижнее пространства отделены друг от друга пунктирной линией, чтобы показать, что смысловые и логические структуры отношений человеческих активностей там и там – качественно неодинаковые. При этом рамка рыночных (товарообменных) отношений становится регулирующей производственную активность в нижележащем слое отношений.

Структура отношений, изложенная на Рис.7б, явилась исторически исходной для становления экономической организации общественного хозяйства.

3.2. Структура "чистых" экономических отношений

Первым условием (необходимым, но недостаточным) возникновения экономических отношений как одной из форм организации общественного хозяйства является наличие множества индивидуальных производителей (единиц производственной активности). "Индивидуальных" в том смысле, что каждая такая единица активности – независима от других, действует по своему усмотрению, на свой страх и риск, сама обеспечивает себя необходимыми средствами. В то же время слово "индивидуальный" не предполагает, что соответствующая единица активности – обязательно отдельный человек (индивидуум). "Индивидуальной" единицей может быть и группа, коллектив людей ("единица" – это функциональное место, где может быть и 1000 человек).

Но что принципиально важно – таких индивидуальных активностей должно быть великое множество (такой своеобразный "муравейник" производства). Причём настолько много, чтобы они не могли между собой договориться и образовать производственную кооперацию, монополию или какую-то структуру непосредственного объединения. Если последнее случается, то мы сразу попадаем в другую структуру хозяйственной организации, принцип которой изображен на Рис.7а.

Без множества независимых друг от друга индивидуальных производственных активностей экономические отношения теряют собственный смысл, становятся невозможными, либо – несамостоятельными и исаженными.

Продукция, изготавливаемая индивидуальными производителями, должна поступать в особую структуру отношений – пространство обмена товарами, которое организуется по иной, нежели производство, логике: если в производстве главным является преобразование материала в какую-то его новую форму, то в другом пространстве – главное доставить товар в нужное место и обменять его на другой товар. Если в первом пространстве важнейшим условием является свобода производить любую продукцию, то во втором – свобода передвижения товара и беспрепятственного обмена на любые другие. Последнее приводит к тому, что начинают складываться меновые пропорции между разными товарами, а товары движутся не туда, где они нужно в данный момент, а туда, где они дороже (выше пропорции обмена). Активность, которая начинает развиваться в пространстве свободного товарообмена, живёт совершенно по другим законам, нежели производственная активность.

На определённом этапе для облегчения процесса товарообмена людьми выделяется особый товар, который начинает играть роль "заместителя" других товаров в обменных операциях. Появляются "деньги". Но у денег на данном этапе становления экономических отношений (вопреки тому, что утверждается политэкономией) функция сугубо логическая (см. раздел 2.6). Несмотря на то, что исторически первые деньги – это просто один из многих товаров, который начинает выступать в роли денег (соль, ракушки, пушнина, слитки золота и др.), для выполнения данной роли важен был не сам по себе материал – носитель денежных отношений. Важен был логический знак – измеритель пропорций обмена, которым люди стали руководствоваться, осмысляя совершая торговые сделки.

Когда К.Маркс написал формулу Т-Д-Т, придав деньгам объектный статус и поставив их в один ряд с товарами, он на целых 150 лет ввёл в заблуждение по всему миру. "Товары" и "деньги" – качественно разнородные сущности. "Деньги" – это прежде всего знаковая, логическая структура, смысловая рамка, в которой движутся и обмениваются товары, когда люди вступают в особые, товарно-денежные отношения.

Здесь в логическом плане тот же тип отношений, как и в случае, когда люди изобрели числа. Они им позволили пересчитывать вещи, не передвигая сами эти вещи. Пастух мог пересчитать баранов в стаде, не касаясь самих животных. Появилась возможность вести счёт как бы поверх предметов, даже если на первых порах сами числа (как идеальные, знаковые сущности) были "склеены" накрепко с каким-либо счётным материалом - камешками, палочками или kostяшками счётов. Реальные предметы сначала мысленно относились к знакам чисел, а затем уже мысль манипулировала с этими знаками, которые замещали собой реальные предметы. Причём обращение со знаками осуществлялось по своим, особым законам. Например, числа оказалось возможным возводить в квадрат и проч., что нельзя было делать с реальными баранами.

Употребление денег в обменных операциях строится по той же логической схеме. Деньги - это знаковая структура (ещё говорят: "первичная экономическая семиотика"), которая надстраивается над пространством товародвижения и фиксирует не количество того или иного товара, а интенсивность движения разных товаров и отноше-

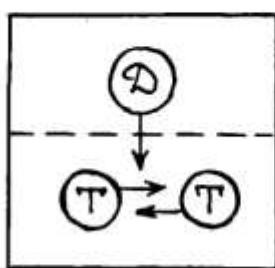


Рис.8

ния между ними (см. Рис.8). Деньги, как и числа в предыдущем примере, идеальные (знаковые) сущности. Мысль ими оперирует поверх товаров. Деньги - не объект-посредник между товарами, а логический измеритель их движения: если товары лежат, денег как экономических измерителей не возникает. И чем интенсивней движение товаров, чем выше торговая активность людей, тем дороже и нужнее деньги.

Деньги, один раз возникнув, формируют собственное пространство свободного движения денежных знаков. И это пространство (структура денежных отношений людей) строится опять же по иным, нежели структуры товарного движения и структуры производства, логическим законам. Движение дензнаков начинает регулировать, подчинять себе движение и товаров, и - через них - производственные активности. Складывается своеобразная трехслойная структура отношений, где производственные, торговые (комерческие) и денежные активности людей начинают взаимно определяться в одних - денежных - измерителях и соразмерять друг друга (Рис.9). Производится то, что покупается; товары движутся туда, куда движутся деньги. Если

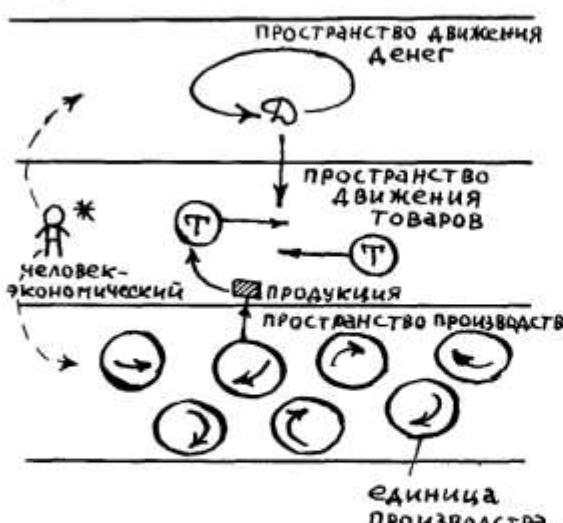


Рис.9.

лиятельного пространства в другое, из другого – в третье и назад (на Рис.9 – фигурка со звездочкой).

Таким образом, будем понимать под "экономическими отношениями" отношения, складывающиеся между людьми ("людьми-экономическими"), опосредованные движением производства, товаров и денег. Если эти отношения свободны от других опосредований – например, от социальных, культурных, правовых, государственных и иных отношений, – то мы получим "чистый рынок", или "чисто экономические (сионим – капиталистические) отношения".

3.3. Предпосылки "чистого рынка" и его границы

Из сказанного выше следует, что производство само по себе экономических отношений не порождает, хотя и является их моментом, частью. Это точно так же, как неправомерно было бы говорить, что столы и стулья, составленные в определённом порядке, – это главное в системе образования. И действительно, в любом учебном заведении аудитории со столами и стульями имеются. Но помимо последнего в образовательных структурах отношений еще многое что должно присутствовать. Так и с производством: чтобы была экономика, помимо производства еще кое-что должно существовать.

Нельзя "рыночные (экономические) отношения" сводить и только к торговле (коммерции). Последняя – тоже только один из трёх необходимых слоёв в структуре экономических отношений.

Но это всё достаточно поверхностные, очевидные условия су-

интенсивность производства и обмена низкая, цены растут, деньги дешевеют. Если, наоборот, высокая – деньги дорожают, цены снижаются.

В такой общественной среде непрерывных тройственных взаимных оценок и соизмерений воспитывается особый тип человека – homo economicus, или "человек – экономический", который строит свою общественную активность на основе экономического расчёта, рефлексивно переходя из одного мыс-

ществования экономических отношений. Помимо них давно выделены и в мире хорошо известны другие - более глубинные - предпосылки складывания экономических отношений и превращения их в господствующие^{*}).

Как известно, производство, товары, деньги существуют в истории человечества, как минимум, несколько тысяч лет. Вместе с тем, становление капиталистических отношений (и К.Маркс об этом прямо пишет) наблюдается практически только уже в Новое время - где-то с XVI-XVII веков. Спрашивается: что такое в XVI веке произошло, что господствовавшие до того многие сотни лет феодальные отношения (отношения, основанные на непосредственном владении землей, людьми, поместьями) - вдруг стали рушиться и вытесняться экономическими отношениями?

В 1510-20-х годах возникли в Европе первые протестантские общины, приведшие к Реформации церкви. Но это был не просто религиозный акт. Протестантизм породил гораздо более глубокие последствия, чем раскол католической церкви на ряд конфессий - лютеранство, кальвинизм, англиканство и др. Протестантское движение выработало особые культурные образы к труду, к богатству, к человеческой личности, к ответственности человека непосредственно перед Богом (минуя церковь), которых раньше не было. М.Вебер в классической работе "Протестантская этика и дух капитализма" специально исследовал этот вопрос и пришёл к выводу: особый дух хозяйственного рационализма и предельного индивидуализма людей, который стал культивироваться в то время, освобождение людей (часто насильственное) от феодальной зависимости, отделение церкви от государства, внедрение механизмов управления государством в экономических интересах и невмешательство государства в дела граждан (то, что теперь называется "демократией") - всё это создало особую атмосферу в европейском обществе, обусловившую в конце-концов через 2-3 столетия превращение ранее второстепенных экономических отношений - в господствующие.

^{*}) Это важно специально обсудить, поскольку официальная политика "перехода к рыночным отношениям" предполагает именно превращение их в господствующий тип отношений в России.

Другими словами, в основании процесса превращения экономических отношений в главенствующие над всеми другими лежат отнюдь не материальные предпосылки, а духовные и культурные (см. раздел 3.5). К.Маркс и здесь был неправ.

К XIX веку - периоду наивысшего расцвета экономических отношений - выяснилось, что эти отношения приемлемы далеко не во всех сферах общественной жизни. Есть целый ряд отношений, для которых экономический расчёт и "взвешивание" всего и вся на весах рынка, принципиально вредны или там просто не работают.

Во-первых, не работают они в "чисто" социальных структурах отношений, где первостепенное значение имеют социальные ритуалы и традиции, социальные интересы.

Во-вторых, внутри производственных структур экономические отношения также оказываются вредными и вытесняются вовне. Особенно это становится заметным в последние десятилетия: современные типы организации производства (технологическая, инфраструктурная) требуют жёсткого соблюдения профессиональных норм выполнения операций и технологических режимов производства. Экономизм же препятствует этому. Поэтому западные фирмы стремятся внутри своих структур не допускать экономизма.

В-третьих, экономические отношения становятся опасными, если они проникают в административные, бюрократические и управленческие структуры отношений. Последние строятся на принципах выполнения функциональных обязанностей, иерархии функциональных мест, формальности отношений. Если сюда "прилипают" экономические отношения, неизбежно возникает коррумпированность, организованная преступность. Административно-бюрократические структуры, без которых невозможна жизнь современного общества, разваливаются, либо загнивают, перестают выполнять свою роль.

Наконец, культурная, профессиональная, любая другая человеческая активность, в частности предпринимательская, тоже строится не на экономических отношениях, не на экономической рациональности. Человеком может двигать идея, цель, профессиональная этика, стремление внести свой вклад в человеческую культуру и еще многое что. Даже бизнесменов движет далеко не всегда экономический расчёт, далеко не каждый из них Плюшкин или Гобсек, считающий каждую копейку. Нередко азарт или, наоборот, стремление к покойю берут верх над экономической рациональностью и бережливостью.

Всё это говорит об одном: экономические отношения по принципу – это отношения "среды", отношения межструктурного взаимодействия. Внутри любой структуры, любой единицы активности их, по идеи, не должно быть. Там должна быть своя, адекватная внутренней структуре логика отношений. А если они туда всё же попадают, это приводит только к неприятностям: к разложению либо уничтожению профессиональных, культурных, научных, производственных и других структур отношений.

Тотальность нынешнего "перехода к рыночным отношениям", неразличимость границ, за которые данные отношения не должны проникать, только лишний раз подтверждают сказанное: производство останавливается, вся социальная сфера изо всех сил стремится "выжить", структуры власти разъела коррупция. И всё только по одному пункту: условия и ограничения "чистого рынка", которые всему миру были известны еще в начале XX века, у нас не принимаются во внимание. Не видятся или считаются незначимыми.

В то же время избавляться совсем от экономических отношений в обществе тоже опасно: потерянется основание для соизмерения разных деятельности, невозможно будет определить, что чему соответствует и что чего стоит. Отсюда возникает жёсткая проблема: как совместить несовместимые типы отношений?

3.4. Идея финансов

В практическом смысле идея финансов как идея обеспечения условий ("финансирования") для существования неэкономических структур отношений в экономической среде известна тоже чрезвычайно давно. Однако на передний план она "выплыла" только с развитием капиталистических ("чисто экономических") отношений. Когда стали ясны "генетические" изъяны данного типа общественных отношений.

Принципиальное невмешательство государства в частные дела граждан приводило к полной нерегулируемости "чистого рынка", что порождало целый веер неприятных последствий. Причём корень зла находился в самом основании экономического типа отношений.

Вернёмся еще раз к Рис.9 и обратим внимание на такое обстоятельство. Данная трёхслойная структура отношений может быть практически устойчивой только при одном условии: если эти три самостоятельно движущихся слоя отношений будут друг друга взаим-

но уравновешивать и регулировать. На этом логическом предположении и развивался капитализм в XIX-XIX веках.

Однако позже выяснилось (уже в XX в., этот анализ проделал Й.Шумпетер), что данное предположение было ложным. Неизбежность периодической разбалансировки экономической структуры отношений была внутренне предопределена. Дело в том, что различия в содержательном характере каждого из трёх слоёв таковы, что цикл оборота капитала в нижнем слое (слое производства) был практически всегда более длительным, чем соответствующий цикл в среднем слое-товародвижения. А цикл среднего слоя, в свою очередь, - более длительным, чем цикл оборота денег, движущихся в верхнем слое. Если каждый из трёх слоёв достаточно независим от других, то указанная разновременность полных циклов обращения производства, товаров и денег неизбежно будет приводить к регулярным сбоям. Например, рынок какого-то товара уже насытился, а производство данной продукции продолжается - отсюда кризис перепроизводства. Возник дополнительный спрос, а соответствующее производство еще не успели развернуть - отсюда кризис недопроизводства. Цены "подскакивают", товар на прилавках лежит, маскируя кризис (дисбаланс) и создавая видимость "экономического равновесия".

В товарном движении тоже могут возникать аналогичные сбои. Появился, к примеру, дополнительный спрос, для доставки товаров нужны деньги, которых может в данном месте не хватать. Отсюда "подорожание" денег (рост кредитных ставок). Или, наоборот, денег может быть временно больше, чем требуется. Тогда они дешевеют, кредитные ставки падают, деньги обесцениваются. Возникают инфляционные ожидания, которые, появившись один раз, всю экономику могут ввести в своеобразный "штопор": деньги дешевые - отсюда выгодным становится кредит^{*)}; последнее еще больше увеличивает количество денег в обращении; цены растут из-за ажиотажного спроса (люди стремятся сегодня купить, поскольку завтра будет еще дороже); кризис недопроизводства усугубляется, т.к. деньги в

^{*)} Здесь нельзя сопоставлять сказанное с нынешней, российской ситуацией, когда высока инфляция и высокие кредитные ставки, поскольку речь о "чистом рынке", которого у нас нет и быть уже не может (см. главу 4).

производство вкладывать становится вообще невыгодно – велик цикл окупаемости, а в условиях инфляции её вообще может не быть. Производство стремительно начинает сокращаться и вся хозяйственная структура идёт "вразнос". Всё это, к тому же, сопровождается резким обострением социальной напряженности, поскольку начинают рушиться сложившиеся ранее социальные структуры жизни людей. Следствие – революционные настроения и борьба.

Беда состояла еще и в том, что подобные негативные эффекты, один раз возникнув, начинали подталкивать друг друга, ухудшая ситуацию до тех пор, пока всё не останавливалось и не разваливалось окончательно. Такими и были экономические кризисы XIX – начала XX века (включая "Великую депрессию" 1932–33 годов). Внутренний механизм выхода из подобных ситуаций в экономической структуре отсутствовал.

Один из способов преодоления данного дефекта капиталистических отношений предложил, как известно, К.Маркс: искусственную переорганизацию структуры общественных отношений, переход к планируемому производству и распределению производимой продукции тоже по единому плану. Что, как он считал, позволит избежать циклических колебаний экономических структур и катастрофических кризисов, несущих неисчислимые социальные бедствия. Фактически он предложил ликвидировать экономическую организацию общественного хозяйства, заменив её другой, неэкономической формой (об этом глава 4).

Но вместе с экономической организацией общественной среды было выброшено на "свалку истории", как тоже теперь известно, и другое: способность к развитию. При всех действительных недостатках экономической организации хозяйства, у неё был, есть и, видимо, еще очень долго будет одно, весьма важное достоинство: такая организация общественной среды позволяет максимально интенсифицировать производственную и коммерческую (торговую) активность людей. Сделать развитие производящих структур не эпизодическим, а непрерывным и нарастающим процессом. Марксистский же ход, который был реализован в СССР и других соцстранах, позволял спокойно, без стрессов, хоть и не очень богато, жить огромным массам людей (часто – совсем неквалифицированным). Но он привёл к серьёзному отставанию от Запада в технологическом и другом отношении. Из-за чего, в конечном итоге, и произошёл срыв,

обусловивший те процессы, которые сначала назывались "перестройкой", а теперь российской "экономической реформой".

Западные же страны пошли другой дорогой: в результате энергичных и многочисленных попыток "усовершенствовать капитализм" (не отказываясь от экономических отношений как таковых - избавиться от недостатков, которые они порождали), в конце концов, практически справились с проблемой. Основным механизмом - усовершенствованным и принятым повсеместно на вооружение развитых стран - стала финансовая структура отношений. Рыночная трехслойная структура была дополнена четвертым слоем - слоем финансовых

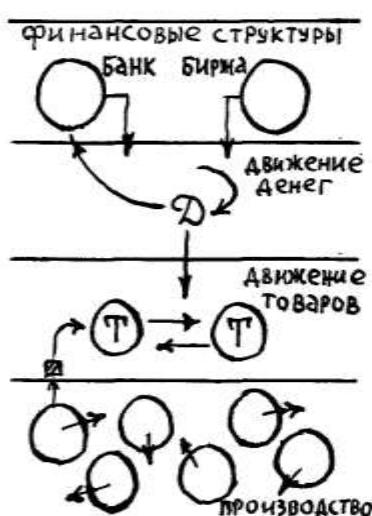


Рис.10-

финансовые структуры

сторон (Рис.10). Идея финансов стала логической, регулятивной рамкой, упорядочивающей денежные отношения: во-первых, были выработаны правила, регулирующие выпуск, резервирование и обмен денег (валют); во-вторых, созданы финансовые механизмы биржевого ценообразования и биржевой котировки валют и ценных бумаг; в-третьих, отдельные банковские и биржевые структуры были увязаны системами финансовых и информационных инфраструктур, что позволило сделать движение производства, товаров и денег буквально видимыми невооруженным глазом ("прозрачными"); наконец, в-четвертых, были созданы разветвленные и очень разнообразные структуры "вторичной экономической семиотики" - собственно финансовой (в отличие от денег) знаковой системы;

речь об искусственных финансовых инструментах, выпускаемых финансовыми институтами, и предназначенными для решения многочисленных частных задач увязки собственно экономических отношений с отношениями других типов: векселях, сертификатах, чеках, акциях и других "ценных бумагах".

3.5. Финансовые институты

Тут возникает вопрос: при каких условиях финансовые отношения способны стать, с одной стороны, структурами, регулирующими денежную активность, с другой - механизмами увязки экономических отношений с отношениями других типов (куда экономику допускать нельзя)? Одним из таких необходимых условий является "инсти-

тициализация" финансовых отношений.

Социальные институты в обществе существуют с незапамятных времён. Их следует отличать от социальных групп, других социальных форм типа всевозможных "учреждений", "организаций" и т.п.

Когда общество живёт спокойной (традиционной) жизнью, необходимость в институциональных формах особенно не ощущается. Такая необходимость (причём - острая) появляется тогда, когда начинаются интенсивные изменения общественных структур и отношений. Европейское общество на протяжении многих столетий было именно таким, изменчивым: непрерывно велись войны, менялись границы, режимы правления. Жить в постоянно меняющихся структурах отношений было чрезвычайно трудно. Чтобы противостоять хаосу общественных отношений, на определённом этапе были придуманы и "вживлены" в общественную ткань особые социальные структуры, получившие название "институтов" (от латинского - "институция" - "устройство", "установление").

Всякий "институт" - это замкнутая, самодостаточная форма (структура), которая имеет в своей основе тот или иной культурный образец отношений людей, некую норму поведения или действий, укоренённую глубоко в сознании (на уровне прототипических структур общественного сознания). При этом такой культурный образец "упакован" еще в определённую социальную форму, которую обычно и видят люди. Назначение "институтов" - воспроизведение сложившихся ранее структур жизни людей или способов их деятельности. Это - своеобразные "твёрдые тела" в постоянно меняющейся ткани общественных отношений. Таковы институты семьи, собственности,



Рис. II

государства, церкви. Структура любого института двустойна и её схематически можно изобразить так, как на Рис. II.

Любой институт так устроен, что изменение норм поведения (действий, принципов активности и т.п.) практически недоступно для людей, независимо от того, какое социальное положение они занимают. Им можно только следовать. Это достигается благодаря вменённости

норм культуры людям, живущим в данном обществе. Поэтому они считают эту культуру "своей", "естественной". Что бы вокруг ни происходило, какие бы режимы ни сменяли друг друга, но люди неизменно образуют семьи, учат детей, ощущают принадлежность к своей стране, молятся своему Богу и т.д. и т.п. У каждого народа есть своя культурная составляющая, некий внутренний "стержень", особое "упрямство", которое заставляет людей жить не так, как навязывают извне (порой даже вопреки здравому смыслу). То, что ощущается как глубинные смыслы жизни страны, народа, к которому себя относит человек*).

Любой институт нельзя создать росчерком пера, с помощью организационного решения. Институты создаются в течение длительного времени, исторически. Но так же институты непросто и разрушить: при подобных попытках они тут же сами собой восстанавливаются. А соответственно и восстанавливают вокруг себя тот тип общественных отношений, который был до того. Институты - такое изобретение Человечества, которое предназначено для консервации, стабилизации структур общественной жизни. Институты - это проявление и оформление в структурах отношений людей культурной доминанты.

*.) Древние римляне впервые столкнулись с этим феноменом, когда, расширяя свою империю, пришли в Иудею. Местные жители ни при каких условиях не хотели жить по законам римлян, даже когда - говоря современным языком - их благосостояние росло. Это внутреннее "упрямство" народа римляне назвали "культурой". Т.е. "культура" то, что противостоит внешним обстоятельствам. В России эта компонента тоже очень сильна.

Хотя подобные ощущения в большей или меньшей степени есть у каждого человека, понятие и понимание значения культуры, культурных образцов, норм культуры в жизни людей в нашей стране практически утрачено. "Культура" у нас сведена к досугу, развлечениям и некоторым видам искусства. К несчастью, деятели культуры зачастую способствуют такому искаженному пониманию культуры, сводя проблемы культуры к заработкам людей, к ней причастным.

Но бывают периоды, когда институты начинают сильно мешать. Они, в частности, препятствуют любым попыткам реформирования общества или, тем более, – его революционной трансформации. С этой проблемой столкнулись, например, большевики после революции 1917 года: прежде чем строить новое общество, им пришлось долго и тщательно разрушать институциональное устройство прежнего российского общества – институты монархии, сословий, религии, в т.ч. все экономические институты беспощадно уничтожались, поскольку они (в противном случае) неизбежно восстановили бы – за счёт вменённого людям определённого поведения – структуры отношений старого общества. В результате в России была, видимо, впервые в истории человечества успешно осуществлена попытка целенаправленной деинституциализации общественных структур. Без этого социалистическое строительство было бы принципиально невозможным.

Западные страны экспериментов с деинституциализацией своего населения не проводили^{*}). Напротив, когда возникла необходимость создания финансовых механизмов регулирования экономики и общественного хозяйства в целом, финансовые структуры были тоже институциализированы. Банки, биржи, фонды, структуры страхования и другие финансовые механизмы были построены тоже по той же логической схеме, что и любой другой общественный институт: отрефлектированы культурные образцы каждой такой финансовой структуры и превращены в незыблемые нормы их деятельности. Поэтому если теперь там появляется, например, новый банк, то он может работать не "как Бог на душу положит", а только в соответствии с жёсткими нормами, которые предписываются для банковских институтов. И изменить эти нормы не в силах никто из смертных: ни президент, ни парламент, ни центральный банк соответствующей страны.

^{*}) Например, в Швеции или Великобритании до сих пор существует институт монархии, хотя устройство жизни там и там уже давно демократическое. Сохраняется этот институт не потому, что он для чего-то нужен в функциональном смысле работы государства (как было раньше). Это необходимо только для одного: чтобы сохранять в сознании людей значимость и незыблемость устоев. "Любой институт – священен" – такова общепринятая там идеология.

3.6. Финансовая инфраструктура

Институциональное устройство финансовых отношений предполагает наличие определённых образцов (стереотипов, прототипов), которые люди используют как нормы организации деятельности, в частности, финансовой деятельности. Вместе с тем, сами эти нормы, их содержательное наполнение, не остаются неизменными. Каждое время формирует свои представления об организации соответствующей человеческой активности, которые в этот исторический период считаются "нормальными". Понять, что в настоящее время считается "нормальным" в организации финансовых структур нельзя, не поняв логики (мировых тенденций) изменения форм организации общественного производства, которые произошли за последние 100 лет. Связано это не столько с экономическим, сколько с техническим и технологическим развитием, которое наблюдалось в мире в XX веке.

Одной из проблем, которую пришлось решать странам Запада в конце прошлого – начале этого века (помимо тех проблем, которые создавались "чисто рыночными" отношениями), являлась проблема поиска механизма согласования процессов функционирования и процессов развития. Дело в том, что нормально работающее производство (работающее в каком-то отложенном режиме) неизбежно рано или поздно становилось препятствием развитию, ибо развитие – это всегда изменение. Изменение конъюнктуры, появление новых изобретений или открытий требовало переналадки производств на выпуск совершенно другой продукции. Сделать подобный маневр очень быстро в условиях индустриальной организации производства было чрезвычайно трудно: дорого, трудоёмко, долго. Когда переналадишь, выяснялось, что уже поздно и конъюнктура снова изменилась. Решение данной проблемы заняло несколько десятков лет и происходило в несколько этапов.

Индустриальная (промышленная) организация общественного производства была господствующей в XIX-м – начале XX века. Ее суть состояла в том, что каждая производственная единица включала собственно только процесс преобразования исходного материала в продукцию. Задача любого промышленника состояла главным образом в налаживании выпуска конкретной продукции, отвечающей определённым стандартам. Сами производственные единицы соорганизовывались между собой в более крупные структурные единицы "продук-

товым" образом: в тресты, или отрасли, которые отличались друг от друга типами выпускаемой продукции.

В начале XX века американский инженер Ф.У.Тейлор применил приём, который был в дальнейшем положен в основу совершенно другой – технологической формы организации производства. Он разделил процесс производства на элементарные операции, отхронометрировал, выделил некие "нормы" выполнения этих операций и описал их. Такой, казалось бы, простой ход оказался, в известном смысле, "революционным", перевернувшим всю индустриальную организацию производства.

Пришедшая на смену технологическая организация с самого начала предполагала – и это её была главная особенность – возможность воспроизведения процесса производства в любом другом месте только по его идеальному описанию (Рис.12).

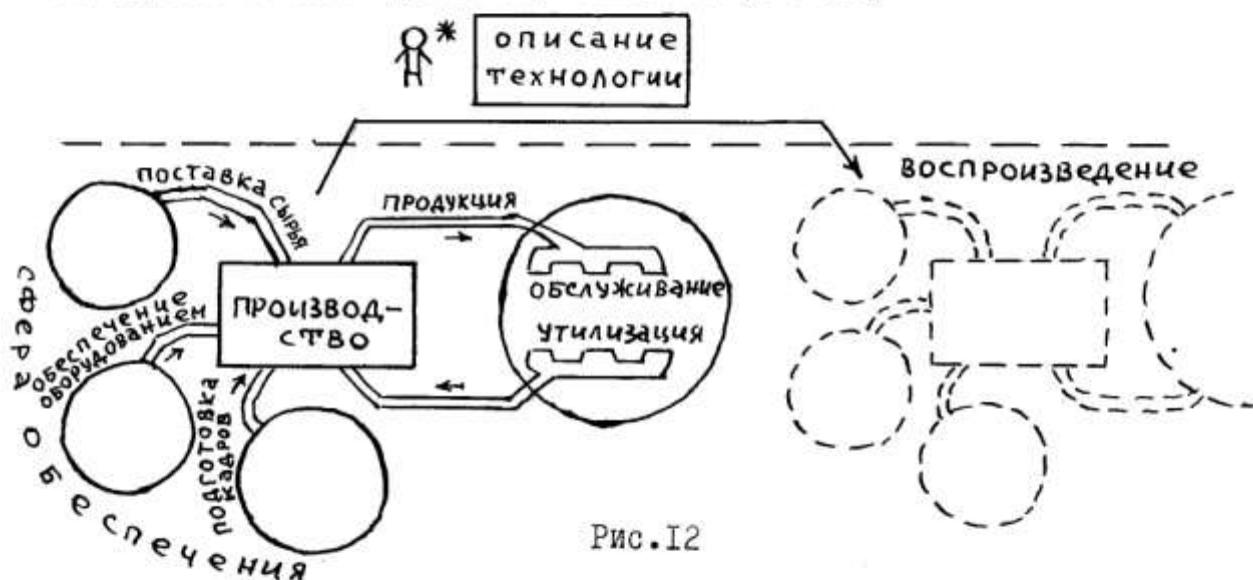


Рис.12

При этом описание, которым должен обладать человек (фигурка со звездочкой), как потом выяснилось, обязано было включать не только описание норм выполнения операций самого процесса производства. Чтобы можно было технологизированное производство быстро собирать – разбирать и воспроизводить на новом месте, надо было иметь описание (тоже детальное) способов поставки сырья, обеспечения оборудованием, кадрами (а если надо – их подготовить по четким стандартам и требованиям).

Требования к выпускаемому продукту тоже изменились. Если при индустриальной организации важны были параметры (стандарты) самой продукции (технические характеристики, например, у автомобиля – мощность мотора, скорость и т.п.), то теперь приобретает значение "качество продукции". А "качество" – это не внутренняя

характеристика изделия (как многие думают), а требование к изделию со стороны внешней среды, требование, предъявляемое сферой эксплуатации продукта. Если брать тот же автомобиль, то к нему начинают предъявляться такие требования, как удобство в обслуживании, ремонте, соответствие социальной символике ("представительский", "массовый" автомобиль и т.п.), эстетические характеристики и другие "качества". Соответственно, технологическая карта, описывающая производство, должна была иметь и детальное описание сферы эксплуатации выпускаемых изделий, технологическую организацию и этой сферы: системы обслуживания, ремонта, эксплуатации стали неотъемлемыми элементами соответствующих технологизированных производств. А развитие экологических настроений населения стран Запада, борьба за чистоту окружающей среды, привело к включению в структуру технологической организации производства и специальных систем утилизации изношенной, вышедшей из эксплуатации продукции. Таким образом, технология полностью замкнулась на себя: она стала включать цикл производства, все структуры, необходимые для обеспечения этого производства, сферу эксплуатации готовой продукции и утилизацию (переработку) продукции, вышедшей из употребления. "Технологиями" стали называть замкнутые самовоспроизводящиеся производственные (а затем и другие, в т.ч. финансовые) системы, которые благодаря своему особому устройству могли обходиться без внешнего управления (требовалась лишь периодическая регулировка параметров). Соответственно открылся путь к автоматизации производства, к так называемым "информационным технологиям" - важнейшему условию создания современных финансовых систем.

Появилась возможность не только быстро (что называется - "как перчатки") менять производства (по описанию), стало возможно продавать технологии целиком^{*}). Более того, перестали вообще

^{*}) Здесь есть одна тонкость: когда продают технологию, то продают не станки, которые можно в ряд поставить. Продают технологическую карту, содержащую идеальное описание всех структур, о которых говорилось выше, и по которой можно заказать и быстро собрать технологические структуры в любом месте. Если же этого не понимать (думать, например, что цепочка станков - это и есть технология), то будешь постоянно попадать в сложные ситуации:

думать о необходимости совершенствования уже развернутого производства: то, что развернуто как технология, должно функционировать, как часы. Если возникала необходимость в другой технологии, то первую просто демонтировали и на чистом месте развертывали новую. А продукцию, выпускавшуюся по старой технологии - утилизировали.

Дальнейшее совершенствование форм организации общественного производства, вызванное необходимостью совместить два принципиально разных процесса - стабильное функционирование и требование непрерывного развития, привело к идее инфраструктурной организации. (Рис. I.3).

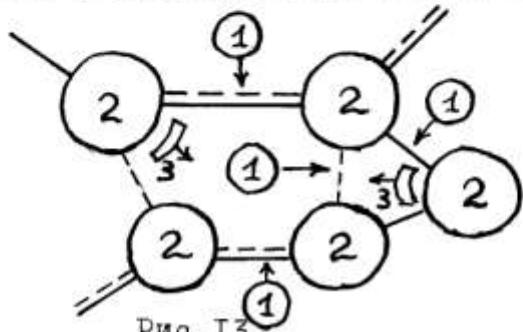


Рис. I.3

Обозначение:

- 1 - пользователи инфраструктуры (индивидуальные производители, предприниматели, граждане);
- 2 - узлы инфраструктуры;
- 3 - службы сервиса, развернутые в узлах инфраструктуры.

Принцип, который был положен в основу инфраструктурной организации, состоял в том, что из технологизированных структур были выделены системы общего пользования и разного рода сети - инженерные, информационные, транспортные, финансовые, - обеспечивающие связь всех со всеми и создающие (это принципиально важно!) не продукцию, не результат (в деньгах, квт-часах или тоннокм), а условия и возможности для других вести любую деятельность, любую активность*).

то система управления производством окажется не та, которая технологией предусматривалась, то кадры не той квалификации, то запчастей хронически будет не хватать, то еще что-нибудь. Покупая на Западе "технологии", мы часто на этом ловились.

*) В этом месте - самый тонкий момент для понимания сути инфраструктурной организации. Является система инфраструктурной или не является? - зависит не от её материальной оформленности (не от "натуры"), а от отношения к ней людей и способов её употребления. К одной и той же системе (будь то транспортная структура или банковская сеть, безразлично) можно относиться как к "средству получения прибыли" (результата). А можно - как к сис-

Важнейшими характеристиками инфраструктуры стали: её непрерывное функционирование, открытость для всех, нужность всем. И что важно: инфраструктура позволяла существовать любым деятельности, не предопределяя содержание последних, создавая только для них условия и возможности. Инфраструктуры превратились в самостоятельно живущие системы, не принадлежащие никому в отдельности, но обеспечивающие необходимыми условиями всех.

Инфраструктурные объекты, разумеется, были известны испокон века. Так иногда работали сети водоснабжения, энергосистемы, транспортные системы. Но с середины XX века инфраструктурный тип организации на Западе пережил настоящий бум, поскольку позволил решить сразу массу до того неразрешимых проблем.

Когда разделили собственно производство и его инфраструктурное обеспечение, то выяснилось, что проблем с производством чего бы то ни было у развитых стран не стало совсем. Появилась возможность выносить любые производства куда угодно за границу, продавать любые технологии кому угодно и при этом производство никуда не девалось: инфраструктуры обеспечивали любой продукцией, где бы она ни производилась. Хозяевами положения на мировом рынке стали не те, кому принадлежали производящие структуры, а те, у кого в руках были инфраструктуры.

Одним из важнейших типов инфраструктур современной хозяйственной организации является финансовая инфраструктура. Надстройка четвертого этажа в рыночной структуре – слоя финансовых отношений (см. Рис.10), дополненная инфраструктурной организацией (Рис.14), позволила сделать экономические отношения предельно "прозрачными" и эффективно регулируемыми. Причём, регулируемыми теме, "создающей возможности для других" (возможности быстрого перемещения грузов или людей из одного места в другое, возможности беспрепятственного и быстрого перевода денег). Когда, например, транспортная организация считает эффективность перевозки пассажиров, – она ведёт себя не как "инфраструктура", а как "предприятие". То же и с банковскими структурами: если задерживаются денежные платежи, если клиентам невыгодно пользоваться услугами банков, то это означает, что данная банковская сеть к финансовой инфраструктуре отношения не имеет.

без непосредственного вмешательства государства в частные дела граждан (индивидуальных активностей).



Рис. I4

На рис. I4 изображена схема современной структуры экономической организации хозяйства, "пронизанная" инфраструктурной формой организации. При этом пространство денежных отношений оказалось практически "втянутым" в пространство финансовых отношений, введено в "руслы" финансовых инфраструктур.

В то же время финансовые отношения сохранили за собой регулятивную роль всей сложнейшей структуры общественных отношений, функции верхней, рамочной структуры для всех остальных.

Кроме того, с оформлением финансовых инфраструктур как самостоятельных систем, в сфере финансовых отношений начал в явном виде формироваться особый слой финансового мышления. На Рис. I4 он выделен как слой "финансовых отношений предпринимательской деятельности". Основным инструментом финансовой деятельности в этом пространстве стали не "живые" деньги, а "виртуальные" (подробнее в 3.8).

3.7. Государственная власть и финансовое регулирование

Финансовые инфраструктуры (наряду с другими инфраструктурами) являются весьма эффективными механизмами современных экономических и других отношений. Но здесь возникает вопрос: кому

финансовые инфраструктуры должны (могут) принадлежать? и какую роль в финансовом регулировании играет государственная власть? Эти вопросы – чрезвычайно важны. А поскольку в них очень много путаницы, то нужно специально подробно разобрать логику появления в истории государственной власти именно "как власти" (в отличие от "управления людьми", "правления" и других форм произвола). Без понимания этого наладить правильное финансовое регулирование экономических отношений вряд ли удастся в нынешней России.

Прежде всего надо различить несколько ключевых понятий. Мы часто в обыденной речи говорим: "государство", "страна", "общество". Через запятую, как синонимы. С другой стороны, практически не видим разницы между "управлением" и собственно "властью". Часто даже думают, что власть – это "люди наверху". Здесь много мифов, заблуждений, а иногда и идеологического обмана.

В логическом и историческом планах "государство" и "общество" – это совершенно разные сущности. Они по-разному возникают и живут совсем неодинаковой жизнью. Более того, в истории были государства необщественные, общества негосударственные, общества вообще без государства, равно как и государства без общества.

Исторически идея "государства" возникала в ситуации:

- либо когда общество начинало разваливаться из-за внутренних конфликтов;
- либо когда у общества появлялась потребность в выполнении каких-то функций, которые нужны были всем членам общества, но выполнение этих функций никому в отдельности было не под силу.

В этой ситуации всегда выделялась особая ячейка (структуре) общества, которая начинала отвечать за целое (см. Рис.15).



Рис.15

"Государство" – не только не "общество", но по самому своему смыслу прямо противостоит "обществу". Поэтому говорить: "мы живём в государстве" – строго говоря, неправильно, ибо в государстве не живут. Оно – совсем не для этого возникло и существует в человеческой истории.

Государство берёт на себя общие функции и обеспечивает их выполнение.

В зависимости от того, каким способом оно это делает, различают "тиранические", "демократические", "военные" и другие типы государств.

Первые государства древности начинаются с обеспечения защиты границ, ведения войн, строительства дорог, усмирения бунтов внутри общества, поддержания порядка и т.п. Государственный правитель издавал "законы", которые служили в качестве средств, которыми он воздействовал на своих подданных. "Закон" здесь полностью отождествлялся с "правом сильного". Функции обеспечения целого в таких государствах всегда осуществлялись за счёт произвола по отношению к своим гражданам. Жили такие государства за счёт "поборов" со своих подданных, которые могли называться по-разному: дань, ясак, оброк, барщина. К современным "налогам" это отношения не имело совсем, т.к. у "налога" иная структура.

Внутренним основанием для поборов служило феодальное владение, в т.ч. людьми.

С зарождением капиталистических отношений (т.е. с превращением экономических отношений в главные) феодальное государство стало тормозом для развития, т.к. строилось на отношениях, допускающих (по праву) произвольное вмешательство правителя в дела подданных. А капитализм возник на прямо противоположной идее - идее свободы и независимости личности.

Начались поиски выхода из данной проблемной ситуации. Лучшие умы ХУП-ХУШ веков размышляли над проблемой государственного устройства, приемлемого для Нового времени. Пока один из французских просветителей Ш.Л.Монтескье не сделал великое изобретение: он предложил отказаться от традиционной формы государства и создать искусственную государственную структуру отношений, основанную на формальной правовой организации. В обиходе это получило название структуры "разделённой власти". Это решение оказалось настолько удачным, что вскоре было воспринято во всём европейском мире.

По данному проекту новое государство должно возникнуть в тот момент, когда самостоятельные производители, другие самостоятельные группы населения (по нашей терминологии - человеческие активности) вступают в договор с государством ("Общественный договор"). Они ему платят "налог", причём гарантированный и строго определённый. И проводят границу вмешательства в частные дела

граждан. А на этот налог государство обеспечивает необходимые всем общие функции – создаёт и поддерживает общие системы жизнеобеспечения.

При этом "государственное правление" (управление) заменяется особым образом устроенной структурой "государственной власти". Сама эта структура власти строится безотносительно к достоинствам или недостаткам конкретных людей. Строится как "голая форма", или – организационная "машина", выполняющая строго определённые и заранее заданные функции. Функции эти не должны быть связаны с конкретными, актуальными интересами общества и его граждан, а должны существовать над интересами всех. "Власть" с самого начала создаётся как прямой антипод "управлению".

Назначение власти – обеспечение стабильности жизни общества. Ни в какие другие дела власть не имела права вмешиваться.

Исходной компонентой структуры государственной власти служила так называемая "исполнительная власть" (Рис. I6). Эта структура за-



Рис. I6

нималась только тем, что создавала и поддерживала в работоспособном состоянии необходимые всем "общие системы" – армию, полицию, образовательные структуры и другие подобного же типа. Поэтому они на Рис. I6 как бы вынесены из организма общества.

Первоначально рамки для исполнительной власти определяло само общество – через сословные клубы, референдумы и другими способами непосредственного волеизъявления общества. Если человек, попавший в структуру власти не удовлетворял требованиям общества (выходил за установленные рамки), его убирали и ставили туда другого.

Постепенно оформилась идея выделения особой структуры – "представительной власти" как постоянно действующего механизма ограничения возможного произвола со стороны людей, попавших в исполнительную структуру власти. Почему? Потому что владение общими системами даёт возможность гигантского произвола: границы

можно открыть для врага, выпустить уголовников на свободу и т.д. и т.п.

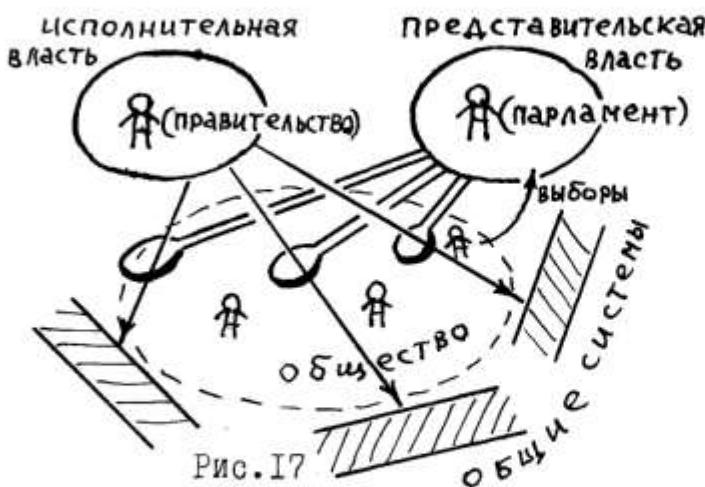


Рис. I7

Исполнительная власть опирается на общие системы, их создаёт и поддерживает. Работа исполнительной власти строится на профессионализме, т.е. на специальных знаниях тех систем, которыми эта власть занимается.

Но любой професси-

онал – "подобен флюсу", он – односторонен и плохо может знать жизнь людей и того общества, от которого фактически отделён требованиями к исполнительной структуре. Поэтому – как необходимое дополнение – формируется с помощью механизма выборов особая структура "представительской (законодательной) власти" (Рис. I7). Чем занимаются люди в этой структуре? Не их дело определять, как строить армию, полицию, дороги, связь и т.п. Это дело профессионалов. Они обсуждают в парламенте (от французского – "говорильня") другое, но не менее важное: способы и ограничения для работы исполнительной структуры. Задают рамки для действий последней.

Например, возникает вопрос об участии войск страны в заграничном конфликте. Парламентарии (представители общества) не должны и по принципу не могут принимать решение об участии или неучастии войск – это дело другой ветви власти. Парламентарии обсуждают: при каких условиях в принципе это можно делать? при каких – нельзя из-за нарушения каких-то интересов данного общества? И ставят тем самым рамочные ограничения.

Если стоит вопрос о строительстве крупного объекта (электростанции, магистрали и т.п.), то обсуждаются опять же не "сколько млн. долл. выделить правительству", а какие условия не должны быть при строительстве нарушены, какой лимит средств не должен быть превышен. И т.д. и т.п.

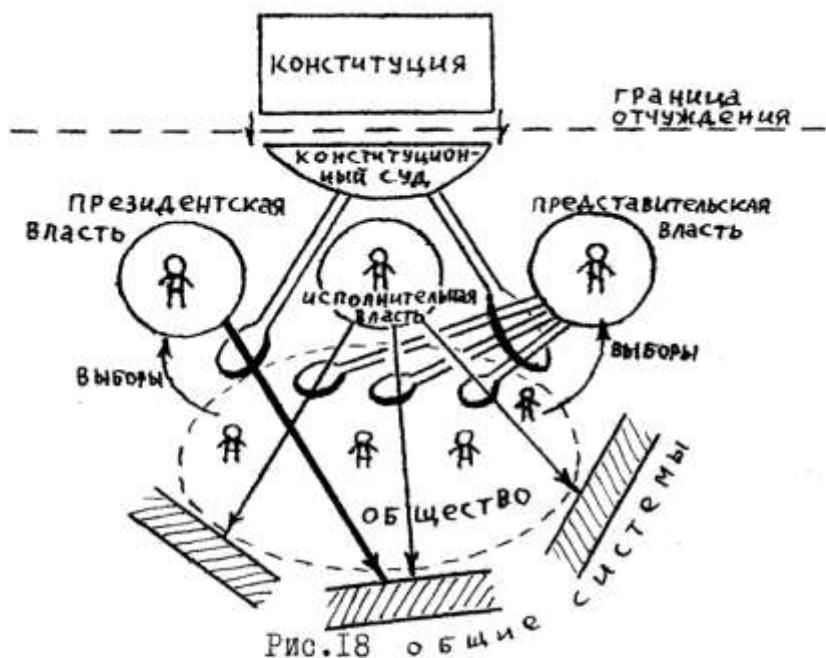
По сути дела в логическом плане у структур представительной и исполнительной власти совершенно различные предметы деятельности. Если исполнительная структура непосредственно действует,

создавая общие системы, то представительская ветвь – лишь задаёт границы и рамки для первой. Поэтому у них отношения – принципиально неиерархические. В правильно построенной системе разделённой власти нет вопроса: кто главнее? Поэтому на Рис. I7 вторая структура как бы набрасывает такие "рамочки" на действия первой, что создаёт особую, достаточно сложно устроенную "цепочку" разных структур власти. Это – принципиальный момент при создании системы разделённой власти, часто в сегодняшней практике не понимаемый или игнорируемый. Отсюда и конфликты властей.

Логика становления государственной власти современного типа потребовала наложения определённых ограничений и на работу представительской структуры. Дело в том, что эта структура состоит из народных представителей, людей с мест, людей с конкретными интересами и злободневными проблемами. Поэтому представители могут увлечься сиюминутными вопросами и забыть об интересах государства в целом. Чтобы предотвратить даже возможность такого, придумана особая форма – "Конституция", в которую включали только неизменяемые (ни при каких ситуациях) моменты, а также исповедываемые обществом и государством ценностные ориентации. Конституция – это совокупность основных констант общества. То, что не должно меняться при любых людях, попавших в структуры представительской и других ветвей власти. Конституция стала свободом основных ограничений для работы прежде всего представительной структуры. Конституция была превращена в систему отчуждённых и недоступных никому, предельных правовых норм. А при ней, как бы на страже незыблемости конституционных норм, была создана особая структура – Конституционный (или Верховный) суд (Рис. I8).

Эта структура стала особой и неотъемлемой структурой правовым образом устроенной власти. Основное её назначение – задавать самые общие рамки и контролировать, чтобы законы, издаваемые парламентом, не выходили за пределы конституционных требований.

Кроме того, в такой сложно-разделённой структуре власти может создаваться еще и "президентская власть". Это власть, что называется, "быстрого реагирования". Данная структура строится так, чтобы иметь полномочия как бы "прорезать" всю сложную и не очень быстро работающую цепочку властей, если возникает ситуация, требующая безотлагательных мер. Но президент может действовать тоже только в рамках Конституции. Поэтому на Рис. I8 схематически



показана "рамочка", в которой только и может осуществлять свою (частичную) власть данная структура общей государственной власти.

При этом са-
ми механизмы
осуществления
государственной
власти такого
типа строятся
как бюрократи-

ческие. М. Вебер в начале XX века создал понятие "идеальной бюрократии" и показал, что в демократическом обществе – это лучшее устройство власти. Бюрократия (по Веберу) должна работать, как автомат: – не вступать в личные отношения с гражданами;

- строго выполнять свои функции;
- задавать стабильность и профессионализм работе госструктур (президент государственного чиновника не имеет права уволить);
- обеспечивать свободу гражданам (каждый знает, что нужно сделать, чтобы получить требуемое: правильно выполняешь процедуру – автоматически получаешь искомое; поэтому человек свободен и независим от бюрократов)*).

Таким образом, введя понятие "государственной власти", можно снова вернуться к нашему предмету рассмотрения: вопросу об участии государства в финансовом регулировании экономики и хозяйства.

Развитие инфраструктурной организации, в том числе финансов, явилось логическим следствием той линии становления современной государственной власти, которая в Европе формировалась с

^{*}) То явление, которое у нас часто называют "бюрократией", связанное с волокитой, взяточничеством, к бюрократии по понятию отношения не имеет.

XVIII века. "Общие системы", о которых шла речь, были уже фактически подготовлены для превращения их в инфраструктуры. Именно инфраструктурами (в т.ч. финансовыми) стала заниматься исполнительная власть. Это стало их главным предметом заботы. Инфраструктуры стали по сути "ниччьими". Власть их создаёт, на них опирается и тем самым обеспечивает стабильность общества. Всё регулирование теперь сводится к регулированию самих механизмов работы инфраструктур, в т.ч. финансовых. Поэтому, когда говорят о необходимости государственного регулирования, например, ценообразования, и при этом ссылаются на то, что "и на Западе ценообразование регулирует государство", часто забывают одну малость: там есть специальные финансовые инфраструктуры, в частности - биржевого ценообразования. Вот то, как работает сам механизм биржи при формировании цены, и интересует государство. А цены при этом складываются сами собой. Государство сюда (в отличие от нашего) не вмешивается никак. И это - принципиальный момент.

На Рис.19 изображена теперь уже окончательная структура отношений в обществе, где есть современные рыночные отношения, инфраструктурная организация и система разделённой государственной власти, организованная правовым образом.



В такой структуре отношений общество (люди, индивидуальные активности) живёт своей жизнью, государство - своей. А право (конституционные нормы) вообще вынесено за пределы (рамки) и государства, и общества. То и другое оказываются необходимыми условиями экономически и инфраструктурно организованной жизни общества.

Такое государство в качестве финансовой основы имеет налоги, формирующие госбюджет. Принципиальное отличие "налогов" от разного рода "лоборов", "разовых изъятий", "пошлин" и т.п. состоит в нескольких необходимых условиях, при которых денежное изъятие можно считать "налогом по понятию". Во-первых, "налог" всегда предполагает наличие в обществе людей, самостоятельно

производящих ценности. Во-вторых, размеры этих ценностей (и соответственно, доходы самодеятельного населения) должны колебаться и зависеть только от активности самих производителей ценностей. В-третьих, налоговое изъятие должно устанавливаться не в абсолютном выражении (не в денежной сумме), а в % к получаемому доходу.

Если такую структуру налоговых отношений ввести, то станет ясно, что, например, с госпредприятий или государственных организаций налог (именно как "налог") брать нельзя. У них возможны только другого рода изъятия. Почему? Потому что такие структуры не могут ни выращивать свой доход по своему усмотрению, ни его уменьшать. Точно так же нельзя взимать налоги и с госслужащих, поскольку они не могут получать больше тех сумм, которые им устанавливаются законом (оклад, жалование, довольствие и т.п.)^{*)}.

У налога такая логическая структура потому сформировалась, что в экономической системе он непременно выполняет и другую важнейшую функцию (помимо содержания самого государства и обеспечения финансирования инфраструктур): он предназначен еще для косвенного регулирования индивидуальных активностей людей в обществе - производственных, коммерческих, финансовых. Рамки такого регулирования устанавливает представительская власть. А она, в свою очередь, тоже лишена возможности произвола в данном отношении. Конституционные законы допускают изменения налоговых ставок только при соблюдении сложной и длительной процедуры обсуждения и согласования с интересами разных слоёв населения. И лишь на несколько процентных пунктов в ту или другую сторону (дабы не нарушить стабильность жизни).

Налогоплательщик, в свою очередь, имеет право знать, куда идут средства, взимаемые как налоги (это требование входит в "Общественный договор" с государством). И может требовать от государства соответствующего отчёта.

^{*)} То, что это делается на практике, - с логикой налоговых отношений никак не связано. Практика никогда в точности не соответствует идеальным формам. В данном случае это ни что иное, как проявления произвола властей, который тоже глубоко укоренён в общественном сознании.

71

Таким образом, у государства в современной рыночной структуре есть только два логически оправданных рычага финансового регулирования:

- через создание инфраструктур и регулирование механизмов их функционирования;
- через взимание налогов, дифференцированных для разных типов активности людей в обществе.

При этом понятие "регулирование" предполагает наличие, как минимум, двух смысловых контекстов в действиях государственных структур:

- во-первых, "регулирование" - это обязательное обеспечение регулярности, постоянной возобновляемости и воспроизводимости в прежнем виде регулируемых процессов;
- во-вторых, "регулирование" подразумевает "регулирование относительно нормы": должно быть сначала выделено некое нормальное течение процесса, тогда "регулирование" будет постояннымозвращением отклоняющегося реального процесса к его нормальному, нормативному состоянию.

3.8. Виртуальные деньги и рынок ценных бумаг

Так же, как "рынок вообще" (в смысле - рыночные, или экономические отношения) нельзя путать с торговлей товарами, с коммерцией - последняя лишь один из моментов данных отношений, - так и "рынок ценных бумаг" не тождествен торговле, обращению ценных бумаг. "Рынок ценных бумаг" - одна из важнейших разновидностей финансовых отношений (инвестиционно-финансовых в первую очередь) современного экономического общества. Эти отношения занимают роль центрального, основного механизма, связующего собственно экономические отношения (денежного соизмерения и денежного расчёта) с общественными отношениями других типов: технологического развития, инфраструктурной организации, государственно-правового регулирования, структурной перестройки хозяйства, кредитного финансирования.

В то же время отношения рынка ценных бумаг возникают в обществе далеко не всегда. Для их появления и устойчивого существования требуются определённые общественные условия. Попытаемся проследить логику и смысл возникновения и становления данных отношений в истории.

"Чистый рынок", или капитализм "совершенной конкуренции", сформировался в XVII-XIX вв. в той структуре отношений, которая схематически изображена на Рис.9. Первые случаи обращения (использования) ценных бумаг - векселей, расписок-обязательств - появились задолго до самого капиталистического строя. Поначалу они носили: - во-первых, эпизодический характер; во-вторых, не были главенствующими; в-третьих, относились в основном к кредитно-денежной сфере отношений и редко затрагивали производство и инвестиции в производство.

Так, 1207 годом зафиксирован в европейской истории случай, который, возможно, был первым прецедентом, своеобразным зародышем развивающихся в дальнейшем финансово-кредитных отношений с использованием такого инструмента, как "ценная бумага" типа расписки-обязательства.

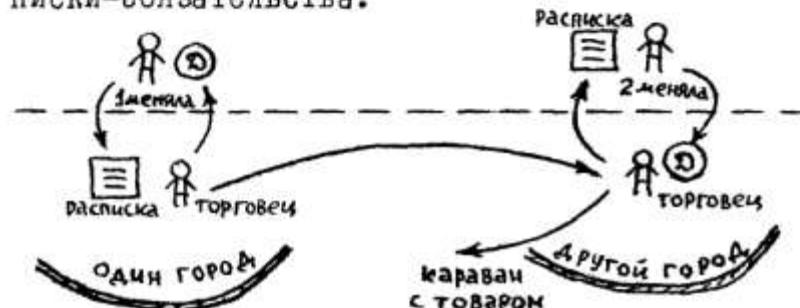


Рис.20

Ситуация в общих чертах была такова. Ездить с большими суммами денег из города в город (например, за товаром) было опасно: могли ограбить. Нанимать

торговцу персональную охрану - дорого. Тогда придумывается такая схема отношений (Рис.20): торговец, живущий в одном городе, договаривается с "менялой" (ростовщиком), что тот ему даст в обмен на деньги особую расписку и сообщит своему знакомому ростовщику в другом городе (куда собирается ехать за товаром торговец) об этом факте. А также договорится с ним, чтобы тот в обмен на эту расписку выдал торговцу конкретную сумму денег для закупки товара, удержав какой-то процент. Тем самым проблема снималась: безбоязненно отправляясь в другой город, торговец назад нанимал охрану для сопровождения каравана с товаром. При этом выгодно было всем. Соответственно регулярное повторение подобных операций привело к осмысленному оформлению в дальнейшем этих процедур в известные теперь структуры отношений: появился институт "банка" и всё прочее.

Описанный выше исторический факт говорит (помимо логическо-

го принципа кредитных отношений) еще об одном важнейшем моменте: новые отношения в обществе появляются не тогда, когда "всё гладко", а когда, наоборот, возникает проблема, непреодолимая известными ранее способами и средствами. Когда возникает ситуация разрыва необходимых связей.

Именно такие разрывные ситуации и призваны по своему смыслу заполнить финансовые отношения, использующие для этого в обращении особые финансовые инструменты, получившие название "ценных бумаг". "Ценные бумаги" – это в логическом плане вторичная экономическая семиотика (знаковая система), замещающая деньги (первоначальную экономическую семиотику) в тех ситуациях, где деньги перестают работать и, в то же время, – когда без денег обойтись нельзя (поскольку активность осуществляется в денежной среде и отношения между разнотипными единицами активности – денежные).

Принципиальная возможность появления финансовых инструментов типа "ценных бумаг" обусловлена особым эффектом, который в массовом порядке возникает только в условиях господства рыночных (экономических) отношений. Речь о так называемых "виртуальных деньгах", т.е. "возможных деньгах", или вышедших из обращения (временно), "мёртвых" деньгах. В выше приведённом примере (Рис. 20) это хорошо видно: появление ценной бумаги (расписки) было бы невозможно без "оседания" настоящих денег в кармане первого "меняля". На этом же принципе строится финансовая деятельность любого современного банка в структурах экономических отношений Запада^{*}.

В условиях развитых экономических отношений существование виртуальных денег – не эпизодическое явление. Оно предопределено тем обстоятельством, которое подробно описал И.Шумпетер: деньги врашаются быстрее, чем товары и производство. Благодаря этому, с одной стороны, появляется возможность деньги накапливать (а это всегда временный вывод их из обращения, превращение их в виртуальные^{**}); с другой – создаётся возможность деньгам (денежным

^{*}) С нынешними российскими коммерческими банками дела обстоят несколько не так. Об этом – в главе 4.

^{**}) Когда деньги лежат – это не деньги в экономическом смысле. Так же и когда товары лежат – денег не возникает. Деньги – это инструмент активности.

отношениям) как бы "отслаиваться" от процессов движения товаров и процессов производства. У денег появляются условия для "собственной жизни", не связанной с опосредованием товародвижения. Такие оторванные от регулирования товаропотоков деньги - виртуальные, мнимые деньги - и становятся мощнейшим инструментом финансового регулирования современной рыночной системы: от процессов резервирования денег (в США, например, различают три уровня Федеральной резервной системы^{*)}: деньги M1, деньги M2, деньги M3; M3, M2 и частично M1 - это ни что иное, как виртуальные деньги) до механизмов перелива капиталов из отрасли в отрасль с помощью акций, облигаций и других ценных бумаг.

В чём основной принцип использования виртуальных денег? Если посчитать циклы движения товаров и циклы производства, то можно определить периоды, в течение которых временно "смертьевшие" деньги невостребуются торговцами и промышленниками. Банкир, который произведёт такие расчёты, получает возможность под суммы имеющихся виртуальных денег выпустить ценные бумаги и сделать их платежным средством в совсем иного рода процессах: например, для разворачивания нового производства, для структурных изменений в хозяйстве и т.п. Т.е. там, откуда "живые" деньги стремятся уйти из-за большого периода окупаемости, высокого риска "прогореть" либо из-за отсутствия коммерческой привлекательности какого-то необходимого для общества вида деятельности^{**)}.

Развитие экономических отношений привело к появлению большого разнообразия видов ценных бумаг, используемых финансовой практикой: их теперь столько, сколько типов разрывных ситуаций возникало по ходу становления рыночных отношений; каждый из десятков видов ценных бумаг - векселя, чеки, сертификаты, акции, облигации и др. - решает свои проблемы, замещая "живые" деньги

^{*)} См.: Э.Долан, К.Кэмпбелл, Р.Кэмпбелл. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика.-М.-С.-Птб., 1993.- с.31.

^{**)} Данный эффект хорошо виден в нынешней российской ситуации, когда коммерческий денежный (ассигнационный) оборот старается уйти из высокотехнологичного производства, науки и других подобных сфер, оставляя эти сферы без финансирования, порождая разрывные ситуации "кризиса неплатежей".

в тех структурах отношений, где они не работают или работают во вред другим отношениям.

В то же время есть (возникло по ходу формирования "чистого рынка") две проблемы, которые лежат в фундаменте всех финансовых отношений, использующих как инструмент "ценные бумаги". О них нужно сказать особо, поскольку в этой точке также существует серьёзное расхождение между логикой исторического становления финансовых отношений (их понятием) и трактовкой, получившей распространение в практике сегодняшней пореформенной России. Эти проблемы связаны:

- во-первых, с проблемой частной собственности в условиях высокотехнологичного производства и инфраструктурной организации хозяйства;

- во-вторых, с проблемной, противоречивой ситуацией, когда одновременно требуется огромная концентрация капитала для разворачивания новых производств, для структурной перестройки хозяйства; и в то же время существует необходимость борьбы с такой концентрацией, поскольку это грозит монополизмом, подрывающим "на корню" всю рыночную игру, уничтожающим всякую свободу проявления денежной, коммерческой и производственной активности..

В чём проблема собственности? Капитализм вышел, как известно, из недр феодального общества, где фундаментальным, превалирующим над всеми другими было отношение владения, или собственности. "Частная"^{**)} собственность стала также тем основанием, на котором начала строиться "многоэтажная" структура экономических отношений. Но развитие сначала индустриального производства, а затем появление технологического (не говоря уже об инфраструктурах) привело к тому, что право частной собственности вступило в непримиримое противоречие с необходимостью непрерывного развития, с одной стороны, и - соблюдения норм, общественных требований к производственным и иным структурам, с другой. Владение фабриками, станками, землей (в их натуральном выражении) допускало

^{**)} "Частная" – термин К.Маркса, который в дальнейшем не столько прояснил, сколько завуалировал суть проблемы собственности. Это ему нужно было для решения задачи "изменения мира". Это же теперь мешает становлению экономических отношений в России.

прямой произвол. Например, в интересах общества было поддерживать высокий темп обновления производства. А владелец мог, грубо говоря, "наплевать" на подобные требования. Особенно, если он контролировал значительную часть производства конкретной продукции. И такие случаи были не единичными.

Здесь нужно пояснить принципиальный момент (часто не понимаемый у нас): собственность по понятию – это не только право владения, распоряжения и использования чего-либо, например, вещи. Такое может быть и в обществах, где правовые отношения (а следовательно и "право собственности", поскольку это чисто правовая конструкция) вообще отсутствуют. Право собственности всегда предполагает наличие незыблемого запрета на какое бы то ни было вторжение в структуру отношения собственности (Рис.21).

В традиционных обществах, где отсутствовала правовая регуляция отношений, крестьянин мог владеть, распоряжаться и использовать мельницу, надел земли или еще что-то. Но это всё к "собственности" отношения не имело, т.к. король или местный правитель запросто мог, например, крестьянина упратить за решетку, а мельницу, землю и прочее передать другому.

Право собственности начинает существовать только тогда, когда никто (!), ни при каких обстоятельствах не мог нарушить границу отношения собственности. Только при этом можно было говорить о возникновении "института собственности". Собственник всегда волен поступать с вещью, как ему заблагорассудится. Иначе говорить о "собственности" нельзя.

Капиталистическая (экономическая) организация хозяйства изначально строилась на основе института собственности. Поэтому любой собственник завода мог поступать со своим заводом так, как считал нужным. И никто ему не мог ничего сказать. Право собственности давало ему возможность произвола. А это, как уже отмечалось выше, являлось тормозом для развития, без чего капитализм тоже не мог существовать.

Выход был найден с помощью опять же гениального изобретения, по сути своей инженерного: собственностью-в полном смысле

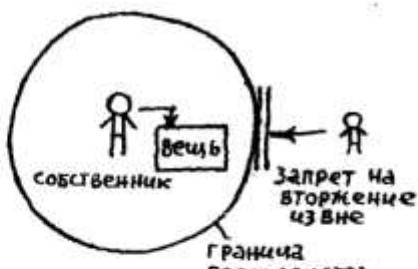


Рис.21

капиталистической – стали считаться не земля, фабрики и заводы (в их натуральном виде), а их идеальные заменители – деньги и ценные бумаги (акции, облигации и проч.), приносящие тоже деньги.

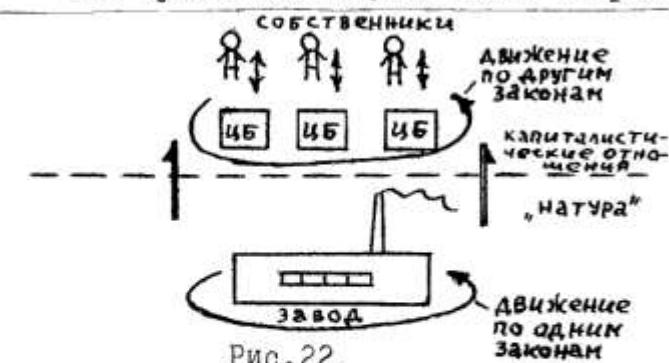


Рис.22

Человек становился собственником, например, акций, с которыми мог поступать по полному своему произволу. А вот с натуральными объектами его произвол начинает очень сильно ограничиваться законами. Так, не всегда становится воз-

можным землю, формально принадлежащую хозяину фермы, передать по наследству даже сыну. Такое ограничение есть, к примеру, в законодательстве Швеции: если сын не имеет сельскохозяйственного образования, он не может вступить в права наследования земельным участком фермы. Государство выплатит ему денежную компенсацию по рыночной цене земли, а сам земельный участок будет продан тому, кто способен с ней квалифицированно обращаться. В логическом плане здесь отношения с землей уже не являются отношениями собственности – государство может вторгаться в структуру отношений владения.

Не может и владелец крупного частного предприятия (например, Форд) закрыть своё предприятие по своему произволу: этого ему не дадут сделать ни государство, ни другие предприниматели и промышленники, связанные с заводами Форда собственным бизнесом, ни профсоюзы. Он может продать свои заводы другому владельцу, но, независимо ни от чего, сами заводы должны продолжать работать, как работали, т.к. слишком сильно они уже "вросли" в другие структуры общественных отношений. "Выдрать" их из общественной ткани, значит – порвать очень многие связи и разрушить наложенные структуры жизни огромных слоёв населения.

И таких примеров можно приводить много: практически во всех развитых странах уже существуют прямые и весьма жесткие ограничения на обращение с натуральными объектами как с собственностью. Особенно если речь идет о крупных технологических и инфраструктурных системах, которые вообще только и могут работать при строгом соблюдении технологической и прочей другой, отчужденной

от произвола любого человека, дисциплины.

Вопреки нашим обыденным представлениям, в современной рыночной системе практически всё, что стоит на земле, давно уже работает по своим законам, в отчужденных формах и никому по сути не принадлежит. В то же время право собственности и институт собственности там не только не уничтожен, но, наоборот, приобрёл адекватные современному уровню развития формы. Отношения собственности полностью сохранены, но они как бы перенесены на "второй этаж" (см. Рис.22) - туда, где врачаются идеальные заменители натуральных объектов - ценные бумаги и деньги.

Параллельно с такой трансформацией отношений собственности была решена и другая из указанных выше проблем: акции (по-английски: shares - доли) как бы "раздробили" объекты собственности, деконцентрировали эти объекты. Последнее позволило не только принять еще в XIX в. антимонопольное законодательство, но и решить проблему быстрого сосредоточения, аккумулирования огромных денежных средств, если стояла задача разворачивания крупного производства или системы инфраструктуры: выпуск ценных бумаг(акций) решал проблему финансирования расширяющихся систем деятельности.

Самое удивительное, что еще К.Маркс всё это хорошо понимал. Вот его слова: "[акционерные общества есть] упразднение капиталистического способа в пределах самого капиталистического способа производства"). Имеется в виду, что организация производящих систем - совсем другое, по другим, не по экономическим (капиталистическим) законам движущееся. В недрах одних структур отношений неизбежно должны существовать совершенно другие, к экономике отношения не имеющие. А акционирование и ценные бумаги - есть лишь механизм и инструменты согласования этих несовместимых впрямую типов отношений**). Экономические отношения потому и смогли стать господствующими, потому что "оторвались" от владения натуральными объектами, что было характерно для феодализма. Там владение землей, поместьями, хозяйственной утварью, душами крестьян было главным. Но эти отношения оказа-

*). К.Маркс. Соч., т.3., 1955. - С.451.

**). Этот момент сейчас в России не принимается во внимание совсем: обратите внимание - приватизируют именно натуральные объекты. Отсюда выхода к рынку нет.

лись слабее капиталистических, построенных на владении идеальными объектами собственности. Поэтому и не смогли противостоять, когда на поверхность общества стали "выпливать" экономические отношения со своими, специфическими - идеальными - объектами собственности.

Важнейшим условием, при котором только и могут начать складываться подобные структуры отношений собственности и на их основе - рынок ценных бумаг, являются опять же не какие-то материальные обстоятельства жизни людей. Таким условием является высокая степень доверия граждан своему государству и тем финансовым институтам, которые в государстве и обществе формируются.

Если, например, банковская сеть создаётся неинфраструктурным образом (т.е. каждый банк стремится прежде всего к собственному "финансовому результату" (прибыли), и только потом в рамках этой логической, организующей всю деятельность банка идеи прибыли - создаёт какие-то условия для своих клиентов), то такие банковские структуры очень быстро потеряют доверие. Огромное множество единиц активности, действующих в обществе, будут обходить такие банки стороной. Иметь с ними (с такими банками) дело будет невыгодно, а иногда и просто опасно (можно "прогореть" из-за плохой работы банка). В этом случае деньги начнут "ходить" по каналам, минуя межбанковские. Накапливать капитал в банках - при низком доверии к государству и самим банкам будет тоже проблематично: могут отобрать, конфисковать, обесценить накопления. Поэтому в такой ситуации виртуальные деньги не могут появляться ("наличку" стараются вложить в товар, предметы роскоши, во что угодно другое, только не в банк), а раз нет в структурах отношений виртуальных денег, ценные бумаги (которые могут при этом выпускаться) тоже работать не будут. Они смогут играть роль лишь "удостоверений" на право пользования или распоряжения конкретным имуществом (в его натуральном виде). Рынок ценных бумаг окажется мёртвым, не успев родиться.

3.9. Финансовый механизм предпринимательства

Таким образом, институциализация финансовых отношений, создание "мягкой инфраструктуры" *) - финансовой и информацион-

*) В отличие от "жёсткой" - производственных сетей, транспортных коммуникаций и т.п.

ной, - появление виртуальных денег и рынка ценных бумаг в сочетании со стабильностью "разделённой" государственной власти - всё это явилось предпосылками для развития особого внутреннего механизма саморегулирования современного рынка. Речь о кредитно-финансовом механизме предпринимательства.

"Предпринимательство" как специфический феномен экономических (капиталистических) отношений зародился в недрах "чистого рынка"^{**)}. Тогда - в XVIII - XIX веках - предпринимательская деятельность играла еще вспомогательную роль, уступая "лидирующую" позицию отношениям конкуренции. Постепенно, по мере складывания необходимых условий, эти роли поменялись: со второй половины XX века уже конкуренция оттесняется на "задний план". Появляется возможность сделать предпринимательство главным движителем современных экономических отношений, основной "пружиной" развития общества. На Рис. I4 показано, что "слой" отношений предпринимательской деятельности в условиях современного рынка как бы надстраивается над структурами движения денег, товаров и производства. Превращается в верхнюю рамку, задающую смысл деятельности всем нижележащим структурам отношений. Но на Рис. I4 не показано, как работает сам механизм предпринимательства, какова его логическая схема. Рассмотрим сначала исходную, простейшую структуру предпринимательского отношения. А затем - их более сложные, современные варианты.

Итак, "предпринимательство". Что здесь имеется в виду? Первое, что надо различать, это "производство" и "предпринимательство". Впрямую они не связаны, тем более - это не одно и то же. Структура предпринимательского отношения строится именно на противопоставлении двух смысловых фокусов (точек) - функционирующей ячейки (единицы) производства и предпринимателя, который должен обязательно занимать внешнюю по отношению к этой производственной ячейке позицию (см. Рис. 23). Позицию нефункциональную. В структуре производства он мог быть хозяином, менеджером, руководителем, кем угодно еще. Но если он - внутри производственной единицы и там выполняет какие бы то ни было - распорядительные или другие - функции в рамках производства, он предпринимателем

^{**) Классическое описание предпринимательства было сделано Й.Шумпетером в "Теории экономического развития" еще в 1912 году.}

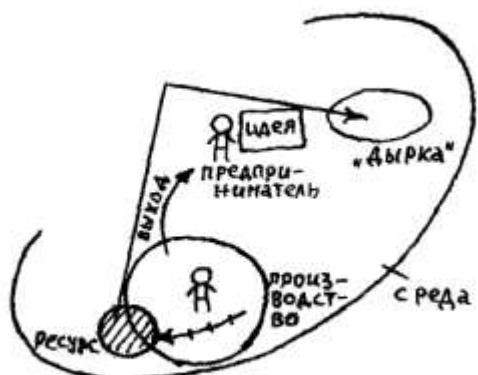


Рис.23

быть не может по принципу. Чтобы им стать, первое, что он должен сделать – выйти вовне и задуматься: как ему использовать "производство", но не для того, чтобы еще произвести какое-то количество той продукции, на которой это производство специализируется.

Когда он начинает размышлять над этим – возникает первая предпринимательская ситуация. Он может, например, начать использовать своё производство (из структур которого вышел) в качестве средства для накопления "денежного ресурса". А что это значит? Это значит, что тот доход, который он получает от продажи производимой продукции, направляет не на поддержание или развитие данного производства. Этот доход он накапливает, чтобы затем использовать совсем в другом месте. В каком "другом месте"?

И данный вопрос является принципиальным для понимания сути предпринимательской деятельности. Главная его задача – увидеть во внешней среде какой-то разрыв, дисбаланс (производства – потребления), увидеть своего рода "дырку", неудовлетворенную потребность. Если ему удалось такую "дырку" увидеть или вычислить, то у него возникает идея, как этот дисбаланс можно ликвидировать. Как "дырку" "заткнуть". Для этого ему и нужен был накопленный ресурс. Если такой ресурс уже есть, он быстро разворачивает новое производство на "пустом месте" (а технологическая и инфраструктурная организация среды это позволяют сделать за очень сжатый промежуток времени), выпускает новую продукцию, в которой он увидел дефицит, выбрасывает на рынок и – пока другие предприниматели не среагировали – получает "сверхприбыль", или предпринимательский доход, т.к. высоки цены в силу монопольного положения, которое он себе обеспечил.

Зачем такая сложная процедура получения прибыли? Дело в том, что в нормально функционирующем производстве в рыночных отношениях прибыль, как правило, очень невелика. Чтобы экономические отношения работали, надо обязательно иметь перенасыщенную

товарами торговую сеть^{*)}. А это, в свою очередь, приводит к тому, что цены будут едва покрывать необходимые издержки, приближая получаемую прибыль к величинам, близким к нулю.



В теоретическом плане давно (еще перед войной, а затем в 60-х годах, в том числе в работах нобелевского лауреата из СССР Л.Канторовича) было показано, что в оптимальной ситуации прибыль вообще становится нулевой.

И только если удаёт-

ся произвести и выбросить на рынок что-то, что начинает пользоваться ажиотажным спросом - а это подбрасывает цены вверх, - становится возможным получать высокую прибыль.

Данное обстоятельство и движет предпринимателем (Рис.24): он понимает, что если придумает какую-то новинку (неважно, в чём это будет выражаться: новый продукт, новая форма организации, новый вид услуг и т.д.) и, выбросив её в продажу, получит ажиотажный спрос - он сможет в течение короткого промежутка времени (t_1-t_2) получить гигантскую сверхприбыль в силу того, что он поначалу - монополист. Как только то же изделие (услугу и проч.) начинают эксплуатировать другие предприниматели (а они - точно в таком же положении), всё быстро входит в "колею" и прибыль падает до "нормальных", близких к нулю, величин. Как только где-либо обнаруживается дефицит чего-нибудь, все тут же "набрасываются" на эту "дырку", ее ликвидируют, заваливают соответствующим товаром.

^{*)} Только в этом случае возникает эффект "свободного движения товаров", необходимый для существования рыночных отношений. Если перенасыщенности рынка нет, то мы сразу попадем в структуры распределения: неизбежно появятся какие-то приоритеты, по которым надо будет дефицитный продукт распределить. А это - уже другая структура общественных отношений, нерыночная и нетоварная.

Таким образом, постепенно складывается особая структура отношений - "предпринимательская". Она характеризуется, как минимум, двумя важнейшими моментами:

- во-первых, гарантированную прибыль становится возможным получать преимущественно только в результате описанных выше "предпринимательских скачков" (варианты нелегального сверхприбыльного бизнеса здесь не рассматриваются). Поэтому предпринимательство как тип деятельности оказывается весьма привлекательным, оттягивающим на себя значительную долю активности населения;

- во-вторых, предпринимательство начинает носить сугубо инновационный характер. В условиях перенасыщенного рынка (торговли) только какое-либо улучшение прежних образцов, усовершенствование, общественно значимая инновация способны вызвать повышенный спрос и - соответственно - дать кратковременную высокую прибыль. Поэтому стремление к прибыли становится мощным стимулом у многих людей что-то придумать, усовершенствовать, изобрести новое. Предпринимательство оказывается внутренним механизмом развития общества. Развитие из эпизодических событий превращается в массовый, постоянно нарастающий процесс. А предприниматель, регулярно повторяющий описанный цикл, начинает получать стабильно высокую прибыль.

Предпринимательский доход (сверхприбыль) в такой структуре отношений перестаёт быть результатом "эксплуатации труда" (в том смысле, как это понимал когда-то К.Маркс)*). Прибыль становится платой, которую общество гарантирует предпринимателю, за то, что тот подумал не так, как до этого думали другие. Подумал и что-то улучшил. А также - платой за риск (ведь, если он ошибётся в своих расчётах, то он может и "прогореть").

Но описанная выше схема предпринимательского цикла деятельности является, своего рода, "зародышевой", исторически и логически исходной структурой предпринимательских отношений. В дальнейшем они разворачивались, усложнялись, пока не приобрели форму сложного и тонкого финансового механизма предпринимательства.

*). Все участники производства получают столько, сколько реально заработали, в т.ч. и рабочие. "Прибавочная стоимость" как результат недоплаты рабочему перестаёт существовать. Уровень жизни поднимается. Отсюда социальная стабильность современных западных обществ.

Основные моменты становления современных структур предпринимательских отношений таковы.

Обратим внимание на условия, которые должны существовать, чтобы предпринимательские отношения возникли.

1. Экономическая, хозяйственная среда должна находиться в разрывной ситуации дисбаланса. Если всё полностью сбалансирано и притёрто друг к другу, предпринимательской деятельности нет места.

2. Должна присутствовать возможность для накопления денежного ресурса, с одной стороны, и возможность его использовать по произволу предпринимателя, с другой. Если весь доход, который получается на том или ином производстве, в коммерции "съедается" инфляцией или просто пускается на текущее потребление, ресурс не накапливается – предпринимательство тоже возникнуть не может. Равно как невозможна предпринимательская деятельность, если направления расходования накопленных денежных средств регламентированы "свыше". Если существует структура отношений, в которой кто-то (какой-то властный, например, орган) может сказать, что накопления "лучше направить" в сельское хозяйство, в социальную сферу, еще куда бы то ни было – предпринимательство сразу исключается в зародыше. А если всё-таки возникает, то как нелегальный, криминальный бизнес. Предпринимательство инноваторского типа по самому своему смыслу предполагает, что только предприниматель может поначалу догадываться о преимуществах новшества, которое он собирается реализовать своей деятельностью. Поэтому никто, кроме него, не должен определять, как и на какие цели следует тратить накопленный ресурс. Но и отвечать за успех предприятия должен сам предприниматель. Со всеми вытекающими отсюда правовыми последствиями.

3. Наконец, у предпринимателя должны иметься представления о конъюнктуре, маркетинге и других вещах, на которые он должен ориентироваться в своей деятельности.

Умение увидеть в экономической среде "дырку" (дисбаланс) до того, как её увидят другие, способность рискнуть накопленным капиталом, равно как и "чутьё" на благоприятную конъюнктуру есть далеко не у каждого человека. Дар предпринимательства, "предпринимательская жилка" человеку, как талант, даётся от Бога. Поэтому развитие предпринимательства пошло по пути предоставления и

расширения возможностей такой дар реализовывать любому человеку, у кого он есть. При этом такая возможность должна была существовать даже у тех "предпринимателей от Бога", у кого собственного капитала, своих накоплений ресурса могло не быть. Функцию финансирования предпринимательской деятельности взяли на себя банки (Рис.25). Схема такова. Банк, аккумулируя у себя чужие деньги, временно вышедшие из обращения, под какой-то залог даёт предпринимателю необходимый для реализации его идеи денежный ресурс в кредит.

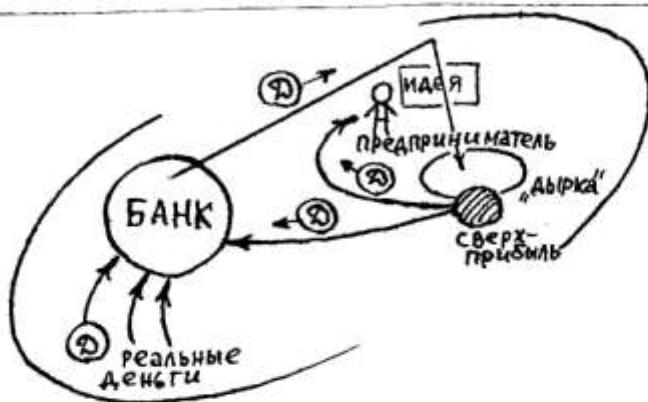


Рис.25

ночён расчёт: когда предприниматель в состоянии реально возвратить кредит в банк? Если банкир с предпринимателем такой расчет сделают правильно, то за один цикл предпринимательской деятельности и тот, и другой получат свою прибыль: предприниматель – предпринимательский доход, из которого вернёт кредит с процентами в банк; банкир – прибыль "из ничего".

Данная схема была следующей ступенькой в становлении современного предпринимательства. А когда получил развитие рынок ценных бумаг, у банков и предпринимателей появилась реальная возможность обходиться вообще без денег в их натуральном виде. Банк, например, может не деньги в кредит дать, а открыть так называемую "кредитную линию": предприниматель под гарантию оплаты, выданную банком, может покупать всё необходимое для реализации своего проекта "в кредит" у самих производителей – фирм, которые по заказу предпринимателя ему что-то будут строить, устанавливать оборудование, выпускать ту продукцию, которую предприниматель надеется выгодно продать. Тем самым без каких бы то ни было реальных денег (своих или банка) предприниматель получает возможность осуществить свой проект, получить сверхприбыль, из нее рассчитаться с фирмами-подрядчиками, а также – с банкиром за выданную гарантию оплаты.

Наконец, предприниматель может сам создать дисбаланс внешней среды, изобретя какую-то новинку и придумав способ внушить потенциальным покупателям, что "им новый товар необходим". Так сейчас поступают практически все современные предпринимательские структуры: постоянно изобретаются новые изделия, внушаются людям новые потребности и навязываются новые товары. Всё время идёт смена товарной номенклатуры рынка и всё время течёт прибыль в карманы предпринимателей и банкиров. Банкиры строят свои расчеты на несуществующих, но возможных (виртуальных) деньгах, предприниматели на несуществующих, но возможных проектах и идеях (Рис.26).

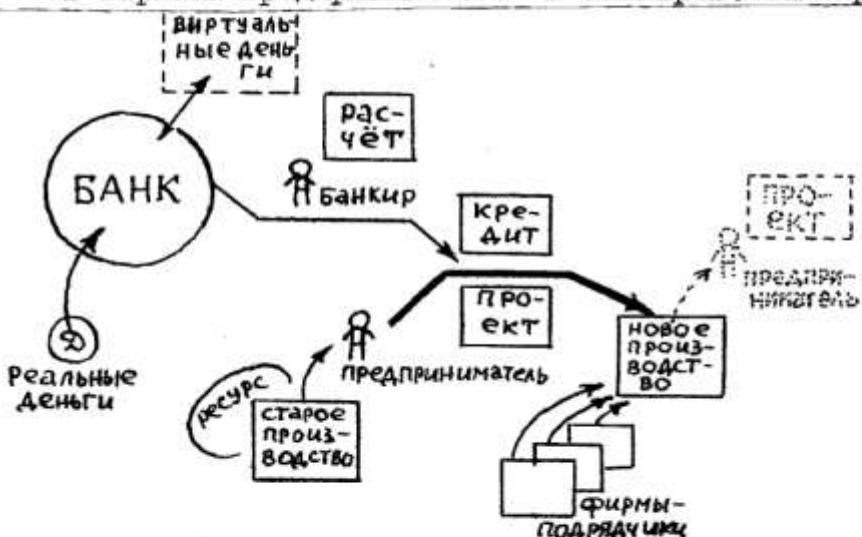


Рис.26

всяким внешним обстоятельствам, механизма являются (ещё раз их подчеркнём):

- высокая степень "прозрачности" рынка;
- наличие развитых инфраструктур, прежде всего финансовых и информационных;
- технологизированное производство, организованное инфраструктурным образом, что позволяет быстро менять технологические линии целиком;
- высокая степень доверия банковским инфраструктурам, позволяющая накапливать деньги, а следовательно дающая возможность банкирам оперировать виртуальными деньгами (если есть виртуальные деньги, то оказывается, что реальные деньги появляются в тех количествах, в каких нужно).

Если в "чистом рынке" капиталист был заинтересован в максимальной и быстрой прибыли, которую он тут же превращал в сокровища либо вкладывал в максимально диверсифицированное (многоотраслевое) производство. То в современных структурах предпринимателей

тельства предприниматель заинтересован прежде всего в стабильных кредитных и законодательных условиях. Хаос капитализма "свободной конкуренции" не позволял капиталисту просчитывать варианты. Финансовая и инфраструктурная организация современной рыночной системы даёт возможность делать высоко надёжный расчёт на основе механизма виртуальных денег. Прибыль же при этом оказывается важным, но вторичным элементом современных предпринимательских отношений. Её изъятие из оборота в виде реальных денег может "откладываться" бесконечно долго. Это выгодно, т.к. она находится всё время в работе. А структуры рыночных отношений получают в результате мощный встроенный механизм развития и саморегуляции, требующий от государства минимального (и то – косвенного) вмешательства в работу общественного хозяйства.

3.10. Финансовый механизм ценообразования

Предпринимательство, помимо банковской инфраструктуры, теснейшим образом связано ещё с одним важным финансовым институтом рыночных отношений – "биржей". Основное функциональное назначение биржевой деятельности – сглаживание разрывных ситуаций, создаваемых предпринимательской активностью. Реализуется эта роль за счет:

а) непрерывной оценки функционирующего капитала и его "перелива" из отрасли в отрасль с помощью особого механизма обращения ценных бумаг (фондовая биржа);

б) специальной процедуры, получившей название "хеджирование" (от англ. hedge – изгородь, огораживание, отгораживание) торговых сделок, имеющего финансовый смысл страхования участников торгового оборота от непредвиденных колебаний рыночных цен (товарная биржа).

Исторически исходная разрывная ситуация, вызвавшая появление института биржи, сформировалась в условиях "чистого рынка". Проблема состояла в том, что практически каждый активный субъект становящихся капиталистических отношений испытывал на себе два прямо противоположных эффекта – следствия свободного предпринимательства:

– с одной стороны, должна была существовать свобода установления цен на товарном рынке (без этого экономических отноше-

ний не возникает);

- с другой, "свобода цен" граничила с "произволом ценообразования", в том числе - на исходные сырьевые материалы, из которых капиталист должен был что-то производить. При этом сделать расчёт, что-то спланировать на будущее становилось чрезвычайно трудно. Рациональный экономический расчёт, без которого экономическая деятельность превращалась в авантюрное мероприятие, часто оказывался иллюзорным только из-за того, что не удавалось предсказать, как фактически сложатся рыночные цены в ближайшем будущем.

Выход сначала пытались найти в оптовой торговле: капиталист покупал сразу крупную партию необходимых ему сырья и материалов, тем самым как бы страховал себя от колебаний цен в течение какого-то периода. Первые прототипы биржевой деятельности и сформировались как центры оптовой торговли крупными партиями товара: над слоем обычных торговых отношений (в современной терминологии – розничной торговли) был надстроен слой отношений оптовой торговли. Их и организовывал зародившийся институт биржи.

В практическом плане биржа сформировалась из толкучек на торговых площадях средневековых городов Европы, куда можно было привезти продать или приехать купить сразу большой объем зерна, сахара, угля или что-нибудь подобное.

Те биржи мало отличались от ярмарок. Однако, с развитием индустриально, а затем и технологически организованного производства возникли новые проблемы. Промышленному производству требовалась высокая степень ритмичности, регулярности, поставок исходных материалов переработки. Этого биржи-ярмарки обеспечить не могли, т.к. в их торговле участвовали во многом случайные люди: сегодня приехал крестьянин с зерном, а завтра (через месяц) мог и не приехать; никто его обязать был не в состоянии.

Вторая проблема была ещё более серьёзна: развитие технологий требовало жесткой стандартизации, в т.ч. исходных материалов. От ярмарок этого тоже добиться было трудно, ибо туда каждый вёз, что мог везти, а не что требовалось условиями технологического производства.

Кроме того, даже стабильно работающая, торгующая высококачественными товарами биржа типа оптовой ярмарки не решала главной проблемы: закупленная партия рано или поздно кончалась; при-

ходило время, когда надо было покупать новый запас сырья. И произвол цен "разыгрывался" с новой силой. Более того, это резко усиливало цикличность колебаний рыночных цен и дополнительно провоцировало экономические кризисы.

Новый выход был найден в том, что отношения оптовой торговли и ценообразования были помещены в финансовую рамку. Придумали и реализовали практически механизм, упорядочивающий и организующий массовые потоки биржевых товаров с помощью специальных финансовых инструментов, получивших название "стандартных фьючерсных^{*)} контрактов". В результате биржи превратились в чисто финансовые институты, к оптовой торговле "живым" товаром уже не имеющие прямого отношения. А только регулирующие её.

Отношения, возникшие в процессе биржевой деятельности, как бы были подняты на новый уровень – в слой финансовых отношений. А что это значит?

Это значит, что биржа стала, с одной стороны, единым информационным центром оптовой торговли. Она постепенно сосредоточила у себя и сделала достоянием всех информацию о том, сколько? чего? в какие сроки? по каким ценам? – готовы произвести и поставить в оптовую сеть ту или иную стандартную продукцию активные субъекты (единицы) хозяйственной, а затем и мирохозяйственной системы. Тем самым биржа "стянула" на себя информационные инфраструктуры, специализирующиеся на обеспечении производственных, хозяйственных и экономических процессов. Благодаря этому рынок стал буквально "прозрачным": появилась возможность непосредственно видеть, как движутся между разными секторами хозяйства продукция, товары и деньги.

Кроме того, биржа стала главным институтом ценообразования финансово-экономического рынка. Эффект стабильности или предсказуемости рыночных цен, который достигается работой механизма биржи, получался за счёт двух искусственных приёмов, которые были специально придуманы:

- во-первых, переходом от сделок с реальным товаром к "фиктивным" биржевым сделкам;
- во-вторых, к "рыночному разыгрыванию" не актуальных, не сегодняшних цен, а цен будущих периодов.

^{*)} От английского слова Future – будущее.

"Фиктивность" биржевой торговли означала, что на бирже начали торговать вместо натуральных (материальных) товаров их идеальными заменителями: ценными бумагами - акциями компаний, сертификатами, чеками, облигациями и проч. (фондовая биржа); и стандартными контрактами на поставку в будущем реальных товаров - тоже особой разновидностью ценных бумаг (товарная биржа). Кроме того, цены, которые определялись товарной биржей, были ценами будущих периодов - на товары, которые могли быть поставлены через месяц, два, полгода и более.

Тем самым, удалось решить сразу массу неразрешимых до того проблем "рынка свободной конкуренции":

- во-первых, цены стали предсказуемыми, позволявшими планировать, делать надёжный экономический и финансовый расчёт на будущее;

- во-вторых, исчез главный "внутренний враг" рыночного ценообразования - страх перед неизвестностью завтрашней конъюнктуры и, как следствие, - так называемые "инфляционные ожидания". Если "инфляционное ожидание" возникало у активных экономических субъектов, то оно начинало подогревать и раскручивать инфляционную спираль цен. Каждый продающий что-либо стремился сегодня установить цену выше вчерашней, т.к. боялся, что завтра не сможет окупить своих затрат или приобрести ему необходимое по нынешним ценам;

- в-третьих, появился надёжный инструмент страхования деятельности от непредвиденных колебаний цен из-за "форс-мажорных" обстоятельств (т.е. непредсказуемых политических рисков, стихийных бедствий и т.п.).

Принцип работы финансового механизма ценообразования состоял в следующем. Первое, что требовалось для организации такого типа ценообразования, - это отказаться от затратной идеологии цены. Затраты, в т.ч. "общественно-необходимые затраты труда" (по К.Марксу), должны были превратиться из главной смысловой рамки ценообразования в одно из многих других обстоятельств, которые в цене следовало учитывать. Цена должна была превратиться в инструментальное средство, в особый "индикатор", сигнализирующий единицам активности о "местах напряжения", которые возникают в процессах взаимодействия экономических, технологических, финансовых и других общественных отношений. Рост цены теперь оз-

начал не увеличение затрат труда, капитала и других факторов, а своего рода появление в экономическом организме "болевой точки", повышение в этом месте "экономической температуры". Соответственно, это требовало принятия необходимых мер, чтобы: "расширить" образавшееся узкое место с поставкой требуемых товаров в ту точку, где "скакнула" цена (если образовался перебой в работе инфраструктуры); развернуть новые структуры производства (если цена возросла из-за того, что какой-то предприниматель "выбросил" на рынок то, чего раньше вообще не существовало, но что оказалось товаром повышенного спроса; например, появление первых персональных компьютеров фирмы "Apple" резко изменило ориентацию прежних производителей электронно-вычислительной техники); либо сделать что-то еще, что сняло бы возникшую напряженность в кругообороте производства, товаров, денег и финансовых инструментов.

Вторым условием организации процесса биржевого ценообразования явилась необходимость отделения структур отношений оптовой торговли реальными товарами от отношений, в рамках которых бы формировались рыночные цены на товары так называемой "биржевой группы" - первичное сырье, энергоносители и некоторые другие.

Наконец, третье, что требовалось сделать, - это организовать процедуру "складывания" рыночных цен так, чтобы обеспечить участникам данного процесса две прямо противоположные гарантии: с одной стороны, свободу каждому предлагать свою цену, а так же - соглашаться или не соглашаться на ценовые предложения партнёра по сделке; с другой - чтобы никто не был в проигрыше (денежном) независимо от того, как будет складываться фактическая динамика цен.

Первое условие - отказ от затратной идеологии - было достигнуто волевым способом: та идеология, которая перестала быть практически полезной (*usefulness*), была просто отброшена и заменена другой^{*}.

^{*}) Волевой отказ от устаревших представлений о чём бы то ни было является, по-видимому, единственным пока работающим способом освобождения от "путей" старых, негодных знаний. Для этого у человека должна быть способность к рефлексии.

Второе условие реализовали с помощью перехода к осуществлению процедуры "котирования" бумажных заменителей реального товара (акций и стандартных контрактов).

Третье из указанных условий обеспечили за счёт создания благоприятной обстановки для спекулятивного бизнеса^{*)} в рамках работы биржи.

Схема работы биржи в общих чертах такова.

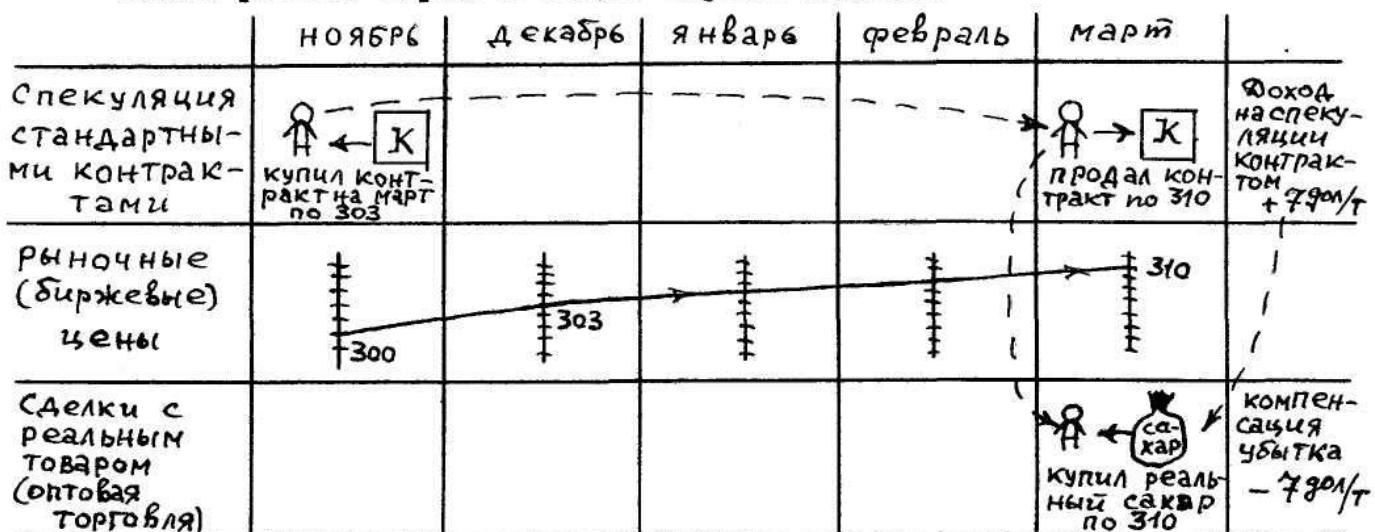


Рис.27.

Поясним её на конкретном примере. Предположим, мне для работы моего предприятия требуется сахар-сырец. Причём, сегодня — к примеру, в ноябре — я знаю, что в марте мне потребуется партия сахара по цене не выше 303 дол/т. Я иду на товарную биржу, специализирующуюся на сахаре, и покупаю там стандартный контракт на поставку мне сахара в марте по цене 303 дол/т. (На Рис.27 это показано в верхнем слое, в клеточке, соответствующей ноябрю). Сделать это нетрудно, т.к. работа биржи устроена так, что у стандартных контрактов высокая ликвидность. Другими словами, любой контракт легко купить и столь же легко продать. Достигается высокая ликвидность за счёт большого числа перекупщиков (speculators), "промышляющих" на бирже и живущих на перекупке и перепро-

^{*)} "Спекуляция" носит негативный характер только в условиях нелегального существования либо — плохой организации рынка. В другой ситуации спекуляция не только не вредна, наоборот, является необходимым условием рыночных отношений. Speculation (англ) означает "размышление", в данном случае — о выгоде. Негативного смысла это слово в западных языках не несёт.

даже контрактов.

Поскольку я – будущий покупатель реального сахара, то меня больше всего должно волновать, чтобы его рыночная цена в марте не превысила требуемой мне отметки 303 дол/т. Иначе я понесу убытки, т.к. производимая мной продукция (для которой нужен сахар) может, по моим расчётам, быть рентабельной, только если цена на закупленный в марте сахар будет не дороже указанного уровня.

Предположим худшее: тенденция рыночной цены оказалась неблагоприятной; уровень в 303 дол/т был пройден уже в декабре. А когда пришёл март, цена составляла 310 дол/т (на Рис.27 – средний слой показывает фактические изменения рыночной цены на бирже). Что я делаю в таком случае? Я продаю свой, купленный ещё в ноябре мартовский контракт. Сделать это легко по той же причине высокой ликвидности любых стандартных контрактов, цена которых выше или равна текущей. Продаю, разумеется, не по 303 дол/т (как покупал), а по мартовской цене: по 310 дол/т. В результате я на каждой тонне фиктивного (контрактного) сахара получил выигрыш в 7 дол/т (310-303). После этого иду к оптовому торговцу "живым" сахаром (на ярмарку или просто обращаюсь к дилеру оптовой сети) и покупаю нужный мне сахар по 310 дол/т – по текущей мартовской цене. При этом тот ущерб, который я мог бы понести из-за непредвиденного и неблагоприятного для меня изменения цены (-7 дол/т), я компенсировал своим спекулятивным выигрышем на покупке, а затем продаже мартовского контракта (+7 дол/т). На Рис.27 – нижний слой, правая клеточка.

Таким образом, все условия оказались соблюдены: и свобода рыночной цены осталась, и я смог избежать потерь из-за неблагоприятного изменения цены именно в те месяцы, когда мне нужна была сделка по сахару. Структура отношений, позволяющая любому клиенту биржи подобным образом страховаться себя, – и есть механизм хеджирования.

Если я не покупатель сахара, а, наоборот, его поставщик (например, владелец сахарного завода), то схема моих действий на бирже практически та же, с той лишь разницей, что теперь я должен застраховать себя от возможного в будущем падения цены на сахар ниже, чем я могу себе позволить (чтобы окупить свои затраты).

	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	
Спекуляция стандартными контрактами	→	—	—	—	←	Доход на спекуляции контрактом +3 дол/т
Рыночные (биржевые) цены	+307	+	303	+	300	/
Сделки с реальным товаром (оптовая торговля)					→	компенсация убытка -3 дол/т

Рис.28

Предположим, я в марте должен продать партию своего (натурального) сахара. Уровень цены, который меня будет при этом устраивать (чтобы не "прогореть") - те же 303 дол/т. Что я делаю? Я заблаговременно (например, в ноябре) иду на биржу, заполняю бланк стандартного контракта на поставку мной сахара в марте, регистрирую его в расчётной палате биржи и продаю контракт по цене 303 дол/т (Рис.28). Поскольку мой контракт ничем не отличается от других (все - стандартные, безличные, взаимозаменяемые), то сделать это - просто, предложив цену ниже текущей, ноябряской. Биржевые спекулянты всегда его купят.

Если в марте оказалось худшее и цена упала до уровня, например, в 300 дол/т, то я поступаю просто: от покупаю любой другой (или свой) мартовский контракт по 300 дол/т. При этом имею выигрыш на биржевой спекуляции своим контрактом +3 дол/т. После чего продаю свой сахар оптовому дилеру (на рынке реального товара) по рыночной цене 300 дол/т. И хотя я несу здесь убыток (-3 дол/т), но в целом убытка нет, т.к. последний компенсировался спекулятивным доходом (+3 дол/т).

Что касается определения уровня биржевых цен на продаваемые и покупаемые стандартные контракты, то он устанавливается в процессе непрерывных свободных сделок купли-продажи "вращающихся" на бирже контрактов (в зависимости от спроса и предложения). Сам уровень "рыночной цены", на который ориентируются оптовые торговцы реальным товаром, фиксируется, как правило, на момент вечернего закрытия биржи (в конце каждого дня работы).

Контракты могут за несколько месяцев их "жизни" многократно перекупаться и перепродаваться (чем и живут биржевые спекулянты). Благодаря этому ценовые котировки колеблются всё время. Соответствующая информация циркулирует по компьютерным сетям (инфраструктуре), доступным любому желающему. Биржа при этом следит только за двумя вещами.

1) Чтобы число так называемых "длинных позиций" строго соответствовало числу открытых "коротких позиций" (в "длинной позиции" находится тот, кого расчётная палата зарегистрировала как купившего стандартный контракт; в "короткой" - как продавшего контракт). В идеале все "длинные позиции" должны быть погашены "короткими позициями" - все проданные контракты откуплены назад. Тогда у биржи ни к кому из участников торгов не будет претензий. Если же у кого-то на руках остался контракт, а срок истёк, тот, кто не погасил "короткую позицию", будет обязан поставить "живой" товар владельцу контракта. Сделать это несложно, т.к. товаров - избыток и всегда можно его купить на оптовом рынке и поставить контрагенту. Важна только своевременность поставки, чтобы не создавать другим перебоев в работе. Следит за этим специальная структура в составе биржи - расчётная палата. Кроме контроля за своевременным погашением обязательств участников биржевой торговли друг по отношению к другу, расчётная палата выполняет также функции посредника во взаимных расчётах участников торгов.

2) Чтобы колебания рыночных котировок цены не были "чрезмерными". Например, если изменение цены (вверх или вниз, безразлично) достигает в течение дня (или другого срока, заранее установленного) несколько процентных пунктов (к примеру $\pm 5\%$), то работа биржи приостанавливается. Если же скачок цен еще больше (эффект "биржевой паники", вызванный каким-то форс-мажорным обстоятельством), то биржа вообще закрывается на некоторое время. Цель: разобраться в причинах скачка цен и не дать во время паники участникам биржевых торгов наделать ошибок, чреватых крупными потерями.

Любая современная западная биржа - это бесприбыльный*) институт.

*) Биржевые спекулянты, которые получают прибыль (спекулятивный доход) - не работники биржи. Это - самостоятельные единицы активности, которые за определённую плату пользуются услугами биржи.

титут, живёт только за счет членских взносов и комиссионных сборов, которые должны платить желающие участвовать в биржевых торгах. Государство (через своих представителей) следит за соблюдением установленного биржевого законодательства, а также - за уровнем квалификации работников биржи - "биржевых специалистов", организующих процессы: биржевых торгов, определения биржевых котировок (цен) и биржевых спекуляций контрактами (и другими ценными бумагами). Соответственно, информационная инфраструктура, без которой современная биржа работать не может, - тоже прямая забота государства.

Условия, при которых работа финансового института биржи как главного механизма рыночного ценообразования становится возможной:

- а) наличие инфраструктурной организации хозяйства, в т.ч. информационных и других финансовых инфраструктур;
- б) доверие к государству, устанавливающему и контролирующему правила (законы), по которым работает институт биржи;
- в) отсутствие негативного отношения к спекуляции (отношение к ней как необходимому явлению, без которого определение рыночных цен и хеджирование невозможны);
- г) полная свобода установления цен на рынке реальных товаров*).

Если эти условия обеспечить, оказывается, что свободные рыночные цены начинают как бы "сами собой" тяготеть к неким стабильным отметкам. Это выгодно всем активным участникам (единицам) экономических и хозяйственных отношений. При этом спекуляциям, которые в других условиях "раскручивают спираль" цен, отведено специально организованное, легальное место, где данный тип активности (имеющийся в любом обществе) служит "движителем" позитивных процессов и не вредит общественным интересам.

*). При наличии финансового механизма биржевого ценообразования последнее становится не опасным, т.к. если кто-то захочет "спекулировать" реальным товаром, у него ничего не выйдет: рынок перенасыщен, к тому же любой может купить на бирже контракт, по которому всегда получит требуемый товар по ценам, устанавливаемым биржевыми котировками контрактов.

Реальный процесс ценообразования в современной рыночной системе – многоступенчатый, многоуровневый (многослойный) и не исчерпывается деятельностью товарной биржи. Биржевое ценообразование задаёт только один предел, формирует как бы исходный "упор" для свободных рыночных цен, поскольку касается узкой группы биржевых товаров. Другой предел "вилки" рыночных колебаний цен находится в руках предпринимателей описанного в разделе 3.9 "инновационного типа". Законодательство строится так, чтобы максимально стимулировать любые процессы развития. Соответственно тот, кто впервые реализует какое-то новшество, имеет возможность устанавливать произвольную монопольную цену, задавая как бы верхнюю "планку" для возможных цен (данный тип монополизма не только не преследуется, но, наоборот, поощряется высокими доходами).

Благодаря наличию инфраструктурной организации хозяйства, любому активному субъекту (единице) представлена возможность производить и "выбрасывать" на рынок любую продукцию. Поэтому при появлении новинки, имеющей повышенный спрос, каждый стремится максимально быстро среагировать и "поучаствовать" в дележе сверхприбыльных доходов от продажи данного нового товара. Но они тем самым неизбежно и быстро "сбивают" цены до уровня "минимально приемлемого", чтобы покрыть издержки производителей и торговцев. В том числе те, которые определяются биржей на исходные сырьевые материалы.

Таким образом, на поверхности явлений всё выглядит так, как будто рыночные цены на новые товары поначалу "взлетают" до максимально возможного верхнего предела, а затем стремительно "падают" до уровня цен на биржевые товары плюс издержки на их переработку в готовую продукцию и продажу. При появлении еще более новых образцов, цены на прежние товары снижаются до "символического" уровня – много ниже издержек, – чтобы побыстрее избавиться от товарных запасов, освободить каналы торговой инфраструктуры для циркулирования новинки сезона, товара следующего поколения и т.п. Этот вспомогательный механизм рыночного ценообразования называется "распродажей", sale (англ.).

Кроме того, уровень рыночных цен зависит еще от масштаба денежной единицы, в которой цены выражаются. В современной экономической системе масштаб денежной единицы (и соответственно масштаб цен) не является жестко фиксированным. Он может "пла-

вать". Смысл этого состоит в том, чтобы иметь представления о реальной покупательной способности (силе) денег, выпущенных конкретным государством. Для этого пришлось отказаться от прежней, марковой, идеи "денег как всеобщего эквивалента^{*)} трудозатрат". В соответствии с теорией, предложенной в работе "Деньги и деловые циклы" М.Фридменом (нобелевский лауреат, США), под "деньгами" стали понимать "некоторую рабочую конструкцию, наподобие" "длины", "температуры" или "силы" в физике". Т.е. - в финансово-инженерном смысле.

Для определения относительных уровней покупательной силы таких "операциональных" денег разных стран были организованы особые структуры взаимного "взвешивания" валют. Делать это стали тоже с помощью биржевых механизмов, но на специальной валютной бирже. Назначение данного финансового института - котировка валют друг относительно друга. По сути дела это - отношения определения текущих рыночных цен самих денег, выраженных в денежных единицах других стран.

США воспользовались благоприятной для себя ситуацией, сложившейся в конце II мировой войны и сделали свой доллар главной расчётной единицей для котировок мировых валют (соглашение 1944 года, заключённое в г.Бреттон-Вудсе). В настоящее время объединённая Европа предпринимает энергичные шаги, чтобы построить свои финансовые механизмы котировок европейских валют без участия доллара (чтобы не зависеть от финансовых инфраструктур США).

^{*)} Существует два принципа экономических измерений. Исторически первым было измерение на основе "эквивалентной меры" - через выделение всеобщего эквивалента и сопоставления с ним. Та трансформация денежных отношений, которая произошла в середине XX века, означала переход к принципу так называемой "дисвалентной меры" - измерению в условиях отсутствия единого или вообще какого-либо эквивалента. В этом случае измерение основывается на "унификации способа измерения" (т.е. механизма, независимого от места, времени и предмета). Примером применения дисвалентного принципа могут служить обычные весы. Работа валютной биржи основана на этом же принципе.

Для этого под Амстердамом (Голландия) строится огромный финансовый центр по самому последнему слову банковских, биржевых и других финансовых технологий и инфраструктур.

Все эти и подобные (т.е. мирового, наднационального масштаба) действия означают, что финансовые отношения помещаются (или уже помещены) в самую объемлющую на сегодня рамку – рамку мировой финансовой политики, действия в которой начинают оказывать активное влияние на все мирохозяйственные процессы. В том числе это хорошо заметно и на отношениях нынешней России со странами "семёрки" – главными действующими единицами мировой финансовой политики.

ГЛАВА 4. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ И ЕЁ ИСТОКИ

Таким образом, мы рассмотрели понятийную канву, покрывающую основные процессы становления современных финансовых отношений. Понятия, которые были рассмотрены, задают контуры пространства идеальных сущностей, организующих мышление и действия (активность), ориентированные на создание экономических и финансовых структур. Теперь у нас появляется возможность сопоставлять и сравнивать реальные практические действия (например, в области экономического реформирования, в организации тех или иных новых структур общественных, в т.ч. финансовых, отношений) с соответствующими понятиями и видеть, в каких местах и почему возникают проблемные ситуации в реальной практической жизни меняющегося общества.

Вместе с тем введенные понятия не заменяют и не могут заместить собой реальные процессы и отношения конкретного, в частности, российского общества. Поэтому, чтобы что-то сравнивать и сопоставлять с идеальными понятийными конструкциями, надо это "что-то" иметь отдельно и независимо от понятий. Реальность и ее процессы нужно еще схематизировать, чтобы можно было видеть не только, как "должно быть" в идеале и по норме движения мысли, но и "как есть" в практике меняющихся отношений сегодняшней России. Нужен анализ нынешней ситуации. Этим мы в данной главе и займемся. При этом, однако, будем использовать тот же методический приём, что и раньше: как бы "генетическое", логическое выве-

дение сегодняшних отношений и ситуаций из их исторических корней.

4.1. Становление отношений советского общества

Чтобы понять нынешнюю ситуацию и ту структуру отношений, в которой мы живём, нужно смотреть не за окно. Следует мысленно обратить свой взор в середину XIX в., к К.Марксу. А там в чём была проблема? Проблема состояла в следующем.

Когда К.Маркс поставил перед собой задачу написать теорию капиталистического общества, для него с самого начала целью было не просто описать это общество, как оно там было устроено. Для него важно было "изменить мир" (так он сам говорил). А для этого ему надо было выделить в современном ему обществе те сущностные моменты, воздействовав на которые, можно было бы надеяться, что мир изменится к лучшему. "К лучшему" в том смысле, чтобы устранить все те негативные явления в социальной жизни капиталистического общества, которые имелись тогда. О них уже говорилось в разделе 3.3: кризисы, влекущие безработицу, обнищание масс трудающихся и т.д. и т.п.

И он, как известно, написал массу книг, в т.ч. "Капитал", где достаточно последовательно показал, что коренная проблема состояла в том, что существует "рынок". Существуют "экономические отношения", которые он отождествлял с "капиталистическими отношениями". Всё это и является основным злом с точки зрения трудящихся и абсолютного большинства населения тех стран, которые он описывал - Германии, Англии, Франции и др. Он понимал, что если удастся найти такую точку в обществе, на которую можно было бы воздействовать, чтобы ликвидировать экономические отношения (вместе с рынком, прибылью, деньгами и т.п.), то эксплуатация исчезнет, исчезнут кризисы и трудящиеся смогут жить гораздо более спокойно и счастливо. К.Маркс полагал также, что если удастся построить хозяйственный базис общества, основанный не на экономических принципах, то многие тогдашние социальные проблемы удастся решить. Снять.

Всё, что делалось дальше, тоже общеизвестно: он стал создавать компартию, Коминтерн и прочее. Затем его теория вместе с представлениями о революционной борьбе перекочевала в Россию. И то, что там произошло, тоже известно: большевики, руководствуясь теорией марксизма и теми практическими рекомендациями, которые

из неё вытекали, весьма тщательно вычистили, устранили вместе с их носителями (т.е. с людьми) все экономические отношения под корень. А затем, начиная с 30-х годов и вплоть до 70-х, построили систему хозяйства, которая не имела вообще никаких экономических механизмов (в том смысле, как это обсуждалось в главе 3).

Чтобы правильно выделить ту структуру отношений, которая была создана в ходе социалистического строительства, и от которой теперь пытаются снова "перейти к рынку", воспользуемся тем же методическим приёмом, который впервые применил сам К.Маркс в своем анализе капиталистического общества. Он, как известно, взял в качестве первичной "клеточки" капиталистических отношений, их "генетического ядра" категорию "товара" и регулирующие его движение отношения (рамку) "обмена" (Рис.29). Но сам К.Маркс, как



Рис.29. Рисование под названием "метод восхождения от абстрактного к конкретному".

Будем исходить из общеизвестного тезиса, что революция 1917 г. и все последующие преобразования были направлены изначально на уничтожение всех экономических (рыночных, или капиталистических) отношений в самом их зародыше. И на построение вместо них другого типа отношений, где принцип социальности (классовости) "распределения продуктов" занял главенствующую роль.

С логической точки зрения данный идеологический тезис означал, что революция несла с собой смену "генетического ядра" общественных отношений: категориальная пара "товар-обмен" подлежала замене с помощью искусственных действий партии на другую – на "продукт-распределение". На Рис.30 изображено категориальное



Рис.30

(генетическое) "ядро" социалистической структуры отношений, которые стали строить и культивировать. И эта "операция" на "клеточном" уровне принесла в дальнейшем изменения буквально во всех других общественных отношениях,

*) Один из родоначальников отечественной методологической школы. В результате принудительной эмиграции в 1974 г. сейчас живёт в ФРГ.

сделав советское общество "социалистическим" – принципиально нерыночным, неэкономическим.

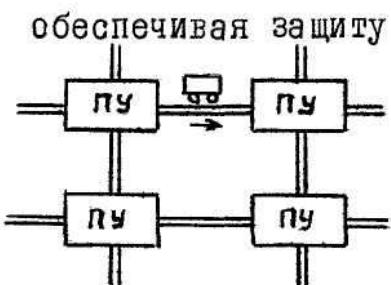
Для реализации "продуктораспределительной" схемы отношений пришлось построить в качестве фундамента всего общества единую для всей страны "фабрику", состоящую из гигантского множества производственных узлов^{*}, соединенных между собой сетью производственно-технологических связей по взаимным поставкам. Здесь надо особо подчеркнуть: связи эти не носили экономического характера. Никакого эквивалентного обмена не было, как его нет между цехами завода.

Сначала её так и называли: "Единая общесоюзная фабрика". Несколько позже появились другие наименования: "народное хозяйство", "единый народнохозяйственный комплекс". Но независимо от названия, суть состояла в том, что в результате индустриализации и коллективизации была построена огромная машинообразная производственно-технологическая структура, единая на всю страну. Эта "фабрика", по идее создателей, должна была задавать стабильность жизни социальных ячеек общества – "трудовых коллективов", обеспечивая их необходимыми продуктами (предметами потребления) и

^{*}) "Производственные узлы" позднее стали называть "предприятиями", как бы давая знать, что между первым и вторым – нет разницы. Но говоря строго, это неправильно, т.к. за "производственным узлом" и "предприятием" (существующим в экономизированной среде) стоят совершенно различные структуры отношений.

"Производственный узел" – принципиально несамостоятельный элемент индустриальной структуры; он полностью к ней вписан (встроен) и может функционировать только в едином режиме с другими промузлами общей системы производства. Промузел, вырванный из индустриальной структуры и помещенный, например, в экономическую среду, – нежизнеспособен, быстро разрушается и погибает.

"Предприятие" – наоборот, такая производящая единица, в которой соразмерены технологический цикл, экономическая среда и система управления предприятием. Благодаря этому предприятие может получать из экономической среды всё необходимое для себя, а также – способно менять своё производство (номенклатуру, объёмы, качество) в зависимости от запросов среды.



обеспечивая защиту страны от посягательств извне. На Рис.31 изображен фрагмент такой "общесоюзной фабрики", состоящей из производственных узлов (ПУ) и производственно-технологических связей по поставкам продукции от одного узла к другому для дальнейшего передела.

Рис.31

Такая индустриальная структура должна была создаваться сразу целиком, по единому проекту и в неэкономической среде. В этом был замысел. Но тут же возник вопрос: что будет заставлять людей работать в такой искусственной системе? В экономических условиях - понятно: там экономическая необходимость и интерес вынуждают людей "вертеться". А здесь такой необходимости и экономического интереса нет. И был придуман способ: прикрепить людей непосредственно к промышленным узлам, сделав жизнь вне такого прикрепления принципиально невозможной. Это - во-первых. А во-вторых, каждый такой производственный узел прикрепить еще к единой, специально созданной системе распределения, через которую и люди, и производ-

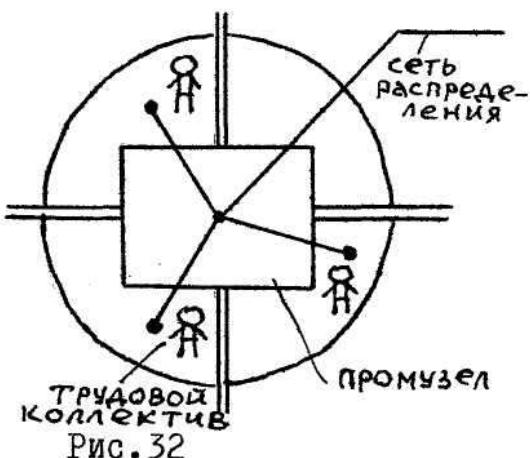


Рис.32

ства могли бы получать всё необходимое для жизни и работы. На Рис.32 показана структура отдельной социально-производственной ячейки, которые были созданы при каждом "предприятии": в рамках социальной структуры трудового коллектива находится структура промузла, соединенного с сетью распределения.

На поверхности явлений всё это выглядело так: строились фабрики или заводы, вокруг них создавались промышленные поселки или "соцгорода", где жили работники фабрики (завода). Поселок (город) содержался обычно за счёт местной фабрики (последняя стала трактоваться как "градообразующий элемент"). Люди все основные блага жизни - жильё, детсады, медобслуживание, отдых и т.п., вплоть до дефицитных продуктов, - стали получать от "своего предприятия". И лишь небольшой перечень продуктов получали

через магазины "розничной торговли"*) .

Единая сеть распределения всего и вся, которая была создана как бы поверх промузлов с прикрепленными к ним трудовыми коллективами, выполняла и другую немаловажную функцию. Дело в том, что производственно-технологическая структура, задавая стабильность жизни трудовым коллективам и обществу в целом, имела серьёзный недостаток: она была практически неуправляемой. Как и в любой другой машине, изменение какого-то одного узла требовало полного пересчёта и изменения параметров всех других узлов. Иначе машина тут же заклинит. Точно так же и со структурой "народного хозяйства": управление им допускалось только в пределах возможностей изменения параметров промузлов. А пределы эти были крайне узки, т.к. любой завод, любая технологическая линия, любой промузел могли производить только то, что могли производить. Если же возникала необходимость в новой продукции, то каждый раз приходилось строить новый промузел, стыкуемый с прежними. Поэтому-то страна и выглядела как "некончаемая новостройка".

И тем не менее, хотя бы даже для мобилизации ресурсов под новое строительство, нужно было придумать способ управления "единой общесоюзной фабрикой". И такой способ был найден. Оказалось, что если в одних руках будут находиться и производственная структура, и структура распределения, то появляется возможность управлять первой, используя в качестве средства управления вторую.

*) К торговле в экономическом смысле это отношения уже не имело, т.к. магазины тоже снабжались через ОРСы (отделы рабочего снабжения), либо через другие каналы, но всё той же единой сети распределения, по которой циркулировало всё - от гаек и хлеба до готовых специалистов. Магазины получали продукты по определённым лимитам и фондам. Поэтому "купить" в них можно было только то, что магазин получал по плану снабжения. По сути - это тоже была форма распределения, но с предоставлением возможности небольшого выбора. "Деньги" в такой структуре отношений перестают выполнять функции полноценных денег и становятся инструментами, опосредующими процессы распределения ("распределительными карточками"). Об этом в 4.2).

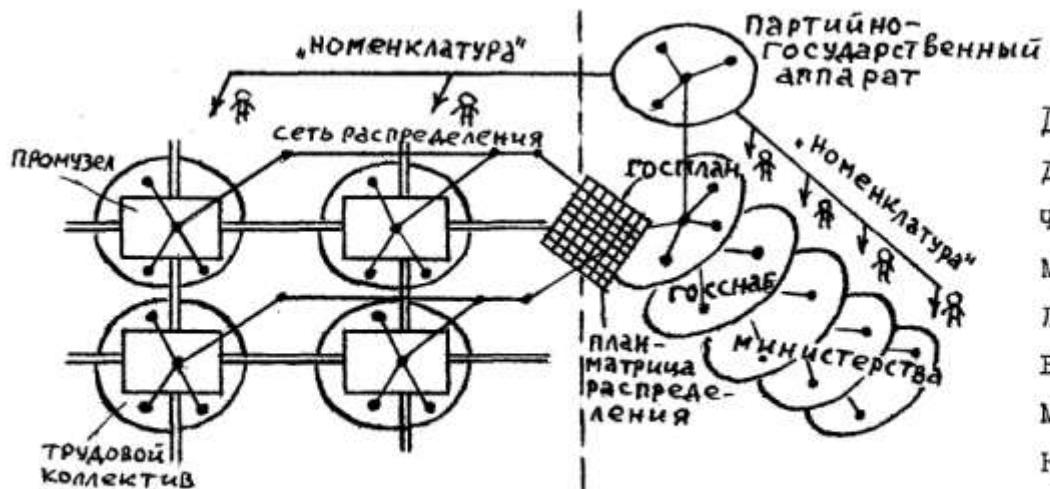


Рис.33

Для этого достаточно через систему распределения создавать в одних местах искусственный дефицит, а в других – из-

быток ресурсов и благ. И социально-производственная система будет сама как бы "усыхать" в одних местах и "разбухать", разрастаться – в других. Соответственно были введены в практику разные "категории снабжения", так называемое "планирование отдельной строкой" и другие приёмы дифференцированного отношения к разным районам и отдельным "территориально-производственным комплексам".

Для этого была построена весьма сложная (ранее не существовавшая) система управления народным хозяйством (изображено в правом пространстве Рис.33). Ее основными элементами были две структуры – Госплан и Госснаб. Они контролировали все каналы движения продукции между промузлами, а также то, что распределялось по каналам распределительной сети. Инструментами этого контроля были специальные таблицы – матрицы распределения, называемые "планами".

Кроме этого, в систему управления входили, как известно, министерства, объединяющие и контролирующие работу (выполнение плана) предприятий, производивших однотипную продукцию. Каждое предприятие составляло свой план, планы "стекались" в соответствующие министерства, а Госплан с Госснабом, грубо говоря, "вставляли" каждое предприятие (промузел) и министерство в соответствующую клеточку общей планово-распределительной матрицы (Государственного плана на такой-то год или пятилетку). Тем самым увязывали и "утрясали" всю систему связей. Это называлось "согласованием планов".

Над всей системой управления находилась еще одна структура – партийно-государственный аппарат. В его функции входило определять на каждом этапе социалистического строительства приорите-

ты распределения^{*}), а также подбирать, готовить и контролировать кадры руководителей всех звеньев народного хозяйства ("номенклатура"). Третьей её функцией было формирование и поддержание идеологии, считавшейся на тот или иной период "правильной" (в один период - ориентация на мировую революцию, в другой - на мирное сосуществование, в третьей - на что-то еще).

Помимо указанных структур, в общем механизме управления народным хозяйством особую роль играл Госбанк (о его функциях - в разделе 4.2).

Таким образом, реализуя марксистскую теорию, в России, СССР и соцстранах была построена в течение нескольких десятилетий совершенно уникальная, не существовавшая до того никогда и нигде, полностью искусственная структура общественных отношений, не имеющая практически ничего общего с экономизированными системами Запада. Чтобы вырастить в людях продукто-распределительный "зародыш" и развернуть его в структуру отношений, схематически изображенных на Рис.33, понадобилось выполнить целый ряд условий:

- ликвидировать (либо выслать из страны) всех людей-носителей прежних экономических отношений;
- "выкорчевать" с корнями почти все институциональные структуры прежнего общества (сначала хотели даже институт семьи уничтожить);
- оторвать крестьянские массы от земли и переместить их в индустриальные поселения (а сопротивляющихся - в ГУЛАГ);
- оставшихся в селе людей организовать в коллектизы и включить в общую индустриально-хозяйственную структуру;
- скопировать индустриальную модель промышленности США 1920-х годов^{**}) и воспроизвести её на территории СССР;
- наладить механизмы планового регулирования и распределения, приспособив к ним индустриальные и технологические отноше-

^{*}) Приоритеты распределения дифференцировались по принципам социальной значимости (шахтерам - больше как "передовому классу", врачам - меньше как интеллигенции) и производственной значимости (в ВПК - больше, в легкую промышленность - меньше).

^{**)} Перед индустриализацией руководство СССР специально посыпало большое количество инженеров в США и Европу. Они должны

ния (в частности, превратив "производственные технологии" в "социальные технологии", воспроизводящие определённый образ жизни и социальные отношения в производственных коллективах);

- упразднить денежно-финансовую систему, систему образования (заменив её специальной подготовкой) и правовую систему (превратив её в юридическую службу в рамках партийно-государственного управления);

- идеологизировать науку, в особенности общественную, поставив её также "на службу государству";

- саму власть превратить из институциональной структуры в привилегированную ("номенклатурную") социальную группу со своими особыми каналами распределения.

С тех пор как эти процессы стали осуществлять целенаправленно, сменилось уже четыре поколения. Ныне здравствующее население бывших республик СССР ни при каких других отношениях не жило. Социалистический "зародыш" разросся в сознании людей, деформировав практически все смысловые структуры и понятия. При этом он прижился, стал как бы своим для "человека социалистического", "естественным". В результате сознание наших людей очень сильно теперь отличается от сознания "человека экономического", живущего на Западе.

Все эффекты, которые были получены в ходе перестройки и экономической реформы, прямо свидетельствуют об этом: всех - от простого человека до президента - беспокоит прежде всего "социальная защита" от рынка, а не сам рынок. Идея выживания "трудовых коллективов" на бывших социалистических "предприятиях" превалирует над всеми другими идеями. Даже нарождающийся слой отечественных предпринимателей отмечен тем же "клеймом": самый процветающий бизнес у нас сейчас тот, который на Западе вообще считались подобрать приемлемую для советских условий модель индустриального развития. После многих обсуждений и дискуссий была выбрана американская модель - с тяжелой индустрией в качестве базовых отраслей, с железнодорожным транспортом как основным, с единообразной отраслевой структурой и т.п. Выбрали и начали энергично воплощать в жизнь. Между тем в 1932-33 годах разразилась "Великая депрессия". Как выяснилось, это был структурный кризис хозяйства во многих странах Запада, и в первую очередь - США. А у нас эта модель просуществовала вплоть до "экономической реформы" 1990-х годов.

ется криминальным - скупить подешевле, перепродать подороже. Российский деловой мир пока не в состоянии освободить своё сознание от основополагающего "ядра" социалистических отношений - продуктораспределения. И занимается в основном перераспределением продуктов и доходов, ничего общего не имеющего с предпринимательством инноваторского типа.

Социалистические отношения пустили в наших людях (в их сознании) чрезвычайно глубокие корни. По сути дела, эти отношения теперь институциализированы на уровне общественного сознания. И что бы теперь ни происходило вокруг, какие бы ситуации ни складывались, социалистические институции будут неизменно воспроизводить себя, побуждая людей к совершенно определённым поведению и действиям. Есть серьёзные основания считать, что такое будет происходить даже если общество окончательно отбросит коммунистическую идеологию, перестанет называть себя "социалистическим"*. От сформировавшихся структур сознания людей так же трудно избавиться, как, например, от способности думать на родном языке или от своей биологической наследственности.

4.2. Денежно-финансовые отношения в СССР

Особого рассмотрения требует вопрос с денежными отношениями в СССР и соцстранах: если заранее и сознательно строилась неэкономизированная структура отношений социалистического общества, откуда взялись тогда в ней "деньги"? Всё же рубли у нас есть и были практически все 70 лет Советской власти. Чем объяснить появление финансовых категорий при социализме (типа "прибыли")? Какова была роль Госбанка и его отделений в структуре социалистических отношений? Не прояснив эти и подобные вопросы, понять что-либо в процессах нынешнего "перехода к рынку" вряд ли возможно.

*). Основанием для такого вывода является то, что политические средства всегда соразмерны социальным структурам отношений и не в состоянии их превзойти. Одной из крупнейших заслуг К.Маркса является как раз то, что он показал, как можно политическими средствами манипулировать социальными организмами, всё время их переорганизовывая. Смена идеологий не меняет тип отношений, господствующих в обществе.

Если посмотреть архивные материалы экономических дискуссий 1920-х годов, в которых обсуждались проблемы создания нового социалистического общества, то можно легко заметить: вопрос о деньгах при социализме был поставлен одним из первых и обсуждался очень активно практически вплоть до начала индустриализации. Данный вопрос ставился примерно так.

Если будет создана "Единая общесоюзная фабрика", организованная государством из единого центра на индустриально-технологических началах, то зачем нам вообще нужны деньги и товарно-денежные отношения? Ведь мы можем заранее определить, сколько и каких предметов потребления требуется для нормальной жизни каждому советскому человеку, запланировать их производство и выдать каждому без всяких денег. А потом - по мере износа - заменить их на вновь произведенные. Всё это можно посчитать: и нормы потребления вещей, и нормы износа, и т.п.

Именно отсюда родилась идея Госплана: идея перерасчёта производимой продукции в распределяемые и потребляемые продукты. А "продукты" - не есть "товары". Товары - это то, что появляется на рынке, в структурах товарно-денежных отношений. А здесь предполагались совсем другие отношения. Рынок и товарно-денежные отношения - это возврат к капитализму, чего допускать никак было нельзя. Следовательно, надо создать особую структуру, особое учреждение - Госплан, где квалифицированные специалисты будут считать все нормы производства, распределения и потребления на все случаи жизни. Хорошо: считать, но как, в каких единицах?

По этому поводу произошла весьма острыя дискуссия между двумя "крыльями" тогдашней теоретической мысли: между так называемыми "товарниками" и "эквивалентщиками". Первые (во главе с Брускусом) доказывали, что Госплан должен и может делать все расчёты и пересчёты в натуральных показателях соответствующей продукции. И для этого нужны лишь единые расчётные таблицы. По ним и давать каждому заводу, что, сколько, в какие сроки производить и кому отгружать произведённое. Вторые утверждали, что таблицы-планы нужны, но для расчётов Госплана надо ввести ещё единый расчётный коэффициент, специальную счётную единицу, которая могла бы служить мерой для эквивалентных пересчётов: полуфабрикатов в готовую продукцию, сырья в полуфабрикаты и т.д. Разумеется, - говорил Г.Кржижановский (сторонник единого эквивалента), - это

будут не деньги в их экономическом смысле и в той функции, которую они выполняют при капитализме. Но счётная единица необходима, поскольку если планировать в натуральных показателях, то количество требуемых расчётов станет просто физически невыполнимым.

Победили в конце-концов "эквивалентщики": единый коэффициент пересчёта был введён. Назван он был традиционно - "рублём". А червонец, выпущенный во времена НЭПа, стал изыматься из обращения и вскоре вообще исчез из оборота.

Но здесь возникла новая проблема. Если в производственно-технологической структуре "Единой фабрики" достаточно было просто делать параллельный пересчёт в натуральных единицах и в специальных счётных единицах - "рублях", а сводные таблицы - только в "рублях". То с предметами потребления так не получалось. Заводу (например, металлообрабатывающему) можно запланировать поставку определённого количества чугуна или стали в тоннах (и "рублях") и он мог этот металл принять и переработать. Но когда начинали передавать конкретным людям распределяемую продукцию, то они вели себя "скверно". Оказалось, что заставить их ходить в одинаковых костюмах, есть одну пищу и т.п. - очень трудно. Люди обменивались между собой бесконтрольно (со стороны властей). Кроме того, один съедал 2 булки хлеба, а другой вообще хлеб не ел. Стали на каждом шагу случаться прочие подобные "рецедивы капитализма".

Тогда был найден палиативный выход: основные блага - жильё, детсады и т.п. - по-прежнему решили распределять через трудовые коллективы, по спискам предприятий, в соответствии с очередью на предприятиях. А ежедневные предметы потребления - распределять особым образом: через магазины "розничной торговли". Работа магазинов тоже нормировалась и фондировалась, но они давали возможность какого-то выбора продуктов людям. Тем самым "инстинкт обмена" можно было у них постепенно заглушить и подавить.

Для этого - помимо "рублей" как "расчётных коэффициентов" во внутрихозяйственном обороте продукции - решили выпускать особые "рабочие квитанции", по которым рабочие могли бы "отовариваться" в магазинах "розничной торговли". Практически это решение трансформировалось в выпуск в обращение особых "расчётных зна-

III

ков"*) , названных "наличными рублями" и предназначенных исключительно для приобретения по ним предметов потребления (позже появилось название "товары народного потребления" (ТНП), хотя, конечно, товары в такой структуре отношений появиться не могли: в разделе 3.2 мы показывали, что для этого они должны иметь возможность свободного движения. А это-то, как раз, и было невозможно: всё строго планировалось и целевым образом распределялось).

Тут же возник новый вопрос: сколько "наличных рублей" можно и нужно было выпустить в обращение (раздать на руки рабочим)? Этот вопрос тогда не казался тривиальным. Наличные рубли: - во-первых, не должны были "смешиваться" с "расчётными коэффициентами" (безналичными рублями). У них разные функции и те и другие должны были ходить по своим каналам, без каких-либо пересечений;

- во-вторых, "наличные рубли" не должны были превращаться в подлинные деньги (в капиталистическом смысле: на них нельзя было покупать трактор или любое другое средство производства; их нельзя было вложить в какое-то производство (инвестировать); наконец, они не должны были обозначать и фиксировать интенсивность движения товаров, как это делают настоящие, экономические деньги, см. Рис.8).

Они должны были быть - по замыслу создателей нового строя - инструментом социалистических отношений (кстати, этого не скрывали, наоборот, постоянно подчёркивали их "социалистическую сущность").

Тогда сколько их должно быть в обороте? Ответ был таков: наличных рублей должно быть столько, сколько произведено предметов потребления и распределено в розничную торговлю. Наличные рубли стал выпускать специально созданный для этих целей Госбанк. Он же обязан был тщательно следить, чтобы масса ТНП, ле-

*) На первых советских дензнаках, относящихся к описываемому периоду, так прямо и писалось: "Расчётный знак". Позже стали писать иначе - "Казначейский билет" и "Билет государственного банка". Но функции, которые при этом выполняли денежные знаки в социалистической структуре отношений, оставались неизменными вплоть до "перестройки": это были не более чем единые государственные "карточки" для опосредования социального распределения продуктов.

жащая на прилавках магазинов, строго соответствовала массе наличных рублей на руках трудящихся^{*)} (см. Рис.34). На схеме вос-

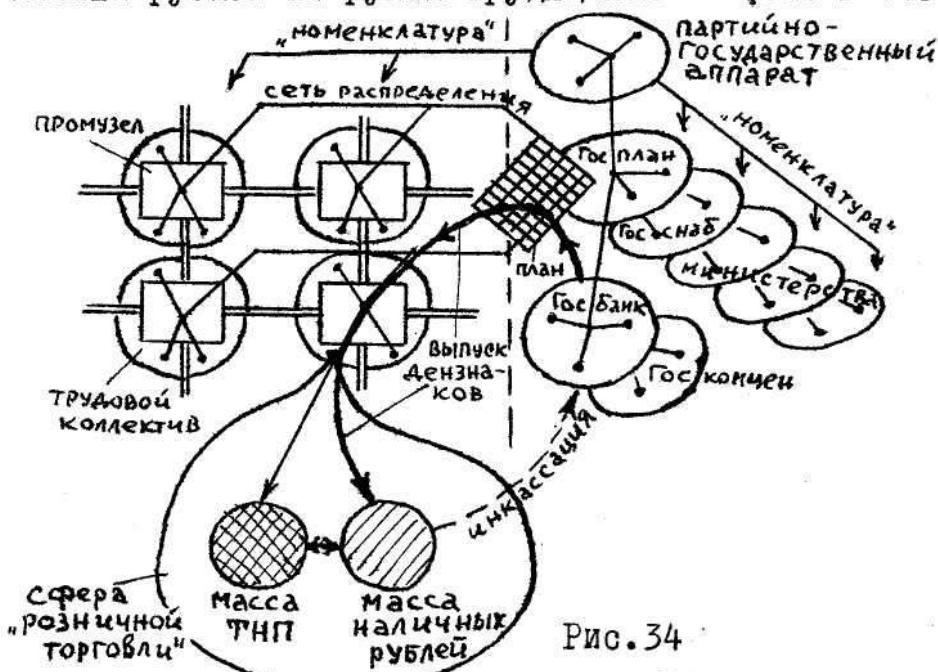


Рис.34

произведена та же структура, что и на Рис.33, с той лишь разницей, что пока зан "Госбанк", а также фрагмент сферы "розничной торговли", куда поступали фонди-

руемые ТНП, с одной стороны, и наличные рубли, получаемые трудящимися в качестве зарплаты, с другой. Масса ТНП должна была корреспондировать (в идеале – соответствовать) массе наличных рублей (с учётом их оборачиваемости: на Рис.34 цикл движения наличных рублей замыкается процессом инкассации – из магазинов рубли в обязательном порядке сдавались в Госбанк для повторного использования).

^{*)} Баланс ТНП и наличных рублей составлялся отдельно и независимо от оборота безналичных рублей. Это было предметом главной заботы Госбанка, поскольку как только "денег" становилось больше, чем имелось ТНП, они оказывались "пустыми", не обеспеченными. Если "денег" было меньше, чем требовалось, то распределённые по плану ТНП не доходили до адресатов.

В этом месте можно хорошо видеть принципиальное отличие экономических (полноценных) денег от их социальных "суррогатов": по некоторым оценкам, долларов США ходит по свету примерно в 6 раз больше, чем одновременно лежит на прилавках американских товаров. Но при этом доллар не становится "пустым", поскольку его сила обеспечивается не массой (количеством) товаров, а интенсивностью их движения (товарной активностью). Устройство денег совсем разное там и здесь.

В такой структуре отношений "Госбанк", конечно же, не являлся банком в экономическом смысле: он не выполнял полноценных кредитных функций, не выпускал в обращение ценные бумаги и т.д. и т.п.; всё это для работы народного хозяйства просто не требовалось. Госбанк был особой "расчётной конторой", определённым функциональным "колёсиком" в сложном механизме управления хозяйством страны.

Но чтобы Госбанк мог выполнять свои расчётные функции и контролировать массу наличных рублей, понадобилось создать еще одну государственную структуру – Госкомцен. Его назначение – установление "государственных цен" на продукцию и услуги, стабильных и, как всё остальное, планируемых. С рыночными ценами в экономической структуре отношений они тоже имели мало общего (см. раздел 3.10). "Государственные цены" должны были также служить инструментами государственного управления, средствами централизованного распределения. А поэтому их следовало сделать зависящими от многих факторов управления, в т.ч. от текущих политических установок партии и государства. Для этого Госкомцен пришлось разработать колоссальное число всевозможных нормативов для расчёта "государственных цен". Благодаря этому у государственных органов появилась реальная возможность "перекачивать" в одни места больше наличных рублей, в другие – меньше. Надо, например, увеличить социальную значимость шахтёрского труда – "обзывают" соответствующую продукцию большим количеством рублёвых единиц (утверждают большую цену) и туда начинает "течь" больше наличных денег, а соответственно и ТНП.

Такая система псевдоденежных расчётов довольно быстро вошла в режим стабильного функционирования. И никто, в общем-то, не путал "наличные деньги" с "безналичными". Понимали, что это просто разные, не смешиваемые вещи (как нельзя смешивать воду с молоком). Правда, потом вынуждены были еще много раз дифференцировать безналичные расчётные коэффициенты, разделять каналы для движения "разных безналичных"*. Но хозяйственники быстро научи-

*). По некоторым оценкам, в годы "застоя", т.е. в период окончательного оформления социалистической системы, разных "денег" в СССР насчитывалось несколько десятков. Хотя все они были "рублями", но рубль зарплаты – это не то же самое, что "рубль" командировочных или "рубль" капиталений. Никто и не пытался одни "рубли" заменять другими. Всем было ясно: у них разные функции.

лись отличать одни "деньги" от других. И всё работало достаточно стабильно. Рабочие и служащие получали свои тарифные ставки (зависящие от должности, но не от работы). Колхозники, как известно, вообще наличных не получали: только трудодни натуральными продуктами. Рубль не мог обмениваться на иностранную валюту (это были просто разные, невзаимозаменяемые сущности). А безналичных рублей никто никогда даже и не выпускал: все понимали, что это — лишь условные счётные единицы.

Первые предпосылки будущей катастрофы народного хозяйства были заложены примерно за четверть века до начала "перестройки".

После смерти И.Сталина и сделанных разоблачений культа личности стал резко падать энтузиазм людей. Надо было что-то делать для активизации работы "Единой Фабрики". В начале 60-х годов большая (первая после снятия "железного занавеса") правительственный делегация во главе с Н.Хрущёвым съездила в США. Помимо налаживания политических отношений между СССР и США, члены советской делегации решали там и другую задачу: смотрели, что можно позаимствовать у американцев в плане улучшения работы народного хозяйства. И оттуда привезли не только "идею кукурузы", но и "идею экономического стимулирования". Американским рабочим платили премиальные, если те лучше работали. Нечто подобное было решено внедрить и у нас.

Но откуда взять премии, если до сих пор рабочим выплачивался фиксированный тариф, а количество денег в обороте уравновешивалось количеством предметов потребления? Банк за этим тщательно следил. И тогда был придуман такой механизм. Было решено премии выдавать за счёт роста производства. Тогда же появились первые экономисты на советских предприятиях. Стали выделять приrostы производства продукции, начислять соответствующие премиальные фонды. Тут и обозначились первые неприятности: начали появляться "наличные деньги" с безналичных счетов. Однако Госбанк всё быстро пересчитал, упорядочил и ввёл в практику чисто "социалистические финансовые отношения". Расчёты теперь строились с помощью двойных, тройных и даже четверных пересчётов и перераспределений: первый блок оставался тем же — тарифные ставки со штатным расписанием; второй — премиальный фонд, который зависел от "процента освоения капиталложений". Но "процент освоения" мог быть слишком большим, поэтому Госбанк и Госплан наложили дополнитель-

ные ограничения: так появились "титулы новостроек" и "фонды зарплаты", которых до этого просто не существовало. Появилась новая категория: "прибыль социалистического предприятия", из которой стали образовывать разные фонды материального стимулирования *). Возникла сложнейшая система банковских финансовых пересчётов. С финансовыми отношениями в экономических структурах ничего общего эти "финансовые" пересчёты, разумеется, не имели (см. раздел 3.4). Это имело отношение к распределению продуктов и совершенствованию этого распределения в новых условиях социальной жизни советского общества.

"Остаточная прибыль" (та, что оставалась после формирования в установленном порядке всех фондов) изымалась в бюджет, причём безоговорочно. Надо сказать, что к тому времени (середина 60-х - 70-е годы) создатели и теоретики социалистической системы хозяйства, которые понимали, как и для чего всё делалось, начиная с 30-х годов, - ушли в мир иной. Им на смену пришли люди, которые ничего этого уже не могли помнить и не знали (т.к. фактическому устройству советской системы нигде не учили, на это существовало жёсткое "табу"). Новые люди уже не различали, где деньги, а где - "деньги", где прибыль, а где - "прибыль", где хозяйство, а где экономика.

Поэтому когда предприятия пытались найти способы увеличения "прибыли", то неизменно натыкались на то, что все избытки и не предусмотренные нормативами приrostы "прибыли" резались и изымались. Всё, что не было израсходовано в течение года, безжалостно аннулировалось. Для многих эта политика государства была непонятной: казалось, что это делается из-за непонимания на верхнем уровне управления того, что тем самым предприятиям связывали руки, пресекали инициативу.

*). До этого "прибыль" была ругательным словом, считалась чисто капиталистической категорией - инструментом эксплуатации трудящихся. "Предприятия" в структуре "Единой фабрики" никакой прибыли получать не могли: они обязаны были производить продукцию по плану, отгружать потребителям, за это получать зарплату. И всё! Никаких прибылей. А если возникала необходимость в оборудовании, надо было сделать заявку в Госплан. Он всё посчитает и даст, сколько нужно. Места для прибыли здесь не было.

Но это было не совсем так. То, что "связывали" – это, конечно, так. Но дело было не в непонимании высших руководителей. Устройство народного хозяйства было изначально таким, что оно в принципе не было ориентировано на какие бы то ни было изменения. Оно по замыслу создавалось стационарным, неразвивающимся^{*)}. Ст造илось с расчётом: раз и навсегда!

Поэтому, когда ввели экономические и финансовые новшества в структуру социалистических отношений, это стало очень сильно расшатывать всю систему. Соответственно, принимались меры и там, где можно было уменьшить раскачивание, – это делали. В частности, пресекались попытки неконтролируемого получения и использования прибыли, денег и всего остального.

Однако "джинн из бутылки" был уже выпущен. Мало кто из практиков вдавался в детали устройства народного хозяйства. Мало кого интересовало, что то, к чему они стремятся, – не есть прибыль по сути. Все понимали одно: раз "прибыль" получается расчётым путем в точках производства^{**)}, значит, её можно увеличивать даже не за счёт увеличения производства, а только вследствие определенным образом построенных социальных взаимоотношений. Например, если добиться в Госкомцене пересмотра оптовых ("закупочных") цен на твою продукцию, то "прибыль" – соответственно, всякие фонды стимулирования – можно было увеличить еще до начала производства. Были придуманы и другие приёмы.

Подобные тенденции стали очень мощными. В результате пришлось регулярно в централизованном порядке пересматривать структуру цен в народном хозяйстве ("упорядочивать" их, как это тогда называлось), чтобы хоть как-то удержать баланс дензнаков и предметов потребления. Всё это продолжало раскачивать систему.

^{*)} Понятие "развития" было подменено "количественным ростом". Именно в силу устройства народного хозяйства любые попытки перейти от "экстенсивного развития" к "интенсивному" всё время терпели крах.

^{**)} С экономической точки зрения – это чистый нонсенс, бессмыслица. В рыночной системе прибыль может образовываться только в точках реализации товара. Никому там и в голову не придёт считать прибыль до того, как продашь товар.

Тем не менее экономическая терминология всё прочнее и прочнее входила в советский обиход. Хотя надо подчеркнуть ещё раз: за всеми экономическими терминами ничего собственно экономического по своей сути не стояло. Это всё были социалистические заменители (суррогаты) экономических понятий, за которыми продолжала стоять планово-распределительная машина "Единой фабрики" на всю страну. Отношения между нашей "экономикой" (и её соответствующими атрибутами: "деньгами", "прибылью", "инвестициями" и т.п.) и собственно экономикой, существовавшей на Западе, было такое же, как между "градусом" и "градусом" – градусом географической широты и градусом температуры. Там и там – слово "градус". А что между ними общего. Ровным счётом, ничего. Слово одно, а реальности, которые им обозначаются, совсем разные. Точно так же и здесь.

Поддерживать иллюзию наличия в СССР экономики надо было в том числе и по идеологическим соображениям. Дело в том, что надежда на мировую революцию испарилась окончательно. И надо было чисто политически определяться в отношениях с Западом. Как известно, возникла идея "экономического соревнования двух систем" в рамках "мирного сосуществования". А чтобы соревноваться, надо играть в одну игру: нельзя соревноваться, когда один партнер играет в шахматы, а другой – боксирует. Поэтому и по этой причине стали усиленно переназывать и переобозначать все социалистические явления на экономический лад. И теперь, по прошествии трёх десятилетий, практически никто уже не помнит о всей этой истории и не различает: где "хозяйство", а где "экономика"? Это стало синонимами даже в устах крупных учёных и членов правительства. В результате у нас теперь осуществляется (якобы осуществляется) "экономическая реформа". Но нельзя ре-формировать, т.е. изменить форму того, что отсутствует как факт, что не существует в виде реальных отношений людей и устойчивых механизмов. За экономическими словами у нас совсем другая, неэкономическая реальность.

Если к автомобилю относиться так, как к подводной лодке, а дуршлаг использовать в качестве кастрюли, то каждому понятно, к каким эффектам это приведёт. Эффекты, которые мы получили за несколько лет "экономической реформы" в России – того же порядка, поскольку к неэкономически устроенному народному хозяйству стали разом относиться как к хозяйству, организованному экономически.

4.3. Процессы "перестройки" и "экономической реформы"

Таким образом, на протяжении 20–25 лет в структуры социалистических отношений проникала идеология экономизма. Результатом такого чужеродного проникновения явились перебои в работе народнохозяйственного комплекса. Эти перебои, накапливаясь, усиливали ощущения, что "всё прогнило" и что "дальше так жить нельзя". Но вместо того, чтобы остановиться^{*)} и тщательно проанализировать ту структуру отношений, которую несколько поколений советских людей складывали в течение семи десятилетий, найти "боловые" и неработоспособные места в этих структурах, чтобы правильно построить программу по изменению хозяйственных ориентиров развития страны, поступили иначе.

Была найдена другая "болевая точка", воздействие на которую позволило резко активизировать те процессы постепенного расшатывания и разрушения хозяйственной структуры, которые до этого шли, но медленно, "ни шатко – ни валко". Такой "точкой" оказался "клапан", жёстко отделявший безналичный рублёвый оборот от наличного. Примерно в 1988 году политическими методами удалось открыть этот "клапан": целый ряд кооперативов и других организаций получили право превращать безналичные счета в наличные дензнаки. Но если даже наличные рубли у нас не являлись деньгами в полном смысле слова, поскольку у них была другая природа и за ними стояли другие структуры общественных отношений, то уж о "безналичных рублях" и говорить не приходится. Это были вдвое не деньги. Они вводились в своё время только для удобства счёта. К деньгам сие никакого отношения не могло иметь. И в деньги безналичные коэффициенты счёта не были превращаемы ни при каких условиях. Поэтому-то Госбанк так зорко следил все эти годы за тем, чтобы, не дай Бог, такого не случилось, чтобы никому невозможно было безналичные рубли обналичить. В 20-х годах те, кто создавал новую общественную систему, прекрасно сознавали, что за этим последует неминуемый крах хозяйства и падение уровня жизни населения разом.

Но в 1988 году каналы оборачивания безналичных счетов предприятий и организаций в наличные рубли всё же открыли. Печатный

^{*)}

Такая возможность создалась в 1985 году, когда к руководству страной пришло новое поколение лидеров во главе с М. Горбачёвым.

станок заработал и огромная масса дензнаков попала в руки людей. И мигом "съела" имевшиеся на прилавках ТНП (см. Рис.35).

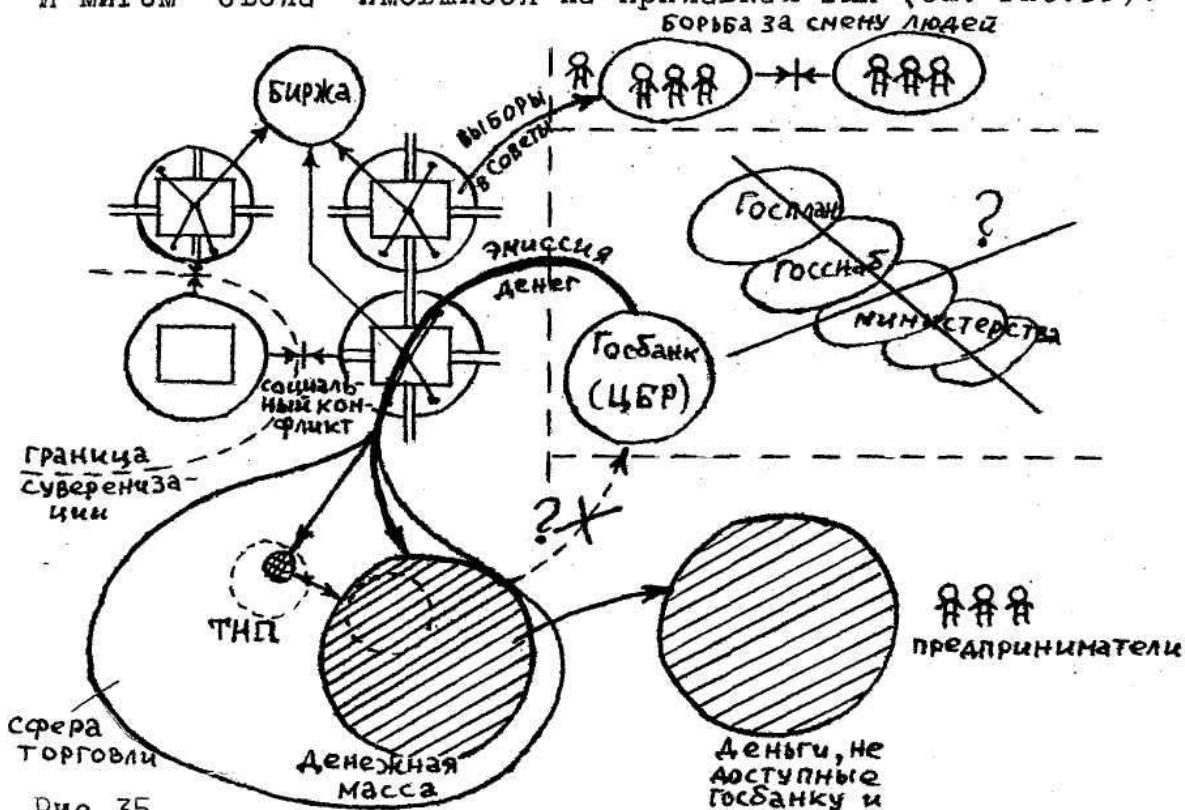


Рис.35

На рисунке это показано резким "раздуванием" денежной массы и уменьшением продуктовой массы. Когда продукты исчезли с прилавков, социальные коллективы зашевелились (ведь исчезло даже самое необходимое). И это стали использовать для того, чтобы через выборы в Советы^{*)} расшатать структуры КПСС и заменить людей в аппарате государственного управления (на Рис.35 это схематически показано в правой верхней части).

Появились большие наличные деньги – стали появляться и люди, к ним стремящиеся (на Рис.35 они обозначены как "предприниматели"). Деньги стали скапливаться у них. Кругооборот "налички", существовавший раньше, разорвался: деньги в банк больше не сдавали (точнее, сдавали лишь государственные магазины, но в них торговать стало нечем). Система единого централизованного снабжения перестала работать с упразднением Госплана и Госснаба. Но госпредприятиям надо было продолжать выпускать продукцию. Без плана поставок производственно-технологические связи стали рваться. Этим воспользовались, с одной стороны, предприимчивые лю-

^{*)} Снова всплыл лозунг "Вся власть Советам".

ди: они стали создавать "биржи", которые брали на себя, по сути дела, функции прежнего Госснаба. На Рис.35 показано место тех "бирж", которые стали, как грибы после дождя, расти в 1990-92 годах. Их за пару лет было создано в несколько раз больше, чем бирж существует во всём остальном мире. При этом на схеме хорошо видно, что эти "биржи" ничего общего не имели, да и не могли иметь с финансовыми институтами, называемыми "биржами", действующими в структурах финансово-экономических отношений Запада (см. раздел 3.10). Их назначением было "снять сливки" с ситуации резкого разрыва производственно-технологических связей между промузлами народного хозяйства. А когда хозяйственники ориентировались и стали заключать договора поставок напрямую, без посредников, "биржи" столь же быстро сошли со сцены, как и появились.

С другой стороны, ситуацией разрыва хозяйственных связей воспользовались политические силы в национальных республиках, чтобы разжечь социальные конфликты и разыграть "карту суверенизации". В результате Советский Союз "развалился" на части. "Единая Фабрика" распалась на куски, между которыми установили пограничные кордоны вновь образованных "независимых государств". Буквально на всех уровнях – от республик до отдельных промузлов – все, кому только было не лень, стали захватывать каналы поступления любых благ, пользующихся коммерческим спросом, и замыкать их на себя. Начался так называемый процесс "народной приватизации" – по сути дела оформление трудовыми коллективами имущества предприятий (промузлов), на которых они работали, на себя. Поскольку всё это делалось в спешке и без какой бы то ни было законодательной базы, многое по ходу просто разворовывалось. Госпредприятия стали превращаться в "промышленные колхозы", работающие даже с меньшей эффективностью, чем их сельскохозяйственные предшественники. Хотя формально они теперь носят названия "акционерных обществ", структура отношений на них осталась прежней, "советской": выживание трудового коллектива, как и раньше, стоит на первом месте. Никакого технического обновления в условиях обесценивания рублей^{*)} приватизированные предприятия осущест-

^{*)} Потеряв многих потребителей в своей стране, предприятия (особенно приватизированные) стали стремиться продавать свою

вить не в состоянии. А без этого "приватизация" вообще теряет всякий экономический смысл (на Западе, когда М.Тэтчер, например, осуществляла кампанию по приватизации устаревших государственных угольных шахт, то первое, что там делалось, это увольнялись все работники шахты и проводилась радикальная техническая реконструкция).

Увеличивать производство чего бы то ни было стало совсем не выгодно, поскольку после Указа президента "О мерах по либерализации цен", введённого в действие с 1992 года, появилась возможность произвольно вздувать цены *). Тем более это легко достижимо в нынешней России. Почему? Потому что, машинообразная производственно-технологическая структура "Единой фабрики" никуда не делась. Она просто распалась на куски. Но дело в том, что как и в любой другой машине, её части - обязательно были функционализированы. А что это значит? Это значит, что у нас были районы - "житницы", районы - "кузницы", районы - добычи сырья ("кладовые") и т.д. и т.п. И крупные (а затем и гигантские) промузлы, которые создавались в специализированных районах, неизбежно были монополистами по своему профилю. Для работы "Единой фабрики" - это было очень эффективно и выгодно. Когда же "фабрика" рассыпалась и каждый коллектив оказался "сидящим" на одном из ключевых "краников распределения", всё перевернулось. Теперь уже коллектив предприятия может произвольно диктовать свои условия, поскольку он - монополист. Развалить, разрушить его монополию невозможно: нового ничего не строится, а коллектив предприятия - монополиста "насмерть стоит" за выживание своего предприятия.

продукцию за рубеж, за валюту. Массовая тенденция к экспорту, прежде всего сырья и топлива, ещё больше подорвала работоспособность народного хозяйства, а рубль стал стремительно обесцениваться. "Падение" рубля, приобретшее невиданные масштабы, прямое следствие не только бесконтрольного перевода "безнала" в "нал", но и экспортной ориентации бывших флагманов социалистической индустрии - советских промышленных гигантов: чтобы экспорт был выгоден, надо чтобы курс рубля всё время снижался по отношению к доллару.

*) К рыночным ценам эти "цены" тоже не имеют отношения.

Борьба, которую ведут подразделения созданного Госкомитета по антимонопольной политике, с предприятиями-монополистами неэффективна и вообще - бессмысленна. Почему? Потому что сами предприятия (и их коллективы) не виноваты, что их такими с самого начала целенаправленно сделали. К тому же - это не "предприятия", существующие в экономической структуре отношений. Они только внешне (и то не всегда) похожи на западные предприятия. Перестроить, переделать или разукрупнить они себя не смогут никогда: трудовые коллективы деть некуда. Да и впрямую они вообще не перестраиваемы (создавались как неразборные, будто будут существовать вечно). Поэтому гораздо полезнее было бы (для всех: и для страны, и для самих коллективов) не бороться с ними, а использовать их возможности. А они есть, и немалые. Нужна только соответствующая организация деятельности.

Параллельно был запущен (а теперь всё время усиливается процесс наводнения страны долларами^{*)}). В условиях прогрессирующего обесценения рубля, доллары США стали надёжным ^{**)} средством, с одной стороны, сохранения накоплений, с другой - в экспортно-импортных сделках, которые стали вести предприятия и коммерческие структуры.

Само по себе хождение иностранной валюты в стране было бы не страшно, но при одном условии: если бы и в России хозяйство было организовано экономически и инфраструктурно. Тогда государство располагало бы соответствующими финансовыми механизмами, способными противостоять долларовой интервенции. Но ни того, ни другого нет и в помине. Более того, правительство пока даже не приступало к чисто организационным действиям, занимаясь в основном политикой. А поскольку нет у страны "финансового иммунитета" (обеспеченного соответствующими инфраструктурами и механизмами),

^{*)} По некоторым оценкам наличных долларов в России ходит уже больше, чем в США или в Европе.

^{**)} Хотя в 1993 году искусственными действиями удалось в течение нескольких месяцев удерживать курс рубля по отношению к доллару; при этом цены продолжали расти, в т.ч. и долларовые цены. Это означало, что в России случилось то, чего не наблюдалось нигде: стал обесцениваться даже доллар.

то "долларизация" может обернуться в скором времени прямой потерей независимости. Поскольку валюта – чужого государства, то и правила обращения с ней, организация ее движения – прерогатива данного иностранного государства. Поэтому под предлогом "упорядочения" валютного оборота сюда могут постепенно быть подведены "щупальца" финансовых инфраструктур США. Если такое случится, то сделать уже будет ничего нельзя: США будет просто эксплуатировать любые российские ресурсы, используя свои мощные финансовые механизмы. Россия окажется на том же "поводке", что и другие страны "третьего мира", давно потерявшие свою самостоятельность, хотя внешне, формально – независимы.

Таковы, в общих чертах, основные процессы, которые развернулись в стране с началом "перестройки", а затем и "экономической реформы". Теперь посмотрим: ведут ли эти процессы к "рынку" (понимая под этим термином не "базар", а рыночно, или экономически организованное хозяйство)?

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно посмотреть, способствуют ли эти процессы созданию условий, при которых экономические отношения людей будут складываться как бы "сами собой" (если необходимых условий не будет, то людей не заставишь вступать в экономические отношения: они всё равно будут делать другое, какими бы словами мы происходящее ни называли). Об условиях, необходимых для возникновения рыночных отношений, подробно говорилось в начале Главы 3. Вспомним их и сопоставим с происходящим в стране.

Так, одной из первых "перестроечных" кампаний было идеологическое шельмование административных методов управления. Это было обусловлено целями политической борьбы за власть в верхних эшелонах. Но "побочным" эффектом этой кампании явился развал производящих структур (технологии не могут функционировать без административного руководства) и беспрецедентное падение производства в стране. В итоге дефицит, существовавший и раньше, стал приобретать катастрофические размеры^{*}). Между тем, как отмеча-

^{*}) Здесь мы не должны поддаваться иллюзии, что прилавки магазинов и коммерческих киосков забиты сейчас товарами. Это товарное движение – не результат работы производящих структур России. Импортные товарные потоки обусловлены хождением в стране западной валюты (если убрать последнее, всё с прилавков мигом

лось в главе 3, одним из важнейших условий перехода от отношений распределения к отношениям экономического обмена является избыточность производства. Только одно это разом отрубало возможность движения к рынку: каждый – от отдельного человека до страны в целом – стал искать способы выжить за счёт перераспределения и передела всего и вся.

"Вирус суверенизации", вызвавший массовую социальную эпидемию всеобщего дележа, привёл к тому, что "единое экономическое пространство" движения товаров и рублей стало покрываться разнообразными кордонами и препятствиями. В результате было блокировано еще одно необходимое условие складывания рыночных отношений – наличие пространства свободного движения товаров.

Производственно-технологические связи, существовавшие ранее в едином народнохозяйственном комплексе, стали рваться. Появились псевдорыночные структуры: биржи, брокерские конторы и др., заменившие собой развалившийся Госснаб. Идея биржевой деятельности в сознании россиян стала связываться не с формированием и поддержанием устойчивости финансовой системы, необходимой в рыночном хозяйстве, а совсем с другим – с оптовой спекуляцией всевозможными товарами.

И таких эффектов, "торпедирующих" необходимые для становления рынка условия, уже получено бесконечное множество: правовые (в цивилизованном смысле) механизмы не вводятся; власть остаётся всё время нестабильной, поскольку зависит от конкретных людей и не опирается на инфраструктуры, необходимые всему обществу. Производства остаются монопольными, новый слой частных мелких производителей не выращивается. Коммерческим банкам не дают самостоятельности – держат на "поводках" субсчетов ЦБР, а расчётно-кассовые центры (РКЦ), через которые обязаны проходить все банковские перечисления денег, произвольно задерживают переводы, замедляя

исчезнет). Но это – не есть процесс интеграции в мирохозяйственную систему. При разрушенных и продолжающихся разрушении производящих структур, вкупе с полным отсутствием современных финансовых, информационных и других инфраструктур данный процесс "коррекции" страны за счёт импорта является не более чем механизмом современной экономической экспансии Запада и "ползучей" утратой независимости России.

движение денег, делая это движение несвободным, контролируемым. А это – еще один барьер на пути к рыночным отношениям, поскольку последние возникают только при свободном движении денег. Кроме того, коммерческие банки не становятся до сих пор финансовыми институтами, поскольку не выпускают и не регулируют оборот вторичной экономической семиотики. Коммерческие банки являются в лучшем случае современными "ростовщиками конторами" (дают деньги в рост). А это блокирует еще одно важнейшее условие современных рыночных отношений: возникновение виртуальных денег и – на их основе – рынка ценных бумаг, без чего инвестиции в высокотехнологичное производство принципиально невозможны. А без последнего – невозможно и всё остальное, что есть в теперешней экономике Запада.

Предпринимательство в России, не имея цивилизованных условий для своего существования, уже вырождается в полукриминальный спекулятивный бизнес, ничего общего не имеющий с западным предпринимательством инноваторского типа.

Данные эффекты привели за годы "перестройки" и "экономической реформы" к довольно значительным деформациям имевшейся до того структуры социалистических отношений. Однако они не изменили "генетики", категориально-смыслового "ядра" отношений, делающих их именно "социальными" и "социалистическими". Борьба здесь все равно идет за продукт. Меняются лишь способы его распределения и перераспределения: они становятся более гибкими и изощренными.

Между тем в экономической структуре отношений борются за обладание более совершенными способами деятельности, дающими выигрыш в товарообмене. У нас же никто уже не обсуждает проблемы совершенствования процессов деятельности – ни в промышленности, ни в сельском хозяйстве, ни даже в науке. Все хором твердят только о "выживании" при "переходе к рынку". Это прямо свидетельствует о том, что идея жизни и выживания любой ценой у наших людей многократно мощнее культурной (в европейской традиции) идеи общественного и деятельностного прогресса. И нельзя сказать: хорошо это или плохо? Нет для такого рода оценок никаких критериев. Более или менее ясно только одно: то, что предпочтительно с точки зрения европейского человека, отнюдь не является таким для россиянина с социалистической структурой сознания.

4.4. Критика схемы проведения реформы, предложенной МВФ

Положение усугубляется ещё тем, что в политических целях ведётся массированная идеологическая дезориентация людей. Речь идёт о получившей чрезвычайно широкое распространение интерпретации нашей, по преимуществу социальной, реальности с помощью экономической терминологии. Терминология эта слепо скопирована с западных учебников и имеет весьма отдалённое отношение к тем процессам, которые идут в стране. Это как раз тот случай, когда научные знания, полученные для условий одной общественной реальности, некритически распространяют на другую. Во всяком случае, "финансовая стабилизация", "либерализация цен" и другие шаги, объявленные в ходе экономической реформы, - явно из другой "оперы", из другого мира. Для данной страны - это разрушительные процессы.

В основу экономической реформы в России была положена, как известно, схема Международного валютного фонда (МВФ), разработанная группой ("семёркой") развитых стран для взаимоотношений с отсталыми странами (странами "третьего мира") с целью перевода их развития на экономические "рельсы", создания условий, чтобы с ними вообще можно было иметь дело странам с развитой экономикой (Рис.36). Логика действий в рамках этой схемы такова. На первом

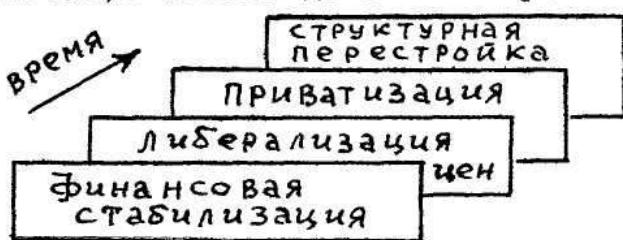


Рис. 36

ых стран для взаимоотношений с
целью перевода
сы", создания условий, чтобы с
странам с развитой экономикой
этой схемы такова. На первом
этапе надо во что бы то ни
стало стабилизировать ситуа-
цию на товарном рынке и в сфе-
ре денежного обращения (это
называлось "финансовой стаби-
лизацией", из чего видно, что

между денежным (ассигнационным, монетаристским) и финансовым оборотом – не делалось никакой разницы). Достижение такого рода стабилизации предполагало: жёсткие ограничения по зарплате, высокие налоги и кредитные ставки, разработку и реализацию бездефицитного бюджета, прекращение избыточной кредитной эмиссии, сокращение всех выплат из бюджета, в т.ч. на социальные нужды, в науку, сферу культуры и т.д. Цель этих действий – получение равновесия на товарном рынке. Если товар появится и будет "лежать" на прилавке из-за отсутствия платежеспособного спроса (а такое могло быть только при денежном дефиците), то следующим шагом можно было "отпустить" цены, "либерализовать" их.

Освобождение цен, как предполагалось, позволит тем производителям, которые производят конкурентоспособную продукцию, поднять цены и тем самым быстро накопить необходимый первоначальный капитал, который понадобится на третьем шаге - на этапе приватизации. Те хозяйствственные субъекты, которые смогли бы это сделать, получали возможность выкупить у государства наиболее перспективные предприятия. А дальше как бы "естественным образом" предполагалось, что новые хозяева приватизированных предприятий быстро осуществляют структурную реорганизацию хозяйственной системы.

Но давайте спросим себя: а при каких условиях в принципе возможна реализация реформы в подобной логике? Ответ достаточно очевиден: реформа должна быть ориентирована на модель "чистого рынка" (см. раздел 3.2). А что это значит? Это значит, что для достижения реформаторских целей нужно создать "муравейник" независимых производств; поверх - запустить свободную коммерческую торговлю; а государству заниматься "укреплением" рубля в пространстве движения денег (Рис.37).



Действия реформаторов:

- укрепление рубля
- насаждение свободной коммерции
- дробление "единой фабрики"

При такой схеме действий в принципе игнорируются целый ряд факторов и обстоятельств, без которых современные общественные (в т.ч. экономические и тем более финансовые) отношения существовать не могут. Так, в логике данной схемы вообще не предусмотрено место таким "мелочам", как особенности культурной доминанты народа, в чьей стране осуществляется реформа. Абсолютно не принимается во внимание, что современная государственная власть должна быть устроена не произвольным образом (куда "политическая кривая" выведет), а совершенно определенным образом (см. раздел 3.7). Наконец, логика реформы в данной схеме (в схеме "перехода к рынку") не придает никакого значения инфраструктурной организации общественного хозяйства.

Кроме указанных принципиальных моментов, есть еще и чисто внешние, поверхностные ограничения на применение подобной схемы. Нетрудно видеть, что страна, в которой может такая схема сработать, должна быть маленькой по размеру и в ней не должно быть

тяжелой индустрии. Почему? По простой причине: освобождение тарифов на транспорт и энергию в большой и индустриальной стране мгновенно "съест" все накопления капитала как раз у тех производителей, кто начнёт расширять производства. В результате денег для осуществления приватизации не будет.

Если же цены на транспорте и в энергосистеме не "отпускать", то избежать крупного бюджетного дефицита (и соответственно "финансовой дестабилизации") не удастся.

Кроме того, во всех странах "третьего мира", где МВФ применял подобные схемы, и частная собственность, и деньги, и свободный рынок, и мелкие производители уже имелись в наличии. Россия и по этому параметру не годилась для применения подобной логики. К тому же не афишируется, что даже в тех странах, где применение схем МВФ (страны Латинской Америки, Польша) считается успешным, разрыв с развитыми странами по-прежнему сохраняется. Почему известно: эти страны вынуждены теперь пользоваться мировыми инфраструктурами (финансовыми, информационными, торговыми, образовательными и другими). Они как бы всё время держатся на "поворотке": им не дают безнадёжно отстать и в то же время не дают приблизиться в развитии к передовым странам Запада.

В России с самого начала не было никаких объективных предпосылок для применения схем МВФ. В условиях monoструктурной организации хозяйства (по типу одной "фабрики" или корпорации) и большой территории повышение цен в одном месте неизбежно приводит к так называемым "ценовым волнам". И эти "волны" начинают совершенно бесконтрольно "гулять", вызывая удорожания по цепочкам во всех отраслях и сферах хозяйства. "Ценовые волны" неизбежно вызывают хаотические переливы денег и товаров из региона в регион. Рынок же при этом не насыщается.

Зависимость российского хозяйства от транспорта и энергоресурсов столь велика, что "отпуск" цен в этих сферах неизбежно приведёт к остановке многих производств, с одной стороны, и разрушит сами системы транспорта и энергоснабжения (поскольку из-за раскручивающейся спирали инфляции они не смогут поддерживать свою нормальную работоспособность, и тем более - развиваться), с другой.

Препятствием к финансовой стабилизации в России (если её реформировать в ориентации на "чистый рынок") будет не только

отсутствие собственной развитой финансовой сферы в современном её понимании (обращения вторичной экономической семиотики). Дело в том, что как существовало в социалистической системе хозяйства несколько расчётных единиц - "рублей", так и до сих пор эта специфика^{*}) российской денежной сферы никуда не делась. Более того - "разноцветность" денег приобрела еще более выраженный и изощрённый характер. Есть по-прежнему различие в наличных и безналичных рублях: покупательная сила их разная. В частности, есть группы товаров, которые можно приобретать исключительно за "нал". В других случаях наличная оплата даёт скидку в цене (по сравнению с ценой, оплаченной "безналом"). Есть деньги, полученные в виде дешевых государственных кредитов, а есть - дорогие, коммерческие. Рубли в коммерческом обороте совсем не те рубли, которые находятся на счетах государственных предприятий. Кроме того, есть "грязные" деньги (полученные криминальным путем) - они более дешёвые, чем те же рубли, но "незапачканные". Покупательная сила рублей в разных купюрах тоже разная (в силу "плохой" работы банковской сферы^{**}) коммерческий оборот денег в значительной мере осуществляется в крупных наличных купюрах - отсюда их "особая ценность"). Есть теперь даже "отрицательные деньги": так называемая "карточка", или деньги в виде задолженности предприятий друг другу.

Но самое "крупное достижение", полученное в ходе реформы в сфере денежного обращения, - это то, что покупательная сила денег (рублей и даже долларов) стала зависеть от того, по какой цепочке каналов они прошли (т.е. чисто от организационных факторов). Те коммерсанты и бизнесмены, которые до этого догадались, теперь имеют возможность организовывать такие цепочки каналов прохождения и "конвертации" одних рублей в другие, и в результате этого получать крупный "навар" из ничего. В большинстве же случаев пространства обращения рублей с разной покупательной силой и каналы их "конвертации" друг в друга складываются случайным образом. То, что учитывается через банки как движение денег,

^{*}) Наличие многих расчётных единиц - свидетельство неразвитости денежных отношений, их недостроенности.

^{**}) Т.е. работы не как финансовой инфраструктуры.

очень сильно отличается от реальных процессов движения товаров, и тем более – производства. Зачастую эти процессы никак не корреспондируют друг с другом^{*}). Всё это приводит к непредсказуемым скачкам рубля в сторону его удешевления в обмене на валюту. Гораздо больше, чем дополнительные выбросы кредитной эмиссии ЦБР.

С приватизацией в России тоже возникли практические трудности, не предусмотренные схемами МВФ. Дело в том, что на этот процесс разные "действующие лица" стали смотреть совершенно по-разному. Поскольку идеологически "приватизация" подавалась в средствах массовой информации как "справедливый возврат имущества народу", массами постепенно завладела идея "народной приватизации". Каждый коллектив теперь хочет во что бы то ни стало "получить свой кусок" общественного "пирога".

Власти (прежде всего местные) смотрят на "приватизацию" как на возможность, во-первых, избавиться от обузы убыточных, дотируемых из бюджета объектов хозяйства (городского и областного); а во-вторых, еще и пополнить за счёт продажи этих объектов городские и областные бюджеты.

Есть силы (и немалые), которые стремятся использовать кампанию приватизации для того, чтобы оформить на себя, легализовать владение хозяйственными объектами, которыми до того они управляли либо которые контролировали "теневым" образом.

Экономический же смысл приватизации вообще состоит в другом: приватизированное хозяйство должно работать более эффективно. Реформаторский смысл приватизации – в том, чтобы с её помощью осуществить структурную перестройку и сменить тем самым ориентиры хозяйственного развития.

То, как сейчас осуществляется приватизация, не отвечает ни её экономическому, ни реформаторскому смыслу. В результате очень скоро выяснится, что "приватизация" в России ни к каким изменениям не приводит: технологическую модернизацию осуществить не удастся из-за её дороговизны и отсутствия накоплений у трудовых коллективов приватизированных предприятий; управление на акционированных предприятиях тоже не изменится опять же по внешним

^{*}) Это лишний раз говорит о том, что реальные процессы не поддаются описанию в терминах экономических теорий Запада. Их надо описывать по-другому.

обстоятельствам; к тому же в условиях отсутствия накоплений основная приватизация может произойти только путем бесплатной раздачи (с помощью ваучеров). А последнее способствует разбазариванию и разворовыванию ценностей.

Наконец, если говорить о современной цивилизованной собственности, то (как уже отмечалось в разделе 3.8) владения большими технологическими и производственными системами в их натуральном виде вообще теперь не может быть. Это всё уже давно кануло в Лету. А поэтому нынешний дележ госимущества в России ведёт прямо в обратную сторону от отношений собственности в современных структурах рыночных отношений. Очень скоро обнаружится, что приватизированное имущество всё равно государство вынуждено будет контролировать. А следовательно это не будет собственностью (поскольку "собственность" по понятию не допускает вмешательства извне). Поэтому к "приватизации" будет быстро потерян всякий интерес.

Всё это говорит только о том, что условий для проведения экономической реформы в России в логике МВФ не было изначально. Неслучайно поэтому эту логику и не удалось соблюсти на практике: либерализацию цен начали до достижения финансовой стабилизации; приватизация затянулась и скоро потеряет актуальность и смысл; а до структурной перестройки хозяйства так и не дошли. Зато получили ряд "побочных" эффектов – от серии социальных конфликтов (в т.ч. в верхних эшелонах власти) и катастрофического падения производства (больше, чем во время войны) до платёжного тупика и "вымывания" денег и ценностей в такие каналы, которые стали практически недоступны правительству РФ и ЦБР.

4.5. Характеристика текущей ситуации и проблемные точки

Если попытаться теперь выделить в нынешней ситуации пореформенной России основные моменты, то можно назвать две тенденции, которые находятся в неустойчивом равновесии и определяют все остальные "естественные" процессы изменений: с одной стороны, происходит постоянное разрушение и разложение прежних структур и отношений; с другой, – столь же неуклонно складываются новые отношения и структуры. Становление новых отношений идёт не по пути "чистого рынка". Процесс этот гораздо сложнее и включает в себя:

- а) гипертрофированное и неконтролируемое развитие тех элементов, которые в социально-производственной структуре отношений народного хозяйства были неразвиты или вообще находились в подавленном состоянии. Это прежде всего торговля (коммерция) и денежное обращение;
- б) распространение современных общественных и финансовых технологий (банковских, фондовых, страховых и др.);
- в) восстановление общей институциональной формы социального сознания, которая господствовала в советском обществе: принцип "социальной матки" и "кормления" за счёт чувства принадлежности к ней остаётся ведущим и в новых структурах (см. Рис.38);
- г) высвобождается жизненный и хозяйственный инстинкт народа; активность человека приобретает собственную смысловую компоненту.



Рис.38.

Одновременно идёт разложение производящих структур, размытие и деградация инфраструктурных ресурсов. "Коррозия" государственной власти приводит к усиливающемуся процессу регионализации. Равновесие между этими тенденциями шаткое, попеременно начинает преобладать то одна, то другая тенденции. Отсюда перманентная политическая нестабильность.

Важной особенностью текущей ситуации является то, что Россия вступила в полосу "короткоживущих" структур и отношений. Это находит выражение в том, что любые структуры, которые создаются (хоть новые, хоть преобразованные старые), - создаются на весьма короткий срок. Внешние обстоятельства вынуждают их всё время, как хамелеонов, менять "окраску" (вывески, формы и т.п.). За очень короткий промежуток времени одни и те же люди успели пройти через целую вереницу таких структур-однодневок: кооператив - малое предприятие - биржа - холдинг - инвестиционный фонд и т.д. и т.п. При этом, однако, все строятся предельно однотипно: в ориентации на монополизм и самодостаточность, а также - личные связи.

Если полоса "короткоживущих" отношений затянется, то не исключено, что Россия может "рассыпаться" на множество региональных образований с неустойчивыми формами власти, конфликтными взаимоотношениями, нестабильными принципами взаимных расчётов и

относительно низким уровнем жизни населения. При этом они, вероятнее всего, будут тяготеть к разным центрам мирового развития: одни - к Европе, другие - к Америке, трети - к Ближнему Востоку, четвёртые - к Дальнему, оставаясь тем не менее на их периферии.

Устойчивость равновесия определяющих нынешнюю ситуацию тенденций может быть усиlena за счёт:

1) ускоренного освобождения жизненного и хозяйственного инстинкта народа. Это может произойти довольно быстро, если снять пресс мощной идеологической обработки в рамках эконом-реформизма;

2) создания специальных научно-образовательных структур, обеспечивающих выработку рационально-критического отношения к происходящему вокруг, выявлению сути складывающихся ситуаций (но не только в политическом аспекте). Это даст возможность развить в российском обществе инженерное отношение к общественным процессам, позволяющее управлять ими в разумных пределах, без шоковых травм людей и хозяйственных катастроф;

3) создания нематериальной хозяйственной сферы, куда прежде всего следует отнести развитую сферу финансов, позволяющую организовывать и регулировать современные структуры технологизированного производства.

Соответственно в проектах и программах следует предусматривать механизмы заполнения перечисленных трёх общественных ниш, которые стабилизируют ситуацию, но которые пока практически пусты.

Прежде чем говорить о конкретных проблемах, актуальных в настоящее время, и подходах к их решению, нужно остановиться ещё на одном понятийном различении, пока полностью игнорируемом. Нужно различить ряд понятий: "трансформация", "революция", "развитие", "реформа".

Под "трансформацией" будем понимать насильственные (но не военными средствами) изменения сложившихся ранее отношений в обществе, не вырастающие из его природы.

Если трансформация осуществляется с помощью военного переворота, то это "революция".

"Реформа" всегда противостоит "трансформации" и предполагает изменение общественных отношений соразмерно возможностям и

внутренней природе конкретного общества (народа). "Реформа" близка к понятию "развитие общества". Но про последнее мы не можем говорить априорно; оно имеет смысл только в ретроспективе, когда уже известно конечное состояние, которое можно сравнить с исходным.

"Трансформация" часто оправдывается только идеологически: тем, что новые отношения, которые должны быть построены в замен существующих, якобы "более прогрессивны". Для осуществления трансформации обязательно нужно иметь уже готовый образец новых отношений и действовать проектным способом (см. раздел 5.1). Трансформация требует жёсткой организации и редко удается на практике. Это всегда процесс весьма болезненный. Типичными примерами общественных изменений по принципу "трансформации" были действия Петра I и социалистическая индустриализация. Ориентация российского правительства "реформаторов" в действительности является ориентацией на превращение социально-производственных отношений советского общества в отношения "чистого рынка", т.е. стопроцентно трансформационные.

"Реформа" - это, наоборот, такая совокупность действий, которые направлены на создание условий, обеспечивающих как бы "естественные" изменения общественных отношений. Но так, чтобы они в результате реформы не просто изменились, а перешли на качественно иной уровень. В состав таких реформаторских действий обязательно входит внесение в общественную среду сначала слабых "зародышей" других отношений (при трансформации новые отношения сразу задаются как господствующие). При осуществлении реформ новые отношения в виде "зародыша" вносятся (вводятся) в чужеродную среду, в результате он сам ("зародыш") меняется в процессе роста, а также меняет или оказывает влияние на отношения с другой категориально-смысловой "генетикой". Проблема же любой реформы состоит в том, чтобы обеспечивать такие условия, в которых и "зародыш" новых отношений не был бы уничтожен до тех пор, пока окрепнет, и чтобы в итоге получить качественно новый "гибрид" общественных отношений. А чтобы иметь критерий "новизны", с которым можно было бы сравнивать ход реформы, у реформаторов должен присутствовать в общем пакете реформаторских разработок блок "исторической перспективы", придающий исторический смысл изменениям (существующие образцы общественных отношений, в т.ч. на За-

паде, - это всегда уже пройденное историей, а потому они в принципе не могут служить основой для проведения реформы; тем более это относится к идеям "чистого рынка", который уже нигде в мире, и в первую очередь - развитых странах, не существует).

Примерами реформ обоснованно могут считаться действия С. Витте и П. Столыпина в начале XX в. Действительной реформой была и реформа образования^{*)}, разработанная группой М. Сперанского в 1802 году и внедрённая в качестве "зародыша" в патриархальную "почву" России в 1804 году по Указу Александра I.

Очень важно отметить, что в основе любого глубокого реформирования общественных отношений должны лежать изменения в форме и содержании образования. Именно это позволяет сначала вырастить слой "новых людей", которые затем оказываются в состоянии произвести изменения и в других структурах отношений соразмерно их внутренней природе.

Если теперь в контексте сказанного выше опять вернуться к нынешней "экономической реформе" и попытаться выделить проблемные точки, которые образовались в результате попыток её проведения, то можно отметить следующее.

Идеология "экономического реформизма" ("перехода к рынку") не отвечает исторической перспективе мирового развития и следовательно скоро будет сама собой отторгнута как внутри страны, так и мировым сообществом. Цели реформы могут определяться только ответом на вопрос: что сегодня и в ближайшей перспективе будет определять силу и могущество современного государства?

Анализ показывает, что силу и могущество государства в современном мире определяют:

а) развитые финансовые, интеллектуальные (информационные, научные, образовательные) и материальные (транспорт, связь, инженерные коммуникации) инфраструктуры;

б) способность образовывать региональные, межгосударственные, транскультурные структуры, позволяющие сочетать стабиль-

^{*)} Система образования - многоуровневого, бессословного, бесплатного, передового по своему содержанию - не была скопированной ни откуда. Наоборот, перенимать опыт в Россию потом ездили и немцы, и американцы, и другие. Её результатом стала плеяда российской разночинной интеллигенции и небывалый всплеск литературы, искусства, науки в России XIX века.

ность и развитие (примеры: Азиатско-Тихоокеанский регион, объединённая Европа);

в) владение региональными (мировыми) сетями коммуникаций (в т.ч. военными).

Для России это означает, что цели её самостоятельного развития лежат в области создания и владения региональными инфраструктурами на Евроазиатском континенте, используя при этом свои интеллектуальные и другие ресурсы.

Поэтому в идеологическом плане проблемой является замена идеологической рамки "эконом-реформизма" на рамку идеологии современного государства как полирегионального центра.

В организационном плане основная проблема состоит в том, что оказывается практически невозможно огромной России сразу целиком и единообразно перейти к новому типу отношений. А переходить надо (в т.ч. и создавать слой современных экономических отношений), поскольку без этого нормально жить в современном мире Россия не сможет: её будет постоянно "ликвидировать". А у западных стран будут всё время "чесаться руки" вмешаться в ход российских событий, хотя бы из-за боязни, что многочисленное ядерное оружие может попасть в неконтролируемые ситуации. Без современных финансово-экономических отношений Россия не сможет даже границы открыть, как это давно уже существует в развитом мире.

Невозможность единообразного и разового перехода к новым отношениям связана и с трудностями (в т.ч. кровью) подобных трансформаций (ибо это уже будет не реформа). Если же придерживаться рамок реформы, то это будет означать, что создание (выращивание) собственных конкурентоспособных (с западными) хозяйственных, экономических и финансовых механизмов может реально осуществляться только на уровне городов и областей (регионов). Следовательно появление реалистичных проектов реформирования общественных отношений можно ожидать только в городах и регионах. Ситуация такова, что на центральном уровне ещё долго не смогут отказаться от политизирующих действий. К реформам они отношения иметь не могут.

В содержательном плане канву актуальных проблем современной России задают следующие разрывные моменты текущей ситуации.

1) Вместо структурной реорганизации хозяйства происходит интенсивный развал прежней социально-производственной системы на

множество отдельных производств, которые сами по себе (в рыночной среде) нежизнеспособны. Наличие только денежного (монетаристского, ассигнационного) оборота без специальных финансовых механизмов делает невозможным нормализацию промышленного производства, а тем более его технологическое и инфраструктурное развитие.

2) Денежное (рублёвое) обращение остаётся недостроенным, о чём свидетельствует наличие многих "рублей" с разной покупательной силой ("разноцветные деньги"). Это в условиях выпавших из хозяйственного оборота производственных и инфраструктурных ресурсов, а также при применении современных западных финансовых технологий (банковских, инвестиционных, страховых, трастовых и др.), только усиливает общую ситуацию раз渲а и стагфляции.

3) Сдержать инфляционные процессы пытаются двумя способами: ограничением выпуска (эмиссии) денег в обращение и административным регулированием цен. То и другое оказывается неэффективным в условиях параллельного существования двух чужих друг другу общественных образований с разной категориально-смысловой "генетикой": полуразрушенной (но не уничтоженной*) социально-производственной системы и "почти рыночных" новых структур отношений. Ограничения и сдерживание движения денег обостряет кризис неплатежей в производящих структурах и социальную напряженность в обществе. А административный контроль за ценами становится вообще недейственным в силу потери государственного контроля за каналами движения товаров.

4) Проблема приватизации (частной собственности) с помощью стандартных механизмов акционирования предприятий в специальных условиях существования социально-производственной системы становится неразрешимой, поскольку: либо этот процесс вырождается в

*.) Уничтожить её даже при большом желании и упорстве весьма трудно. Она в своё время создавалась специально для выживания больших масс населения во враждебной среде. Имеет колоссальный запас прочности, чрезвычайно жизнеспособна и может долго существовать в угнетённом состоянии. Даже при жесточайшем дефиците любых ресурсов. Даже если половина населения при этом будет потеряна. В силу этих особенностей борьба с такой системой может стать "сизифовым трудом".

"эпидемию" дележа госимущества (при этом рынок ценных бумаг остаётся мёртвым и технологическое развитие - невозможно), либо порождает спекулятивный бизнес на ценных бумагах (ваучерах), не затрагивающий производственных, инфраструктурных и земельных ресурсов и не вовлекающих их в хозяйственный оборот.

5) Проблема бюджетного дефицита - вторична. Её решение зависит от процессов, протекающих совсем в другой плоскости - в плоскости государственного устройства. Поэтому попытки решать её "в лоб" оказываются столь же эффективными, как и лечение болезни с помощью сбивания температуры у больного.

Россия всегда имела отличное от западных образцов государственное устройство. Если для Запада характерна "власть - форма", то для России - "власть - скелет", пронизывающий все ткани общественного организма. Деградация и ослабление государственной власти в России произошли из-за попыток навязать ей чуждые, не укоренившиеся в сознании и культуре народа демократические (в западном смысле) формы государственного устройства. Из этого ничего всё равно не вышло, но породило массу проблем, в т.ч. бюджетный дефицит и невозможность существования научных, образовательных, культурных и других необходимых обществу сфер деятельности.

Рано или поздно в России неизбежно будет восстановлена адекватная структура государственно-властных отношений. Но для последней характерны два типа других проблем:

а) как обеспечить развитие хозяйства? (при стопроцентной государственности это невозможно);

б) как обеспечить свободу узких слоёв активного населения? (кому она действительно жизненно необходима^{*}).

Если говорить в целом о текущей проблемной ситуации, то можно констатировать: происходит распад отношений между сферами денег, производства, инфраструктурными ресурсами и оборотом земель. Проблема взаимно согласованного ввода в оборот производственных мощностей, инфраструктурных ресурсов и земель состоит в том, что необходим особый механизм управления наращиванием их качества.

^{*}) Ментальность россиян такова, что большинство склонно к коллективным формам жизни. И если им дать действительную свободу (в т.ч. и от коллективов), то они просто не знают, что с ней делать (кроме участия в социальных конфликтах).

Чисто экономические отношения здесь не помогут. Наоборот, именно благодаря этим отношениям ресурсы сейчас вымываются из обращения, монополизируются, ухудшается их качество. Такое управление возможно через развитую финансовую систему, которую специально под указанные выше проблемы необходимо строить на региональном и городском уровнях.

Суть возможного решения с помощью финансовых механизмов актуальных проблем состоит в том, что финансовые ресурсы, направляемые на развитие производства, технологий и инфраструктур, должны быть "вынуты" из инфляционной спирали и не зависеть от колебаний курса рубля к доллару.

Работа таких региональных финансовых механизмов способна позволить решить и проблему полноценных конвертируемых денег в России. Но чтобы такое могло произойти практически, нужно ещё уметь разработать и реализовать подобные проекты и программы.

О возможных подходах к таким проектам и программам – следующая глава.

ГЛАВА 5. ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВО-ИНЖЕНЕРНЫМИ СРЕДСТВАМИ

5.1. Три методических подхода к решению проблем

В предыдущей главе была рассмотрена ситуация общественной жизни СССР и России, как она разворачивалась в последние десятилетия и годы. Эта ситуация задаёт некоторые объективные условия нашего существования: начиная с того, что мы живем в России и говорим на русском языке^{*)}, и кончая тем, что у нас за плечами 75-летняя, а за ней еще тысячелетняя история. Российские люди такие, какие они есть. Это – объективный факт, от которого никто из россиян освободиться не в состоянии. Впрямую человек ситуацию своего существования изменить не может. Мы все ею как бы "позвя-заны".

^{*)} А это очень сильно сказывается на понимании общественной реальности: то, что понятно говорящему на русском языке, никогда не понять тому, кто владеет только английским или китайским. Культура народа живет в языковой среде.

Но если только на ситуации и сосредотачивать своё внимание, то может возникать ощущение полной безысходности. Тем более будет казаться, что уж на уровне города или региона точно ничего изменить нельзя. Однако – это только наполовину верно. Потому что, с другой стороны, объективному положению дел может (и должна) противостоять человеческая субъективность. И оно фактически так в жизни и происходит: каковы бы ни были обстоятельства, люди своей активностью, своими действиями меняют эти объективные условия жизни. Если бы это было не так, человечество до сих пор было в пещерах.

Поэтому если кто-то ставит перед собой цель что-то в этой жизни изменить, он, конечно, должен учитывать общественную ситуацию, в которой живёт. Но начинать следует с личной субъективности, потом переходить к субъективности групповой, городской и т.д. Расширяя её, пытаясь захватить и прорвать эти объективные обстоятельства жизни, а, может быть, и поставить их себе на службу, на службу делу.

То, что будет обсуждаться в данном разделе и данной главе, – это инструментарий разворачивания такой субъективности. Или, иначе говоря, – разворачивание "активной позиции". Почему "инструментарий"? Потому что, если позиция активная, но не вооружена необходимыми средствами, то мы получим "социальную активность". Т.е. имеется в виду тот случай, когда человек будет кидаться на баррикады или бороться сразу со всем на свете. Ситуации проявления чисто социальной активности нас интересовать здесь не будут.

Если же мы хотим изменять ситуацию систематически, технически и целенаправленно, то нам нужен специальный инструментарий, средства, позволяющие это делать. Средства прежде всего логические и мыслительные. Инструментарий – это и есть культурные нормы и образцы деятельности, о которых речь шла в разделе 3.5. Поскольку если человеку будут даны новые способы работы и он усвоит их, то он, в какой-то мере, станет уже другим. И своей деятельностью будет постепенно менять и внешние обстоятельства, задавать собой сдвиги общественной ситуации.

Первое, что человек должен сделать, – задать себе вопрос: согласиться или нет с существующей ситуацией? Если он соглашается с ситуацией, в которую попал, для него всё остаётся по-старому. Активную позицию ему уже не занять. Если же не соглашается, то он должен поставить себе цели движения. Ситуация его уже не

должна держать. И он за ситуацию — держаться тоже. Цели для своего движения можно поставить, только мысленно освободившись от ситуации, в которой жил (Рис.39).



Рис.39

желаемой реальности.

Но здесь могут возникнуть первые трудности. Дело в том, что человек далеко не всегда действует в соответствии с целями. Чаще он действует по инерции, по привычке, сложившейся в его предыдущей жизни. Целевым образом действовать, значит, — противостоять окружающей обстановке, существующей ситуации и привычкам, в этой обстановке сложившимся.

Бывает и по-другому: человек противостоит ситуации, но действует по некой известной норме (по образцу, прототипу), которая ему вменена образованием и воспитанием. В таком случае его целевая деятельность тоже будет невозможна: норма его будет "держать". Цели возникают тогда, когда человек не хочет (или не может) действовать по норме (в т.ч. профессиональной), а хочет её изменить (сделать адекватной ситуации или сделать вклад в профессиональную культуру — мотивы здесь могут быть разные).

Таким образом, постановка собственной цели всегда означает, что человек как бы ставит себя в позицию двойного противостояния: он отрицает и не хочет следовать известным нормам, с одной стороны, а также противопоставляет себя существующему положению дел, с другой. И это различие между профессиональными нормами, с одной стороны, и объективным положением дел (ситуацией), с другой, — есть то первое пространство (различительность), в котором цель может быть поставлена (Рис.39). Если этого не различать, то нельзя сделать даже первого шага.

Ну, хорошо, "забросили" в будущее наше мысленное представление о "хорошей жизни". Выполнили первые необходимые условия: это

"Цель" всегда носит не объективный, а субъективный характер, ибо её ставит человек (субъект). Он как бы забрасывает в будущее желаемое представление, которое хотел бы видеть реальным. "Цель" — это мыслимый "заместитель" желаемой реальности"

целевое представление ни с нормами не совпадает, ни, тем более, с существующей ситуацией. Как теперь эту цель достигать?

Здесь нужно сказать: та цель - не цель, которая не имеет за собой "средств" достижения. Без средств это будет просто благое пожелание. Однако далеко не любые средства здесь подойдут. Потому что, если мы используем старые средства (известные способы), то они быстро приведут нашу цель либо к нормативному состоянию, либо затянут обратно в реальную ситуацию (из которой хотели выбраться).

В этом месте возникает важный момент. Если есть цель и есть средства её достижения, то существующая ситуация носит "задачный" характер: её можно оформить как стандартную задачу и отдать решать профессионалам. Если же необходимых для достижения цели средств нет (цель в этом случае недопоставлена, недоделана), то вы попадаете в "проблемную" ситуацию. Или - в проблему. Представление в будущее "забросили", а двигаться в этом направлении не можем. В таком случае логическая схема Рис.39 становится не-

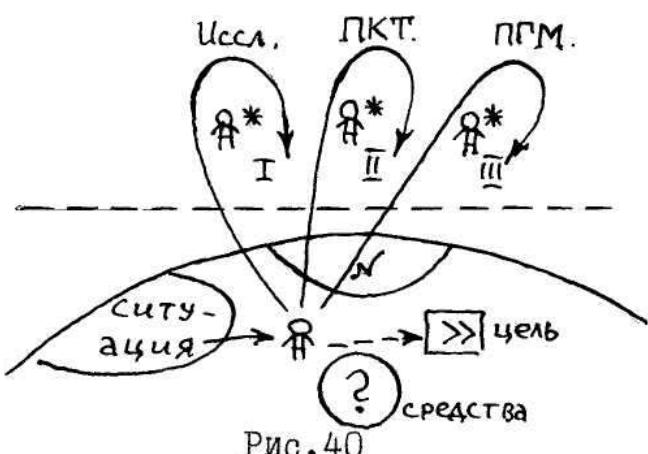


Рис.40

достаточной. Если средств нет, то мы должны по-новому определять нашу ситуацию и цель. В нижней части Рис.40 воспроизведена предыдущая схема, где мы выяснили, что вместо средств у нас "пустое место" (знак вопроса). Следовательно, нам надо в следующем мыслительном (рефлексивном) уровне попытаться сделать серию необходимых и изобретений. Существуют три главных подхода, в которых могут быть получены (изобретены) нужные средства достижения цели: I - исследовательский (иссл.), II - проектный (ПКТ), III - программный (ПГМ). На Рис.40 соответственно показаны эти три возможные траектории мыслительной работы фигуры со звёздочкой ("активной позиции").

I вариант - исследовательский*) - в подобных ситуациях применяется чаще всего. Но он достаточно дорогостоящ и длителен. А

*) Мы на нём подробно останавливаться не будем. Это дело наук, а не инженерии.

кроме того, его применение затруднено еще и тем, что в нашей стране подлинные гуманитарные и общественные знания длительное время не развивались по известным причинам (см. раздел 4.1).

5.2. Проектный подход

П-вариант состоит в том, что можно пойти проектным путем. Этот путь применяется тогда, когда мы подозреваем, какого рода средства нужны, только точно не знаем. На Рис.4I изображена принципиальная схема движения в проектном подходе. На схеме выделено три мыслительных пространства, определенным образом конфигурированные друг относительно друга: "прошлое", из которого мы вышли; "настоящее", где мы разрабатываем некий проект (ПКТ); "будущее", в котором мы осуществляем "привязку" нашего проекта к реальной обстановке.

Рис.4I

Под "проектом" в данном случае понимается некоторая целостная картина будущего состояния, что-то вроде желаемого "светлого будущего". Если хватает воображения нарисовать такую картину, то дальше путь таков: картину (ПКТ) держите в мысли в качестве цели, а в реализации обсуждайте как бы обратный ход: от проекта к существующему положению дел. Т.е. осуществляете то, что можно было бы назвать "привязкой" проекта. К примеру, если вы хотите, чтобы финансовые инструменты типа акций использовались для вовлечения в хозяйственный оборот производственных мощностей, земельных и других ресурсов, нужно разработать соответствующий проект, а потом обсуждать: какие это должны быть акции? каков должен быть механизм обращения этих акций? Чем этот механизм должен быть обеспечен? и т.д. и т.п. Т.е. проводить своего рода сравнительный анализ, только обратным ходом.

Но эта П-я стратегия имеет недостатки: она применима чаще всего только для локальных, хорошо выделяемых ситуаций. Если у нас есть возможность что-то делать на пустом месте, можно сде-

лать проект дома, транспортной или финансовой системы и реализовать его. А если у нас ситуация сложная, со множеством процессов, которые приобрели уже объективный (общезначимый) характер, то действующие в ситуации активные субъекты могут и воспротивиться нашему проекту. В результате с реализацией проекта может возникнуть много трудностей.

В таком случае более подходящим является третий подход – программный. Этот Ш-й вариант гораздо ближе нашей сегодняшней ситуации. Почему? Потому что мы находимся в ситуации, когда даже цели поставить сложно. Они могут у нас как бы "виться" на уровне идеалов, направлений или ещё чего-то такого же, нечётко определённого. Мы не можем сходу определить, какие средства нам могут понадобиться, если мы хотим, например, решить проблему инвестиций и развития производства в нынешней ситуации. И нам уже поздно начинать научные исследования: острота ситуации уже не терпит отлагательств. В этом случае наилучшим является программный подход. В чём его суть?

5.3. Программный подход

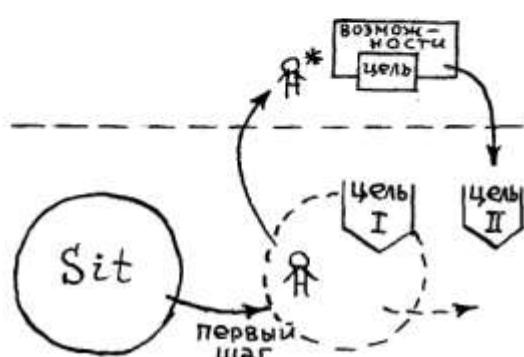


Рис.42

Есть некоторое положение дел, сегодняшняя ситуация (*Sit*). Мы делаем первый шаг целеполагания. Но сразу же, при первом движении, выстраиваем следующий, рефлексивный, "этаж" для оценки нашего первого шага (Рис.42). Тем самым мы заранее предполагаем, что у нас средств не хватает и мы не знаем достоверно, чем закончится даже первый шаг нашего движения. В этом

случае мы уже должны не всю гигантскую и сложную картину будущего состояния проектировать. Мы должны спроектировать всего лишь следующий шаг. А параллельно над ним (этим шагом) строить систему его анализа. Не анализа "положения дел вообще", а анализа последствий реализации первого шага. Это позволит нам выявить условия и возможности для движения на следующем шаге. Такие выявленные возможности позволяют определить цель второго шага. Потом – второй шаг и снова его анализ. И т.д. Мы двигаться будем как бы "раком", "задом", всё время оценивая последствия предыдущего движения и "прощупывая" возможности для следующего. А не так,

как мы чаще всего привыкли: "светлое будущее" (например, "рынок") обозначили и пытаемся его во что бы то ни стало достичь.

Здесь есть своеобразный закон относительности: чем обширнее проект, тем меньше вероятность его реализовать полностью. Локальные проекты осуществляются достаточно просто. А глобальные — почти совсем не осуществляются. Это связано с природой общества и сложностью нашей жизни. Проект всегда предполагает достаточно единообразные структуры. Даже если мы придумаем многообразие — мы его придумываем. Оно не будет естественным для других. В этом смысле программирование гораздо свободнее в своей идее, позволяет работать с естественным многообразием разных активностей в обществе. Но программирование всегда требует более изощренной работы с целями.

При работе в программном подходе нужно учитывать еще один важный момент. Проанализировав ситуацию после первого шага, у нас появится разветвление: на "задачи" (т.е. шаги, которые мы уже можем осуществлять имеющимися у нас средствами и методами) и "проблемы" (т.е. шаги, которые мы сделать имеющимися средствами не можем). А работа с проблемами требует совсем другого уровня средств: нам придётся как бы "отходить вбок" и что-то придумывать, чего пока нет, никем не применяется, а если и применяется, то совсем не так, как нам надо. Например, выпускать в оборот не стандартные акции, которые на западе используются (они в российских условиях либо вообще не работают, либо работают не так, как надо), а, к примеру, акции с двойной номинацией — в деньгах и в единицах натуральных ресурсов, которые они должны включить в хозяйственный оборот (в "га" земельных ресурсов определённого качества, в конкретных мощностях энергосистемы и т.п.). Или, решая проблему устойчивости денег, не трафаретные способы использовать типа привязки рубля к доллару или другой валюте — это здесь не работает; а если и работает, то даёт такие побочные эффекты, которые по своей потенциальной вредности могут перекрыть всё положительное. А использовать (придумывать) другие "упоры", к которым можно было бы привязать сначала промежуточное платёжное средство, которое можно было бы применять в локальных ситуациях. Таким "упором" могли бы служить, например, мощности энергосистемы (если речь об Иркутской области с развитой энергетикой). В других местах привязывать к другим инфраструктурам. Грубо говоря,

всё время делать пересчёт платёжных средств в квт-часах электроэнергии или в мощностях других стабильно работающих инфраструктур. Этот, казалось бы, сугубо искусственный приём может дать колossalный эффект не только для разрешения платежного кризиса, но и в решении других, кажущихся сегодня неразрешимыми проблем стабилизации денег в стране. А заодно это будет прямым развитием финансовых отношений, не разрушающих российское общество и государство, а адекватных, соразмерных отношениям этого общества.

Разбиение шагов на "задачи" и вновь возникающие "проблемы" будет длиться до тех пор, пока всю стоящую перед нами проблему мы не разделим на пакет задач. А эти задачи потом могут формироваться либо в "сценарии" (т.е. кто, как и с кем должен взаимодействовать), либо в "планы мероприятий" (с распределением исполнителей, сроков выполнения и т.п.).

Но если попробовать по этой цепочке пройти, то первое, с чем мы столкнёмся, это то, что нам придётся корректировать свои первоначальные целевые установки. Поэтому программного решения общественных проблем без "хронической рефлексии" быть не может. На "втором этаже" нашего мыслительного пространства мы должны постоянно следить, чтобы шаги не противоречили нашим целевым желаниям. И в тот момент, когда мы заметим, что нас "затягивает" либо в область нереализуемых целей ("в облака"), либо, наоборот,

в область старых структур (в ситуацию), мы должны возвращаться обратно и корректировать свои цели. Но цели следующего шага, а не "вообще цели". Последнее у нас должно присутствовать в сознании только в виде направлений или идеалов. В этом смысле они - неформализуемы и как бы "витают" перед нами. А цели - это всегда цели конкретных шагов.

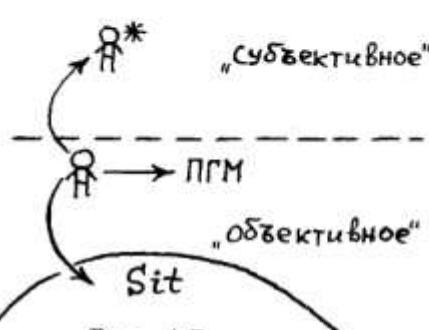


Рис.43.

Важное отличие: при проектном подходе хроническая рефлексия не требуется. Вы "забрасываете" в будущее проектную картинку и жёстко требуете её реализации, несмотря ни на что. А программное движение обречено на непрерывные рефлексивные оценки и коррекции движения. Зато идти можно.

Для любого нормального человека граница между "субъективностью" и "объективностью" достаточно жёстко прочерчена (Рис.43).

Поэтому движение в программной стратегии нужно осуществлять как бы "посередине", как компромисс между уходом в рефлексию и стремлением к переменам, к какому-нибудь социальному или продуктивному действию. Если ушли в "самокопание", вас уже объективное положение дел не интересует. Если впали в нормативное состояние, то конкретная ситуация и её изменение вас тоже перестаёт интересовать.

Итак, "программа" в деятельностном плане - это поле проблем, превращающееся в поле возможностей практических шагов и действий.

Все три стратегии - это три типа инструментов (логических средств), которыми человек (коллектив), стремящийся реализовать свою активность, может пользоваться в зависимости от ситуации и целей, которые перед собой ставит. Если выбирается программный ход, то дальше проектные и исследовательские техники будут в него встраиваться, быть вспомогательными средствами. Если выбирается проектный вариант, то уже внутри него можно употреблять программные и исследовательские техники. Даже если выбирается "чистое" исследование, то и тогда понадобятся некоторые проекты и программы: проекты экспериментов, программа исследований и др.

5.4. Способы перевода проблем в задачи

Если для решения проблемы выбран исследовательский подход, то "отсутствие средств" должно трактоваться как "отсутствие необходимых знаний". И вопрос со строением средств в этом случае есть вопрос со строением знаний: как делать? что делать? каким образом? и т.д.

Однако не всякая нехватка знаний есть проблема. Проблему ещё нужно выделить. В исследовательском подходе ситуация выделения проблемы есть ситуация парадокса. Логическая схема парадокса такова (Рис.44).

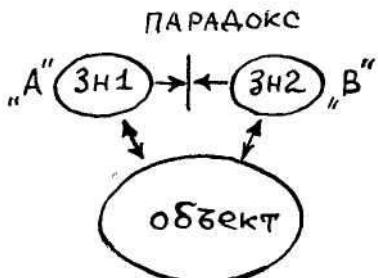


Рис.44

Мы имеем одно знание (зн.1), которое в силу принятого типа исследования и способа построения знания считается "верным". И у нас обнаруживается другое знание (зн.2), которое, опять же, по правилам построения знаний считается тоже "верным". В этом случае ситуация парадокса состоит в том,

что оба знания у нас относятся к одному и тому же объекту, но "знание 1" противоречит "знанию 2". В этом случае мы можем сказать: "объект есть А" и "объект есть не А".

Впервые в истории ситуации парадоксов выделили и стали обсуждать, по-видимому, древние греки. Известны, например, знаменитые парадоксы Зенона Элейского: "Ахиллес и черепаха" (быстроногий Ахиллес никогда не догонит ползущую черепаху), "Стрела" (летящая стрела в каждой точке траектории находится в покое и поэтому она лететь не может) и другие.

Если анализировать функции прежнего советского Госбанка, то там тоже можно было выделить ситуации парадокса. Например, управляющий отделением Госбанка должен был (по правилам работы банка) утром брать из кладовых 20 млн. рублей. А вечером обязан был внести туда ровно столько же - 20 млн. рублей. Но, с другой стороны, по экономической теории функции банка совсем в другом - в выдаче кредитов. И при этом банк вовсе не должен каждый день возвращать денег столько же, сколько выдал. Т.е. налицо парадокс: одно знание прямо противоречит другому. И этот парадокс связан с тем, что народное хозяйство СССР организовано было неэкономическим образом, а описывали его работу в экономических понятиях ("банк" - это экономическая структура). Таких парадоксов было и остается в нашей общественной реальности очень много. Но их часто совсем не видят, поскольку соответствующий исследовательский подход не развит.

Если же мы выбираем проектный подход, то проблемная ситуация будет в другом. Пусть проектировщик разрабатывает какой-то проект. Спрашивается: исходя из чего он проект может построить? На что он при этом опирается? И здесь различают две ситуации:

- а) проектирование по прототипам (задачная ситуация);
- б) проектирование без прототипов (проблемная ситуация).

В первом случае проектировщик будет разрабатывать свой проект (производственного комплекса, банковской сети или локального финансового механизма), опираясь на те аналогичные проекты, которые были в соответствующей профессиональной практике построены до него, другими людьми, в других местах. Соответственно, он может ориентироваться на другие проекты как на прототипы. И строить свой проект по этим прототипам. А дальше осуществлять лишь привязку проекта к данной конкретной ситуации.

Проектная культура в этом отношении уже весьма богата всевозможными прототипами: существуют прототипы жилья, общественных учреждений, целых городов. Оказывается, транспортная система может быть построена по прототипу "общественного транспорта" (как она строилась у нас в советские годы), а может быть построена по прототипу "транспортной инфраструктуры". Системы в том и в другом случае будут работать качественно по-разному, а в некоторых отношениях - быть совсем непохожими друг на друга. Хотя та и другая - транспортные.

Финансовая система может быть построена по прототипу "распределения стоимости продукта на всех стадиях процесса воспроизводства". А могут быть финансовые системы с совсем другими прототипическими структурами. Характер работы и возможности у них будут очень сильно отличаться.

Проектирование (в т.ч. и организационное) по прототипам - самый продуктивный способ проектирования. Но это - стандартный способ. Работая по прототипам, проектировщик попадает в задачную ситуацию, где известно, как и что решать.

Однако он может попасть в ситуацию, где нет нужных прототипов. Ситуация настолько отличается от всех известных в соответствующей профессиональной практике, что он не может строить нужный ему проект, исходя из имеющихся прототипов (либо не хочет их использовать по каким-то своим причинам). В этом случае возникает вопрос: откуда же можно взять этот новый проект? и исходя из каких принципов его строить? Вопрос мы этот пока "подвесим": рассмотрим третий - программный - подход и суть проблемной ситуации, в которую попадают, двигаясь в этом подходе. А затем к нему вернёмся.

В отличие от исследовательского и проектного, программный подход не имеет своего типа проблем. Программный подход построен на сдвигах реальных ситуаций. А поэтому проблемы там могут возникать и организационные, и научные, и проектные, и любые другие. Поэтому в этом подходе заранее не определяют тип проблем. Но исходная точка для выделения проблем, тем не менее, есть. Если для исследователя исходной точкой выделения проблемы является ситуация парадокса, для проектировщика - отсутствие нужного прототипа, то для программирования такой точкой является ситуация остановки деятельности. Невозможность её не только осущес-

ствлять стабильно, но даже сделать один шаг затруднительно.

Итак, у нас могут возникнуть три типа проблемных ситуаций, соответствующих трём подходам, которые можно использовать. Но это – ещё не проблемы. Чтобы фиксировать (выделить) собственно проблемы из данных проблемных ситуаций, нужно ещё проделать определённую работу.

В ситуации парадокса (при исследовательском подходе), где мы имеем два противоречащих друг другу знания, нужно выявить основания (предпосылки) этих знаний. Если мы просто сопоставляем в сознании два противоречивых знания, никакой сдвигки (решения парадокса) мы получить не сможем. Выявление оснований, на которых были построены те знания и другие, позволит нам ввести иные логические основания (предположения, посылки) и за счёт этого построить третье знание (или понятие), разрешающее парадоксальную ситуацию.

Классический пример решения математического парадокса предложил в своё время Г.Кантор – основоположник теории множеств. До этого, в рамках теории чисел обсуждался такой вопрос. Если написать ряд чисел: 1, 2, 3, 4, 5, ... и т.д. до бесконечности, а затем ещё один ряд, но уже из квадратов этих чисел: 1, 4, 9, 16, 25, ... и т.д. до бесконечности. Спрашивается: чего больше – натуральных чисел или их квадратов? С одной стороны, вроде бы, квадратов может быть столько же, сколько натуральных чисел. Но с другой, – квадратов явно намного меньше, ибо ряд из квадратов чисел – это неполный ряд натуральных чисел. Т.е. налицо парадокс, который невозможно было решить в рамках теории чисел. Г.Кантор ввёл совершенно другую парадигму математического знания – теорию множеств (или теорию континуума) и показал, что в данном случае оба ряда чисел имеют одинаковую "мощность". А есть и другие множества, "мощность" которых иная.

В научных исследованиях подобные парадоксы решаются за счёт введения новых идеальных объектов исследования и "третьего знания", которое, описывая вновь введённые идеальные объекты, снимает существовавшие до того парадоксы.

Так, не менее классическая ситуация парадокса была в экономической науке в начале XIX века. Все, кто изучал в то время экономику, знали, что цена есть денежное выражение стоимости, или форма стоимости. Цена – это поверхностное явление, а стои-

мость - сущностная, скрытая с глаз "вещь". Вопрос же заключался в следующем: чем определяется сущность цены, т.е. стоимость?

А.Смит заявил, что стоимость определяется затратами труда: чем выше последние, тем больше стоимость вещи и её цена. Д.Рикардо доказывал другую точку зрения: стоимость (а соответственно и цена) ни от каких затрат не зависит, а определяется спросом и предложением товара на рынке.

И то, и другое имело свои подтверждения. И то, и другое явно противоречило друг другу. Налицо был парадокс. Его решил К.Маркс, который ввёл третье знание, снимающее в себе первые два: он, как известно, заявил, что стоимость определяется "общественно-необходимыми затратами абстрактного труда", т.е. такого труда, который в реальности не существует (в реальности - конкретный труд портного, конкретный труд сапожника и т.д. и т.п.). А "абстрактный труд" - это был новый идеальный объект, положенный К.Марксом в основание его теории стоимости. На поверхности же явлений цена формировалась в зависимости от спроса и предложения, но если не укладывалась в рамки общественно-необходимых затрат, то в общественных отношениях возникали разного рода перекосы и напряжения: кризисы, разорение, безработица и т.д.

В дальнейшем, когда накопились новые изменения в общественных отношениях и уже знания, введённые К.Марксом, создавали ситуации парадокса, последние разрешались за счёт введения других знаний, с другими логическими основаниями. В главе 3 об этом частично шла речь: М.Вебер, Й.Шумпетер, М.Фридмен и другие построили совершенно отличные от марковской теории, и западное общество под воздействием этих теорий за последние 100 лет очень сильно изменилось.

Введение парадигмы инженерного знания тоже позволяет целый ряд сегодняшних парадоксов снять.

Если же мы попадаем в ситуацию отсутствия прототипов, а нам требуется разработать проект, то здесь придётся проделать иную работу. Схема этой работы примерно такая. (Рис.45).

Если у нас есть сложная ситуация, в которой мы находимся (на схеме - фигурка человека), и мы предполагаем, что ситуацию может разрешить некий проект, но для него нет подходящего прототипа, мы должны проделать три вида работы (они обозначены в рамочках в верхней части схемы).



Рис.45

ответ на вопросы: почему с помощью денежного (ассигнационного) оборота эту проблему решить невозможно? Почему её нельзя также решить и с помощью выпуска стандартных финансовых инструментов типа "обыкновенных" и "привилегированных" акций? Почему нельзя ее решить с помощью распределения фондов (ресурсов)? Все эти три разных прототипа, которые в других ситуациях способны решать проблему инвестиций, здесь не годятся совсем. Такая критика нужна для того, чтобы знать, от чего и по каким причинам в проекте нужно отказаться. Иначе проект окажется неэффективным для данной конкретной ситуации.

Второй блок - это "общая теория объекта", который мы проектировать собираемся (это может быть финансовый механизм, организационная структура или что-то ещё). В этом блоке нашему вниманию должны подлежать не конкретные проекты, которые кто-то когда-то делал по аналогичным поводам. Эта теория не отвечает на вопросы о прототипах. Она должна отвечать на другие вопросы: как устроено общество? Что за структуру отношений в обществе мы затронем своим проектом? каков человек в этой стране? что он хочет? что он может или не может? Одним словом, нужно рассмотреть общую общественную теорию про культуру России, про её социальное устройство. Без рассмотрения этих и подобных вопросов новый прототип, который придётся создавать для разрешения ситуации, работать не сможет и не будет воспринят (будет, наоборот, отторгнут) данным обществом. В частности, многие трудности сегодняшней экономической трансформации социалистического общества связаны именно с такого рода отторжением многими слоями населения чуждых российской ментальности (устройству ума) западных образцов и прототипов.

Наконец, проектировщику понадобится третий блок - теория

Первый блок - это "критика существующих прототипов". Что это значит? Это значит, что мы должны себе ответить, почему известные прототипы не годны для нашего проекта. Например, если мы проектируем финансовый механизм оживления инвестиций в нынешней российской ситуации, нужно четко и ясно дать

проектирования. Т.е. как проектирование вообще строится, что это за рабочий процесс? Это-особая профессиональная область и без серьёзного освоения норм этой работы обойтись (если принят проектный подход) будет нельзя.

И вот на пересечении этих трёх блоков проектировщик может построить требуемый ему проект без прототипов. Т.е. совершенно новый проект. Но тогда он фактически породит новый прототип, который потом могут "тиражировать" другие в подобных ситуациях.

Итак, в исследовательском подходе проблема решается (переводится в задачу) за счёт введения третьего знания; в проектном подходе – за счёт окружения места прототипа (оно в проблемной ситуации пустое) тремя другими типами знаний – об известных прототипах и их недостатках, о характере объекта, с которым приходится иметь дело, и о способах проектирования вообще.

В программном подходе проблема состоит не в том, чтобы решить раз и навсегда возникшую трудную ситуацию. В этом подходе мы предполагаем, что решить проблемную ситуацию сразу невозможно. Нам нужно совершить сдвигку ситуации в нужном нам направлении сначала на один шаг. А поэтому рассматриваем "поле проблем" как разделённое пополам: в одной части – сами жизненные (практические) ситуации, в другой – способы их решения (Рис.46). Про-



Рис.46

граммный подход может применяться тогда, когда реальная практическая деятельность затормозилась и дальше двигаться невозможно. В нижней части Рис.46 слева это схематически изображено: затор, остановка, конфликтная ситуация.

В этом случае нужно выяснить, в чём причина остановки. Для этого может понадобиться что-то исследовать, разработать какой-то проект, что-то организовать (переорганизовать заново). И на Рис.46 показаны три соответствующие позиции – организатора(орг), исследователя (иссл) и проектировщика (пкт), которых, работая в программном подходе, придётся привлечь к решению проблемы, возникшей в практической ситуации.

Отсюда, в частности, следует, что если вы решили применять программный подход, придётся создать (организовать) постоянно действующих исследователей, проектировщиков и организаторов. И поставить их в определённое отношение к ситуации, чтобы они затем могли осуществлять постоянную сдвигику ситуации мелкими шагами. При этом у каждого из них будут свои проблемы, которые должны превратиться в своего рода "вечные": проблемы, которые "никак не решаются". На каждом шаге (переходе) как бы "обламывается кусок", решается какая-то частная задача, а проблема сдвигается и сдвигается. Поэтому на Рис.46 мы обязаны нарисовать еще одно пространство – пространство "нерешаемых проблем".

Последнее обязательно необходимо, чтобы не делать той ошибки, которую часто совершали в так называемом "программно-целевом планировании". Ошибка же состояла в том, что, решив какую-то частную задачу, на этом успокаивались, считая, что решили всю проблему. Поэтому, чтобы такой ошибки не делать и не ждать, когда проблема "заявит о себе сама", нужно к ней готовиться заранее: сделав шаг – думать о следующем.

5.5. Возможные направления реформирования социально-производственных структур России

Таким образом, мы рассмотрели в общих чертах методический инструментарий, который можно применять, работая в рамках инженерного отношения к общественным изменениям. Разумеется, все три указанных подхода могут применяться не только в финансово-экономической области^{*)}. Но нас интересуют в первую очередь возможно-

^{*)} В логическом плане само понятие "подход" предполагает, что есть активность (субъект), вооруженный определенными средствами, но без указания предмета, к которому средства применяются. Предметы могут быть разные.

сти применения данных средств именно для финансово-экономических изменений сегодняшней ситуации. Поэтому дальше разговор будет более конкретный. И первое, что нужно сделать, это определить "веер" возможных направлений реформирования.

Если сравнить структуру отношений прежней, социалистической системы (Рис.34) с современной западной (Рис.14), то легко заметить, что у них довольно много общего. Во всяком случае, она гораздо ближе к сегодняшней рыночной системе Запада, чем к структуре "чистого рынка" (Рис.9). И это, конечно, неслучайно, поскольку у них в основе одна и та же индустриально-технологическая "начинка": советская индустриальная система была построена "по образу и подобию" американской индустриальной системы начала XX века.

Разумеется, между тем, что было построено у нас, и тем, что понастроено теперь у них, очень много и различий. Эти отличия по большому счёту можно свести к следующему: – во-первых, в нашей системе не разделены (срощены) социальные и производственные структуры отношений (см. Рис.32). В западных структурах социальная жизнь тоже чрезвычайно развита, но там это всё устроено так, что технологическое производство и социальные ячейки общества жёстко отделены друг от друга. Благодаря такой разделённости удаётся:

а) выпускать стандартную качественную продукцию (качество продукции не зависит от настроений коллективов, определяется только технологическими возможностями);

б) быстро собирать и разбирать технологические линии в зависимости от необходимости в том или другом производстве (соответственно, этому не могут воспрепятствовать социальные группы (коллективы), которые всегда заинтересованы в своем сохранении ("выживании"), как это хорошо видно теперь в условиях "попреформенной" России);

– во-вторых, не разделены чисто производственные структуры и инфраструктуры. У нас даже "чисто инфраструктурные" системы – типа энергетики, транспорта, банковских структур и проч. созданы и используются по принципу производственных. В западных структурах отношений производство и инфраструктуры давно уже отделены друг от друга и работают на основе совершенно различных принципов: инфраструктуры, в отличие от производств, не должны стре-

миться к результату; должны обеспечивать условия и возможности для получения результатов другими единицами активности; должны стабильно функционировать, иметь избыточные мощности (для развития других) и не предопределять другим системам - пользователям инфраструктур, чем им заниматься.

В нашей системе отношений под "инфраструктурой" в лучшем случае понимается "социальная инфраструктура" - жильё, магазины, детсады и прочее. Что же касается выделения особых систем, которые были бы нужны всем, в т.ч. и производителям, коммерсантам и другим активным субъектам, и которые бы создавало (и контролировало их работу) государство, то такое понимание в российском общественном сознании пока напрочь отсутствует. Отсюда, в частности, проис текают попытки приватизации энергетических объектов, транспортных и других, "потенциально инфраструктурных" образований. Если эти системы будут всё-таки в результате приватизации "разорваны" на части, то путь к современным формам организации общественного хозяйства будет отрезан окончательно;

- в-третьих, в России нет совсем пока финансовых и информационных инфраструктур. Банки, фонды и другие элементы финансовой сферы устроены не инфраструктурным образом. А единые информационные сети, циркулирующие в автоматическом режиме, и делающие "прозрачной" рыночную среду, отсутствуют вообще как факт;

- наконец, в-четвёртых, российских людей с социальным ("коллективистским") общественным сознанием (которых большинство в этой стране) никуда не денешь. Они такие, какие есть, "переделать" их невозможно (да и негуманно). А следовательно, они неизбежно будут сопротивляться тотальной рыночной экспансии. Только в силу этого одного пункта "переход к рынку" может затянуться на неопределённо долгое время, в течение которого многие системы жизнеобеспечения людей выйдут из строя, неся с собой бедствия населению и острые социальные конфликты (с кровью и прочими вещами). При этом ничего взамен разрушенного создать всё равно не удастся (т.к. что-то создавать всегда труднее, чем мешать, саботировать и т.п.).

Поэтому одним из реалистичных вариантов реформирования социально-производственных структур советского общества с целью изменения ориентиров народнохозяйственного развития и встраивания на равноправной основе (без потери государственной самостоя-

тельности) в мирохозяйственную систему могло бы быть следующим:

1) Государство своей властью искусственно-технически отделяет важнейшие (с точки зрения трудовых коллективов) отрасли народного хозяйства в особую "систему жизнеобеспечения", восстанавливает (насколько это теперь возможно) для этой сферы систему планирования, систему централизованного распределения, социального обеспечения, систему стабильных государственных цен и всё остальное, что было необходимо для работы социально-производственной "машины" народного хозяйства. Эта сфера должна поддерживаться максимально долго, пока не будут созданы параллельно современные структуры производства и рыночно организованного хозяйства страны.

2) В другую сферу (отдельную от первой) выделить, отобрать или создать заново одну-две-три отрасли производства, оснастить их за счёт государства (и с помощью работы первой сферы) по последнему слову техники. Цель - создать производства, конкурентоспособные на мировом рынке. И употребить эту сферу прежде всего для накопления валютного ресурса, который затем использовать для создания в стране инфраструктурной организации хозяйства. В первую очередь - собственных "мягких" инфраструктур: финансовых, информационных, научных, проектных, образовательных и других.

3) По мере разворачивания инфраструктур, создавать условия для частного предпринимательства, частного фермерства^{*)}, других проявлений индивидуальной активности населения.

Если такую стратегию реформирования хозяйства принять, то государству пришлось бы взять на себя заботу следить за тем, чтобы все эти три сферы не "слипались" друг с другом и чтобы не рос криминал на границах этих сфер. Тогда через 10-20 лет страна

^{*)} Сегодняшние попытки "создать фермеров" в стране, где фермер не может взять необходимый ему кредит (т.к. нет банковской инфраструктуры), не может приобрести необходимые ему семена, технику, запчасти (т.к. нет соответствующих инфраструктур, которые бы это всё обеспечивали), превращаются в обман со стороны одних и в неисчислимые бедствия для других - тех, кто поверили, что "фермерам - зелёный свет". Аналогично и с другими "частниками". В современных условиях они могут существовать только при наличии развитых инфраструктур.

смогла бы начать постепенно "врастать" в мировую систему разделения труда, оставаясь сильной, великой державой.

Возможность разработки такой долговременной программы реформ существовала по крайней мере до начала 1992 года - до "либерализации цен". Теперь эта возможность, по сути дела, уже упущена.

Была и другая возможность "медленного" реформирования народного хозяйства. Суть этого направления состояла в том, чтобы опять же силами государства выбирать из народного хозяйства наиболее перспективные (с точки зрения мирового рынка) предприятия, технически их перевооружать по последнему слову современных технологий и после этого приватизировать (продавать в частные руки), оговаривая в законодательном порядке требования к работе таких частных предприятий: чтобы поддерживался качественный уровень производства; чтобы нельзя было использовать такие производства для "побочных" целей и др. При такой стратегии реформирование затянулось бы на 20-30 лет. Но зато оно отвечало бы экономическому смыслу приватизации и было бы соразмерным тем общественным сдвигам в общественных отношениях, которые за такой достаточно длительный срок как бы сами собой, естественным образом происходили. Это была бы тоже стратегия бесшоковых преобразований и уже только поэтому - более реалистичная и легче реализуемая, чем нынешняя трансформация "в рынок".

Но с началом "ваучерной приватизации" и этот путь реформирования народного хозяйства в значительной мере отрезан.

В сегодняшних условиях, когда на центральном уровне продолжается ожесточенная политическая борьба за власть, остаются по сути дела только возможности разработки и реализации отдельных, локальных (городских, региональных) проектов и программ восстановления и развития хозяйственных процессов. При этом, по-видимому, единственно возможный*) путь такого локального реформиро-

*) "Единственно возможный" потому, что административную власть партийно-государственных структур уже не вернешь; с помощью насилия эту проблему не решить; остается одно: использовать собственно принцип "финансовых инструментов", изначально в истории общественных отношений возникших именно для того, чтобы "сшивать" разрывы между денежными отношениями (и интересами) и отно-

вания – лежит через создание и внедрение в практику особых региональных финансовых механизмов, способных по-новому организовать и соорганизовать интересы местных властей, местных промышленников, трудовые коллективы и местные коммерческие и предпринимательские структуры.

Создавать подобные проекты и программы "в кабинетах", "для других" – совершенно бессмысленно. Такая работа возможна только совместными усилиями местных властей, учёных, промышленников, банкиров и всех других заинтересованных в улучшении ситуации в данном конкретном регионе или городе. Поэтому в дальнейшем мы рассмотрим лишь некоторые примеры подобных финансовых разработок, которые уже делаются в отдельных регионах России. Цель этих примеров – больше иллюстративная, чем прагматическая, поскольку в "чистом виде" опыт других регионов на условия, в частности Иркутской области, не переносим: здесь живут другие люди, живут по-другому, цели и амбиции местных руководителей и других активных субъектов тоже могут отличаться. Поэтому здесь – если такая необходимость созреет – нужно будет создавать свои проекты и программы реформ регионального хозяйства. Создавать с конкретными людьми, здесь живущими.

В то же время, примеры подобных разработок, которые мы рассмотрим ниже, могут помочь избавиться от ложных представлений и разного рода заблуждений: начиная с того, чтобы не думать, что "локальный финансовый механизм – это путь к уничтожению единого Российского государства", и кончая тем, чтобы не думать, что "финансы могут быть только государственными".

5.6. Подход к решению проблемы полноценных денег на местном уровне

В разделе 4.5 мы говорили, что проблема введения в стране полноценных денег не поставлена сколько-нибудь полно (и официально). Её суть состоит в том, что происходит распад отношений между сферами обращения денежных знаков, производства и инфраструктурными и земельными ресурсами. "Упор", относительно которого можно было бы стабилизировать российскую денежную систему, – шениями иных типов – производственных, профессиональных, социальных и других (см. раздел 3.4).

выбран неправильно: доллар США не годен для этой функции в постсоветских, российских условиях. Финансовый механизм, который бы:

- разделял монетаристский (ассигнационный) денежный поток, обслуживающий коммерцию, с одной стороны, и инвестиции, с другой;
- выводил последние из-под инфляции (чтобы инвестиции не зависели от колебаний курса рубля к доллару и от "спирали" цен);
- позволял наращивать денежный оборот в финансовой сфере (не в коммерции) по мере нарастания производимых материальных ценностей и качества ресурсов (а не из-за инфляционных ожиданий и произвольных скачков цен) -

такой механизм государством пока не создается. В результате материальные и природные ресурсы быстро выводятся (вымываются) из хозяйственного оборота, втягиваясь в коммерческий оборот. А все другие ресурсы развития (наиболее ценные с точки зрения этой страны - квалифицированные кадры и технологии высокого уровня) не востребуются и быстро деградируют.

Внутреннее напряжение в стране возрастает из-за неадекватности формируемой государственной власти тем процессам, которые стали преобладающими. Отсюда всё более явственными становятся тенденции к регионализации: области и республики стремятся получить права, которые бы дали им возможность создавать у себя в регионах те механизмы, которые центральная власть не может обеспечить сразу для страны в целом.

Если эти тенденции продолжатся, то Россия неизбежно развалится на "куски". И тогда данную проблему - проблему денег - будут пытаться решать уже в каждом регионе вынужденно. Это - очень трудный и опасный путь.

Но, в принципе, до этого можно и не доводить. Существуют методы финансовой инженерии, которые позволяют проблему денег в России решать, не доводя страну до развода. Причем эту проблему можно решать многими разными способами. Общее между ними - в следующем:

а) эти способы исходят из посылки, что Россия - страна большая и разная: в разных регионах неодинаковая напряженность этой проблемы, разная готовность людей, разное стремление к новизне в реформах и т.д. и т.п.;

б) в СССР дензнаки не были полноценными деньгами в экономическом смысле. Сразу от них "скакнуть" к настоящей валюте - бес-

смысленная затея: западные валюты многократно мощнее российских рублей, поскольку обеспечены развитыми финансовыми механизмами. Поэтому без "промежуточных денег" не обойтись. Назначение таких "промежуточных денег" показано на Рис.47. Советский рубль (в

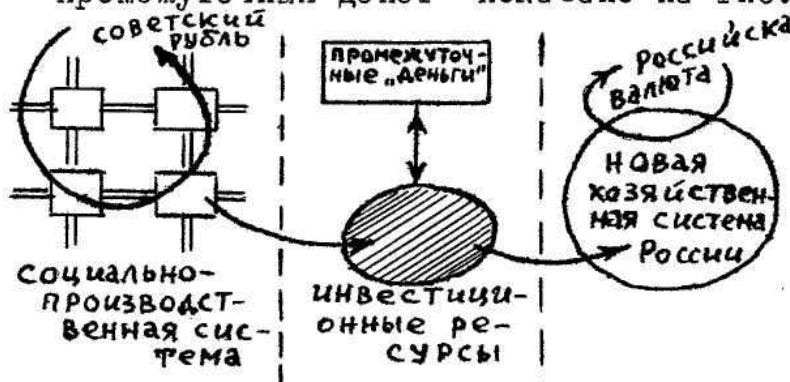


Рис.47

т.ч. нынешний российский) – порождение существовавшей 75 лет социально-производственной структуры отношений. Сразу превратить его в полноценную российскую валюту, конкурентоспособную с западными валютами, невозможно

из-за "порочного круга", в который мы попадаем, пытаясь это осуществить сейчас: сила денег определяется структурой экономических и хозяйственных отношений; а последние невозможны сделать современными, соразмерными с западными без твёрдой валюты.

Вырваться из этого "круга" можно за счёт создания специального финансового механизма, который способен выпускать в обращение искусственное платёжное средство, контролировать каналы его движения и – самое главное – ориентировать его на вовлечение в хозяйственный оборот инвестиционных ресурсов, позволяющих за какой-то период осуществить структурную и технологическую реорганизацию локального хозяйственного комплекса.

Первоначально такое внутреннее, местное платежное средство другие функции денег не должно выполнять: рубль должен продолжать своё обращение;

б) третьей – самой, наверное, важной – посылкой применения финансово-инженерных методов решения данной проблемы является наличие в регионе людей, которым бы это было действительно надо. В том числе – среди местных руководителей. Что это значит? Это значит, что должны появиться люди (сейчас их чрезвычайно мало), которым деньги и финансы были бы нужны не только для того, чтобы "жить в достатке", но и для того, чтобы начать делать в регионе что-то действительно стоящее с точки зрения мировой цивилизации и человеческой культуры. Пока же преобладают люди, которые прежде чем что-то начать, прикидывают первым делом: "а что ему лично это даст?". Именно по этой причине проблему полновесных денег в

стране в целом сразу не решить: всё тут же коммерциализируется, либо политизируется. На этом все попытки и заканчиваются.

Но: предположим, что такие люди (в т.ч. власть предержащие) в регионе появились. Они хотят создать какое-то дело, которое бы называлось их именами века. С чего начать? Как к этой проблеме подойти с позиции финансовой инженерии?

Когда ставится проблема перехода от одной структуры отношений (состояния) к другой (другому состоянию) (Рис.48),

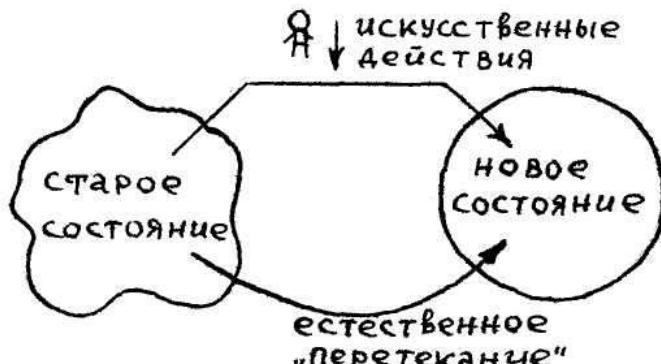


Рис.48.

то первый вопрос возникает сразу: как стабилизировать переход? Что должно служить "упором", когда всё вокруг начинает плыть и меняться? "Старый" рубль для этой роли не подходит: он разный в разных местах и постоянно меняется. Доллар - тоже в данной функции плох: он будет выкачивать ресурсы в интересах западных стран и сильного государства в России не даст создать. Как быть?

В этой ситуации можно (и нужно) использовать некий искусственный, промежуточный инструмент-стабилизатор, позволяющий делать переход контролируемым и управляемым.

Что может быть таким стабилизатором? Первое, что может прийти в голову, - какой-нибудь товар, который бы служил не только для обмена, но и в качестве стабильной единицы пересчёта других хозяйственных процессов. Например, в Европе есть особый банк, который для бывших соцстран осуществляет все пересчёты валют через определённые стандартные товары. Грубо говоря, всё считает "в телевизорах" (как в известном мультфильме: "в попугаях" один длиннее другого).

Для российской реальности - это плохой способ, поскольку у нас нет достаточно жёсткой стандартизации в технологических режимах: с конвейера (одного и того же) могут сходить сильно отличающиеся друг от друга изделия. Поэтому такой пересчёт в стандартных единицах товара невозможен (ненадёжен).

Однако можно поступить иначе. Предположим, что есть в регионе 20-30 предприятий, которые договорились между собой (и с местной властью - о поддержке инициативы в центре) о создании осо-

бого "регионального банка". Но не такого, как нынешние коммерческие банки. Уставной капитал банка должен складываться не из рублей^{*)}, а из вкладов пайщиков - предприятий натуральными ресурсами и производственными мощностями: оборудованием, землей, строительными мощностями и т.п. Кто чем может, кто чем располагает. Конечно, в банк предоставляются не сами вещи в их натуральном виде, а залоговые обязательства под эти или другие материальные ценности.

Что это может дать? Такой нетрадиционный уставной фонд регионального банка позволит выпустить под эти залоговые обязательства некоторую платёжную единицу - "сертификат регионального банка" (или как-то ещё его можно назвать). Внося под выпуск такого сертификата 30 или 50% своих мощностей, предприятие тем самым обязуется на соответствующую сумму (в единицах сертификата) выполнять работу в соответствии с региональными программами и проектами (в первую очередь).

Например, у вас есть определённое количество таких сертификатов, вы обращаетесь к предприятию, продукция или услуги которого вам нужны для выполнения своих работ, и данное предприятие вам выполняет ваш заказ. А вы с ним расплачиваетесь не рублями, не долларами, а сертификатами регионального банка. И так поступает любое предприятие - пайщик банка.

Дальше создают в регионе биржу, где сертификат начинает свободно продаваться и покупаться за рубли, валюту и натуральные продукты. Возникает соотношение (курс): материальные затраты - сертификаты - рубли - валюта. И они друг относительно друга начинают "плавать".

После этого возникает вопрос: а что будет механизмом гарантии в обращении "сертификата регионального банка"? Одним из таких механизмов гарантии может быть, например, энергосистема (для Иркутской области это особенно актуально). Но может такую роль сыграть и любая другая инфраструктура. Т.е. такая структура, которая собой способна задавать стабильность и которая одновременно нужна всем.

Энергосистема способна определённым образом стабилизировать

^{*)} Для этого, разумеется, надо ещё получить соответствующее разрешение правительства и ЦБР (лицензию.)

стоимость введённой промежуточной единицы - сертификата: банк может параллельно осуществлять все пересчёты через квт-часы электроэнергии, циркулирующей в региональной энергосистеме, и потребляемой всеми хозяйственными структурами. Для этого энергосистема тоже должна быть пайщиком регионального банка и должна иметь свою долю (в соответствующих энергетических мощностях) в уставном фонде банка.

Поскольку на первых порах сертификат - ещё не деньги, он не для всех. И электроэнергия, которая будет требоваться, будет предоставляться в первую очередь тем, кто обладает "сертификатами регионального банка". Поэтому при котировке сертификатов на бирже, они способны оказаться дороже рублей и даже валюты: при такой организации регионального хозяйства требуемый ресурс не всегда можно будет купить за доллары (даже при их свободном хождении), но всегда - за сертификаты.

Сама по себе такая региональная система возникнуть и существовать (особенно поначалу) не сможет. Необходимо, чтобы к ней активно подключилась местная администрация. Дело в том, что:

- во-первых, нужно предварительно еще создать довольно сложный проект (программу) регионального развития с чёткой координацией действий всех участников. Без власти это не сделать;
- во-вторых, нужно будет построить особую структуру управления реализацией этого проекта (программы) с обязательным участием местной власти (но последняя не должна дублировать эту структуру управления);
- в-третьих, понадобится специальный финансово-правовой режим, поддерживаемый местной властью (в т.ч. местным законодательным собранием, думой).

В тех регионах, где это смогут сделать, начнёт постепенно складываться "очаг" отношений нового типа. Ресурсы, которые будут вовлекаться в дело таким образом, окажутся мало зависящими от царящей вокруг инфляции. Оборот сертификатов будет нарастать по мере наращивания регионального материального оборота. Чем эти процессы будут становиться отлаженнее и стабильнее, тем курс сертификата будет устойчивее.

Если подобных региональных очагов будет вокруг создаваться много разных (с разными видами "промежуточных денег"), то они постепенно и неизбежно начнут котироваться друг относительно друга.

га. И через какое-то время (довольно долгое, может быть, через десяток лет) можно будет на базе таких сертификатов вводить уже полновесные российские деньги. К тому времени в стране будет создана разветвлённая, мощная финансовая система, не зависящая от западных финансовых инструментов и инфраструктур и конкурентоспособная с ними. И - что чрезвычайно важно - собственная, хорошо соответствующая тем отношениям, которые присущи этой стране и этой культуре (а не иноземная).

Более того, такая финансовая система будет теснейшим образом увязывать своими механизмами производство, инфраструктуры, использование земли и новые деньги. Что же касается коммерции, она при этом совсем не пострадает: для неё вообще без разницы, какие бумажки являются платёжным средством. Чем устойчивей - тем лучше.

Подобные системы уже создаются и у нас, в России^{*}, и за рубежом (в Китае, в частности). И именно с помощью средств финансово-инженерного подхода.

К такого рода системам всё равно сдвигающаяся ситуация заставит выходить многие регионы России. Без подобных "промежуточных денег" новые полновесные деньги в России, вероятнее всего, не смогут появиться, особенно если применять для этого только средства политики.

Но приступая к созданию таких региональных систем, нужно хорошо отдавать себе отчёт, что потребуется большая воля тех, кто за это берётся. Придётся преодолевать, с одной стороны, опасность "поглощения", с другой, - опасность "вырождения" проекта.

Первое - это сопротивление, которое возникает по отношению к проекту со стороны многих процессов и сил, которые будут стремиться вернуть всё "к старому" (к тому хаосу, который существует сейчас, ибо он очень многим выгоден).

Второе - это опасность ухода от первоначального замысла: проект может со временем превратиться в средство для удовлетворения амбиций местных руководителей; он может криминализироваться; наконец, проект может создать условия для ещё большей коммерциализации обстановки, чем есть сейчас.

^{*}) Проект, в основе которого данные идеи, осуществляется под Москвой, в Домодедовском районе.

Во всех этих случаях полновесных денег появиться не может, поскольку ничего реального создать не удастся.

Это как в том случае, когда строят сваю моста посреди реки. Иногда делают так: опускают на дно трубу большого диаметра в вертикальном положении, откачивают из неё воду. А в образовавшемся пространстве (без воды) проводят работы – бетон заливают в опалубку и т.д. Вода при этом всё время будет стремиться прорваться внутрь пространства работ и затопить, уничтожить всё начатое. Так и в случае реализации подобного регионального проекта: многие будут стремиться "размыть" и уничтожить то, что не будет похоже на окружающее.

В Китае в 80-х годах подобная попытка была сделана. Они заказали США большой проект такого рода: с помощью методов финансовой инженерии за 10 лет разработать и внедрить в практику систему промежуточных денежных единиц, которые, с одной стороны,



Рис.49

выходили бы на юань, а с другой, на доллар США (Рис.49). Но при этом бы не разрушали существующие хозяйствственные отношения в стране, а, наоборот, наращивали бы ресурсы развития китайского

общества, постепенно сближая юань с долларом. Задача состояла в том, чтобы через 10 лет после начала реализации проекта юань стал полностью конвертируемой валютой.

Но в 1987 году произошёл инцидент на площади Тяньаньмэнь (в Пекине), где танками были подавлены студенческие волнения. После этого американцы уехали и проект был приостановлен.

5.7. Подход к решению проблемы рынка ценных бумаг на местном уровне

В главе 4 мы показывали, что сегодняшние процессы акционирования и приватизации, равно как и инструменты фондового рынка, используются преимущественно для выживания и усиления прежней социально-распределительной системы. Продолжение нынешних тенденций не ведёт к созданию цивилизованного рынка ценных бумаг (финансового рынка) в России, поскольку при этом блокируются условия, необходимые чтобы такой рынок мог появиться и устойчиво существовать (см. раздел 3.8). Но в принципе, возможности для

его зарождения и развития в России ещё не упущены. Это можно сделать методами финансовой инженерии.

Идея состоит в том, чтобы конструировать и практически реализовывать локальные финансовые механизмы, связывающие:

- а) настоящие деньги (например, валюту местных и западных инвесторов);
- б) местные инфраструктурные ресурсы и землю;
- в) конкретные инвестиционные проекты.

Для данных целей под жёстким контролем в выделенных для этого региональных зонах^{*}) выпускать особые ценные бумаги – так называемые "имущественные акции". В чём их особенность? (См. Рис. 50).

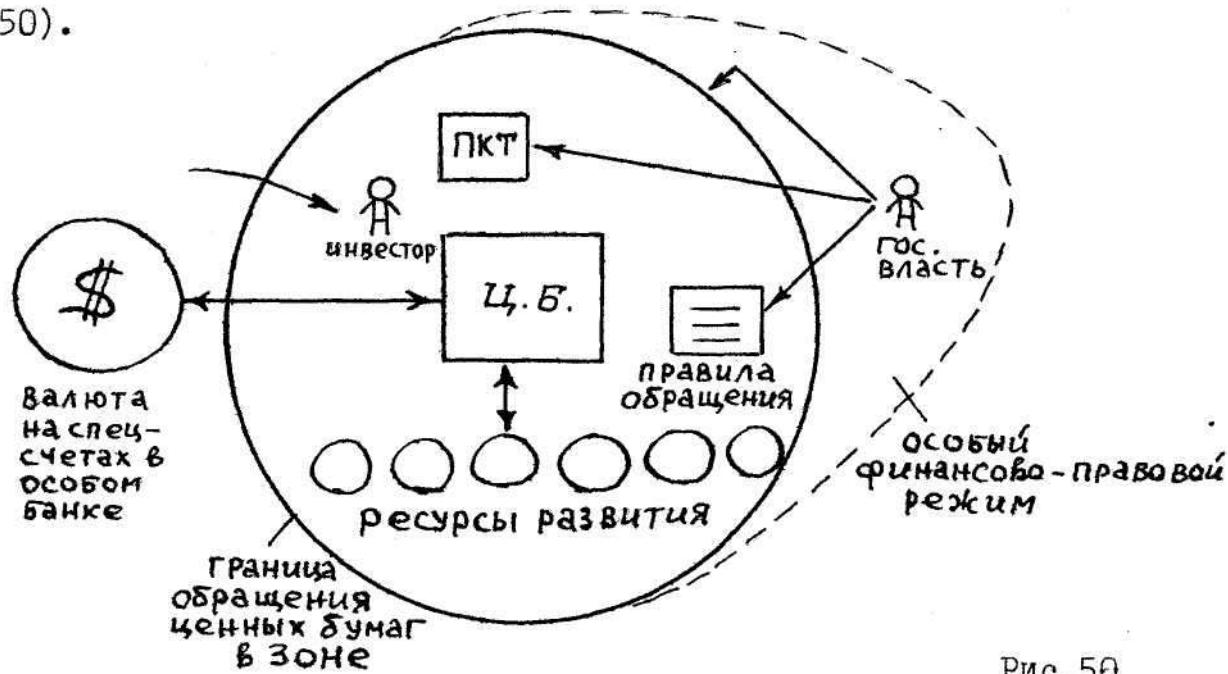


Рис.50

Эти ценные бумаги (на Рис.50 обозначены "ц.б.") должны иметь двойное обеспечение:

– с одной стороны, выпускаться под залог реальных денег (обозначено как "валюта на спецсчетах в особом банке"), которые принадлежат инвесторам, желающим участвовать в реализации региональных проектов (ПКТ);

– с другой стороны, иметь, кроме денежного номинала, ещё и натуральный номинал (столько-то гектаров земли, такие-то здания, сооружения, машины и проч.).

^{*}) Это могут быть "беспроволочные" зоны, т.е. не отделённые от остальной территории колючей проволокой. "Отделённость" может задать особый режим управления.

Что может быть достигнуто тем самым?

- I) инвестиционные ресурсы (на Рис.50 - "ресурсы развития") будут "вынуты" из инфляционной спирали;
- 2) использование ценных бумаг станет возможным лишь при условии реализации инвестиционных проектов (ПКТ), которые разрабатываются совместно местной администрацией и инвесторами;
- 3) станет возможным обеспечение гарантий инвесторам (владельцам денег), что их деньги не обесцениваются при обращении ценных бумаг (всегда возможно ценные бумаги опять обменять на деньги, валюту);
- 4) возможно обеспечение связи курса ценных бумаг с реальным наращиванием качества региональных ресурсов (а не с инфляционными ожиданиями);
- 5) появится возможность концентрации на ограниченной территории достаточно больших денежных ресурсов с превращением их в реальные инвестиции.

"Имущественные акции" – известный в финансовом мире инструмент. Особенно эффективны они в условиях резких спадов производства и инфляции. Они дают право (при предъявлении) получать в распоряжение их обладателя указанное в них имущество. Но при этом обладают:

- а) залоговыми свойствами облигаций;
- б) свойствами "промежуточных денег" (обеспечены);
- в) свойствами обычных акций (могут быть куплены – проданы).

В то же время не дают права владельцу акций по своему произволу обращаться с полученным в распоряжение имуществом (ресурсами) – здесь жесткий контроль со стороны местных властей.

Принцип работы такого финансового механизма в следующем (см. Рис.51):

Он основывается на идее замещения рублей и валюты оборотом особых ценных бумаг, дающих доступ к инвестиционным ресурсам региона, но – под заранее отобранные инвестиционные проекты. В случае выполнения проекта или расторжения инвестиционного контракта управление зоной обеспечивает обмен ценных бумаг на валюту по текущему курсу (по биржевым котировкам этих ценных бумаг).

Чтобы подобные проекты могли практически реализоваться, необходимо прежде разработать особый финансово-правовой режим такой зоны (стандартное, существующее в стране законодательство

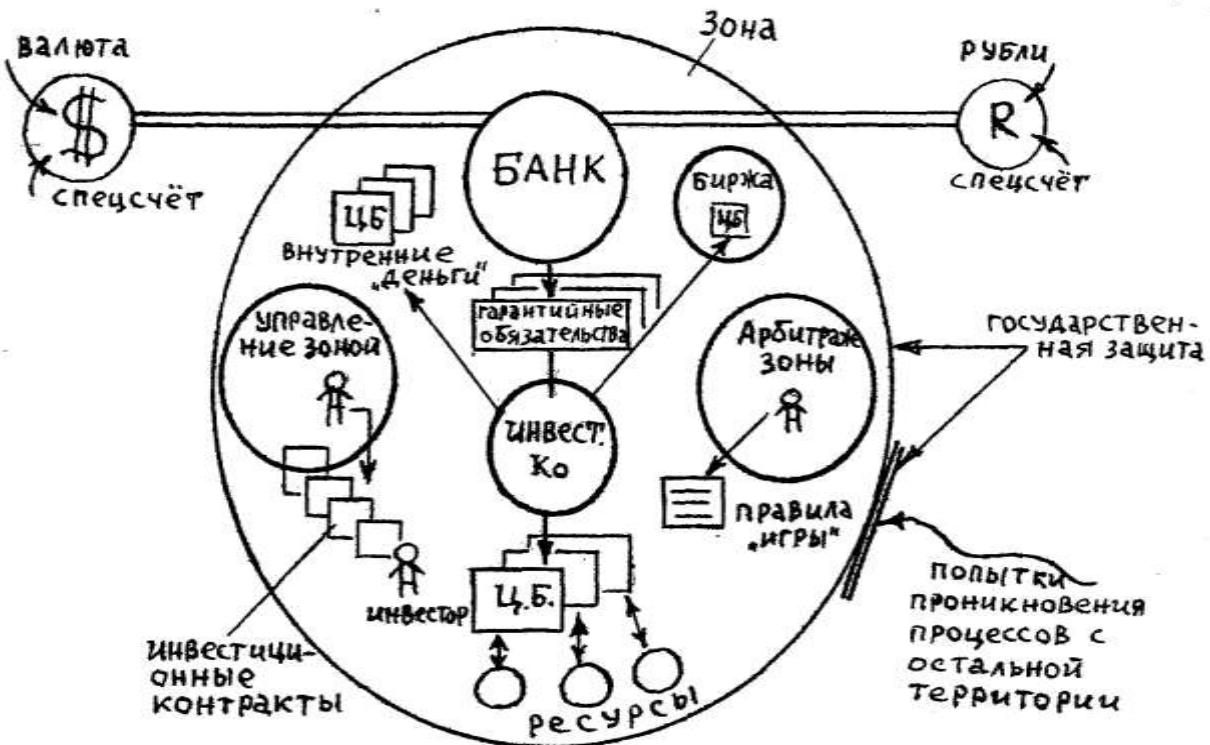


Рис.5I

впрямую для этих целей не годится).

В самом общем виде шаги создания подобного механизма могут быть такими. Создаётся особый зональный банк. Он открывает специальные счета, на которых может резервироваться валюта и рубли потенциальных инвесторов.

Под зарезервированные денежные ресурсы этот банк выпускает соответствующее количество гарантийных обязательств. Инвесторы, зарезервировавшие деньги на спецсчетах, получают такие гарантийные обязательства банка, дающие право в любой момент в обмен на гарантийные обязательства снова получить свои деньги.

В зоне создаётся специальная инвестиционная компания (на Рис.5I – Инвест.Ко), выпускающая в обращение в зоне "имущественные акции" под те ресурсы, которые есть в регионе. Инвестор в обмен на гарантийные обязательства получает пакет таких акций. Одновременно он подписывает с управлением зоной инвестиционный контракт, согласно которому инвестор берётся использовать выделяемые ему ресурсы (инфраструктуру, землю, другое имущество) для реализации конкретных (отобранных заранее) региональных проектов.

Кроме того, в зоне создаётся особая биржа, где будут котироваться "имущественные акции". А также особый арбитраж зоны, который должен разрешать все спорные случаи, возникающие в зоне по международным правилам и правилам, предусмотренным российским законодательством.

Создание и функционирование такого очага развития невозмож-
но без поддержки и защиты со стороны государства. Здесь особая
проблема будет состоять в том, чтобы защитить данный проект от
разрушающих воздействий (в т.ч. криминальных) со стороны окру-
жающей зоны территории.

Представляется, что для нынешних условий России организация
множества таких (подобных) очагов регионального развития являет-
ся, по-видимому, единственным реальным путем становления рынка
ценных бумаг (финансового рынка).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, перевёрнута последняя страница. Мы не ставили перед собой задачи, чтобы после данного курса студент мог "мыслить по-новому". Такое, по-видимому, невозможно сделать никаким курсом лекций. Главное для нас было заронить искру интереса к идеям и методам общественной инженерии вообще и финансово-экономической инженерии в частности. Если у кого-то из прослушавших (прочитавших) данный курс такой интерес появился, можно считать, что мы свою цель достигли. Ибо дальше человек уже сам будет читать соответствующую литературу. Будет сам расширять свои личные способности, увеличивать гибкость и глубину своего сознания, пытаясь на практике реализовать лишь намеченные здесь новые подходы к решению конкретных финансово-экономических проблем, с которыми столкнётся в жизни.

Тенденции развития наук и знаний таковы, что XXI век вероятнее всего станет веком гигантских прорывов человеческой мысли прежде всего в общественных дисциплинах. То, что сейчас кажется, может быть, необычным и непривычным в идеях или подходах финансово-экономической инженерии, очень скоро несомненно будет столь же банальным и "само собой разумеющимся", как, например, сегодня воспринимается закон сохранения энергии: когда он впервые был сформулирован, все физики того времени в один голос говорили, что "это - не физика". Но время всё расставило на свои места.

Уверенность в большом будущем общественной инженерии происходит из того обстоятельства, что если какая-то новая область человеческих знаний, дающая преимущества перед существовавшими ранее, оказывается проработанной в достаточной степени, "долгого вопроса" о распространении в практику таких знаний не стоит. Происходит прорыв и новая парадигма быстро завоёвывает умы значительных масс людей. Так было во все века, о чём, например, известный философ науки Т.Кун убедительно написал в своей книге "Структура научных революций".

Деятельностный подход, методы общественной (в т.ч. финансово-экономической) инженерии усилиями отечественной школы методологии к настоящему времени развиты уже настолько, что сомнений в их колossalных возможностях "усовершенствовать", обустроить жизнь людей давно нет. Вся проблема в людях, привыкших мыслить "по-старинке". Должно смениться поколение и тогда многие сегод-

нящие больные и "неразрешимые" проблемы общества смогут быть решены методами инженерии без шоков и социальных конфликтов.

Но чтобы такое время пришло, к нему надо готовиться. Те вузы, которые уже теперь начнут культивировать среди своих студентов представление, что в XXI веке понадобятся не столько знания сами по себе, сколько способы выработки каждым грамотным человеком нужных ему самому знаний для тех конкретных общественных ситуаций, которые тогда будут складываться, начнут готовить профессионалов, лучше приспособленных к жизни в третьем тысячелетии. Данный курс - лишь маленький шагок в этом направлении.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. БЕРЁЗКИН Ю.М. Проблемы и условия перехода к рыночным отношениям // В кн.: Концепция перехода экономики Иркутской области на рыночные отношения. - Новосибирск-Иркутск: ИЭИОПП РАН, 1992. - С.4-34.
2. БУЛГАКОВ С.Н. Философия хозяйства. - М.: Наука, 1990.
3. ВЕБЕР М. Избранные произведения. - М.: Прогресс, 1990.
4. ГАЛИЛЕЙ Г. Избранные труды в 2-х томах. - М.: Наука, 1964.
5. ГЕНИСАРЕТСКИЙ О.И. Методологическая организация системной деятельности // В кн.: Разработка и внедрение автоматизированных систем в проектирование (теория и методология).- М.: Стройиздат, 1975. - С.409-512.
6. ГУССЕРЛЬ Э. Логические исследования. Часть первая. Пролегомены к чистой логике. - С.-Петербург: Книгоиздательство "Образование", 1909.
7. ДЕКАРТ Р. Рассуждение о методе с приложениями. Серия "Классики науки". - М.: Наука, 1953.
8. ДОЛАН Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - Москва - С.-Петербург, 1993.
9. ДОМОДЕДОВО: территория, благоприятная для предпринимательства // Концепция и обоснование проекта свободной экономической зоны в Подмосковье. Руководитель разработки С.В.Попов.- М.: ММАСС, 1993.
10. ЗИНОВЬЕВ А.А. О логической природе восхождения от абстрактного к конкретному // Философская энциклопедия. Т.1. - М.: Советская энциклопедия, 1960.
- II. ЗИНОВЬЕВ А.А. Конец коммунизма? (Первый коммунистический кризис) // В кн.: Квинтэссенция. Философский альманах.- М.: Издательство политической литературы, 1992. - С.69-94.
12. КАНТ И. Критика чистого разума. - Соч. в 6-ти томах, т.3. - М.: Мысль, 1964.
13. КАНТОРОВИЧ Л.В. Экономический расчёт наилучшего использования ресурсов. - М.: Изд-во АН СССР, 1960.
14. КОЛЛИНГВУД Р. Идея истории. Автобиография. - М.: Наука, 1980.
15. КУН Т. Структура научных революций. - М., 1977.
16. МАМАРДАШВИЛИ М.К. Картезианские размышления. - М.: Изд. группа "Прогресс", 1993.

17. МАНГЕЙМ К. Идеология и утопия. - М., 1976.
18. МАРКС К. Капитал. - М., 1955.
19. МАТЕРИАЛЫ ОДИ "Анализ перспектив и возможности развития Слюдянского района Иркутской области". 17-23 июня 1989 г., г.Байкальск. Руководитель С.В.Попов (стенограмма) - Архив ММАСС.
20. МАТЕРИАЛЫ ОДИ "Социально-экономическая ситуация в Омске и перспективы её развития в условиях самоуправления и рыночных отношений". 21 октября - 6 ноября 1990 г., г.Омск. Руководитель С.В.Попов (стенограмма). - Архив ММАСС.
21. МАТЕРИАЛЫ ОДИ "Формы и содержание работы народных депутатов местных Советов и оценка возможностей развития региона". 12-23 февраля 1990 г., г.Иркутск. Руководитель С.В.Попов (стенограмма). - Архив ММАСС.
22. НИКОЛАЙ КУЗАНСКИЙ. Учение о незнании. - Соч. в 2-х томах, т.1. - М.: Мысль, 1980.
23. ПАВЛОВ А.П., Сиротский В.Е. Исследования финансовых операций // ж.Кентавр, № 1, 1994. - М.: А/о"Народная энциклопедия", с.44-53.
24. ПОПОВ С.В. Идут по России реформы // ж.Кентавр, № 2 и № 3, 1992. - М.: А/о "Народная энциклопедия", - с.27-45 в № 2 и с.17-35 в № 3.
25. ПОПОВ С.В. Неклассический идеал знания // В рук. "О методологии и игротехнике". - М., 1991 (архив ММАСС).
26. ПОПОВ С.В., Щедровицкий П.Г. Немного об экспертных оценках и современной теории управления // В кн.: Конкурс руководителей. - М.: Прометей, 1989.
27. ПОППЕР К. Логика и рост научного знания. - М.: Прогресс, 1983.
28. РАППАОРТ А.Г. Границы проектирования // ж.Вопросы методологии, № 1, 1991. - М.: "Касталь". - С.19-38.
29. ТЕРЕХИН А.Г. Предварительные заметки к философии хозяйства и теории хозяйства переходного периода // ж.Вопросы методологии, № 3, 1991. - М.: "Касталь". - С.29-36.
30. ФИНАНСЫ / Под ред. В.М.Родионовой. - М.: "Финансы и статистика", 1992.
31. ЩЕДРОВИЦКИЙ Г.П. Исходные представления и категориальные средства теории деятельности // В кн.: Разработка и внедре-

- ние автоматизированных систем в проектирование (теория и методология). - М.: Стройиздат, 1975. - С.9-177.
32. ЩЕДРОВИЦКИЙ Г.П. Синтез знаний: проблемы и методы // На пути к теории научного знания. - М.: Наука, 1984.
33. ЩЕДРОВИЦКИЙ Г.П. Понимание и интерпретации схемы знания // Ж. Кентавр, № 1, 1993. - С.3-8.
34. ЩЕДРОВИЦКИЙ Г.П. О методе семиотического исследования знаковых систем // Семиотика и восточные языки. - М.: Наука, 1967.
35. FRIEDMAN M., Schwartz A. Money and Business Cycles // Review of Economics and Statistics 45, February, 1963.
36. SCHUMPETER J. The theory of economic development. - N.-Y., 1961,
37. SCREPANTI E., Zamagni S. An Outline of the History of Economic Thought. - Oxford: Clarendon press, 1993.

ЮРИЙ МИХАЙЛОВИЧ БЕРЕЗКИН

ОСНОВЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНЖЕНЕРИИ

Учебное пособие

Редактор О.Б.Соломеина

ЛР № 020262 от 30.10.91.

Подписано в печать 15.09.94. Формат 60x90 I/I6.
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. II,0.
Уч.-изд.л. 9,4. Тираж 200 экз. План 1994 г.
Поз.2. Заказ **108**

Издательство Иркутской государственной
Экономической академии
664015, Иркутск, ул.Ленина, 11