

Федеральное агентство по образованию
Байкальский государственный университет экономики и права

Ю. М. Берёзкин

**ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ
ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ**

2-е издание

Издательство БГУЭП
2006

УДК 336.01
ББК 65.9 (2) 26
Б 48

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. В. И. Самаруха
д-р экон. наук, проф. А. Д. Аюшиев

Берёзкин Ю. М.

**Б 48 Проблемы и способы организации финансов –
Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006 – 248 с.**

ISBN 5 – 7253 – 0624 – 0

В монографии анализируются проблемы и способы организации финансов в разных исторических условиях. Рассматриваются предпосылки и особенности становления схемной организации финансов. Описывается практика использования финансовых схем в пореформенной России.

Предназначается для научных работников, преподавателей, финансистов-практиков, аспирантов, студентов.

ББК 65.9 (2) 26

ISBN 5 – 7253 – 0624 – 0

© Берёзкин Ю. М., 2006
© Изд-во БГУЭП, 2006

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
Предисловие.....	4
Глава 1. Исторические типы организации финансов.....	5
1.1. Методологическое введение в проблему организации финансов.....	5
1.2. Государственные финансы в рыночной экономике: исторические условия становления.....	11
1.3. Условия возникновения и принципы организации частных финансов.....	20
1.4. Организация финансов в условиях директивной экономики.....	38
Глава 2. Классические формы организации финансовой науки и финансовой практики.....	52
2.1. Предпосылки и условия организации классического научного знания.....	52
2.2. Концептуальный характер финансовых теорий.....	60
2.3. Институт как классическая форма организации практики финансов.....	71
Глава 3. Общественные изменения в России: становление неклассических форм организации финансов.....	86
3.1. Макроэкономическая ситуация в России.....	86
3.2. Факторы возникновения и особенности схемной организации финансов.....	105
3.3. Проблемы классической организации финансов меняющегося общества.....	124
Глава 4. Инженерный подход к организации финансов меняющегося общества.....	141
4.1. Этапы развития финансово-инженерной парадигмы.....	141
4.2. Средства и принципы финансовой дисциплины.....	155
4.3. Практическое применение финансовых схем.....	169
4.3.1. Особенности финансовых схем, используемых за рубежом..	170
4.3.2. Российская практика схемной организации финансов.....	181
I. <i>Схемы организации и разрушения директивной системы народного хозяйства.....</i>	182
II. <i>Схемы минимизации налогообложения.....</i>	188
III. <i>Схемы, использующие юридические и социальные границы..</i>	203
IV. <i>Финансовые схемы взаимозачетов.....</i>	215
V. <i>Долговые схемы.....</i>	225
Заключение.....	234
Использованная литература.....	235

ПРЕДИСЛОВИЕ

Время, которое переживает Россия последние 10–12 лет, называют по-разному: “переходным периодом”, “периодом рыночных реформ”, “периодом системных трансформаций”. Основной смысл, который обычно вкладывается в эти и подобные характеристики происходящего в стране состоит в том, что здесь одновременно происходит слом общественной системы, сложившейся на предыдущем этапе исторического развития, и становление совершенно новых отношений, которых раньше не было. В области финансовых отношений данные процессы проявляются, по-видимому, наиболее ярко.

Интенсивное разрушение финансовых институтов социалистической системы хозяйствования, с одной стороны, и невозможность быстрого укоренения в общественном сознании финансовых институтов рыночной экономики – с другой, привели к ситуации “институционального вакуума” в стране. Ситуация институциональной дезорганизации, на какое-то время возникшая в ходе проведения реформ, привела к складыванию в России нестандартных (неклассических) способов практической организации финансов – финансовых схем.

Схемная организация финансов, как вынужденная мера на неадекватную экономическую политику реформаторов, за считанные годы приобрела колоссальный размах. В настоящее время в России практически весь успешный бизнес уже строится на финансовых схемах. Причина в том, что схемная организация деятельности оказалась весьма мощным средством не только для восполнения временного “институционального вакуума” в стране, но и для повышения эффективности самых разных бизнесов в условиях полуразрушенного хозяйства и “дикого рынка”.

Вместе с тем использование финансовых схем до сих пор остается уделом далеко не всех. Для большинства людей (в т.ч. для многих финансистов-профессионалов) такой способ финансовой организации ассоциируется исключительно с “финансовыми махинациями”. На взгляд автора, обусловлено это прежде всего тем, что наука до настоящего времени уделяла крайне мало внимания данной проблеме.

Представляется, что схемная форма организации финансов будет оставаться “оружием” в руках немногих (в т.ч. нечистых на руку) до тех пор, пока не будет досконально изучен сам подход (его положительные и отрицательные стороны); пока “ремеслу” схемной организации финансов не станут учить в вузах; наконец – пока не будут выработаны нормы финансового права, определяющие условия разработки и применения данного инструмента (сейчас же финансовые схемы практически невидимы для Фемиды).

В данной монографии делается попытка хотя бы немного восполнить существующий в финансовой науке серьезный пробел.

В книге анализируются условия возникновения данной формы организации, а также систематизируются теоретические и методологические знания, накопленные в рамках финансово-инженерного подхода, разрабатываемого в США и в России.

ГЛАВА 1. ИСТОРИЧЕСКИЕ ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ

1.1. Методологическое введение в проблему организации финансов

В данном исследовании понятие “организация” – центральное: финансы (финансовые отношения) изучались с позиции их организации.

Понятие “организация” включает в себя два существенно отличающихся друг от друга смысловых плана: с одной стороны, “организация” может рассматриваться как особая деятельность, процесс “организовывания” чего-либо, с другой – “организация” есть результат такой деятельности, объект [292, с. 104].

Традиционным для финансовой литературы является второй план. Этого понятия касаются либо при рассмотрении иерархически организованных структур государственного управления финансами (см., например [173, с. 42]), либо при описании организационно-правовых форм, в рамках которых законодательно регулируются финансовые отношения [285, с. 18]. С точки зрения логики и в том, и в другом случае¹ подразумевается, что “организация” – *уже сформировалась* в некий объект рассмотрения. “Финансовая организация” здесь по смыслу является *уже действующей* структурой: либо органом финансового управления, либо финансовым учреждением, либо предприятием с нормативно заданными финансовыми правами и ответственностью.

В данной работе понятие “организация” использовалось в первом, нетрадиционном для финансовой науки плане – как методологическое и методическое средство анализа ситуаций исторического зарождения и процессов становления финансовых отношений разных типов. “Организация” подразумевалась в качестве процесса (способа) организовывания финансов (финансовых отношений, финансовых операций, финансовых результатов).

В рассматриваемом плане “организация как объект” – всегда вторична. Чтобы тот или иной финансовый объект (учреждение, орган, предприятие) появился и стал реальностью, сначала должна быть проделана определенная работа – организационная деятельность, или просто – организация, результатом которой и явится требуемый финансовый объект. Как пишет Г. П. Щедровицкий, “организация есть фактически конструирование на уровне людей” [292, с. 109]. Правильная организация деятельности является необходимым условием последующего эффективного управления [291, с. 427].

Понятие “организация” в рассматриваемом нами контексте впервые было введено в научный оборот А. А. Богдановым в 1912 году, когда вышла его “Тектология: Всеобщая организационная наука” [40]. Данное понятие построено на методологической посылке, согласно которой “организация как процесс”

¹ Равно как и в двух других направлениях теоретического анализа, активно использующих понятие “организация”: в теориях институционалистов “организация” рассматривается в качестве субъекта экономического действия (“игрока”) [166; 162]; в теориях корпоративного (организационного) управления – в качестве объекта управления [3; 73; 303; 311].

лежит в фундаменте любой человеческой деятельности, в том числе – финансовой. Так, А. А. Богданов утверждал, что “всякая человеческая деятельность объективно является организующей или дезорганизующей... “Организовывать предприятие”, “организовывать армию”, ... “исследование” и т. п. – значит сгруппировать людей для какой-нибудь цели, координировать и регулировать их действия в духе целесообразного единства” [40, с. 69].

Далее А. А. Богданов отмечает, что “человеческая деятельность – от простейших до наиболее сложных ее форм – сводится к организующим процессам. Остается еще деятельность разрушительная... Ее функция дезорганизующая. Но наиболее полное исследование показывает, что и она есть результат столкновения разных организационных процессов... Эта борьба организационных форм” [там же, с. 70 – 71].

А. А. Богданов считал, что все интересы человечества – организационные. И организация мира для человека, и организационный характер познания и вообще мышления, и художественное творчество имеют своим принципом стройность и гармонию, а это значит – организованность. “А отсюда следует, – заключает основатель всеобщей организационной науки, – что не может и не должно быть иной точки зрения на жизнь и мир, кроме организационной” [там же].

Автор придерживался данной максимы А. А. Богданова, с одной лишь оговоркой: всеобщий организационный принцип в работе не связывался с монопольной формой организации; никто в отдельности (в том числе – государство) не может (и не должен) стягивать на себя все организационные функции в обществе. “Тоталитаризм” и “организованность” – существенно различные понятия.

Понятие “организация как процесс” имеет особое значение для финансов, как, может быть, ни для одной другой области деятельности. Обусловлено это тем, что не только финансы должны определенным образом организовываться, но и сами финансы (финансовые отношения) в современном мире несут на себе организующее начало. Финансовая деятельность по самой своей изначальной сути является *соорганизующей деятельностью*: за счет финансов состыкуются люди, производства, товары, институты, инфраструктуры и прочие элементы экономической деятельности в целостный процесс. С другой стороны, финансовые проблемы, возникающие в той или иной практической ситуации, можно трактовать как процессы финансовой дезорганизации. Они возникают всякий раз, когда всё организующий (в экономике) процесс движения денег прерывается, возникают разрывы в этом движении. И важнейших причин подобных разрывов – две: либо в процессе организации финансов оказались неучтенными какие-то необходимые условия (компоненты организации); либо один процесс организации натолкнулся на контрпроцесс (другого типа) организации финансов².

² С этой точки зрения можно совершенно иначе взглянуть на процессы экономической и финансовой дезорганизации, возникшие в ходе проведения реформ в стране: нынешние организационные (в т.ч. финансовые) проблемы – это столкновение на одной территории организующих процессов разных форм (типов) – бывших советских (директивных) и рыночных (экономических).

Понятие организации вообще и финансовой организации в частности имеет несколько принципиальных моментов [201, с. 52].

Первый. Для возникновения “эффекта организации” должны быть взяты разнородные компоненты и определенным образом соединены, состыкованы между собой. Организационным результатом является эффект больший, чем простая сумма соединенных вещей [40, с. 9]. Этот эффект еще называют “эффектом эмерджентности”³ организованных систем (структур). В этом смысле любая организованная финансовая система (структура) всегда обеспечивает нечто большее, чем то, что составляет исходную совокупность ее элементов или звеньев.

Второй принципиальный момент понятия “организация” (“организация финансов”) состоит в том, что в нем обязательно должна присутствовать некоторая “целостность”, которая никак не вытекает из тех компонент (частей, элементов), из которых организация строится (создается). Причем форма, образующая целостность организации, появляется поверх той совокупности компонент (частей, элементов), из которых состоит организация. Чтобы возник эффект организации, для этого требуется нечто “сверхъестественное”, нематериальное, к самим соединяемым компонентам несводимое: должна быть помыслена такая форма (способ) организации, которая эти компоненты (части, элементы) может заставить действовать как некое целое.

Наличие людей, денег, ценных бумаг, банковских счетов и т. п. еще не создает эффекта финансовой организации. Это – не более чем необходимые, но недостаточные условия организации финансов. Чтобы возникло конкретное финансовое отношение, все необходимые компоненты-условия нужно еще определенным образом организовать в особую целостность. Такая целостность может возникнуть только за счет привнесения (организатором, организующей структурой, государством) в организуемую совокупность элементов какой-либо мыслительной формы организации: предметного финансового знания, нормативной финансовой процедуры, финансовой схемы⁴ [194].

Отсюда, в частности, следует, что “организация как процесс” существует только до тех пор, пока существует мыслительное усилие организатора-финансиста: исчезает последнее – исчезает и организация финансов (возникает их дезорганизация).

Третий принципиальный момент понятия “организация” состоит в том, что последняя обязательно должна содержать элемент движения. Без этого не может быть процесса организации. Даже когда организацию рассматривают как объект (например, фондовая биржа как финансовая организация), то и тогда этот момент подразумевается. Замершая, остановленная, нефункционирующая, недействующая организация – нонсенс, бессмыслица. Реально таких организа-

³ От англ. to emerge – возникать.

⁴ Точно так же, как простая совокупность людей еще не представляет собой взвод солдат (даже если количество людей точно совпадает с количеством солдат во взводе). Чтобы из них получился взвод, этих людей нужно еще особым образом обучить и превратить в нечто целое – в специально организованное военное подразделение. Тогда они (как целостная единица) будут способны выполнять гораздо более сложные военные задачи (в сравнении с такой же совокупностью неподготовленных людей).

ций не существует, в том числе и в области финансов. Когда какую-либо организацию схематично представляют в виде структурной иерархии ее подразделений [173, с. 20], то, опять же, это осмысленно только в одном случае: если подразумевается, что в жизни эта организационная структура движется, функционирует.

Как показали специальные методологические исследования [296; 195], научное знание вообще и финансовое знание в частности традиционно получают без (вне) понятия “организация как процесс”. Парадокс здесь в том, что данный феномен существует из-за той формы организации (методологической схемы) научных исследований, которая сложилась в XVII в., и которая породила “науки Нового времени”. Как известно, при построении современных естественных наук явно предполагалось⁵, что мир создан (“уже организован”) Богом, и задача ученого лишь познать, описать, как он устроен.

В классическую⁶ финансовую науку тоже было заложено предположение, что предметная область финансов – объективна, т.е. “уже организована” в стабильно и регулярно работающие финансовые институты конкретного общества. Этим, на наш взгляд, можно объяснить тот факт, что ни одна научная, в т.ч. финансовая теория не имеет (и, по-видимому, не может иметь) внутренних потенциалов, позволяющих сначала организовывать какой-либо реальный финансовый процесс (финансовые отношения), а потом его теоретически описывать.

В рамках теоретического знания вопрос о процессе организации финансов вообще не встает, поскольку теория (любая) призвана *правильно отражать* объективную область явлений, но *не организовывать* (не создавать) ее. Более того, пока общество остается в стабильном состоянии организационной ограниченности теоретического финансового знания даже не ощущается: то, что описывается в теории, и то, что существует в финансовой практике, как правило, совпадает.⁷

С нашей точки зрения, с проблемой организации (дезорганизацией) финансов наука впервые сталкивается в условиях осуществления глубоких общественных реформ. В ситуации, когда на одной территории страны появляются финансовые отношения, описываемые в разнотипных (несводимых друг к другу) теориях финансов, вопрос об их эффективной организации и соорганизации становится особенно актуальным. Обусловлено это, по крайней мере, двумя обстоятельствами. Первое – “размывание” самого теоретического знания, возникающее в подобной ситуации: в такие периоды финансовая теория либо вообще теряет связь с реальной финансовой практикой, переставая ее адекватно отражать, либо становится неработоспособной в силу эклектического смешения

⁵ Об исходных посылах построения наук Нового времени см. [119; 253].

⁶ В данном случае термин “классическая” в отношении финансовой науки не связан с названием конкретных экономических теорий – “классической” и “неоклассической”. Данный термин здесь понимается в исходном его значении: classicus (лат.) – образцовый. Имеется в виду та форма организации финансового знания, которая была выработана в XVIII – XIX вв., и которая стала методическим образцом в исследованиях последующих поколений ученых-финансистов.

⁷ В методологии совпадение теоретической формы и практического содержания научного знания получило название “принцип параллелизма формы и содержания” [291].

разнотипных теоретических положений.⁸ Как справедливо отмечает Б. М. Сабанти, характеризуя данный аспект проблемы, "в англоязычной литературе биржевого маклера называют финансистом. В России финансистами называют банкиров... В науке подобная путаница может вызвать различные коллизии. Так, двое ученых, рассуждая о финансах, могут на самом деле подразумевать совсем разные экономические понятия" [219, с. 34].

Второе обстоятельство – появление эффектов неуправляемости финансов, которые всегда сопровождают демонтаж (разрушение) "старых" финансовых институтов при неразвитости и медленном становлении "новых". Как показывают исследования, в период рыночных трансформаций в России тоже возник "острый недостаток макроэкономического регулирования экономики, или... "институциональный вакуум", при котором ресурсные потоки уже не регулируются традиционно через иерархическую систему государственных распределительных органов и еще не регулируются рынком" [10, с. 36].

По мнению автора, в ситуации осуществления общественных трансформаций перед финансовой наукой должна стоять не только (и, по-видимому, не столько) задача описания того, что происходит с финансами в период их реформирования. Гораздо более важной является задача разработки такого научного подхода, который позволил бы в условиях неработающих теорий и институционального вакуума способствовать повышению уровня организованности финансов в стране. Мало вскрыть факты неэффективности, неуправляемости, дезорганизации финансовых отношений. Требуется сказать, что нужно делать, чтобы финансовые отношения в России, по возможности, быстрее стали стабильными и организованными.

Принципиальной сложностью данной проблемы является то, что она по своему статусу носит "до-теоретический", методологический характер (финансовые теории применимы только по отношению к *уже организованной* финан-

⁸ В российской финансовой литературе под финансами традиционно понимаются экономические отношения, связанные с использованием фондов денежных средств в целях выполнения функций государства и обеспечения условий расширенного воспроизводства. С небольшими текстуальными вариациями все указанные сущностные моменты финансов – денежные отношения, фондовый (распределительный) характер и ориентация на государственные потребности (функции) – можно встретить у многих современных российских авторов: см. [116, с. 11; 173, с. 8; 258, с. 17; 260, с. 20; 261, с. 4].

Но существуют и другие трактовки финансов, практически несовместимые с подобным пониманием. Так, в совместной российско-американской монографии сказано: "Финансы – это специализированная прикладная функция административного управления, состоящая в управлении денежными потоками организации: будь то завод, госпиталь, банк или школа" [71, с. 14]. Еще более нетрадиционная точка зрения на финансы развивается представителями методологического направления: "Финансовая действительность – это не денежная действительность... Финансы – это альтернатива денежным отношениям" [191].

Проблемность ситуации состоит в том, что примирить или объединить такие разные трактовки финансов практически невозможно. Сторонники одного понимания считают недопустимым, что "понятие "финансы", благодаря заимствованиям из иностранной литературы, распространяется на широкий круг экономических отношений, не имеющих ничего общего с финансами. Практически все денежные отношения в обществе стали причислять к финансам – и денежные отношения негосударственных предприятий, и банковское дело, и домашнее хозяйство, и вообще все, что связано с движением денег" [259, с. 12]. В свою очередь, их идейные противники полагают, что благодаря сохранению в общественном сознании (после 10 лет реформ) понимания финансов, выработанного в советской системе хозяйствования, "у нас ситуация в финансах, может быть, более плачевная, чем в промышленности" [192, с. 167].

совой практике. Поэтому *метод исследования*, ориентированный на решение стоящей проблемы, должен позволять в ситуациях общественно-исторических изменений:

- преодолевать неизбежную ограниченность финансовых теорий;
- выявлять условия, необходимые для практической организации финансов;
- вырабатывать эффективные формы организации финансов.

В данном исследовании в качестве ведущего методологического средства использовалось понятие “организация”. Возможность применения данного понятия в методологической функции обусловлена тем, что оно (как и всякое методологическое средство) обладает свойством рефлексивной оборачиваемости.⁹

Применение данного методологического средства накладывало определенные требования к логике построения исследования¹⁰. Прежде чем анализировать складывающиеся формы организации финансов в условиях проведения рыночных реформ в России и определять возможные направления их совершенствования, необходимо было ответить на две группы вопросов:

1. Какие условия предопределили историческое становление принципиально различных типов организации финансов?
2. Какие методологические предпосылки были заложены в классические формы организации финансовой науки и финансовой практики?

Ответы на первую группу вопросов должны были сказать, какие разнотипные финансовые процессы (и соответствующие условия организации) столкнулись на одной территории с началом осуществления реформ в стране, вызвав их дезорганизацию. Ответы на вторую группу вопросов – прояснить границы применимости теоретического (предметно оформленного) финансового знания для целей организации финансов в условиях общественных изменений.

На основе исследования данных вопросов был разработан методологический (инженерный) подход, позволяющий не только “ухватывать” и анализировать спонтанно складывающиеся способы финансовой организации в условиях общественных трансформаций, но и дающий возможности:

- доводить их до цивилизованных форм;
- способствовать становлению классических институциональных форм организации финансов обновленного общества.

⁹ Организованная система (структура) имплицитно содержит метод своей организации и, наоборот, методично осуществляя процесс организации, можно получить организованную систему (структуру). Благодаря рефлексивной оборачиваемости понятие “организация” может быть представлено двояким образом: как регулятор (метод) действий организатора в процессе “организовывания”, с одной стороны, и как результат этого процесса (организованный объект), с другой [291; 296].

¹⁰ Они вытекают из тех принципиальных моментов понятия “организация”, которые были отмечены выше.

1.2. Государственные финансы в рыночной экономике: исторические условия становления

Известно, что финансы – понятие историческое. Оно существовало не всегда, возникло в определенный исторический период и в дальнейшем менялось под влиянием исторических обстоятельств. Данный момент отмечается многими современными авторами (см., например [205; 218; 261; 270]).

Понятие финансов стало складываться не раньше XIII и не позже XV веков. Именно к этому историческому периоду специалисты относят возникновение исходных деятельностных (практических) смыслов финансов и закрепление их за определенным термином (набором терминов).¹¹

В финансовой литературе нередко можно встретить точку зрения, согласно которой историческое возникновение финансов связано с появлением первых государств античного мира [108, с. 24; 163, с. 24; 209, с. 17; 265, с. 5]. В основе данной точки зрения лежит логический принцип оборачивания на исторический материал понятийных конструкций, разработанных в более поздние времена: если правильно построена категориальная схема (предметная форма) какого-либо общественного явления, то исследователю, глядящему через нее, как через призму, в прошлые эпохи, может казаться, что данное явление существовало всегда¹².

Представляется, что подобный подход к анализу исторического материала в настоящее время уже не может считаться приемлемым. В данном вопросе мы солидарны с позицией В. П. Дьяченко, который писал по этому поводу: "Известно, что такие натуральные методы получения ресурсов, как дань с побежденных, дары власть имущим, жертвенное приношение храмам,... существовали с весьма отдаленных времен. Но заниматься на этом "основании" поисками финансов на заре возникновения государства, во все времена, ... – значит, заниматься пустопорожным прожектерством" [70, с. 45].

В данном исследовании применялся другой логический принцип анализа исторического материала. Мы предполагали, что у любого общественного яв-

¹¹ При этом предполагается следующий методологический принцип: понятие (чего угодно) не может существовать без соответствующей знаковой формы, служащей в качестве названия понятия.

Конечно, нельзя понятие сводить к его названию – последнее лишь своеобразная "этикетка" для обозначения смысловой и содержательной структуры понятия. Однако пока подходящий термин не закрепляется за смысловой структурой понятия, оно не существует. Термин, обозначающий понятие, это его материальная, языковая опора [292, с.128-131].

Существуют разные версии происхождения термина "финансы" (см., например, [64; 108; 164; 177; 205; 219; 258; 259; 261; 277; 304]). Автор придерживался следующей версии, которую считал наиболее обоснованной историческими источниками. Слово "финансы" восходит к латинским корням и, скорее всего, происходит от "finis" или "finatio" – "конец", "окончание срока уплаты" [64, с. 416; 164, с. 13; 205, с. 31]. Данный термин стал практически употребляться в итальянских городах в XIII – XV вв. [108, с. 4; 277, с. 6; 304, с. 10]. Оттуда термин попал во французский язык: сначала как "la finance", относящийся к частным финансовым операциям, а затем – во множественном числе – "les finances" – стал использоваться для обозначения государственных финансов. Из французского языка в XVIII в. он распространился по всему миру [277, с. 6].

¹² Это было впервые показано еще К. Марксом [145], затем М. Вебером [59], и развито в современных методологических исследованиях [296; 201].

ления (в т.ч. у финансов) существуют период “предыстории” (когда складываются, накапливаются необходимые его предпосылки) и собственно – “истории”, которая начинается после организационного и понятийного его оформления.

Соответственно, мы придерживались иного исследовательского подхода, согласно которому “история финансов возникает” [76, с. 6], когда окончательно складываются необходимые условия их организации. Более того, в данной работе предполагалось, что “предыстории” и “истории финансов” могут быть разными для различных общественно-исторических условий и форм организации финансов.

Анализ достаточно обширной литературы по истории финансов [7; 49; 54; 64; 108; 124; 149; 163; 164; 177; 205; 209; 218; 272; 277; 288; 297; 304 и др.] показал, что до XV – XVI вв. обоснованно говорить о существовании финансов, по-видимому, неправомерно. Как известно, вплоть до эпохи позднего средневековья денежные отношения носили нерегулярный, эпизодический характер. Незрелость денежного обращения этого периода исследователи связывают, прежде всего, с элементарной нехваткой в Европе металлов, из которых чеканились тогда монеты. Скачок в этой области произошел лишь с открытием Колумбом Америки в XV в. и наводнением Европы относительно дешевым золотом и серебром [49; 272].

Вторым обстоятельством, препятствовавшим становлению полноценных финансовых отношений, была незрелость института государственности, который стал организационно оформляться тоже лишь в XV – XVI вв.

Так, И. И. Янжул писал по данному поводу: “Средние века... скорее сократили, чем расширили объем государственных потребностей. Содержание королевского двора производилось на те средства, которые доставлялись личными имениями монарха... Содержание войска стоило весьма недорого, так как... каждый вассал должен был являться на войну со своим оружием, а если он был значителен, то и со своим войском... Внутреннее управление сосредоточивалось в руках вассалов и обходилось без затрат со стороны государства... Во второй половине средних веков, а именно в XV в., происходят два события, произведшие переворот в строе экономической, а вместе с тем и финансовой жизни всех европейских стран: это было открытие Америки и изобретение пороха” [304, с. 4–5].

С. Иловайский тоже отмечал, что “с 15 века... начал упрочаться новый государственный строй”, связанный с “возникновением больших абсолютных монархий, появлением постоянных войск, и в результате рост публичных задач, связанных с возможностью покрыть новые расходы новыми источниками доходов, открывшимися благодаря переходу от натурального хозяйства к денежному – вот моменты, обусловившие новый финансовый строй” [108, с. 25].

Л. Штейн, описывая три стадии развития государственного-финансового хозяйства, к XVI веку относил первый этап выделения самостоятельной идеи государства [288, с. 10].

Указания на XV – XVI вв. как на переломные с точки зрения формирования финансов в Европе есть также у Л. В. Ходского [277, с.13] и Ф. А. Менькова [149, с. 9].

Из современных исследователей той эпохи можно выделить Ф. Броделя, который на основании многочисленных исторических свидетельств показал, что "в 1640 г. и даже еще в 1660 г. английские финансы по своей структуре имели довольно близкое сходство с финансами Франции того времени. Ни с той, ни с другой стороны Ла-Манша *не было государственных финансов* (курсив мной – Ю. Б.), централизованных и зависящих единственно от государства. Слишком много представлялось частной инициативе... финансистов, ... которые были одновременно заимодавцами короля... и чиновниками, которые от государства не зависели, т.к. свои должности покупали. И это, не считая лондонского Сити... Английская реформа (XVII в. – Ю. Б.) имела целью избавление от посредников, которые паразитировали на государстве... На сегодняшнем нашем языке мы бы сказали, что имела место национализация финансов" [49, т.2, с. 532].

Таким образом, финансы стали оформляться как организованная область практики достаточно поздно – в условиях распада феодальной и становления экономической (рыночной) общественно-исторической формации.¹³ При этом рыночными условиями деятельности была порождена не одна форма организации финансов: наряду с государственными финансами (и даже с некоторым опережением) складывались частные финансы как особый их исторический тип и форма организации.

Исторически первой формой государственных финансов стало государственное финансовое хозяйство.

Переломным – когда предыстория финансов закончилась и началась история становления государственной формы организации финансов – был XVIII век. На это время прямо указывали очень многие исследователи, работавшие в конце XIX – начале XX вв.

Так, И. И. Янжул писал о культурных переменах XVIII в. как важном условии оформления государственных финансов: "С XVIII в. начинается новая эпоха в государственной жизни: государство начинает сознавать всю важность и значение народного просвещения, как одного из главных условий народного

¹³ Нередко их еще называют "финансами капитализма" [265; 37, с. 3; 70, с. 20]. Однако, представляется, что такое название не совсем точно именно с исторической точки зрения. Дело в том, что это – определение "задним числом", к тому же – несет на себе налет идеологии. Когда понятие государственных финансов складывалось, термина "капитализм" не было, и люди, в этом участвовавшие, даже не подозревали, что строят "финансы капитализма". Как пишет Ф. Бродель, "слово *капитализм* входит в широкое употребление в самом начале XX века... Его реальное вхождение в современный язык связано с появлением в 1902 году широко известной книги В. Зомбарта "Современный капитализм". Маркс этого слова практически не употреблял" [48, с. 51].

По-видимому, не последнюю роль в распространении такого названия сыграла и книга М. Вебера "Протестантская этика и дух капитализма", вышедшая в 1905 г. (см.: [59]). Причем, как отмечает П. П. Гайденко в Предисловии и Комментариях к этой книге, М. Вебер написал ее, когда работал вместе с В. Зомбартом в редакции журнала "Архив социальной науки и социальной политики" и "на него должно было подействовать появление... "Современного капитализма" [там же, с. 7 и 775].

Автор разделяет точку зрения К. Эклунда: "Капитализм – это не то же самое, что рыночная экономика, и можно поэтому благополучно быть антикапиталистом, не желая при этом устранять рыночную экономику" [298, с. 88].

счастья и благосостояния... Повсюду в западной Европе заводятся школы, открываются университеты... Понятно, что проведение этих мероприятий обусловливало новые расходы со стороны государства" [304, с. 6].

С. Иловайский, Ф. А. Меньков и целый ряд других ученых обращали внимание на коренные изменения в политической обстановке, последовавшие с началом XVIII века. В это время возникает, главным образом во Франции и в Италии, оппозиция против крайних проявлений абсолютизма, в том числе против злоупотреблений в области финансов. Появляется литература, содержащая критическую оценку существовавших финансовых систем, а также – разнообразные проекты финансовых реформ [108, с. 30; 149, с. 10].

Л. Штейн полагал, что "новое государственное (финансовое) хозяйство" оформилось лишь к середине XVIII в. – в эпоху, которую он характеризовал как "экономическую и конституционную". Он также связывал качественный скачок в организации финансов, произошедший в это время, прежде всего с именем Монтескье [288, с. 10].

По-видимому, немаловажную роль в становлении государственного финансового хозяйства сыграли экономические труды физиократов и особенно – "Богатство народов" А. Смита (1776 г.) [205, с. 9].

Но самым принципиальным условием оформления государственного финансового хозяйства стали преобразования в политической, социальной и экономической жизни, последовавшие после Великой французской революции (1789 г.) и серии буржуазных революций, прошедших в начале XIX в. в ряде стран Европы. Эти события привели к повсеместной замене (или существенному ограничению) монархических форм правления конституционным, демократическим устройством государств. Новая форма государственности, ставшая необходимым условием становления государственных финансов, в литературе XIX–начала XX века получила название "публичного (или публично-правового) союза" [64, с. 419; 108, с. 1; 163, с. 11; 177, с. 15; 277, с. 23].

В этой связи представляется важным подчеркнуть, что не появление "государства вообще" обусловило возможности организации исторически первой (рыночной) формы государственных финансов, а строго определенного – устроенного как "публично-правовой союз" и имеющего ответственность "юридического лица"¹⁴.

Слом и замена сложившейся в прежние века формы государства (абсолютной монархии) искусственной конструкцией института государства – с разделенными ветвями власти, системой сдержек и противовесов, демократическим механизмом выборов, конституционно-правовой регуляцией – потребовали пересмотра теоретических представлений о государственном финансовом хозяйстве (*les finances*), восходящих еще к Ж. Бодену (XVI в.).

¹⁴ О том, что государство должно иметь организационно-правовую форму юридического лица, писал А. Вагнер в 1880 г. в своей работе "Finanzwissenschaft" ("Наука о финансах"): "Государство – есть юридическое лицо, поэтому финансовое хозяйство похоже на все частные хозяйства... оно создано таким же образом, как и другие общие хозяйства и также частные хозяйства, которые действуют в форме обществ" (цит. по: [245, с. 17]).

Основной особенностью формирующихся в это время государственных финансов стало укрепление их связи с экономикой. "Новая эпоха, – писал И. Х. Озеров, – состояла в связи между финансами и народным хозяйством" [177, с. 72]. Но связь эта была отнюдь не простой и однозначной. "Народное хозяйство, – как справедливо отмечал С. Иловайский, – являлось сложным целым, со множеством субъектов" [108, с. 5]. Оно состояло из большого числа частных хозяйств, частных промышленных предприятий, которые к тому времени не только количественно выросли, но и окрепли, встали на ноги. Новый класс буржуазии, с одной стороны, требовал поддержки со стороны государства, с другой – невмешательства в их частные дела. Сформулированный еще в 1680 г. лозунг Ф. Лежандра "Laissez nous faire!" – "Дайте нам действовать!" – оставался главным.

В этой ситуации складывалось особое понимание места, назначения и способов действия государственного финансового хозяйства (по сравнению с частными хозяйствами). По сути, это означало, что в повестку дня встало обеспечение целой совокупности новых условий, которые требовалось выполнить, чтобы сформировалась эффективная форма организации государственных финансов, адекватная сложившемуся экономическому базису. И как свидетельствуют исторические источники, прошло еще не менее полувека, пока новая форма государственных финансов устоялась, институционализировалась, чтобы появилась возможность написать учебники и начать преподавать государственные финансы в университетах¹⁵.

Какие же принципиальные моменты были положены в основание рыночной формы организации государственных финансов?

До недавнего времени в нашей стране ответ на данный вопрос носил в основном односторонний, идеологический характер, обусловленный противостоянием двух общественных систем. Советские финансисты обязаны были придерживаться "идеологически выдержанной" точки зрения на этот счет.

Обычное для того времени отношение к данному вопросу сводилось к следующему: "В государственных финансах (капитализма – Ю. Б.), их институтах и звеньях... выражаются стихийность экономических процессов капиталистического общества, классовые противоречия. Государственные финансы используются для укрепления господства буржуазии и в первую очередь крупного капитала. Они воспроизводят антагонистические противоречия капиталистической системы хозяйства – между трудом и капиталом, производством и потреблением, уровнем жизни трудящихся и колоссальным обогащением монополистической буржуазии" [265, с. 9].

С нашей точки зрения, данная позиция в современной ситуации пореформенной России уже не может быть ни актуальной, ни конструктивной. Чтобы прорваться сквозь "идеологическую пелену" к действительно существенным характеристикам государственного финансового хозяйства, нужно, по-видимому, обратиться к трудам дореволюционных ученых-финансистов.

¹⁵ Первый учебник по государственным финансам опубликовал в 1832 г. немецкий профессор К. Рау. О том, что он оказался адекватным ситуации, говорит тот факт, что его шестое переиздание датируется 1868 годом.

Первое, что в них отмечается, касается качественного изменения королевской казны (по лат. *fisc*), произошедшего в процессе становления государственного финансового хозяйства. Организационный сдвиг состоял в отделении королевской казны от произвола монарха (как и от произвола любых государственных чиновников). Ее наполнение и использование было поставлено в зависимость исключительно от Конституционного Закона. Чтобы подчеркнуть принципиальность этого изменения и закрепить в новом понятии, понадобилось даже изменить термин: "казна" превратилась в "бюджет", у которого и назначение, и способы формирования, и направления расходования должны были быть совершенно иными.

Так, А. А. Никитский обращая внимание на данный момент, писал: "Королевские сметы расходов и доходов превращаются мало-помалу в бюджеты, сначала не гласные, а затем публикуемые для общего сведения... С победой народовластия росписи государственных доходов и расходов утверждаются народными представителями и превращаются в законы, обязательные для правительства" [163, с. 34]. Аналогичные положения есть также в работах С. Ю. Витте [64, с. 419] и Л. В. Ходского [277, с. 23].

Из зарубежных авторов, писавших на эту тему, можно выделить Г. Жеза. Он также отмечает данный момент в организации государственных финансов как принципиальный: "С тех пор как представители налогоплательщиков завоевали право регулярно вотировать, только с этого дня бюджет начал свое существование" [97, с. 28].

М. И. Боголепов провел даже своеобразную временную черту, разделяющую предысторию и историю данного государственного финансового института: "Госбюджет в его современных формах не восходит далее первых десятилетий XIX в." [43, с. 5].

Бюджет – ядро государственного финансового хозяйства, но к нему не сводится. Последнее – шире и сложнее. Чтобы более выпукло охарактеризовать форму организации государственного финансового хозяйства, используем методологический прием, заключающийся в категориальном противопоставлении понятий: особенности организации "государственного финансового хозяйства" будем выделять в оппозиции к соответствующим характеристикам "частного хозяйства". Анализ показал, что таких противопоставлений можно выделить, минимум, семь.

Во-первых, государственное хозяйство – это одно из самостоятельных хозяйств, субъектом которого является государство как юридическое лицо. "Единичность государственного хозяйства" ставится в противовес "множественности частных хозяйств" (С. Иловайский [108, с. 5], Ф. А. Меньков [149, с. 1], Л. В. Ходский [277, с. 22]).

Во-вторых, государственное финансовое хозяйство имеет иные (в сравнении с частным) цели своей деятельности. Если "частное хозяйство преследует личный интерес хозяина и всеми средствами стремится достичь, возможно, больших выгод лишь для своих участников", то "государственное хозяйство подчиняется в своих действиях высшим интересам охраны народного благосостояния" (С. Ю. Витте [64, с. 417]). Ф. Нитти это называл целями "удовлетворе-

ния коллективных потребностей" [164, с. 34]. А Л. В. Ходский утверждал еще более определенно: "Государственное хозяйство не может ставить себе целью безграничное увеличение материальных средств. Основная конечная цель государственного хозяйства... сводится к производству нематериальных благ, не подлежащих денежной оценке, но необходимых для культурного развития страны". [277, с. 23].

В-третьих, государственное (финансовое) хозяйство "лежит вне начал свободной конкуренции, почти всецело господствующей в сфере частной экономической деятельности", – отмечал И. И. Янжул [304, с. 15]. Об этой же его особенности писал И. Х. Озеров [177, с. 41]. А Ф. Нитти указывал не только на недопущение конкуренции в сфере государственного финансового хозяйства, но и на необходимость присвоения государством таких предприятий, которые "будучи отданными в частные руки, непременно превратились бы в монополию" [164, с. 34].

В-четвертых, государственное финансовое хозяйство не должно руководствоваться принципом рентабельности при осуществлении своей деятельности. Об этом писали в свое время очень многие финансисты. [177, с. 41; 304, с. 15; 149, с. 15].

В-пятых, "новый пункт различия государственного хозяйства и частного заключается в степени значения доходов и расходов в том и другом. В частном хозяйстве решающим моментом является размер доходов, в государственном – эту роль играет объем необходимых расходов, т.к. государство не может отказаться от выполнения своих необходимых функций", – отмечал И. И. Янжул [304, с. 16].

И. Х. Озеров и Н. Растеряев были того же мнения [177, с. 41; 209, с. 5].

В-шестых, отличие государственного финансового хозяйства от частного состоит в способах добывания материальных ресурсов. Так, С. Ю. Витте писал: "Частное хозяйство может добывать свои средства лишь путем личной промышленной деятельности или путем эксплуатации принадлежащих ему капиталов. Государственное хозяйство в настоящее время добывает этими способами лишь незначительную долю своих средств (государственные имущества и казенные предприятия); главнейшая же часть государственных ресурсов получается путем налогов, т.е. принудительных взысканий с граждан известной части их личных доходов" [64, с. 417]. Та же мысль высказывалась С. Иловайским [108, с.10], Ф. А. Меньковым [149, с. 2]) и И. Х. Озеровым [177, с. 44].

Наконец, *седьмое* отличие в организации государственного финансового хозяйства в сравнении с частным состоит в масштабах и длительности срока жизни того и другого. Так, С. Иловайский писал: "Финансовое хозяйство превосходит частные хозяйства как по размеру, так и по продолжительности существования... Продолжительность существования финансового хозяйства..., если не бесконечна, то, во всяком случае, не имеет определенного предела. Это делает возможность составлять план хозяйства, охватывающий длинный ряд периодов" [108, с. 8].

Ф. А. Меньков отмечал ту же особенность государственного финансового хозяйства, но указывал при этом на другое следствие: "Государственное хозяй-

ство отличается от частного длительностью существования, благодаря чему государственное хозяйство использует кредит значительно в более широких размерах по сравнению с частным" [149, с. 4].

Среди множества определений государственного финансового хозяйства, которые встречаются в финансовой литературе начала XX в., на наш взгляд, наиболее удачным является определение А. И. Буковецкого: "Совокупность материальных ресурсов, которыми располагает публично-правовой союз (государство) для удовлетворения коллективных потребностей своих сочленов, является его финансовым хозяйством" [53, с. 5].

Сформулированные положения можно схематизировать следующим образом (см. рис. 1.2.1).

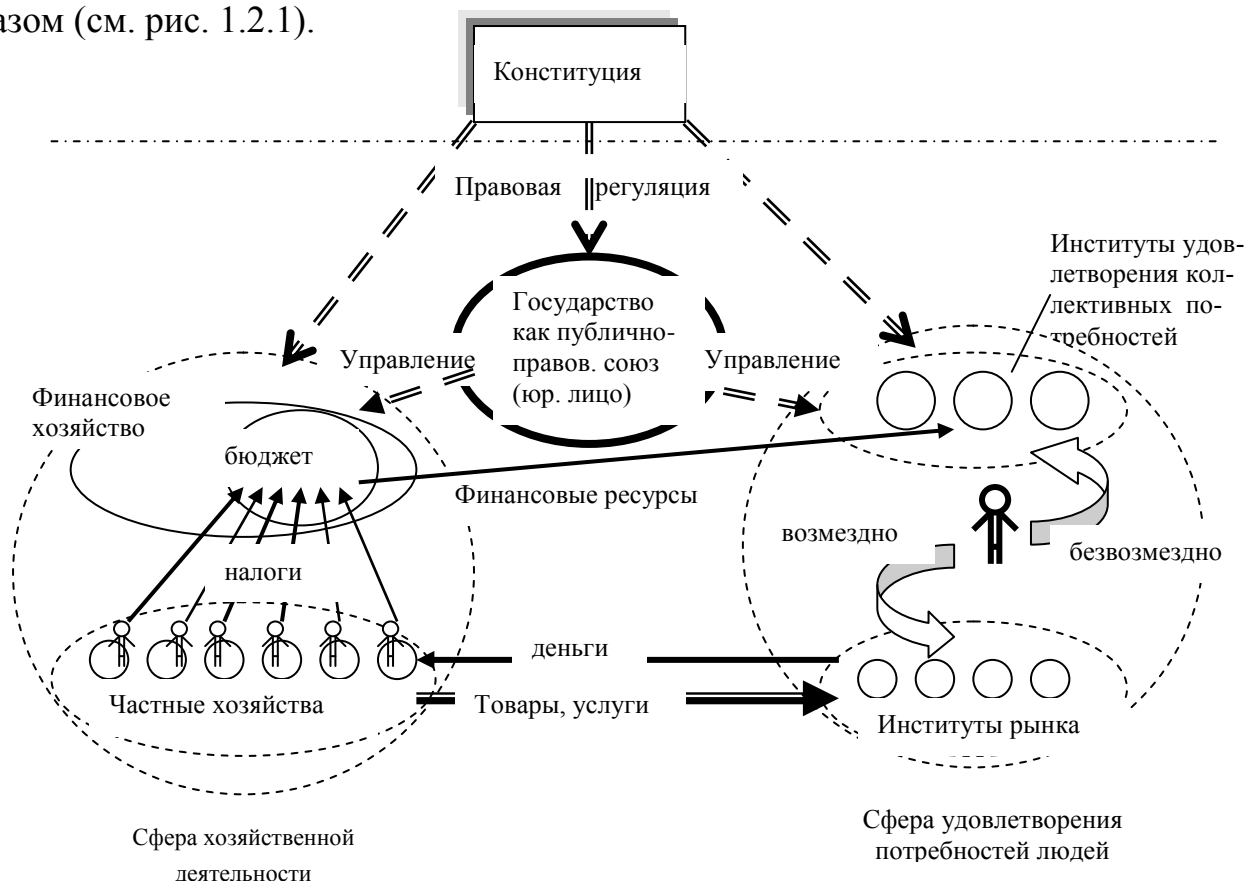


Рис. 1.2.1. Условия организации государственного финансового хозяйства

На рис. 1.2.1 условно изображены две сферы: удовлетворения потребностей людей (справа) и хозяйственной деятельности (слева). Человек (фигурка в центре правой сферы) может при этом удовлетворять либо свои частные потребности, используя институты (структуры) рынка на условиях возмездности (платности), либо коллективные (общие для всех) потребности, безвозмездно пользуясь услугами государственных институтов (инфраструктур). Чтобы такое было возможно, сфера хозяйственной деятельности должна быть разделена на множество частных хозяйств, с одной стороны, и единое государственное финансовое хозяйство, с другой.

Частные хозяйства должны поставлять на условиях обмена (платности) товары и услуги на рынок, а финансовое хозяйство, используя институт государственного бюджета, – обеспечивать финансовыми ресурсами деятельность институтов (инфраструктур), предназначенных для удовлетворения коллективных потребностей общества.

В свою очередь, чтобы последнее стало возможным, с частных хозяйств должны взиматься в бюджет принудительные денежные платежи (налоги) на основе определения расходов, необходимых для выполнения функций государственных институтов. Необходимым организационным условием всего перечисленного является наличие государства в форме публично-правового союза, являющегося юридическим лицом (т.е. обладающего правовой ответственностью за свои действия) и подчиненного конституционному регулированию. При этом Конституция как свод констант (отсюда, на наш взгляд, сам термин) государственного устройства и идеалов жизни общества, должна быть отделена от самого государства (как юридического лица) в особое пространство (показано пунктиром) за счет сложного и медленно работающего механизма внесения поправок в Конституцию (чтобы нельзя было изменять устои государства при возникновении любых сиюминутных ситуаций).

Поскольку данная схема является результатом обобщения и выделения наиболее принципиальных (категориальных) моментов исторического становления особого типа государственных финансов, она не содержит многих деталей и конкретных национальных различий, имевших место в конкретно-исторической практике формирования финансового хозяйства разных стран Европы в XVIII – XIX вв.

У схемы рис. 1.2.1 двойной статус: это – не только схематичное изображение сложного общественного и государственного устройства, включающего финансовое хозяйство в качестве необходимого элемента, но и некий принцип организации государственных финансов в условиях рыночных отношений.

Из рис. 1.2.1 видно, что государственные финансы, сложившиеся в Европе в форме финансового хозяйства, могут существовать только в отношении к сложной структуре функциональных связей между различными элементами государственного, хозяйственного и общественного устройства. И вне данного контекста говорить о финансах государств с рыночной экономикой, по нашему мнению, некорректно. Сначала должны быть практически организованы (сформированы в ходе общественно-исторической практики) необходимые социальные институты, должны установиться определенные функциональные связи между ними, и только поверх всего этого (как на основаниях) могут начать складываться соответствующие государственные финансовые отношения.

Отношение к финансам как государственному финансовому хозяйству публично-правовых союзов перестало существовать (в России) как только в ходе социалистической революции и последующей гражданской войны были уничтожены ключевые институциональные структуры (публично-правовая форма государственности, частнокапиталистическая форма производства, налоговая система) и другие необходимые условия организации финансового хозяйства. Вместо этого, начиная с 1930-х гг., стала систематически разворачи-

ваться совершенно другая структура государственных, производственных и финансовых институтов, связанных между собой в основном по принципам марксистских представлений. В результате стали "объективно" складываться совершенно другие финансы. Другой тип их организации, который потребовал от советских ученых введения иных финансовых понятий и категорий, не используемых прежде (или используемых совсем по-другому)¹⁶.

1.3. Условия возникновения и принципы организации частных финансов

Вопрос о частных финансах (иногда их называют "частные финансовые операции" или "финансы негосударственных предприятий") в отечественной финансовой литературе издавна трактовался очень неоднозначно. Так, практически все известные ученые-финансисты в дореволюционной России были "государственниками". Это значит, что понятие "финансы" они связывали исключительно с деятельностью государства. Пожалуй, только в работах Л. В. Ходского встречаются мысли о том, что к области финансов "в последнее время (т.е. в конце XIX в. – Ю. Б.) стали относить деятельность банков, бирж, других денежных и кредитных учреждений" [277, с. 6].

В работах финансистов советского периода уже гораздо чаще можно встретить отношение к "финансам капиталистических предприятий". Однако оно тоже далеко неоднозначное.

Так, многие советские финансисты вообще не признавали даже самого факта существования частных финансов, считая финансовыми только те денежные отношения, которые вызваны деятельностью государства. К ним относился, например, А. М. Бирман. Он прямо писал, что не видит "оснований для того, чтобы говорить о финансах капиталистических предприятий", ссылаясь при этом на К. Маркса, который "проанализировал все стороны деятельности промышленных и торговых капиталистов, банкиров, землевладельцев и арендаторов, все фазы и формы оборота капитала, нигде не говорит о финансах предприятий и под финансовыми отношениями понимает лишь финансы государственные" [37, вып. 1, с. 14–15].

Аналогичной точки зрения придерживался и А. М. Александров, который полагал, что "говорить о финансах частнокапиталистических предприятий нельзя" [4, с. 5]. Подобную точку зрения разделял Г. М. Точильников [245, с. 20] и целый ряд других известных советских ученых-финансистов.

¹⁶ Типичный пример — понятие "фонды". Так, в Финансовой энциклопедии под ред. И. А. Блинова и А. И. Буковецкого (1924 г.) читаем: "Фонды (от лат. fundus – почва) – капиталы, имеющие определенное назначение. Во Франции – гос. займы" [254, с. 835]. В этом же смысле данный термин употреблялся и К. Марксом во II-м томе "Капитала", где он писал о резервном денежном фонде и фонде накопления [145, т. 2, с. 98–99]. В Популярном финансово-экономическом словаре под ред. Д. П. Боголепова (1925 г.) сказано, что в Германии и России под "фондами" понимались процентные бумаги вообще [200, с. 785].

Но в литературе советского периода имелась и другая позиция, согласно которой финансы капиталистических предприятий существуют наряду с государственными финансами. Такой точки зрения придерживались В. П. Дьяченко [70, с. 49], К. А. Ларионов [129, с. 48], Б. Г. Болдырев [265, с. 6] и другие.

Если брать современных авторов, то можно без труда найти как "государственников", отрицающих саму возможность существования частных финансов, так и тех, кто считает, что частные финансы – это и есть "собственно финансы", а государственные финансы являются вторичными по отношению к частным.

По-видимому, наиболее последовательным сторонником первой позиции в настоящее время является Б. М. Сабанти [219, с. 8; 259, с. 20]. Противоположную точку зрения на этот счет развивает отечественная методологическая школа. Один из самых известных представителей данного направления С. В. Попов обосновывает идею, согласно которой в финансовой действительности (т.е. области деятельности финансов) государственные финансы занимают локальное положение. В основном же это – действительность частных финансовых операций. При этом финансист-практик, работая в финансовой действительности, "должен уметь видеть не просто движение денег. Он должен видеть, где в движении денег существуют разрывы, где он может деньги заменить другими носителями – финансовыми инструментами, и как это происходит. То есть ... он должен видеть рождение, появление, размножение, уничтожение денег и прочие метаморфозы, которые происходят в финансах. А одно из проявлений финансов – деньги" [287, с. 45].

Последний тезис здесь особенно важен для понимания позиции, развиваемой в данном исследовании. Анализ показал, что в современных условиях прежние причина и следствие – деньги и финансы – поменялись местами. Если раньше деньги действительно являлись необходимым условием возникновения финансов (что зафиксировано в работах многих ученых-финансистов; (см., например, [116; 173; 219; 258; 260; 270]), то в настоящее время (примерно с середины XX в.) все перевернулось: современные деньги – лишь разновидность финансовых инструментов, момент и проявление финансов. Обусловлено это тем, что современные деньги, потерявшие связь с золотым обеспечением, уже не являются первичной сущностью для финансов. Современные деньги не могут существовать без (вне) эффективно функционирующих организационных финансовых механизмов, обеспечивающих и их устойчивость, и их функции, и их ареалы обращения, и другие свойства.

Если же проанализировать работы современных западных ученых-финансистов, то выяснится, что главенствующая финансовая действительность для них – тоже действительность частных финансов. Государственные (или в их терминологии – "публичные") финансы там рассматриваются как область финансовой политики, но не предмет теоретического анализа (см., например, [46; 147; 300]).

В данной работе обосновываются следующие теоретические *гипотезы*: во-первых, позиция финансистов-государственников – всего лишь "одна из...", и поэтому не может рассматриваться в качестве единственно верной;

во-вторых, частные финансы неправомерно интерпретировать через представления о государственных финансах, а также выводить частные финансовые отношения из государственных;

в-третьих, частные финансы представляют собой особый исторический тип (форму) организации финансовых отношений, возникший в истории задолго до появления государственных финансов. У них существует собственная область деятельности (действительность), требующая для своей организации совершенно других условий, нежели действительность государственных финансов.

Для подтверждения данных теоретических гипотез обратимся, прежде всего, к историческим фактам.

Первое, что обращает на себя внимание, это вопрос о происхождении термина "финансы". В предыдущем разделе уже отмечалось, что данный термин появился задолго до возникновения государственных финансов, причем – именно в связи с развитием частных финансовых операций. А затем был позаимствован для обозначения государственного финансового хозяйства. Кроме того, целый ряд значений, производных от этого термина, вообще никогда не использовались в государственных финансах. Прежде всего, это – *finis* в значении "сделка" (здесь исходное происхождение то же самое, что и у слова "финансы"). Термин *fine* в значении "финансовый документ", регистрирующий окончание частной сделки, тоже не из области государственной финансовой деятельности. Аналогичное можно сказать и о *fein*, *Finanz* – "хитрый", "хитрость", "лукавство": они тоже присущи именно частным финансовым операциям. Наконец, французское *la finance* означало "частный денежный платеж", а также "плату королю" при покупке государственной должности, что вряд ли можно обоснованно относить к государственной финансовой деятельности [64, с. 416; 108, с. 4; 164, с. 13; 177, с. 69; 277, с. 6; 304, с. 10–11; 205, с. 31].

Другую совокупность аргументов в подтверждение сформулированных гипотез, можно найти в работах известного историка экономики Ф. Броделя. В своем фундаментальном труде "Материальная цивилизация" [49] он детально описывает исторические эпизоды, доказывающие, что частные финансовые операции с векселями, а также рынок ценных бумаг и финансовый клиринг появились до того, как во Франции, а затем в Англии произошла "национализация финансов" [49, т. 2, с. 88, 130, 158, 388, 391, 544].

В другой работе – "Динамика капитализма" [48] – Ф. Бродель проводит идею, что задолго до XVII – XVIII вв. (когда стали формироваться государственные финансы в европейских странах) начали складываться два принципиально разных вида рынков: один – местный, общественный, контролируемый государственными законами, основанный на конкуренции и эквивалентном обмене; другой – "дальний" (термин – Ф. Броделя), частный, неконтролируемый никаким законодательством, в котором нет конкуренции, нет эквивалентного обмена, и который скрыт от посторонних глаз. Первый вид рынка – обычный рынок, описанный многократно в учебниках по рыночной экономике. Второй же – не вписывался ни в одну экономическую теорию, но являлся главным генератором развития капитализма вообще и финансового капитализма в частно-

сти. Именно на втором (финансовом) уровне рынка зародились и были отработаны все современные механизмы и инструменты частных финансовых операций. Именно на втором (финансовом) уровне рынка складывались предпосылки современных мировых финансов и международных финансовых институтов (см.: [48, с. 28, 31, 44, 57, 85]).

Одним из первых механизмов функционирования частных финансов, который стал складываться в средневековой Европе, был рынок ценных бумаг. Обычно принято считать, что первая фондовая биржа появилась в Амстердаме в XVII в. В работах Ф. Броделя показано, что это не вполне точно с исторической точки зрения. “Еще до 1328 г. в Генуе... существовал активный рынок расписок (tuoghi) и платежных обязательств (paghe) банка “Каса ди Сан-Джоржо”, не говоря уже о куксен (Kuxen) – акциях-долях германских рудников... Но что было новым в Амстердаме, так это объемы, текучесть, открытость, свобода спекулятивных сделок... Скандальные спекуляции Исаака Лемера на индийских акциях, относящиеся к самому началу XVII в., уже предполагали тысячи хитрых и даже жульнических (вспомним: *fein*, *Finanz* – Ю. Б.) уловок”, – пишет Ф. Бродель [там же, с. 88].

Первичная историческая ситуация¹⁷, в которой возникли простейшие частные финансовые операции, описывается в ряде источников (см., например, [278, с. 118; 49, т. 2, с. 130; 192, с. 169]).

Суть ее состояла в том, что в конкретных практических обстоятельствах “дальней” торговли была придумана и реализована финансовая схема, позволявшая принципиально по-новому организовать денежные расчеты и на этом заработать дополнительную прибыль. Механизм расчетов был организован так, что в тот период, когда деньги временно (чисто по техническим причинам) должны были выйти из обращения, их заместили “бумажным суррогатом” – прообразом современных финансовых инструментов. А сами металлические деньги в это время направили совсем в другое место – для обслуживания обычных коммерческих операций.

В логическом плане сущность первой, практически реализованной финансовой схемы, состояла в отделении денежного номинала от металлического наполнения средневековых денег. Смысл был в том, чтобы одновременно использовать то и другое по отдельности в двух разнотипных коммерческих операциях: в “длинной” (шестимесячной) в роли денег должна была выступать

¹⁷ В XIII – XIV вв. существовала оживленная торговля между городами нынешних Португалии и Италии. Из Португалии купцы возили шерсть на кораблях по Средиземному морю и продавали в итальянских городах, где на мануфактурах из нее изготовлялись ткани и ковры. Ходка в одну сторону занимала 3 месяца. Получив деньги в виде серебряных монет, они плыли назад – еще 3 месяца. В это время деньги лежали в качестве балласта в трюмах кораблей и, соответственно, – находились вне обращения, не работали. Так продолжалось довольно долго, пока кто-то не сообразил, что можно разорвать связку “номинал денег – денежный материал” (рис. 1.3.1а) и на этом заработать дополнительную прибыль. Для этого было сделано следующее: привезя и продав шерсть, купцы отдали деньги под расписку (что деньги от продажи шерсти получены) своему доверенному человеку, и обратно поплыли с этой распиской. Дома под нее (в соответствии с предварительной договоренностью) им выдали новую партию шерсти, которую они снова повезли для продажи в Италию. А деньги (от предыдущей продажи) в это время были пущены в коммерческий оборот в самой Италии.

Исторические документы свидетельствуют, что это и было зарождением первых частных финансовых отношений и операций.

расписка (прототип современного векселя, или номинал в “чистом виде”), а в “коротких” торговых операциях в это же время использовались “подлинные” деньги того же самого номинала (см. рис. 1.3.1а и 1.3.1б).

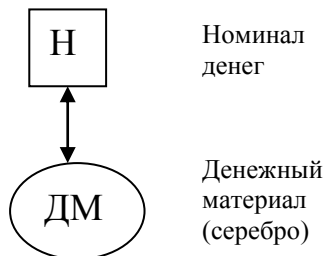


Рис. 1.3.1а. Структура средневековых (металлических) денег

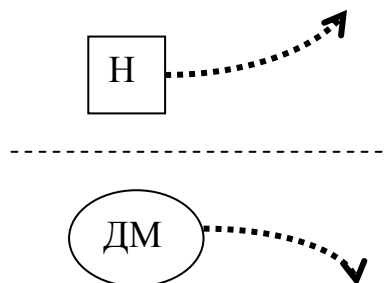


Рис. 1.3.1б. Отрыв номинала от денежного материала

Принцип описанной финансовой операции в целом схематично можно изобразить следующим образом (см. рис. 1.3.2).

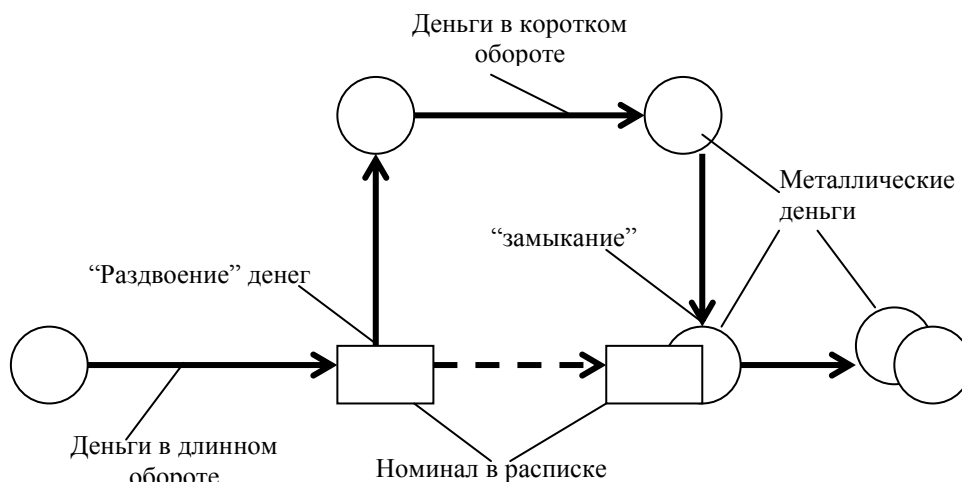


Рис. 1.3.2. Раздвоение денег и обращение в двух формах

На рис. 1.3.2 изображено несколько существенных моментов, характерных теперь для любой частной финансовой операции, которых с тех пор было изобретено множество видов:

- а) возникновение финансового отношения (отделение номинала денег от их материала, или “раздвоение” денег);
- б) параллельное (в коротком и длинном оборотах) существование металлических денег и их финансового (“бумажного”) заменителя, имеющего лишь номинал;
- в) “замыкание” финансовой операции, или “учет векселя” – в современной трактовке (обратное замещение “бумажного” номинала металлическими деньгами).

Самый важный момент в схеме – пункт в): если “замыкание” схемы происходит своевременно, то, следовательно, финансовый расчет был правильным, и общее богатство возросло. И наоборот: если финансовая схема остается незамкнутой, то кто-то обязательно оказывался банкротом, поскольку денежный суррогат (инструмент) оставался без материального обеспечения и тут же обесценивался.

Таким образом, из описания исходной исторической ситуации возникновения частных финансовых операций, в которых деньги замещались финансовым инструментом, отчетливо видно, что частные финансы возникли отнюдь не в связи с государственными потребностями. Их появление было обусловлено стремлением предпринимателей к повышению эффективности своих сделок. В этом – основной смысл и главный принцип работы частных финансов: давать прибыль там, где деньги по какой-то причине выходят из оборота и перестают работать.

В ситуации возникновения частных финансовых отношений принципиальным условием, позволяющим отличить “финансовые” от любых других денежных отношений, является именно движение формы стоимости как таковой, т.е. вне ее связи с товарооборотом. Стоимость в финансовой операции начинает двигаться в своей чистой, идеальной форме (номинал, фиксированный в векселе или, в общем случае, – в любой ценной бумаге), в отрыве (временном) от какого бы то ни было материального обеспечения.

Будучи порождением денежных отношений, частные финансы, в свою очередь, сами оказали огромное влияние на сущностные характеристики денег, изменив их радикальным образом. В результате регулярного применения подобных финансовых схем стали сначала происходить нарушения (перебои) в обращении металлических денег, а затем (уже в XX в.) произошло полное разрушение средневекового их устройства: деньги оказались окончательно оторванными от собственного (металлического) обеспечения, превратившись в разновидность (первичную) финансовых инструментов.

Очень содержательный, на наш взгляд, анализ тех трансформаций, которые произошли с деньгами в XVI – XVIII вв. под влиянием развития частных финансовых операций, имеется в работах М. Фуко [272].

Так, М. Фуко пишет: “В XVI веке экономическая мысль почти целиком занята проблемами... вещественной природы денег... Проблема вещественной природы денег – это проблема природы эталона... Металл обнаруживался как знак, измеряющий богатства, ввиду того, что он сам был богатством... Деньги были верной мерой постольку, поскольку они не означали ничего другого, кроме своей способности быть эталоном для богатств, исходя из их собственной материальной реальности богатства” [272, с. 195 –196].

Дальше М. Фуко, анализируя природу и функции металлических (средневековых, “дофинансовых”, если так можно выразиться) денег, констатирует: XVII век смещает анализ. Деньги становятся инструментом представления и анализа богатств, а богатства – содержанием, представленным деньгами. “Деньги заимствуют свою ценность не у вещества, из которого они состоят, но лишь у формы, являющейся образом или знаком Государя. Золото потому является

драгоценным, что оно служит деньгами, но не наоборот. Отношение, прочно зафиксированное в XVI в., перевертывается: деньги (вплоть до металла, из которого они изготовлены) получают свою ценность благодаря чистой функции знака" [там же, с. 201–203].

Затем М. Фуко показывает, как под воздействием параллельного движения с металлическими (золотыми) деньгами "чистых знаков" (по нашей терминологии – денежного "номинала" на бумажных финансовых инструментах, не обладающего собственной функцией богатства, а лишь замещающего его), происходят принципиальные изменения в общественном экономическом сознании. Если раньше главной сущностной характеристикой денег было то, что деньги представляли собой особый товар, то теперь на деньги стали смотреть, прежде всего, как на знак. М. Фуко пишет по этому поводу: "XVII век... освободил деньги от постулата действительной стоимости металла". И далее он цитирует одного из виднейших экономистов того времени Ж. Ги (Josuah Gee): "Безумны те, для кого деньги есть товар, как всякий другой".

Это была широко распространенная точка зрения эпохи становления экономической (рыночной) формации и зарождения финансового капитала. "Для возникающего классического (экономического – Ю. Б.) мышления деньги – это то, что позволяет представлять богатства. Без таких знаков богатства оставались бы неподвижными, бесполезными и как бы немymi" [там же, с. 204].

Установление новых представлений о сущности денег Нового времени было отнюдь не безоблачным. В качестве наиболее важных событий того времени называются "великий кризис денежных знаков" XVII века, длинная череда девальваций, имевших место во Франции в течение первых пятнадцати лет XVIII столетия, появление первых ассигнаций, вскоре замещенных государственными облигациями, "афера Лоу" (J. Law) 1716–1720 гг. и восстановление с 1726 года стабильного обращения металлических денег. М. Фуко отмечает, что "в этих событиях, в их теоретическом контексте, в дискуссиях, которые они вызывали, привыкли видеть борьбу сторонников концепции денег как знака с приверженцами концепции денег как товара... Но нельзя не заметить, что это противопоставление является поверхностным. И если оно все же необходимо, то лишь на основании рассмотрения единой диспозиции, определяющей в решающем пункте вилку неизбежного выбора. Эта единая диспозиция определяет деньги в качестве залога" [там же, с. 208 –209].

В результате проведенного теоретического анализа изменений в XVII в. концептуальных представлений о деньгах М. Фуко делает вывод: "Сказать, что деньги являются залогом, – это значит, что они являются всего лишь жетоном, полученным на основе общего согласия, следовательно, чистой фикцией... Деньги – это надежная память, представление, которое удваивается, отсроченный обмен" [там же, с. 209].

Таким образом, подводя итог сказанному словами знаменитого М. Фуко, можно констатировать следующее:

во-первых, средневековая структура металлических денег (см. рис. 1.3.1а) стала в XVII в. разрушаться под влиянием развития частных финансовых опе-

раций с использованием бумажных носителей денежного знака-номинала (финансовых инструментов);

во-вторых, в XVII в. был сделан решающий шаг – признание денег в качестве залога – к последующему повсеместному введению бумажных денег – по сути, финансовых инструментов в наиболее их "чистом виде";

в-третьих, когда современные финансисты пишут, что "финансовые отношения – это, прежде всего, денежные отношения, "отношения, связанные с движением денег" [173, с. 9; 258, с. 17; 259, с. 20; 260, с. 8], то надо учитывать, что нынешние деньги – это "не настоящие", не классические (средневековые) деньги, имеющие собственную стоимость. Современные деньги (во всех без исключения странах мира) – это бумажные деньги, или особая разновидность финансовых инструментов, несущих лишь знак (номинал) денег "подлинных", и представляющих стоимость материального богатства, существенно большую, чем стоит сам их материал-носитель. И в этом смысле современная финансовая действительность – это альтернатива денежным отношениям, монетарным [191, с. 8].

Возникшее у мыслителей XVII века понимание денег как особой, знаковой сущности (экономической семиотики) поначалу не могло быть сколько-нибудь широко распространенным. Для того, чтобы укоренить его в сознании широких масс, необходимо было придумать и организовать практический финансовый механизм, который самым фактом своего функционирования каждодневно подтверждал бы, что деньги – это, прежде всего, знак. И такой механизм, как пишет Л. В. Ходский, "всецело связан с именем одного из замечательных финансистов, шотландца Джона Ло" [278, с. 341].¹⁸

То, что Дж. Ло совершил в Париже в 1716–1720 гг., обычно в литературе упоминается как "афера Ло" (см., например: [49, т. 2, с. 124; 64, с. 304–305; 77, с. 31; 272, с. 194; 192, с. 170]). Обусловлено столь броское название тем, что финансовое предприятие Дж. Ло закончилось крахом и полным расстройством французской денежной системы.¹⁹

С нашей точки зрения, Дж. Ло – отнюдь не заурядный авантюрист, каких в истории человечества было множество, и характеристика Л. В. Ходского представляется справедливой.

С одной стороны, Дж. Ло вошел в историю финансов как изобретатель первой "финансовой пирамиды", которая впоследствии была повторена в разных странах мира десятки (если не сотни) тысяч раз.²⁰ И поэтому есть достаточно много оснований относиться к изобретению Дж. Ло крайне негативно. Однако, с другой стороны, Дж. Ло дал мощный толчок развитию финансовой мысли в Европе. Многие ученые того времени размышляли над тем, что сде-

¹⁸ Фамилия "J. Law" в русскоязычной литературе пишется по-разному: иногда "Ло", иногда "Лоу".

¹⁹ Как известно, Дж. Ло сделал первую в Европе попытку заместить в обращении золотые деньги бумажными ассигнациями. Кроме того, он придумал и реализовал финансовую схему, суть которой состояла в том, чтобы выпускать финансовые инструменты (акции созданной им компании) с постоянно повышающимся курсом, вызывая тем самым ажиотажный спрос на них. Эта схема получила в последствии название "финансовая пирамида".

²⁰ Только во время перестройки и экономической реформы – спустя 250 лет – в России подобных "пирамид" было создано около 1200, с одним и тем же финалом – крахом.

лал, и что пытался сделать Дж. Ло. В результате были отрефлексированы и поняты ответы на следующие принципиальные вопросы:

- в чем состоит логический принцип "финансовой пирамиды"?
- всегда ли неизбежен крах "финансовой пирамиды"?
- если существуют условия, при которых краха "пирамиды" может не быть, то как механизм "пирамиды" может быть использован для развития финансовой и экономической практики?

По прошествии 250 с лишним лет принцип, положенный в основу построения "финансовой пирамиды", кажется теперь вполне очевидным. В основании "финансовой пирамиды" лежит схема "раздвоения денег" (рис. 1.3.2) – отрыв номинала от денежного материала и использование его отдельно от денег (на бумажном носителе – векселе, ассигнации, акции и других финансовых инструментах). Отличие же схемы рис. 1.3.2 от схемы "пирамиды" состоит в том, что в тот момент, когда приходит срок погашения векселя (выкупа банкноты, акции, облигации и т.п.), выпускают новую порцию финансовых инструментов, причем – по более высокому курсу, который позволяет погасить задолженность по предыдущему выпуску и иметь некоторый доход (см. рис. 1.3.3).

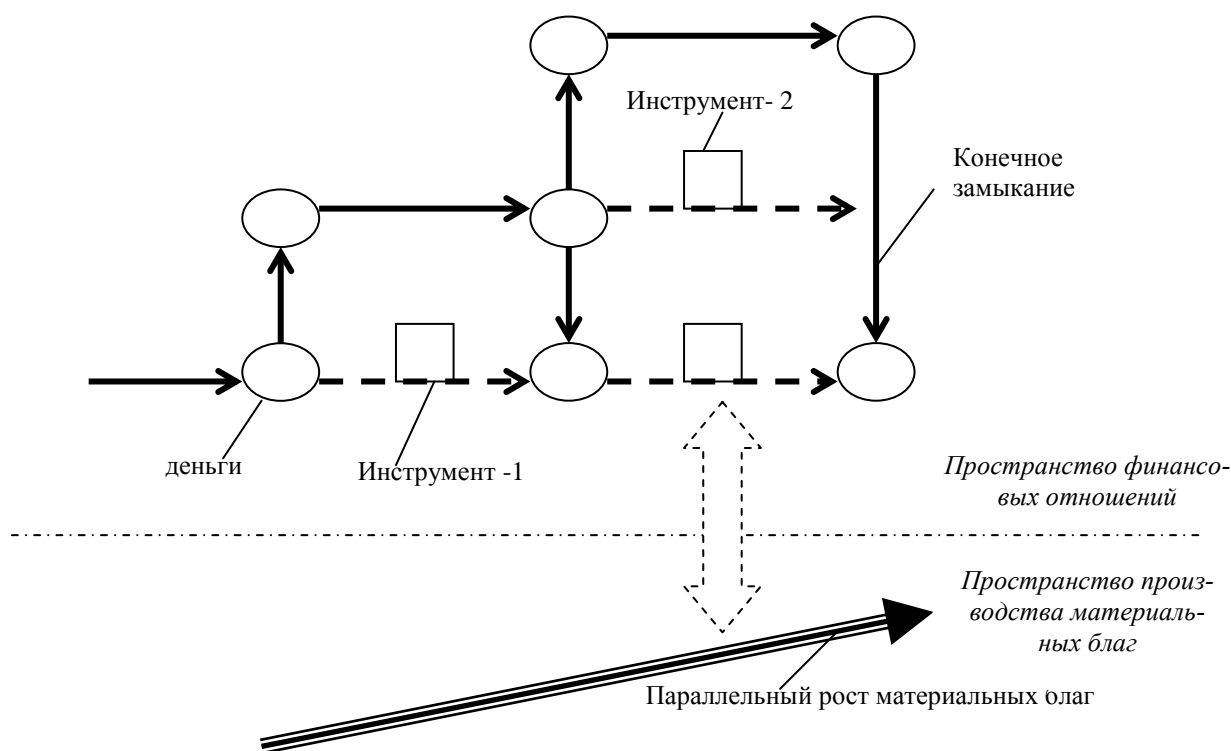


Рис. 1.3.3. Схема "финансовой пирамиды"

Очевидно, что такая схема может расти. И проблема состоит только в одном: будет ли осуществлено конечное "замыкание" схемы (погашение всех выпущенных финансовых инструментов)? Будут ли выпущенные финансовые инструменты обеспечены подлинными деньгами при их предъявлении в конце срока окончания операции (на латыни – *finis*)?

Второй вопрос, который в этой ситуации возникает: за счет чего требуемое “замыкание” схемы может быть материально обеспечено? Ответ тоже был получен еще в XVIII в. [192, с. 170]. Если во время осуществления финансовых операций количество материальных благ (товаров или услуг) возрастет на то же самое количество, на которое увеличилось обращение вторичных денежных суррогатов – векселей и прочих финансовых инструментов, то краха “пирамиды” можно избежать (см. рис. 1.3.3 – параллельный рост производства материальных благ, скоординированный с выпуском финансовых инструментов).

Наконец, третий вопрос: как правильно построенную “пирамиду” можно использовать не в целях финансовых спекуляций, а для экономического развития?

Ответ на этот вопрос впервые в явном виде был обоснован Й. Шумпетером в 1911 году в его классической работе “Теория экономического развития” [290]. Хотя – как это часто бывает – практика “нащупала” правильный ответ лет на 100 раньше: он фактически содержался (только в неявном виде) в замысле Джона Ло. Создатель первой “финансовой пирамиды” впервые в истории пытался практически создать инвестиционный предпринимательский механизм: изъять из обращения золотые луидоры, заместив их обращением бумажных заменителей (ассигнаций и акций “Западной компании”), и использовать деньги в качестве инвестиционного ресурса для финансирования своего предпринимательского проекта развития торговли с североамериканскими штатами. Этот предпринимательский проект, по расчетам Дж. Ло, сулил принести столько золота, сколько должно было хватить не только на выкуп всех выпущенных денежных суррогатов, но и на то, чтобы обогатить Францию.

Расчеты Дж. Ло оказались ошибочными. Будучи первым, он не смог предусмотреть все “подводные камни”, таившиеся в его замысле. Но принцип, который он придумал, был впоследствии понят и использован с колоссальной эффективностью: теперь все современное инновационное предпринимательство основывается на действии инвестиционных финансовых механизмов, прототипом которых была “финансовая пирамида” Джона Ло. Как показал методологический анализ, суть этого механизма состоит в следующем (см. рис. 1.3.4).

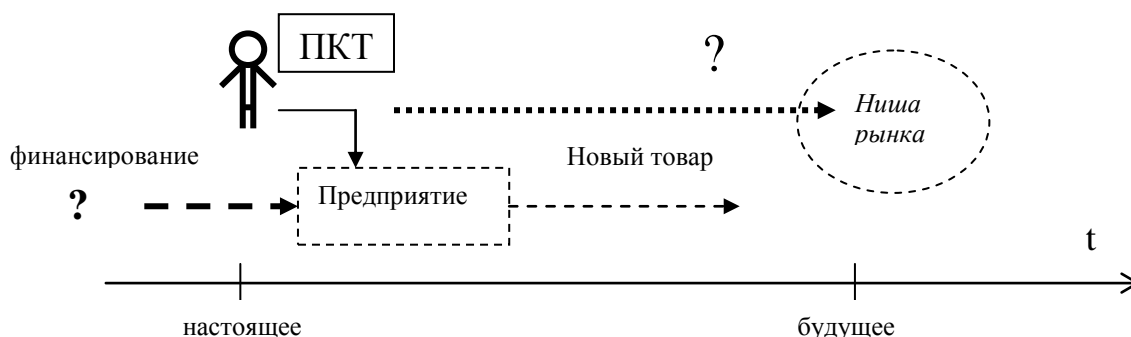


Рис. 1.3.4. Исходная ситуация предпринимательской деятельности

Если предприниматель (фигурка человека на схеме) вычисляет, что в будущем возникнет некая рыночная ниша – дефицит каких-то товаров или услуг, что он делает? Первое, что он должен сделать – разработать проект (ПКТ), который позволит создать предприятие, способное заполнить товаром нишу на рынке.

Но для создания такого предприятия необходимы финансовые ресурсы, которых у него может не быть. Предположим, что кредит в банке тоже для него недоступен.²¹ В данной ситуации, как известно, практика придумала следующий ход. Чтобы получить финансовые ресурсы в свое распоряжение, предприниматель выпускает акции своего будущего предприятия. Другими словами, он выпускает финансовые обязательства перед акционерами на получение ими доли той будущей прибыли, которая возникнет, если его проект будет реализован, продает их желающим стать компаньонами предпринимателя, а вырученные деньги инвестирует в проект (см. рис. 1.3.5).

В результате такого действия предпринимателя происходит финансирование *сегодняшнего* проекта как бы за счет несуществующих, *будущих* денег (D^1) – денег, которые только когда-то в будущем будут эмитированы центральным банком (ЦБ) и окажутся обеспеченными теми материальными благами ("дефицитными товарами"), которые выпустит предприятие, созданное предпринимателем (и профинансированное) сегодня.

Как говорит Й. Шумпетер, в этой ситуации "речь идет не о трансформации покупательной силы, уже существующей у кого-нибудь, а о создании *новой покупательной силы из ничего*" [290, с. 167].

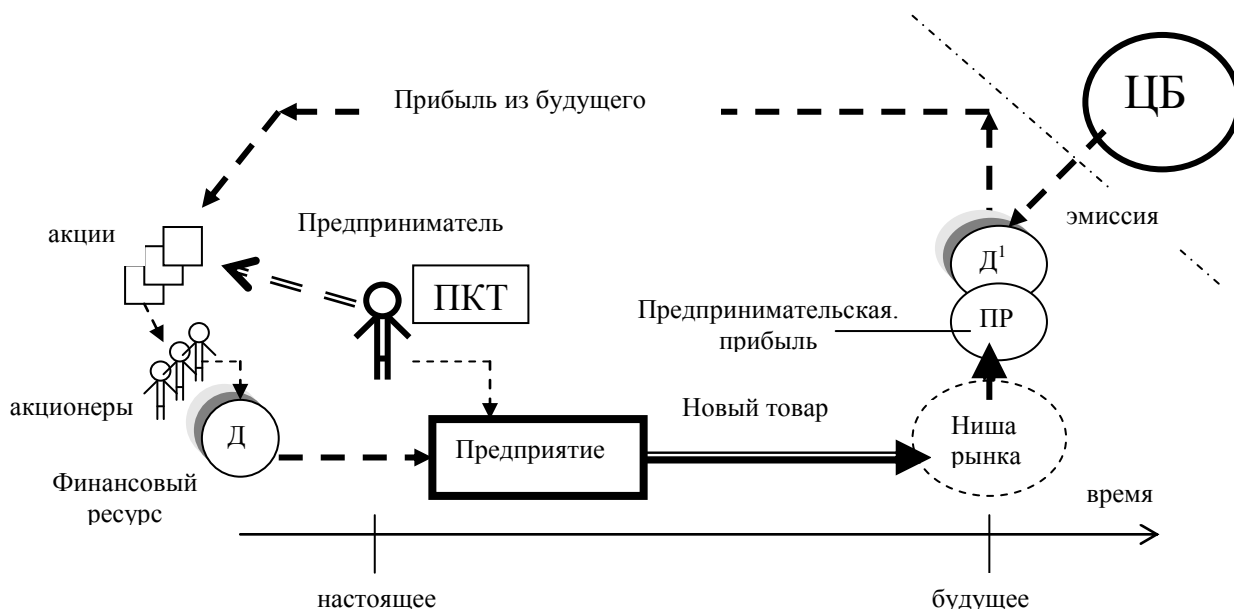


Рис. 1.3.5. Финансирование предпринимательского проекта за счет будущей (несуществующей) прибыли

²¹ Когда механизм предпринимательства получает массовое распространение, деньги становятся дефицитными и даже банковский кредит далеко не всегда оказывается доступным.

Когда подобный механизм начинает работать, то с деньгами происходит следующее. Деньги начинают делиться на виды, имеющие разные формы обеспечения²²:

- деньги, обеспеченные имеющимися материальными ценностями; (или, как часто говорят – "живые" деньги);
- деньги, обеспеченные различными финансовыми обязательствами;
- деньги, обеспеченные предпринимательскими проектами и т.д.

Со временем, в любом государстве, где работал предпринимательский финансовый механизм, количество выпущенных в обращение денег и финансовых обязательств (инструментов) переставало соответствовать количеству уже созданных материальных ценностей. Как правило, их там обращается существенно больше последних. [192, с. 173].

При этом важнейшую роль приобрела особая разновидность денег – инвестиционных²³, которые не имеют сегодняшнего (сиюминутного) материального обеспечения, а зависят исключительно от благ, которые должны быть получены в будущем. И если необходимые для их обеспечения блага в будущем не создаются, возникающая инфляция "съедает" такие деньги и они опять превращаются "в ничто".

С нашей точки зрения, именно развитие и распространение механизма финансирования предпринимательских проектов за счет "будущих денег" породил принцип "временной ценности денег", лежащий сейчас в основе аппарата финансового менеджмента (см., например: [22, с. 11; 46, т. 1, с. 3; 147, с. 101; 257, с. 84]). Сущность данного принципа была впервые (как считается) сформулирована И. Фишером [308]. "В центре финансовой теории стоит фундаментальное определение стоимости, которое гласит, что стоимость капитального актива равняется сумме текущих (приведенных) стоимостей всех будущих поступлений денежных потоков, порождаемых данным активом. Это фундаментальное соотношение было впервые открыто и объяснено Ирвингом Фишером в 1896 г." – пишут Дж. Маршал и В. Бансал [147, с. 64].

На этой же основе – финансовом механизме предпринимательства – возникло и получило гигантское развитие в XIX–XX вв. понятие "финансовый капитал". Анализ показал, что данное понятие было построено на принципах функционирования особой организационной формы капитала – промышленного акционерного общества.

У К. Маркса есть отдельные наброски по этому поводу, которые он не успел разработать. Однако и они свидетельствуют о том, что К. Маркс достаточно хорошо понимал, что механизмы функционирования акционерного капитала выходят за рамки традиционного понимания капиталистического способа производства. Так, он писал: "В акционерных компаниях функция отделена от собственности на капитал... Это – упразднение капитала как частной собствен-

²² Это нашло практическое воплощение в раздельном учете денежных агрегатов M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , M_4 , M_5 , среди которых имеют наличное материальное покрытие лишь M_0 и M_1 [91].

²³ По некоторым оценкам, в современном мире инвестиционные деньги составляют 70 – 75% их общей массы.

ности в рамках самого капиталистического способа производства" [145, т. 3, с. 479].

Р. Гильфердинг, отдавая дань "гениальному наброску" классика, утверждал (как нам представляется, справедливо), что в понимании финансового капитала он идет дальше Маркса [77, с. 115].

Первое, что отмечает Р. Гильфердинг, это то, что "промышленное акционерное общество... знаменует, прежде всего, изменение функции промышленного капиталиста. В самом деле, оно приносит с собою в качестве своего принципа то, что при единоличном предприятии является только случайностью: освобождение промышленного капиталиста от функции промышленного предпринимателя... Акционер функционирует как исключительно денежный капиталист" [77, с. 107].

Второй принцип функционирования акционерного (т.е. финансового) капитала состоял в том, что акции понимались не как удвоение работающего капитала; акции – это финансовый документ, фиксирующий "притязание акционера на соответствующую долю барыша" [77, с. 109].

В этом смысле часто встречающееся теперь представление об акциях как свидетельствах на собственность самого работающего производства неверно изначально. Еще в начале XX в. Р. Гильфердинг называл такую точку зрения "иллюзией", поскольку капитал, содержащийся в акциях (стоящий за акциями) носит "чисто фиктивный" характер [там же, с. 111].

Аналогичный тезис есть и у К. Маркса: "С развитием капитала, приносящего проценты, ... всякий капитал представляется удвоенным, а в некоторых случаях даже утроенным вследствие разных способов, благодаря которым один и тот же капитал или даже одно и то же долговое требование появляется под различными формами в различных руках. Большая часть этого "денежного капитала" совершенно фиктивна (это удвоение и утроение капитала за последние годы развилось значительно шире благодаря, например, финансовым трестам)" [145, т. 2, с. 519].

На этом фундаментальном принципе строится и механизм определения стоимости финансового капитала, оформленного акциями компании. Суть состоит в том, что эта стоимость определяется исключительно будущим (ожидаемым) доходом²⁴.

Так, Р. Гильфердинг писал: "Акция – юридическое обоснование права на доход, долговое притязание *на будущее производство* (курсив мой – Ю. Б.), свидетельство на выручку... Это не препятствует тому, что такой фиктивный "капитал" существует как объект подсчетов, и приводится в качестве "акционерного капитала". В действительности это – не капитал, а просто цена дохода... Сбыт акций есть не сбыт капитала, а купля–продажа рентных титулов; колебание их цены непосредственно нисколько не затрагивает того действительно функционирующего промышленного капитала, выручки которого, а не стоимости, они являются представителями" [77, с. 111].

²⁴ Интересно, что К. Маркс высказывал (еще до И. Фишера) гениальные догадки на этот счет: "Стоимость денег или товаров, как капитала, определяется не их стоимостью как денег или товаров, а количеством прибавочной стоимости, которое они производят для своего владельца" [145, т. 3, с. 390].

Развитие финансового капитала оказалось тесно связанным с кредитно-денежной политикой современных государств и теми принципами, на которых строится теперь в рыночных экономиках денежная эмиссия.

У Р. Гильфердинга читаем: "Вследствие превращения частного предприятия в акционерное общество происходит как бы удвоение капитала... Первоначальный, выданный акционерами капитал окончательно превращается в промышленный капитал и продолжает существовать в действительности уже только в форме промышленного капитала. Деньги выполнили свою функцию... и таким образом окончательно исчезли из кругооборота капитала... Только превращение средств производства в товары... и продажа этих товаров заставит деньги возвратиться из обращения. Следовательно, деньги, которые уплачиваются впоследствии при продаже акций, это отнюдь не те деньги, которые первоначально были выданы акционерам и уже нашли применение... Это – *дополнительные деньги* (курсив мой – Ю. Б.), необходимые для обращения акций, свидетельств на капитализированный доход" [там же, с. 110].

Что означает словосочетание "дополнительные деньги", которые "не те", что были раньше? На наш взгляд, это значит, что финансовый механизм, где предпринимательская деятельность тесно завязана на финансовый капитал акционеров, включает (должен включать) кредитно-финансовый механизм денежной эмиссии. При работе финансового механизма предпринимательства выпуск денег Центральным банком оказывается "привязанным" не к наличным (уже созданным в стране) товарно-материальным ценностям, не к имеющемуся у Центрального банка золотовалютному запасу, а к "будущему производству" – к тем ценностям, которых еще нет, но которые должны появиться при реализации (в будущем) инвестиционных предпринимательских проектов. Это – выпуск так называемых "дополнительных" (к тем, которые обеспечены уже существующими товарами и услугами), или "инвестиционных денег" – денег особого рода, которые не предназначены для использования в текущем потреблении, но без которых инвестиционная деятельность была бы блокирована. В современных же условиях, когда финансовый механизм предпринимательства и финансовый (фиктивный) капитал получил громадное развитие, валютно-финансовая система страны может организовываться тремя принципиально возможными способами [192]:

- *первый*: приросты выпускаемой в обращение денежной массы строго координируются с приростами производимых материальных ценностей;
- *второй*: выпускаемая в обращение масса денег и их заменителей постоянно опережает рост объемов производства материальных благ и услуг;
- *третий*: центральный банк осуществляет эмиссию денежных знаков строго в соответствии с имеющимися (уже созданными) материальными ценностями;

Первый способ – это, по сути дела, непрерывное наращивание контролируемой государством инвестиционной "финансовой пирамиды" предпринимательской деятельности. Он теперь содержится (в качестве методологического основания) в финансовых политиках практически всех современных развитых государств мира.

Второй способ – это построение неконтролируемой “финансовой пирамиды”. Его тоже попробовали на себе многие страны (особенно – третьего мира). Результат известен: такая “пирамида” неизбежно рано или поздно обрушивается под давлением инфляционных процессов.

Третий способ – это “схлопывание” бумажно-денежного обращения в современный вариант “дофинансовых” (средневековых) денег. Основное отличие этого типа денег, как отмечалось выше (см. рис. 1.3.1a), состояло в жесткой связке между номинальной стоимостью денег и ее наличным материальным покрытием. Вся разница лишь в том, что в средневековой модели денег номинал был автоматически обеспечен ценностью самого материала-носителя денег. А при современной реализации третьего способа денежной эмиссии – эта связка формально разорвана, но фактически существует за счет искусственной привязки номинальной массы денег к имеющимся в стране материальным ценностям. При этом инфляции не возникает, но и инновационное предпринимательство становится невозможным (либо чрезвычайно затрудненным), поскольку при такой политике инвестиционные деньги не эмитируются. Если у экономических субъектов в такой стране появляется свободный финансовый ресурс, он неизбежно вытаскивается за границу – в те страны, в экономике которых постоянно наращивается контролируемая государством инвестиционная “финансовая пирамида”, позволяющая сохранить и приумножить имеющиеся деньги (богатство).

По третьему варианту была построена советская денежная (и финансовая) система. Этот же логический принцип положен в основу построения валютно-финансовых политик некоторых государств – бывших союзных республик СССР (например, в Эстонии). Жесткая привязка эмиссии рублевой массы в нынешней России к золотовалютному запасу ЦБ РФ (см., например, [21, с. 83; 79, с. 28; 96, с. 6; 122, с. 54; 192, с. 190; 217]) свидетельствует, как нам представляется, о том, что Россия пока тоже не смогла эффективно встроиться в механизмы современного функционирования финансового капитала. С нашей точки зрения, именно по этой причине одной из самых сложных проблем пореформенной России до сих пор является проблема инвестиций в экономику страны.

Наконец, есть еще один, пятый, организационный принцип частных финансов. Он связан с их местом по отношению к кругообороту средств в процессе производства. В этом пункте, по-видимому, наиболее наглядно видно, чем отличаются частные финансы в рыночной экономике от финансов предприятий при социализме.

Так, у А. М. Бирмана читаем: "Если говорить абстрактно, кругооборот средств сам себя обеспечивает денежными средствами через смену форм: Д - Т... П... Т¹ - Д¹. Маркс в "Капитале" нигде не указывает на необходимость финансов для обеспечения возможности кругооборота как такового. Однако действительность сложнее абстрактной схемы. Д не всегда и не просто превращаются в Т, как и Т¹ в Д¹. По многим причинам возникают *разрывы во времени*²⁵ (курсив мой – Ю. Б.). Следовательно, когда речь идет о создании условий

²⁵ Здесь нам кажется чрезвычайно примечательным факт, что А. М. Бирман (наверное, один из многих советских финансистов) очень точно указывает фундаментальный момент возникновения фи-

для нормальной работы сотен тысяч предприятий и хозяйственных организаций, нужны определенные отношения, деятельность, состоящая в обеспечении денежными средствами; она и называется финансами. Поэтому нельзя признать правильным тезис, будто финансы предприятий не обслуживают кругооборота средств" [37, вып. 1, с. 100–101].

Т.е. четко сказано: финансы предприятий нужны для обслуживания кругооборота средств в процессе производства, для устранения разрывов в движении денег при их обращении в вещественные элементы производства. Для этого, собственно, и была нужна фондовая форма финансовых отношений.

А теперь посмотрим, что по поводу места частных финансов (финансового капитала) говорит Р. Гильфердинг: "Если мы рассмотрим своеобразную форму обращения фиктивного капитала, то найдем следующее. Выпускаются акции (А), следовательно, продаются за деньги. Эти деньги распадаются на две части. Одна часть ($Д^1$) образует учредительную прибыль, принадлежит учредителям, например, эмиссионному банку, и выпадает из рассматриваемого кругооборота. Другая часть ($Д^1$) превращается в производственный капитал и описывает уже знакомый нам кругооборот промышленного капитала. Акции проданы; если сами они должны опять попасть в процесс обращения, то для этого потребуются в качестве средства обращения добавочные деньги ($Д^2$). Это обращение $А - Д^2 - А$, совершается на особом, финансовом рынке – на бирже. Следовательно, получается такая схема обращения (см. рис.1.3.6).

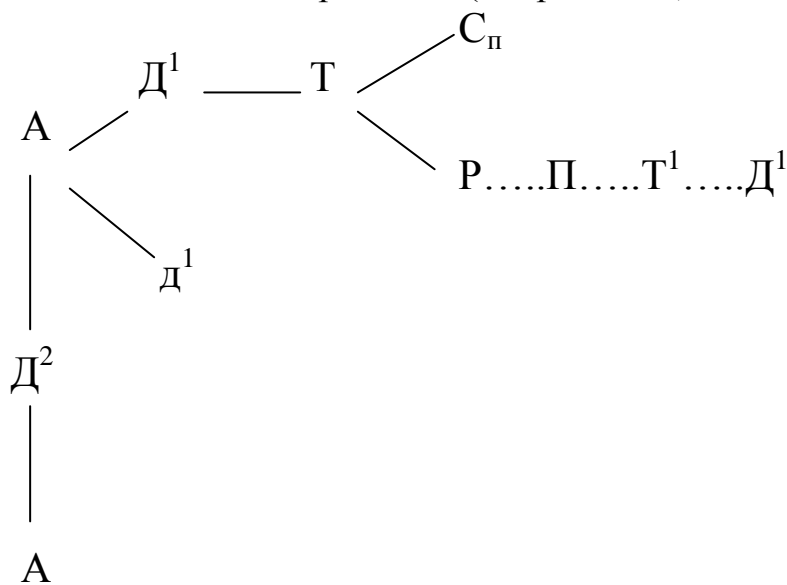


Рис. 1.3.6. Связь финансового капитала с кругооборотом производственного капитала

Будучи созданной, акция уже не имеет ничего общего с действительным кругооборотом того промышленного капитала, представительницей которого она является... Торговля акциями (вообще – свидетельствами фиктивного капитала) требует новых денег – наличных и кредитных денег, например, вексе-

насовых отношений – "разрыв во времени", когда деньги по каким-то причинам перестают обращаться в товары. И это – даже при социализме!

лей. Но в то время как раньше вексель покрывался стоимостью товара, теперь он покрывается "капитальной стоимостью" акции, зависящей, в свою очередь, от доходности" [77, с. 114 –115].

Таким образом, не менее однозначно сказано (и показано на схеме), что финансовый капитал, будучи по своей сути фиктивным (знаковым, а не вещественным), отделяется от кругооборота промышленного капитала и не только не "обслуживает кругооборот", но существует как бы в другом (ортогональном пространстве кругооборота) пространстве. Стоимость финансового (фиктивного) капитала, представленного идеальными заменителями материализованного промышленного капитала, определяется, опять же, не стоимостью последнего, а будущим встречным денежным потоком, обусловленным юридическим правом акционеров на будущий доход предприятия. Связь курса акций со стоимостью производительного капитала выражается лишь в том, что "курс не может упасть ниже той части стоимости, которая при банкротстве предприятия достается, после удовлетворения всех прочих требований, на долю каждой акции" [там же, с. 111].

Последний тезис говорит, что стоимость финансового (фиктивного, знакового) капитала "живет" своей жизнью, отдельной от жизни производственного (материализованного) капитала. Но в случае необходимости (момент банкротства) она должна быть обеспечена процессом "замыкания" на материальные ценности производственного капитала. Другими словами, здесь практически в явном виде просматривается логика все той же финансовой схемы, которая лежит в основании зарождения частных финансов (см. рис. 1.3.2).

Таким образом, действительность частных финансов в целом строится на основе взаимодействия трех структурных элементов (пространств) (см. рис. 1.1.7):

- финансовой "пирамиды" предпринимательской деятельности;
- фиктивного (акционерного) капитала;
- кредитной денежной эмиссии государства (Центрального банка) под несуществующие, но будущие материальные ценности, создаваемые предпринимательской деятельностью.

На рис. 1.1.7 изображено три слоя (пространства): в нижнем слое – деятельность предпринимателя; в среднем слое – функционирование фиктивного (акционерного) капитала; в верхнем слое – осуществление кредитно-денежной политики государства (в лице ЦБ), стимулирующей и обеспечивающей инвестиции в развитие производства. Предпринимательская деятельность осуществляется циклами: в каждом цикле предприниматель разрабатывает инвестиционный проект (ПКТ)²⁶, под него создается (выпускается) фиктивный капитал (ФК), становящийся собственностью акционеров (второй слой) и обеспечивающий финансирование проекта под будущий предпринимательский доход. В свою очередь, государство (ЦБ) выпускает необходимое (дополнительное) количество денег (D^1) под тот же будущий доход предпринимателя. Тем самым схема отдельной частной финансовой операции замыкается. После этого следует но-

²⁶ По терминологии Й. Шумпетера – "новую предпринимательскую комбинацию" [290, с. 174].

вый предпринимательский цикл (наращивание "финансовой пирамиды" фиктивного капитала). И т.д.

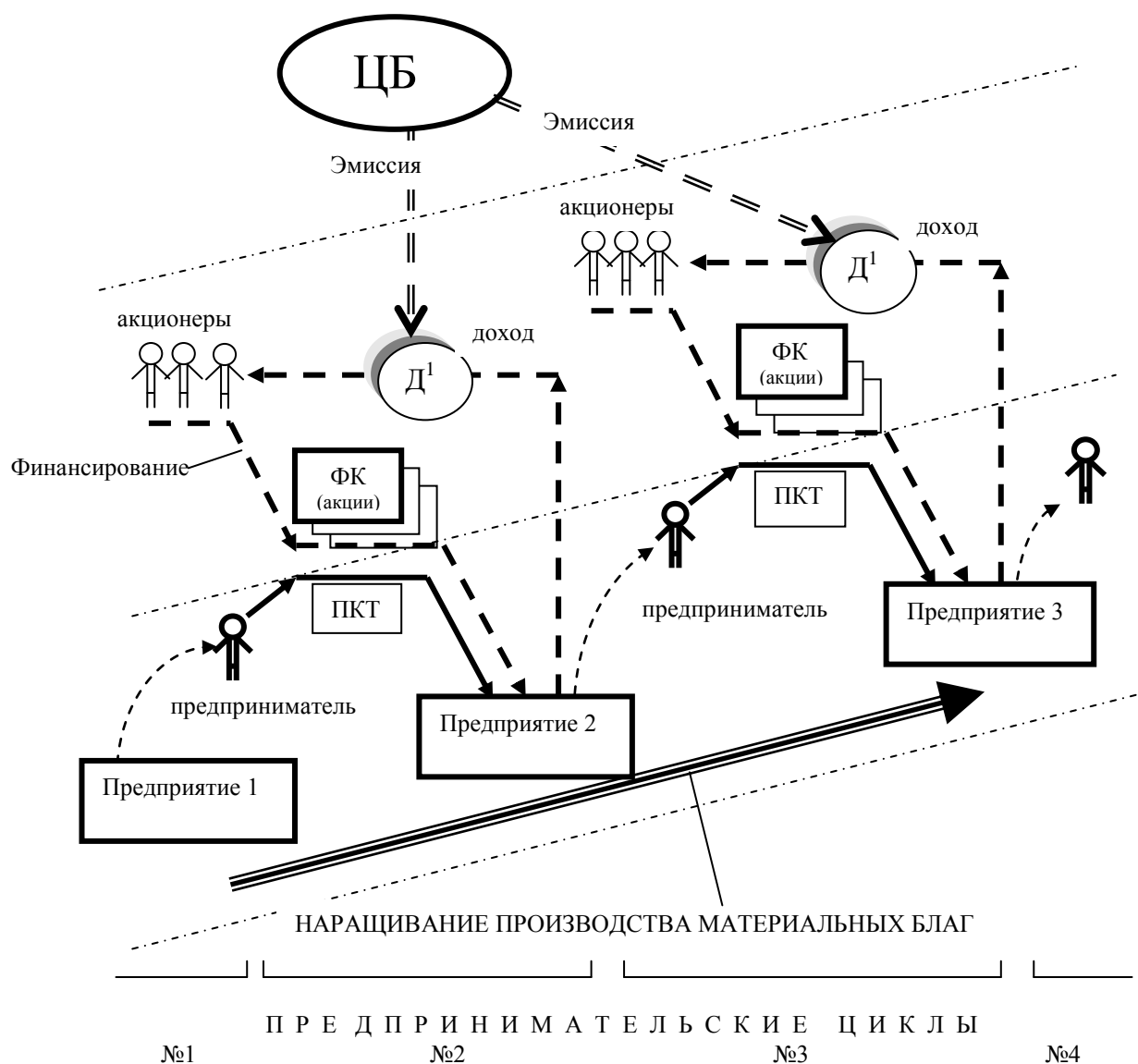


Рис. 1.1.7. Организационная действительность частных финансов

1.4. Организация финансов в условиях директивной экономики

Известно, что финансовая мысль проникла в Россию с Запада в начале XIX века. В конце XIX – начале XX века Россия уже имела довольно значительную плеяду крупных ученых-финансистов: М. М. Алексеенко, М. И. Боголепов, Н. Х. Бунге, А. И. Буковецкий, С. Иловайский, И. М. Кулишер, И. Х. Озеров, Л. В. Ходский, М. Фридман, И. И. Янжул и др. внесли заметный вклад в развитие финансовой науки и финансовой практики в России. Все они были "западниками" и придерживались (несмотря на дискуссии между ними) тех же принципиальных моментов государственных финансов, которые выделены в разделе 1.2:

- финансы как государственное хозяйство;
- государство как публично-правовой союз;
- назначение финансов – удовлетворение коллективных потребностей;
- способ формирования финансовых ресурсов – принудительные денежные сборы (налоги) с частных хозяйств.

Такое понимание сущностных характеристик государственных финансов обусловило попытки ряда ученых-финансистов перенести эти же представления о финансах и в новые условия, сложившиеся после революции 1917 года (см., например: [70, с. 16 –17; 173, с. 221; 205, с. 20]). Как пишут авторы [173], "все это привело к тому, что ни одна из разработок теории финансов не стала официально признанной и поддерживаемой" [173, с. 222]. Основной их недостаток состоял в том, что "финансовая наука была оторвана от практики социалистического строительства, не соответствовала этой практике", писал впоследствии В. П. Дьяченко [70, с. 18].

Уже в 1931 г. была принята официальная позиция, согласно которой:

во-первых, содержание финансовых категорий переходной экономики СССР не должно было вытекать из развития капиталистических финансовых категорий;

во-вторых, финансовые категории должны носить исторический характер и определяться сущностью государства и экономической структурой общества в целом;

в-третьих, все ученые-финансисты должны исходить из посылки о невозможности "конструирования всеобщей финансовой теории" [70, с. 20].

Такой официальной установкой недвусмысленно давалось понять, что основные условия, предопределяющие характер финансовых отношений при социализме (начиная уже с переходного периода) – государственное устройство и экономический базис, – предполагалось создавать совершенно другими, нежели в капиталистических странах. Соответственно и назначение (функции) советских финансов должно было стать совсем другим.

В каких же условиях предполагалось сформировать новый тип государственных финансов?

Эти условия, как известно, были целенаправленно спроектированы и реализованы, начиная с 1929 г. – года "Великого перелома" (термин Сталина). С. В. Попов по этому поводу пишет: "Ей (ситуации 1929 года – Ю. Б.) предшествовали очень важные дискуссии 1925 года. На этих экономических дискуссиях обсуждались два очень важных вопроса... Первый вопрос звучал, может быть, несколько абстрактно: "создает ли кредит добавочную стоимость или кредит распределяет существующие деньги?"... И второй вопрос – дискуссия об азиатском способе производства. Тоже, казалось бы, чисто теоретический вопрос. Но оказалось впоследствии, что для нас он имеет совершенно принципиальное значение" [192, с. 110 –111].

Постановка данных вопросов предопределялась не только принципами марксистской теории, но и оценкой политической ситуации того времени. Большевистскому руководству Советского Союза уже в середине двадцатых годов было понятно, что расчеты на скорую мировую революцию не оправдались, и надо выживать во враждебном капиталистическом окружении. Сталин, по-видимому, хорошо понимал, что будущая война (если она вспыхнет) будет "войной моторов". Поэтому нужно было в кратчайшие сроки создать мощное индустриальное производство, способное обеспечить страну необходимым военно-техническим потенциалом. То, что создание и последующее функционирование будущей индустриальной системы должно было осуществляться под жестким централизованным управлением со стороны советского государства, тоже не вызывало сомнений. Оставалось найти только подходящую модель хозяйственной системы, отвечающую стоящим перед страной задачам. Именно в этом контексте встал вопрос о так называемом "азиатском способе производства", о котором раньше писал еще К. Маркс [145, т. 3, с. 366 –367 и 859 –860].²⁷ Данный тип организации производства достаточно хорошо отвечал стоящим перед страной задачам и поэтому в основных своих чертах был воспроизведен при разработке проекта будущей индустриальной хозяйственной системы: вся структура промышленности должна была строиться так, "чтобы производить то, что было нужно государству, а к этому процессу прикреплялись люди" [192, с. 116 –117]. Вся разница состояла лишь в том, что вместо ирригационной системы государством стала создаваться гигантская "Единая общесоюзная фабрика" (термин Ленина), впоследствии названная "Единым народно-хозяйственным комплексом", или просто "Народным хозяйством СССР".

²⁷ В отличие от Европы, где частно-капиталистическое производство развилось на индивидуальной инициативе так называемого "человека экономического" (*homo economicus*) и свободного рыночного обмена, в странах южной и юго-восточной Азии (Индия, Китай) в течение тысячелетий формировался совсем другой тип организации хозяйства. Если говорить очень коротко (поскольку подробный анализ выходит за рамки темы нашего исследования), то гигантское количество крестьянского населения этих стран могло жить только при одном условии: если существуют общие системы водоснабжения и ирригации, которыми они могли бы пользоваться. Но создать такие системы и поддерживать их в работоспособном состоянии, естественно (в силу бедности), никто в отдельности не мог. Поэтому испокон веков этим занималось государство. Для этого всегда существовала огромная государственная бюрократия, управлявшая государственными хозяйственными системами орошения и другими. А люди прикреплялись к этим системам и могли существовать лишь вместе с ними. Поэтому капиталистический тип отношений там не мог развиваться ни при каких обстоятельствах: функциональная структура связей, на основе которой возникали общественные отношения, была своеобразным антиподом европейским условиям.

Отдельные производства данного комплекса – названные впоследствии “социалистическими предприятиями” – выполняли, по сути дела, функции “цехов” этой “общесоюзной фабрики”, между которыми были установлены прямые производственно-технологические связи плановых поставок (подробнее см.: [187, № 2, с. 30;], а также [23, с. 105; 28, с. 13]), (см. в разделе 4.3.2 схему рис. 4.3.9).

Для управления Единым народно-хозяйственным комплексом была создана особая структура государственных органов, где главные функции играли две структуры – Госплан и Госснаб. Роль “государственной бюрократии” (типа мандарината в Китае) стала играть специально созданная система подбора и расстановки кадров, получившая название “партийная номенклатура”. При этом прототип государства²⁸ использовался совсем иной, нежели в Европе.

Приход большевиков к власти поначалу сломал сложившийся ранее “государственный скелет”, но затем приемлемый для российской ментальности прототип государственности был воспроизведен в новых условиях в оригинальном виде партийно-государственной номенклатуры, распределительной системы и трудовых коллективов. Государственными людьми стало практически все население страны (см. схему рис. 4.3.10).

Из всего вышесказанного, на наш взгляд, следует, что государственно-хозяйственные предпосылки формирования советских финансов были качественно иными, чем в Западной Европе XVIII – XIX веков. Причем автор считает, что к этим историческим обстоятельствам нельзя относиться как к неким показателям глубинной “отсталости” или “неразвитости” России по сравнению с европейскими государствами. Как дореволюционной, так и советской России был, по-видимому, свойственен просто другой исторический архетип государственно-хозяйственного устройства. Представляется, что именно он не позволил (несмотря на все усилия российских финансистов-“западников”) создать в царской России финансовую систему, полностью адекватную европейским об-

²⁸ В данном исследовании автор придерживался точки зрения на устройство государственной и хозяйственной системы СССР, разработанной под руководством С. В. Попова в рамках особой методологической линии разработок – политической инженерии [192].

“Наше государство – одно из немногих, которое в значительной мере было спроектировано... Это так называемый Проект Церкви. Дело в том, что Российское государство стало формироваться именно как государство (а не как множество разноплеменных княжеств, которые между собой воевали) именно в тот исторический момент, когда идея государства была привнесена православной церковью,...когда Византийская империя стала тихо и медленно умирать... Было представление, что они (греки и византийцы – Ю. Б.) строили преемницу Византии... Они совершенно четко понимали, что эта преемница должна была быть имперским государством, государством, которое воспроизводит вполне определенный имперский тип человека, его поведение и распространение” [192, с. 201].

Близкие к этим идеи находим и у С. Ю. Витте: “Ни сословий в западноевропейском смысле, ни организованных общественных групп, с которыми бы приходилось бороться, собиратели Русской земли не встретили на Руси. Напротив, верховная власть сама вызывала у нас к жизни общественную группировку и создавала сословную организацию в интересах государственной пользы” [64, с. 437].

Методологическая реконструкция исторического материала также показала, что в России формировался совсем иной тип государственности. В отличие от западного “государства-формы”, его можно назвать “государство-скелет”. Суть состояла в том, что Российское государство строилось “на людях” (“государевых людях” – чиновничестве и служивых), которых государство “кормило”, и которые должны были решать государственные дела “по совести”. Принадлежность “государевых людей” к государству была практически пожизненной и поддерживалась очень высоким уровнем обеспеченности и защиты [192, с. 95].

разцам. Необходимые для этого условия отсутствовали: конституцию в царской России так и не создали, парламентаризм был в зачаточном состоянии, капиталистическая промышленность существовала лишь в нескольких городах гигантской страны и т.д.

По этой же причине в СССР западноевропейский (“рыночный”) тип государственных финансов не мог возникнуть не только из идеологических соображений (марксизм), но и в еще большей степени – из-за внутренней предрасположенности российского общественного сознания к другим формам государственности и организации хозяйственной жизни.²⁹

Однако, на наш взгляд, самым принципиальным моментом, предопределившим создание в послереволюционной России финансовой системы нового типа, была проблема существования денег в директивной системе хозяйствования. В дискуссиях 1925 года эта проблема обсуждалась прежде всего с точки зрения сущности и функций кредита и кредитных денег: создает ли кредит новую стоимость (новые богатства, новые блага)? Или кредит – всего лишь смена форм уже созданной ранее стоимости (уже существующих благ)?

Дело в том, что на Западе еще с начала XVIII в. существовала и развивалась так называемая “капиталотворческая теория кредита”.

Основоположником данной теории был, вероятнее всего, уже упоминавшийся ранее Джон Ло. Главным сочинением Дж. Ло по данному вопросу была книга “Деньги и торговля, рассмотренные в связи с предложением об обеспечении нации деньгами” (1705 г.). В ней он обосновывал идею банковской кредитной экспансии, т.е. “предоставление ссуд, во много раз превышающих хранящийся в банке запас металлических денег” [242, с. 17].

В начале XX века данная теория вообще “стала преобладающим направлением в теориях кредита” [там же, с. 18]. Среди наиболее ярких ее сторонников можно назвать Й. Шумпетера, опубликовавшего в 1911 г. “Теорию экономического развития” [290]. В этой работе он показал, что следует различать три разновидности кредита:

1) потребительский; 2) производственный; 3) предпринимательский.

Первую и вторую разновидность кредита он называл “нормальными”, но считал не относящимися “к основным, необходимым формам экономической жизни...” [290, с. 212]. Совершенно иное дело третья разновидность – предпринимательский³⁰ кредит. Он называл эту форму кредита “аномальной”.

²⁹ Если данная интерпретация исторических условий развития России небесспорна, тогда, забегая несколько вперед, можно предположить, что и последняя попытка экономического реформирования России, начавшаяся в конце 1980-х гг., была изначально обречена на неудачу, поскольку проводилась по западным образцам, без какого бы то ни было учета “российской специфики”.

³⁰ “Предпринимателем” Й. Шумпетер считал хозяйственного субъекта принципиально другого типа, нежели “просто хозяина”. “Мы твердо придерживаемся того мнения, что то или иное лицо в принципе является предпринимателем, только если оно “осуществляет новую комбинацию”. Оно перестает быть таковым, когда учрежденное им “дело” начнет дальше функционировать в рамках кругооборота” [290, с. 174]. Й. Шумпетер утверждал, что “только предприниматель в принципе нуждается в кредите, только для процесса промышленного (*industrielle*) развития кредит играет ту важную роль, без учета которой нельзя понять самого процесса:... в условиях отсутствия у руководителя реального права распоряжаться *всеми* средствами экономическое развитие невозможно без кредита... Кредит позволяет предпринимателю... изымать их (средства производства – Ю. Б.) из сфер традиционного применения и тем самым направлять развитие экономики по своему пути” [там же, с. 215].

Отличие данного кредита от первых двух его видов заключается в том, что он, во-первых, имеет совершенно другую форму материального обеспечения, а во-вторых – он является необходимым условием осуществления предпринимательской комбинации и, следовательно, той экономической силой, которая творит новую стоимость.³¹

Говоря о другой форме материального обеспечения предпринимательского кредита (в сравнении с производственным и потребительским), Й. Шумпетер писал: "Предприниматель закладывает банку товары, купленные им с помощью ссуженной ему покупательной силы... Совершенно ясно, что создается (кредитом – Ю. Б.) покупательная сила, которой на первых порах не соответствуют никакие новые блага... Здание кредита выступает далеко за рамки фундамента, который создается не только наличной денежной массой, но и реальными благами" [там же, с. 210].

Что касается капиталотворческой способности предпринимательского кредита, то здесь утверждалось следующее: "Кредит – это в основном *создание* покупательной способности для передачи ее предпринимателю, но не просто передачи ему существующей покупательной способности... Создание покупательной способности в принципе характеризует способ, которым осуществляется развитие в открытой экономике. Кредит открывает предпринимателям доступ к народнохозяйственному потоку благ еще до того, как они получают на это обоснованное право; следовательно, в течение некоторого времени видимость права заменяет предпринимателю реальное право. Предоставление кредита в этом смысле действует как... вверение ему производительных сил" [там же, с. 210 – 211].

"Именно эта функция кредита является краеугольным камнем современной кредитной системы", – констатировал Й. Шумпетер [там же, с. 217].

Аналогичные рассуждения и выводы о роли кредита как "капиталотворческого фактора" есть и у Р. Гильфердинга [77]. Он также считал, что одна из форм кредита – капитальный кредит (т.е. кредит, превращающий бездеятельно лежащие деньги одних в функционирующий денежный капитал других) – несет на себе капиталотворческую функцию [77, с. 83].

Анализ показал, что руководству СССР 1920-х гг. были хорошо известны теоретические положения Й. Шумпетера (тем более – Р. Гильфердинга) по поводу "краеугольной" функции кредита и кредитных денег. Отсюда следовало несколько принципиальных выводов.

Первый. Данное представление об экономической роли кредита и функциях кредитных денег принципиально расходилось с марксистской трактовкой трудовой стоимости и надстроечным характером кредитных отношений (ограниченных лишь сферой обращения).

³¹ Очень похожая мысль встречается также у С. Ю. Витте, который считал, что потребительский и производительный кредит сильно отличается от кредита, выданного "в руки предприимчивых людей". В последнем случае "кредит становится важным фактором экономического прогресса. Кредитная сделка и в этом случае сама по себе не создала новой ценности, но она передвинула праздно лежащие капиталы, дала им возможность работать и создавать новые ценности" [64, с. 252].

Второй. Данное представление о кредите и его роли в экономической жизни общества абсолютно не соответствовало вынашиваемым идеям создания централизованной системы "Единой общесоюзной фабрики" как базиса социалистических производственных отношений.

Третий. Не вписывалась данная концепция и в идеологические рамки культивируемого большевиками мировоззрения: субъектом общественно-экономического развития считался пролетариат (а отнюдь не предприниматель-инноватор), а деньги вообще рассматривались "пережитком капитализма", не имеющим будущего в условиях социалистического общества.

По итогам проведенных дискуссий был принят ряд политических решений относительно создания социалистической системы финансов. Первым в их ряду было введение в обращение денег с качественно иными (чем в рыночных, капиталистических системах) сущностными характеристиками.

Вопрос с деньгами, наверное, наиболее принципиальный, с точки зрения рассматриваемой проблемы. Деньги являются важнейшим условием исторического возникновения финансов. Этот факт общепризнан и не требует особых комментариев. Однако деньги деньгам – рознь. За свою многосотлетнюю историю понятие денег претерпело довольно сильные трансформации. Существуют уже десятки теорий денег (см., например: [75; 91; 127; 145; 192; 248; 272; 274; 284]). Но парадокс заключается в том, что остается практически неисследованным вопрос о влиянии денег, имеющих разное концептуальное устройство, на формы организации финансовых отношений. *В данном исследовании предполагалось, что разные типы денег порождают и разные типы (формы организации) финансов.*

"Архитекторы" социалистической системы, по-видимому, это хорошо понимали. Поэтому, чтобы создать новую финансовую систему, адекватную стоящим перед страной задачам, нужно было (наряду с изменением институтов государственности и хозяйственной организации) создать в стране денежную систему с принципиально новым содержанием. И эту проблему стали практически решать уже в конце 1920-х годов.

Нэповский червонец после нескольких лет обращения был, как известно, изъят из обихода, и вместо него были введены советские денежные знаки нового образца. Однако это была не просто техническая замена одних дензнаков другими. Качественно менялось само устройство денежной системы.

Обычно в более поздних работах советских ученых этот момент всегда подчеркивался: "Сущность советских денег принципиально отличается от сущности денег при капитализме. Из инструмента буржуазной экономики деньги превратились в СССР в орудие строительства социализма и коммунизма... Советские деньги не могут превратиться в капитал... Советские деньги являются орудием учета и контроля в народном хозяйстве... При помощи денег осуществляется финансовое планирование... Советские деньги служат мерой труда и мерой потребления..." – читаем типичный набор всегда упоминаемых особенностей советских денег, в данном случае у А. В. Бачурина [263, с. 8–9]. Почти дословно то же самое можно найти и у других авторов того времени (см. [5, с. 16–18]).

Когда же речь заходила о формулировке сущности советских денег и функций, "в которых эта сущность проявляется", то практически все без исключения должны были применять один и тот же "штамп": "Деньги – особый товар, который служит всеобщим эквивалентом" [145, с. 104; 37, с. 9; 173, с. 9; 256, с. 372]. Деньги имеют четыре функции: "меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства социалистического накопления и сбережения трудящихся" [263, с. 9 –10; 5, с. 21 –22]. (Пятая функция денег – как "мировые деньги" – видимо, была опущена по идеологическим соображениям).

По нашему мнению, сильная идеологизированность³² данных понятий ставила жесткий запрет на теоретический анализ реальных денежных отношений, которые были созданы (организованы) в СССР. Лишь в 1990-х годах появилась возможность такой анализ сделать и опубликовать (см., например: [187; 192; 197; 23; 27; 28]).

Анализ показал, что "советские деньги" действительно не были деньгами в "капиталистическом" смысле (здесь все те авторы, которые писали о качественных отличиях сущности советских денег от денег при капитализме, были абсолютно правы). Это были особые расчетные знаки, причем двух типов (не сводимых друг к другу). И те, и другие были названы по традиции "рублями", но между ними существовали (были заложены их создателями) очень сильные различия. Эти различия были выработаны, опять же, в ожесточенных политических дискуссиях 1920-х годов, в которых противостояли друг другу две группы: одну возглавлял Г. М. Кржижановский, ставший впоследствии первым председателем Госплана СССР (это так называемые "эквивалентчики", ратовавшие за введение "особых советских денег"); другую – В. Д. Бруцкус ("товарники", считавшие, что при социализме денег не должно быть, а планирование и распределение товарных масс должно осуществляться в натуральных показателях). Победили первые, будучи поддержанными политическим руководством страны.

Рубли первого типа являлись своеобразными "расчетными коэффициентами", которые, как считал Г. М. Кржижановский, нужны были для пересчета материальных затрат в процессе движения производимой продукции по цепочкам технологических переделов, а также – в целях сводного планирования народного хозяйства (поскольку в натуральных показателях продукция разных предприятий – несводима в едином государственном плане). Они были предназначены для применения исключительно во внутрихозяйственном обороте и получили название "безналичные рубли".

³² Многим советским ученым, по-видимому, было достаточно очевидно, что советские деньги, которые вошли в обращение с 1930-х гг., если и были "эквивалентом", то далеко не "всеобщим": на рубли нельзя было купить очень многое – землю, завод, самолет и т.д. и т.п. Целые гигантские области обращения разнообразных благ в Народном хозяйстве СССР были выведены за пределы какого бы то ни было денежного обращения. Механизмы натуроплаты применялись в сельской местности вплоть до 1960-х гг. Функции советских денег, в которых реально "проявлялась их сущность", тоже далеко не всегда совпадали с теми, которые К. Маркс выделил, анализируя развитие капиталистического способа производства из простейших форм товарного обмена [145, т.1]. Например, использование советских денег в качестве инструментов "контроля за мерой труда и мерой потребления" или инструментов "планового установления цен" – очень мало напоминали марковские функции. Но написать об этом было равносильно самоубийству, иногда – даже физическому.

Рубли второго типа рассматривались поначалу как особые "рабочие квитанции"³³, в которых должна была стоять сумма (в условных счетных единицах), на которую рабочий мог получить от своего предприятия те или иные предметы потребления, распределяемые в соответствии с государственным планом производства и распределения продукции.

На практике "рабочие квитанции" приобрели форму "наличных рублей". Но назначение (функция) у них осталось прежним: служить мерой распределения и потребления товаров народного потребления (ТНП). Причем – не всех ТНП, а только достаточно узкой их группы (в основном – повседневного спроса). Основная же масса благ и услуг, предназначенных для личного потребления трудящихся – наиболее дорогостоящие и важные для жизни общества: жилье, места в детсадах, образовательные и медицинские услуги, путевки в лечебницы и дома отдыха, некоторые особо дефицитные предметы длительного пользования – предполагалось (и так оно, в основном, и было вплоть до 1990-х гг.) распределять вне денежного опосредования (по очереди на предприятии, по статусу, за выслугу лет и без денег или по очень льготным ценам).

Безналичные и наличные советские рубли были качественно различными сущностями и поэтому они не должны были "смешиваться" в процессах обращения: безналичные рубли нельзя было (за исключением специально оговоренных и разрешенных случаев) обналичивать; а наличные, в свою очередь, нельзя было использовать в качестве средства платежа во внутрихозяйственном обороте. Эту специфику советских денег, как известно, хозяйственники очень быстро усвоили и их не путали: каждый точно знал, что рубль, предназначенный для заработной платы – это совсем не то же самое, что рубль капвложений, а рубль командировочного фонда – не то же самое, что рубль фонда социального развития и т.д. (см. рис. 4.3.11).

Для контроля за правильностью обращения советских денег была изобретена даже собственная (советская) разновидность бухгалтерского учета, основное отличие которой (от зарубежных аналогов) состояло в том, что были введены два вида бухгалтерских счетов – "корреспондирующие" (между которыми можно было осуществлять проводки) и "некорреспондирующие" (когда перебрасывать деньги со счета на счет было категорически запрещено)³⁴.

Рубли обоих типов отличались друг от друга и способами материального обеспечения. Сталин писал в 1930-х годах: "Устойчивость советской валюты обеспечивается, прежде всего, громадным количеством товарных масс в руках государства, пускаемых в товарооборот по установленным ценам" (цит. по: [5, с. 24]). Это было правдой, но не всей.

³³ Еще в 1922 г. Р. Гильфердинг по этому поводу писал: "Сознательное регулирование общественного производства сделало бы невозможным проявление стоимости как меновой стоимости, ... а вместе с тем сделало бы невозможным и деньги. Квитанции на долю общественного продукта, выданные обществом, столь же не деньги, как театральные талоны, как билет на определенное место" [77, с. 55].

³⁴ Рудименты этой системы бухгалтерского учета (вызванной к жизни принципиальными особенностями советской денежной системы и ставшей бессмысленной с разрушением последней) существуют до сих пор. Лишь с 2001 года поставлена задача постепенного (по мере готовности субъектов хозяйствования) перехода на международные стандарты бухгалтерского учета.

Лишь наличное обращение рублей должно было обеспечиваться массой производимых ТНП. Говоря о количестве выпускаемых в обращение в СССР наличных рублей, С. В. Попов пишет: "... Их количество точно совпадало с выпущенной в магазины и сферу услуг массой "товаров" с заранее определенными "ценами"... оборот наличного рубля регулировался чисто административными способами: отделениям Госбанка указывалось, сколько и когда выпустить или изъять "наличности". Баланс между количеством циркулирующей наличности и количеством ТНП составлялся совершенно отдельно от "безналичности". До сих пор бытует мнение, что количество денег должно соответствовать количеству товаров" [192, с. 19–20].

Что касается безналичных рублей, то они вообще не балансировались с каким бы то ни было материальным обеспечением, поскольку ведущими механизмами во внутрихозяйственном обороте продукции были не механизмы купли-продажи, а механизмы централизованного планового распределения (поставок) материальных ресурсов по предприятиям страны (независимо от наличия или отсутствия у того или иного предприятия необходимых денежных сумм на безналичных счетах). Счетные единицы (безналичные рубли) при этом использовались как вторичные механизмы учета и контроля за правильностью (т.е. в соответствии с планом) распределения. Их количество (на счетах в отделениях Госбанка) определялось, поэтому, множеством факторов: нормативами государственного ценообразования, объемами оборотных средств, которыми государство "наделяло" предприятия, объемами изъятия государством у предприятий "неиспользованной прибыли", количеством видов самих безналичных рублей³⁵, наконец, элементарными приписками, которые за годы советской власти приобрели массовый характер.

Другими словами, безналично-денежный оборот в такой системе должен был обеспечиваться не материальными факторами, а самим организационным механизмом административного распределения и перераспределения благ в стране. Вследствие этого в государственной хозяйственной системе должны были существовать (и они реально существовали) механизмы, контролирующие и блокирующие произвольный переток рублей из сферы их безналичного обращения в сферу наличного обращения, поскольку за этим могло последовать катастрофическое разрушение всей системы народного хозяйства.³⁶

Косвенным подтверждением правильности подобных оценок является тот факт, что разрушительные процессы в ходе перестройки и экономической реформы в СССР приобрели необратимый характер именно с момента начала массового превращения безналичных счетов предприятий в наличные рубли, когда в 1998 г. кооперативам научно-технического творчества молодежи (НТТМ) официально разрешили обналичивать деньги, поступающие на их без-

³⁵ "В дискуссиях начала перестройки экономисты насчитывали до полутора десятков "безналичных денег", пересчеты между которыми жестко ограничивались и контролировались Госбанком. К деньгам (в изначальном смысле – Ю. Б.) это, конечно, отношения не имеет" [187, № 2, с. 32].

³⁶ В Государственных Архивах существуют документы, в которых создатели советской денежной системы (в частности, Г. М. Кржижановский) предупреждают руководство страны, что бесконтрольное обналичивание безналичных рублей может привести к катастрофическим последствиям для народного хозяйства.

наличные счета (см.: [187, № 3, с. 25; 192, с. 118; 23, с. 118]), (см. схема рис. 4.3.12).

Таким образом, можно резюмировать: одним из основных условий формирования в СССР государственных финансов, принципиально отличающихся от финансов капиталистических государств (от рыночной модели государственных финансов) было создание качественно другой денежной системы – назначение, формы организации, ареалы действия, материальное обеспечение, способы регулирования – все в ней было устроено иначе. Принципиальные особенности советской денежной системы фактически и предопределили основные (сущностные) характеристики системы советских финансов.

Одной из таких характеристик, как уже упоминалось выше, являлось отделение финансов от кредита³⁷ [70, с. 21].

То, что из советской системы финансов кредит должен быть обязательно выделен, напрямую вытекало из итогов дискуссии 1925 г. как о сущности кредита, так и об особенностях денежной системы, которую необходимо было развернуть в СССР параллельно с индустриализацией народного хозяйства. Советские деньги принципиально не могли носить характер кредитных денег, а, следовательно, и финансовая политика. Данное раздельное существование (и преподавание) этих двух специализаций в России наблюдается до сих пор.

Еще одним важным моментом трансформации существовавшей тогда "нэповской" финансовой системы в советскую являлось ее упрощение в одном направлении и существенное усложнение – в другом.

Упрощение действовавшей в то время системы финансов подразумевало резкое и очень значительное уменьшение той роли, которую в ней играли налоги. Так, еще в 1929 году Д. П. Боголепов писал: "В обществе переходной эпохи громадное расширение сферы государственного хозяйства не может не отразиться на содержании финансовой науки... Мы имеем дело здесь с большим сдвигом, который в значительной степени меняет сам характер финансовой науки. Если до последнего времени главным содержанием финансовой науки были налоги, то, быть может, в ближайшее время... положение дел может значительно измениться" [41, с. 38].

Если Д. П. Боголепов еще в 1929 г. писал о возможных изменениях финансов предположительно, то уже в 1930 г. положение начинает меняться фактически. Так, в официальном документе ЦКК НК РКИ СССР читаем: "Налоговая система, введенная в 1922 г., в начале НЭПа, была целиком построена по образцам дореволюционного налогового законодательства, что объяснялось, с одной стороны, тем, что не было еще опыта построения налоговой системы в советских условиях, а с другой – тем, что в то время значительный удельный вес в народном хозяйстве имел частный сектор... Корни этой системы глубоко уходят в дооктябрьские времена... Нужно с большой решимостью заняться перестройкой самого фундамента налоговой системы" [247, с. 6].

³⁷ В финансово-кредитном словаре В. П. Дьяченко впоследствии писал: "С 1934 г. отменяется долгосрочное кредитование государственных предприятий и организаций и аннулируется вся их задолженность банкам по долгосрочным ссудам" [256, т. 2, с. 538].

Одним из важнейших недостатков действовавшей налоговой системы признавалась множественность их видов. В результате намеченной и проведенной унификации из 62 видов действовавших налогов и сборов 47 видов платежей были объединены в один. Кроме того, 6 видов отчислений от прибыли тоже объединили в один. Остальные были отменены [247, с. 23]. Но самым важным нововведением явилось то, что абсолютное большинство государственных предприятий вообще освобождались от налогообложения [там же, с.24].

Как известно, на протяжении всех последующих лет, вплоть до 1991 года (года введения в действие Закона "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"), действовало всего несколько малозначимых (с точки зрения деятельности государства) налогов: налог с оборота и плата за ресурсы – для предприятий, и небольшой подоходный налог – для населения. Основные же финансовые механизмы носили характер прямого административного перераспределения национального дохода вне всяких налоговых отношений.

Но чтобы такие механизмы построить, создаваемую с 1930-х годов систему финансов пришлось существенно усложнить, но совсем в другом отношении. Для этого надо было коренным образом переориентировать саму направленность действия финансовой системы. Так, у Г. М. Точильникова читаем: "В буржуазной финансовой науке очень популярно определение предмета этой науки как науки о хозяйстве ("государственном хозяйстве", "финансовом хозяйстве")... На этом базируется пресловутое определение финансов как хозяйства, направленного на удовлетворение коллективных потребностей общества" [245, с. 17].

Если отвлечься от идеологического контекста данного тезиса ("пресловутое" хозяйство), то смысл его, в общем-то, очевиден: социалистическая система финансов должна быть направлена не на то, на что было ориентировано государственное финансовое хозяйство буржуазного общества.

Однако, на что именно должны быть ориентированы социалистические финансы, стало ясно (во всяком случае – ученым) далеко не сразу. Шел длительный процесс постепенного "нащупывания" адекватной области деятельности советских финансов. Так, Д. П. Боголепов, пытаясь (как он писал в предисловии к своему "Краткому курсу финансовой науки") создать "марксистский учебник финансов", давал такое определение: "Финансовая наука общества, переходного к социализму,...должна изучать общественные отношения, возникающие на почве добывания этим обществом... необходимых для существования его государственной организации, служащей орудием для подавления остатков буржуазного общества, для построения социалистического общества" [41, с. 38]. В. П. Дьяченко впоследствии по этому поводу писал: "Сам термин "добывание" средств в применении к Советскому государству, в руках которого сосредоточены решающие средства производства,... свидетельствует о том, что коренные особенности советских финансов еще не были выяснены" [70, с. 18]. Понадобились еще значительные усилия и время, чтобы, наконец, определиться с "коренными особенностями советских финансов". Лишь в 1938 г. вышел в свет учебник "Финансы и кредит СССР" под ред. В. П. Дьяченко, в котором (по словам самого автора) "делалась попытка вывести необходимость и функции

социалистических финансов из отношений расширенного социалистического воспроизводства" [там же, с. 27].

Однако в это время определение финансов еще не содержало данного принципиального момента. Так, определение, которого в 1930–1940-е годы придерживался сам В. П. Дьяченко, звучало следующим образом: "Финансы социалистического государства есть система денежных отношений, на основе которых через плановое распределение доходов и накоплений обеспечивается образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных ресурсов государства в соответствии с его функциями и задачами" [70, с. 68–69].

Лишь спустя несколько лет В. П. Дьяченко формулирует в журнале "Вопросы экономики" (1954 г., № 8) определение, которое стало, по существу, прототипом для всех последующих попыток определить сущность советских финансов: "Советские финансы представляют собой систему денежных отношений, через посредство которых осуществляется образование, распределение и использование фондов денежных ресурсов для обеспечения потребностей расширенного социалистического воспроизводства" (цит. по [70, с. 42]).

В данном определении была сделана попытка ухватить сразу все основные характеристики советских финансов как финансов особого типа:

- во-первых, сущность советских финансов сводилась к "отношениям" ("системе денежных отношений");

- во-вторых, организационной формой советских финансов стали "денежные фонды" ("фонды денежных ресурсов");

- в-третьих, в качестве основной функции советских финансов рассматривалась "распределительная" функция ("образование, распределение и использование... ресурсов");

- в-четвертых, главной целевой направленностью действия советских финансов стало "расширенное воспроизводство".

Несмотря на то, что данная трактовка советских финансов вызвала в советской экономической литературе активизацию дискуссий о сущности, функциях и назначении (направленности) финансов при социализме (см., например: [6; 9; 37; 202; 245]), принципиальные рамки были заданы, в которых финансовая мысль России, на наш взгляд, в значительной мере пребывает и до сих пор. Об этом наглядно свидетельствуют практически все учебники финансов, выпущенные уже в 1990-е гг. – годы экономических преобразований в России (см., например: [12; 110; 133; 173; 243; 259; 260; 261; 268; 269; 270]). Ни в одном из них (несмотря на довольно широкую вариацию разнообразных деталей и тонкостей в понимании разных аспектов финансов) авторы не выходят за рамки логического каркаса (схемы): "денежные отношения – денежные фонды – распределение (контроль) – расширенное воспроизводство".

Все это говорит, по нашему мнению, только об одном: советская модель государственных финансов окончательно оформилась, приобрела парадигмаль-

ные³⁸ характеристики и должна рассматриваться как самостоятельный, несводимый к другим тип финансов. Проблема же данного типа финансов возникает тогда, когда в практической жизни появляются (или искусственно создаются) условия, не адекватные такому пониманию финансов. В этом случае требуется либо реальные условия (“скелетную” форму государства, механизм расширенного воспроизводства, советскую квазиденежную систему) восстановить в прежнем виде, либо менять парадигму финансов. И то, и другое является весьма проблематичным.

Таким образом, в данном разделе была рассмотрена логика формирования особого типа государственных финансов, становление которого происходило в ходе формирования директивной системы хозяйствования в СССР. Описанные условия, необходимые для ее организации и устойчивого функционирования, можно представить в следующей структурной схеме (см. рис.1.4.1).

На рис.1.4.1 схематически изображены следующие принципиальные условия организации финансов в директивной системе хозяйства:

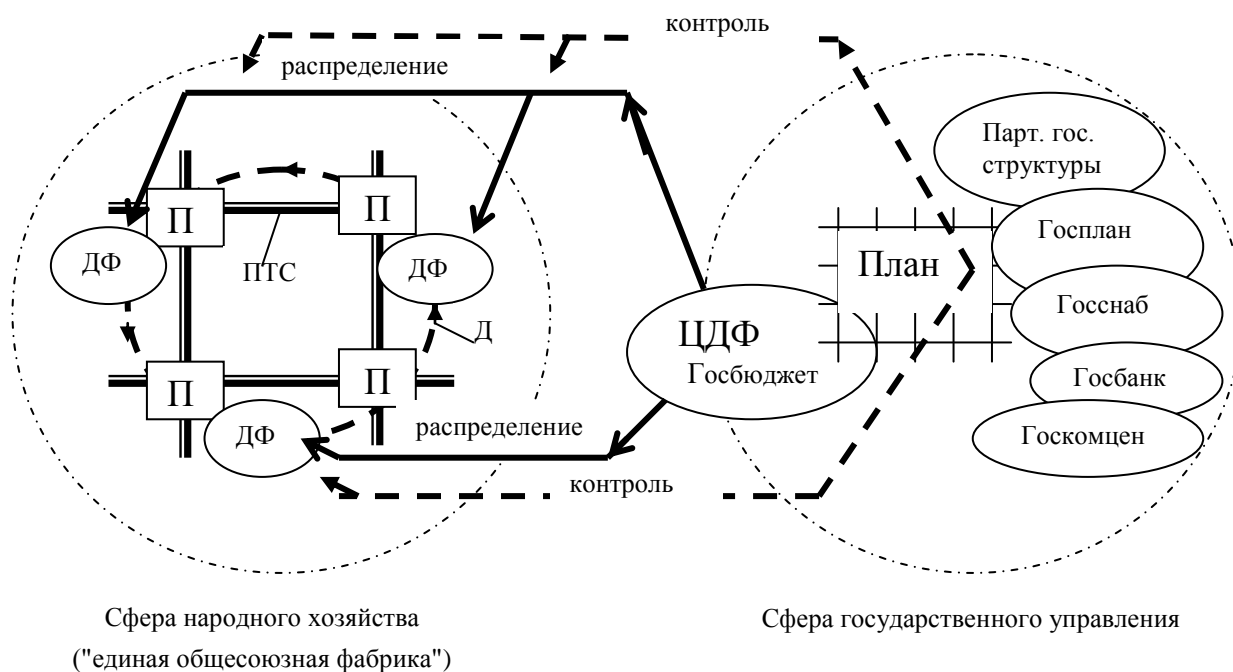


Рис. 1.4.1. Условия организации финансов в директивной экономике

- должны быть выделены две сферы – народного хозяйства и государственного управления народным хозяйством.
- народное хозяйство должно быть устроено по принципу "единой фабрики", т.е. – с установлением прямых технологических связей (ПТС) между производящими единицами народного хозяйства (без этого обеспечить процесс социалистического воспроизводства нельзя);
- сфера государственного управления народным хозяйством должна быть представлена, с одной стороны, иерархизированной структурой органов государ-

³⁸ "Парадигма" – совокупность знаний, построенных по выделенному и описанному логическому образцу. Антипод – "синтагма": неустойчивое смысловое единство некоторых представлений [291, с. 572].

ственного управления хозяйством; с другой она должна иметь инструменты финансового управления: план развития народного хозяйства ("План") и централизованный фонд денежных ресурсов ("ЦДФ"), представленный унитарным государственным бюджетом;

- в сфере народного хозяйства должны обращаться специфические денежные знаки ("Д") – "советские деньги", качественно отличные от денег в рыночных системах отношений.

- должны быть организованы механизмы распределения финансовых ресурсов и контроля за их распределением в соответствии с планом развития народного хозяйства; условием этого является специфически "фондовая" форма организации финансов на предприятиях; между денежными фондами предприятий ("ДФ") организован бесперебойный процесс движения стоимости в денежной форме (цикл "Д"), являющийся отражением материального процесса воспроизводства.

ГЛАВА 2. КЛАССИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ НАУКИ И ФИНАНСОВОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Предпосылки и условия организации классического научного знания

Работы по методологической реконструкции мышления [144; 188; 196; 250; 296] показывают, что исходными операциями мышления являются:

- а) замещение реальных объектов знаковыми формами;
- б) оперирование со знаковыми формами;
- в) отнесение результата, полученного в знаковой форме, к реальным объектам.

В самом общем виде схему исходных мыслительных операций можно представить так (см. рис. 2.1.1).

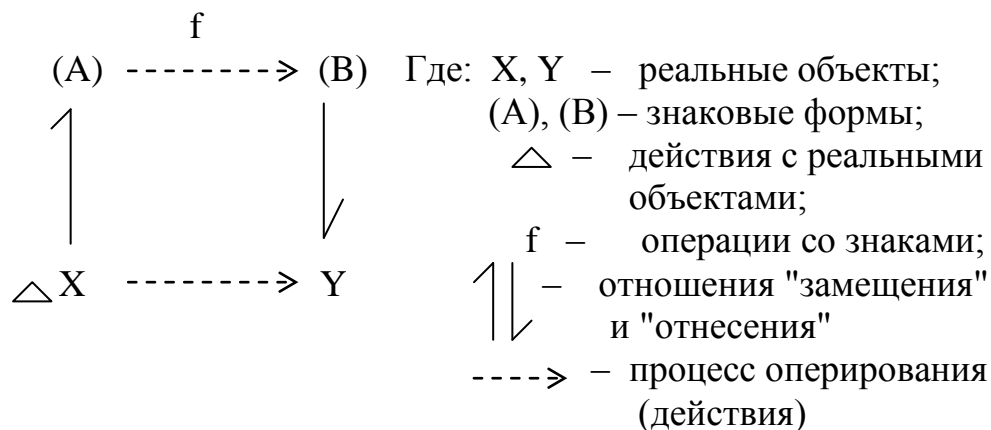


Рис. 2.1.1. Схема исходных мыслительных операций

На основе данного принципа строятся любые мыслительные процедуры – от самых простейших (например, счет животных в стаде) до современных профессиональных мыслительных построений.

Экономическое и финансовое мышление полностью укладывается в данную схему: расчеты товарного обмена в денежных знаках, операции с финансовыми инструментами, расчеты показателей эффективности производства и финансовых сделок, формирование и исполнение бюджетов и т.д. и т.п. – базируются на той же логической предпосылке: принципе замещения реальных экономических (финансовых) объектов знаками (денежными знаками, ценами, курсами, или в общем виде – экономической (финансовой) семиотикой), оперирования со знаковыми формами с последующим отнесением полученного результата к соответствующим объектам.

Крупнейшей заслугой классической европейской философии является развитие следующего фундаментального принципа, ставшего впоследствии важнейшей предпосылкой наук Нового времени: мыслительные операции и

процедуры в знаковых формах возможны только в том случае, если принимается предположение, что за реальными объектами изучения стоит особый мир идеальных сущностей. У Платона он назывался "миром идей" [183], у Аристотеля – "метафизикой" (т.е. тем, что стоит "за" физикой – фюсис, или природой) [11], у представителей немецкой классической философии – "трансцендентальным миром" [111]. К. Поппер (уже в XX в.) назвал это "миром сущностей, или содержаний, как таковых" [199].

С. Н. Булгаков в своей "Философии хозяйства" [52] пишет по этому поводу: "То, что называется наукой, в смысле эмпирическом...существует лишь в виде отдельных познавательных актов, научных экспериментов, специальных исследований. В генетическом понятии... науки мы, безусловно, поднимаемся над этими частными раздробленными актами и рассматриваем их как проявления некоторой *единой функции*, обладающие известной связанностью... Они представляются нам частичными, отрывочными проявлениями некоторой единой деятельности, подчиненной в развитии своим особым нормам. И эти нормы нельзя установить чисто индуктивным путем, исследуя каждый отдельный... познавательный акт в его конкретности. Они могут быть установлены лишь а priori, из анализа всеобщеприложимых, или трансцендентальных условий знания..." [52, с. 90]. А чуть дальше он констатирует: "Трансцендентальная природа знания в настоящее время (т.е. в начале XX в. – Ю. Б.) может почитаться более или менее выясненной" [там же, с. 95].

Появление современных научных знаний стало возможно с тех пор, когда ученые догадались строить свой собственный мир идеальных сущностей, абстрагируясь при этом от несущественных (для данной науки) свойств реального мира. В результате пионерных работ родоначальников наук Нового времени в области естествознания (Декарта, Галилея, Ф. Бэкона), а чуть позже – в обществоведении – усилиями французских "просветителей" (Монтескье, Руссо и др.), утопистов (Мор, Кампанелла), классиков английской политической экономии (Петти, А. Смит) и немецких "камералистов-финансистов" (Юсти, Зонненфельс) появилось "много метафизик" – идеальных действительностей разных наук, получивших после Гоклена [118, с. 406] и Лейбница [296, с. 535] название "онтология" (от греч. "ontos" – сущее). Каждая наука стала формировать собственную онтологическую картину реальности.

Финансы смогли выделиться в область самостоятельного научного знания только после того, как были сформированы собственные сущностные (онтологические) представления о мире финансов. Данный постулат научного знания можно представить следующей структурно-логической схемой (см. рис. 2.1.2).

Принципиальным условием классического научного знания является предположение, что мыслительные операции и процедуры в знаковых формах возможны только по отношению к идеальным объектам, выделенным в рамках онтологической картины соответствующей науки. В экономике классическое описание идеальных объектов – "стоимость" (в отличие от "цены"), "прибавочная стоимость" (в отличие от "прибыли") и т.п. – было дано К. Марксом [145]. В социологии ряд объектов идеального типа были описаны М. Вебером

[59]. Наконец, идеальными объектами, построенными для разных онтологических картин мира финансов, были "налог", "финансовый ресурс", "денежный фонд", "денежный поток", "финансовый инструмент" и др. [46; 57; 70; 147].

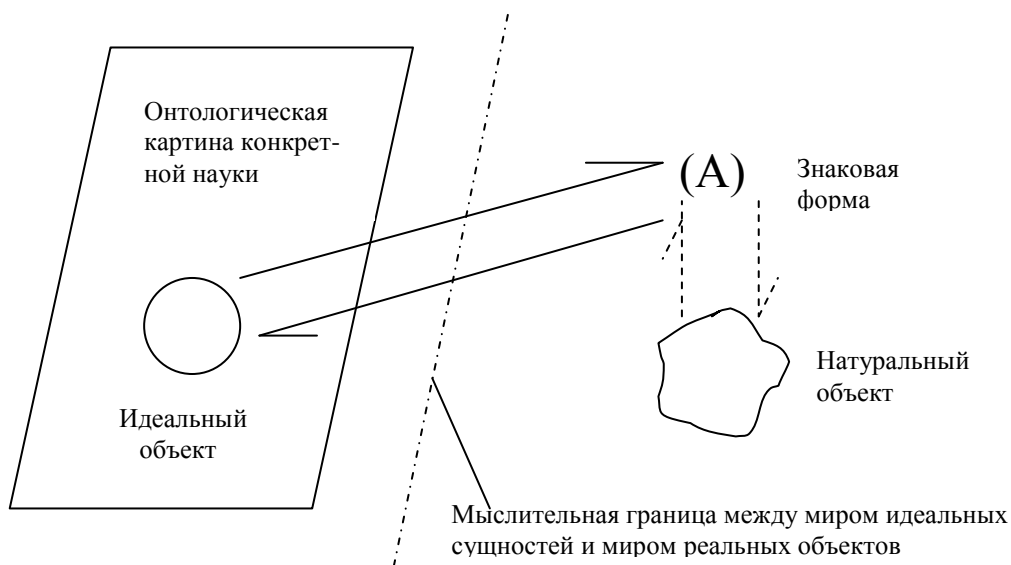


Рис. 2.1.2. Место онтологии в структуре научного мышления.

Постулат³⁹, что истинное научное знание возможно только в отношении идеального объекта, выделенного в рамках конкретной онтологической картины мира, покоится на логической предпосылке, что любые объекты реальности даны человеку (человеческому сознанию) лишь в превращенных формах. Поэтому без опосредования идеальной действительностью адекватное описание реальности невозможно. Образцы анализа превращенных (а, следовательно, – превратных, искаженных) форм сознания можно найти у К. Маркса [145].

Следующей принципиальной предпосылкой построения классического научного знания является принятие определенной системы предположений относительно свойств самих идеальных объектов, подлежащих научному изучению. Для того, чтобы идеальный объект, выделенный в рамках той или иной онтологической картины (модели устройства соответствующего мира), мог стать объектом изучения конкретной науки, он должен обладать целым набором свойств [118; 188; 193; 199]:

- во-первых, он должен существовать "сам по себе", независимо от исследователя, объективно; например, если не предполагать, что числа как идеальные объекты математики существуют "за" соответствующими цифрами (знаками) и вне сознания исследователя, то математика как область научного знания становится невозможной. То же самое касается и финансовой теории: если, к примеру, в стране не существует особого типа денег – инвестиционных (см.

³⁹ Если данного принципа не придерживаться, то будут получаться в лучшем случае каламбуры и забавные парадоксы, в худшем – разные формы псевдонаук. Так, сказав: "В течение нескольких дней падал снег и курс рубля", – можно вызвать улыбку, поскольку каждый чувствует, что здесь в одном действии совмещены несовместимые (разнотипные) объекты: снег не падает так, как падает курс валюты.

раздел 1.3), то такая область финансового знания как "финансовый менеджмент" становится, в лучшем случае, чисто умозрительной (практически незначимой);

- во-вторых, идеальный объект, изучаемый наукой, должен быть неизменным во времени; а если он и изменяется, то – по неизменному, объективному и познаваемому закону. Например, если предполагать, что сегодня атом имеет одно устройство, а завтра – совсем другое, то физика как наука становится невозможной. То же можно сказать и в отношении финансов: если сегодня идеальным объектом был "денежный фонд", а завтра он видоизменился, став, к примеру, "денежным потоком", то научное знание в области финансов становится невозможным;

- в-третьих, идеальный объект подлежит описанию в знании, которое должно получаться методически правильно, поддаваться объективированию (т.е. фиксироваться на внешних, объективных носителях) и не должно зависеть от субъективных мнений людей; проверка "на научность" полученного ученым результата исследований чаще всего сводится к проверке того, насколько "методически правильно" действовал исследователь; метод должен позволять получать тот же самый научный результат (знание) при его воспроизведении в другом месте и в другое время (этим наука отличается от разного рода оккультных и иррациональных течений);

- в-четвертых, метод научного исследования должен быть соразмерным изучаемому объекту, эффективным по отношению к нему. Отсюда следует, что методы исследования в одной научной области (например, в физике) чаще всего не могут эффективно применяться в другой научной области (например, в экономике или финансах);

- в-пятых, идеальный объект, изучаемый в науке, должен быть безразличным (индифферентным) по отношению к знанию, получаемому и накапливаемому об объекте, а ученый-исследователь должен быть пассивным созерцателем в отношении объекта изучения⁴⁰ (т.е. не должен своими действиями и исследовательскими процедурами влиять на объект изучения, менять его существенные характеристики). Эта посылка прямо вытекает из предположения о существовании объектов науки "за" трансцендентальной границей, в области идеальных сущностей (онтологии), непосредственно недоступной "смертному человеку".

Данная совокупность характеристик получила название "атрибутивных (т.е. внутренне присущих) свойств" объекта исследования. А научные знания, получаемые при принятии указанных предположений, относят к классическому типу научных (атрибутивных) знаний [188, с. 55; 296, с. 4].

Предпосылки об исходной первичности объекта изучения, его неизменности и независимости от исследователя с неизбежностью (логически) обусловили центральное место объекта среди других элементов и процедур, необхо-

⁴⁰ С. Н. Булгаков, характеризуя познающего субъекта ("гносеологического субъекта") писал: "Перед таким субъектом или, точнее, в нем самом, в его сознании, происходит театральное представление, развертывается жизнь, которой он только зритель, смотрящий со своего кресла, сам ни в чем не участвуя" [52, с. 83].

димых для получения классического (атрибутивного) научного знания. Все они "привязываются" к идеальному объекту и образуют особую организованность научного мышления, называемую "научным предметом". При этом, если объект независим от исследователя и противостоит ему, то предмет изучения, напротив, формируется самим исследователем [291, с. 642].

Предметная организованность научного мышления необходима именно потому, что объективный мир людям непосредственно не дан (он – за трансцендентальной границей сознания), и требуется "посредник" в познавательной деятельности, позволяющий вырабатывать научные знания.

И. Кант, посвятивший свои основные работы изучению условий возможности существования научного знания, пришел к выводу, что разум обладает достоверным знанием лишь о предмете, им самим сконструированном [111; 143].

У Г. П. Щедровицкого тоже читаем: "В специально-научном анализе мы всегда рассматриваем его (предмет науки – Ю. Б.) как адекватный объекту. И это правильно. Но при этом надо всегда помнить, ... что предмет знания не тождествен объекту: он является продуктом человеческой познавательной деятельности и как особое создание человечества подчинен особым закономерностям, не совпадающим с закономерностями самого объекта. Одному и тому же объекту может соответствовать несколько различных предметов. Это объясняется тем, что характер предмета знания зависит не только от того, какой объект он отражает, но и от того, зачем этот предмет сформирован, для решения какой задачи" [292, с. 165].

Отсюда вытекает и форма организации института науки: не только знание (в его классическом виде) носит предметный характер, но и наука оказалась (после XVII в.) организованной предметным образом, разделенной на предметные области – физику, химию, экономику, финансы и т.д. и т.п. Каждая предметная область науки строит свою собственную "организационную машину" исследования реальности – со своей собственной онтологической картиной мира, своими идеальными объектами, методами и задачами.

Следующая совокупность предпосылок классического научного знания касается способа подтверждения его истинности.

Переход к построению предметного теоретического знания на основе идеальных онтологических представлений об устройстве мира повлек за собой получение абстрактных законов и выводов, резко расходившихся с эмпирически фиксируемыми фактами. Заслуга и мужество (т.к. за подобные утверждения можно было сгореть на костре инквизиции) основателей Новых наук состояли в том, что они принципиально отказались от сбора и регистрации естественно наблюдаемых (эмпирических, или натуральных) фактов как способа подтверждения (опровержения) научного знания [292, с. 148]. Взамен отвергнутых натуральных опытов в качестве способа подтверждения абстрактно-теоретических гипотез и выводов был предложен искусственный (т.е. специально организованный) научный эксперимент. По сути, это означало, что был придуман качественно новый способ обоснования умозрительных теоретических конструкций. Реальность как бы "подгонялась" под идеальные научные построения. За счет инже-

нерной организации условий реальности теоретические законы идеальных объектов, описываемые в предметном знании, должны были в точности подтверждаться. Но – только в искусственно созданных условиях научного эксперимента [296, с. 495].

Фундаментальный сдвиг, который произошел в XVII в., породив науки Нового времени, состоял в том, что для каждой науки (имеющей собственную идеальную действительность – онтологию) стала создаваться и собственная система реализации предметных знаний – инженерия.

Г. Г. Копылов пишет по данному вопросу: "Что же обеспечивает столь высокую эффективность научного знания, если из одного и того же набора наблюдений могут "вытекать" самые различные законы, построенные на совершенно разных идеализациях?...По-видимому, этот парадокс нельзя разрешить, не проанализировав, каким образом используются научные знания. Прежде всего, надо учесть то, что у каждой науки есть свой "технический спутник" – соответствующая инженерия. Под ней, как принято, понимается совокупность знаний и приемов, которая, во-первых, имеет конструктивно-техническую направленность (то есть знания отвечают не на вопрос "как устроено...?", а "как сделать, чтобы...?" или "что будет, если...?"), а во-вторых, возникла...из сочетания опыта, касающегося того, как что-то надо делать, и научных знаний, относящихся к этому что-то" [119, с. 16].

Еще более жесткое утверждение на этот счет мы встречаем у Г. П. Щедровицкого: "Эксперимент есть проверка (можно сказать: прямая и непосредственная) наших онтологий. Это есть реализация в деятельности (и, следовательно, на практике) нашего идеального объекта, представленного в онтологии, средствами и методами инженерии. Это – прямой ответ на вопрос: возможен ли на практике такой идеальный объект. Не знания мы проверяем в эксперименте, а наши онтологические картины, наши идеальные объекты. Мы отвечаем на вопрос, можем ли мы создать такую ситуацию, в которой получит реальное существование зафиксированный в нашей онтологической картине идеальный объект" [296, с. 495].

Данный принцип можно схематично изобразить следующим образом (см. рис. 2.1.3).

На рис. 2.1.3 показано, что современная предметно организованная наука представляет собой сложную координацию, по крайней мере, трех типов интеллектуальной деятельности:

- во-первых, формирования онтологической (сущностной) картины мира с выделением соответствующих идеальных объектов (деятельность философа или методолога науки);
- во-вторых, предметно-теоретического описания (в знаковых формах) идеальных объектов (деятельность ученого-теоретика);
- в-третьих, специальной (технической) организации условий реальности для подтверждения (и существования в реальности) абстрактно-теоретических законов (деятельность инженера-экспериментатора).

-

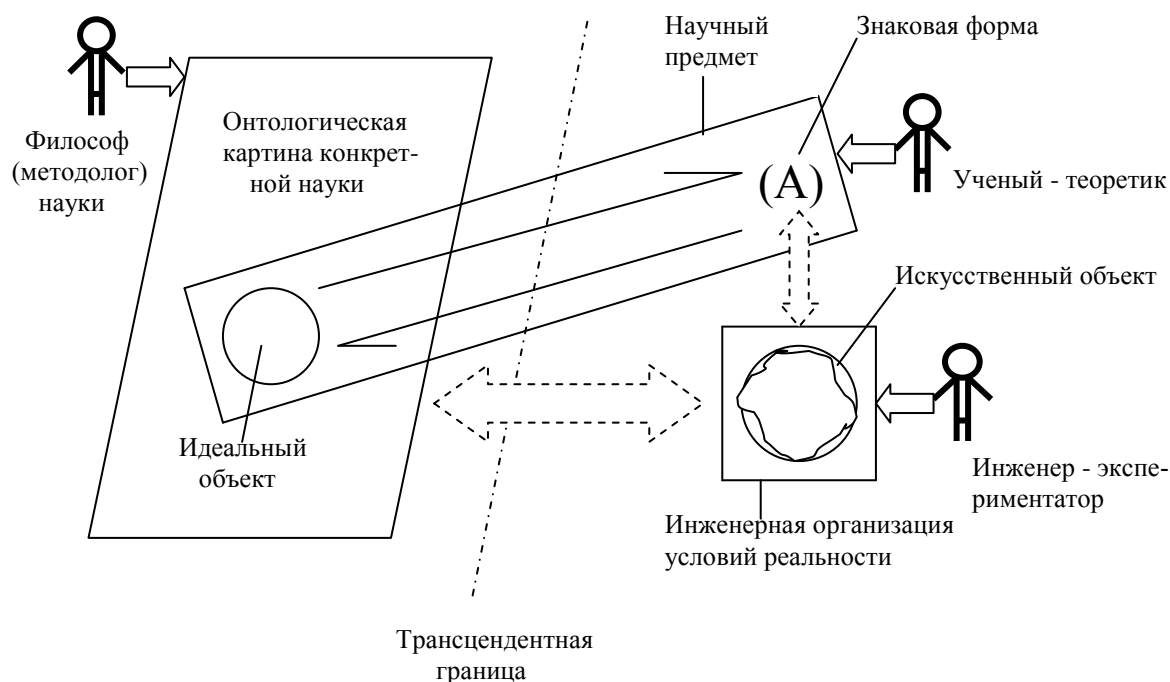


Рис. 2.1.3. Место инженерии в структуре науки

Успешность постановки первых локальных научных экспериментов довольно быстро (за каких-то 150–200 лет) привела к их расширению до масштабов национальных хозяйств европейских, а затем и других государств. Стала интенсивно развиваться техническая инженерия и на ее основе – индустриальное производство, выпускающее искусственные изделия (материалы, машины, технические системы), внутри которых (и только там!) постоянно действуют законы естественных наук. Практика (но не любая, а специально организованная) стала "критерием научной истины". А естественная природа начала превращаться в искусственную "вторую природу", как справедливо писал еще К. Маркс, а затем и многие другие исследователи (см. [119, с. 17; 235, с. 1061; 292, с. 96]). Это позволило утверждать в XX в., что наука превратилась "в непосредственную производительную силу общества".

Поскольку необходимость развития индустриального производства – хозяйственной основы реализации естественнонаучных достижений – вступила в непримиримое противоречие с феодальной организацией общества, уже к XVIII в. возникла идея создания наук об обществе. Причем идея состояла не столько в том, чтобы адекватно описать исторически сложившееся общество, сколько – усовершенствовать его. Появились критические работы французских "просветителей", утопистов, труды представителей английской политэкономии и, наконец, – фундаментальная критика политической экономии К. Маркса.

Как показали специальные методологические исследования (см. [120, с. 48; 181, с. 55; 190, с. 4; 199, с. 43; 213; 240, с. 37]), в качестве образца устройства общественных наук была взята та же схема, в соответствии с которой, двумя веками раньше, строились естественные науки Нового времени. Так, для получения научного знания в области экономики надо было иметь сущностную

(метафизическую, или онтологическую) картину экономического мира, выделить в ней идеальные экономические объекты, представить их в форме тех или иных экономических (предметных) моделей и построить теоретическое описание законов экономических объектов.

Но как только были сделаны первые попытки построения научных экономических (и социальных) теорий, стало ясно, что в условиях жизни общества, сложившихся естественно-исторически, теоретические законы экономики не работают: цены на рынке устанавливаются не в соответствии с теоретической стоимостью, получаемая прибыль не соответствует прибавочной стоимости, люди ведут себя далеко не всегда как рациональные *homo economicus* и т.д.

Как пишет Г. П. Щедровицкий, "Марксу удалось решить проблемы, перед которыми Смит и Рикардо были бессильны... Объяснить это можно только одним способом: Маркс мыслил иначе, чем Смит и Рикардо" [296, с. 58].

Основное отличие научного мышления К. Маркса от мышления его предшественников заключалось в том, что К. Маркс различал теоретические ("внутренние") идеализации и "поверхностные" формы их конкретной реализации. Последние он называл "превращенными формами"⁴¹. В условиях жизни общества, сложившихся естественно-исторически, они никогда не совпадают с теоретическими (идеальными) формами.

Отсюда вытекала логическая необходимость создания специально организованного ("сознательно организованного") общества, в котором законы экономической теории в точности бы выполнялись (практически подтверждались). Эта необходимость была обусловлена не столько социальными причинами (это, с нашей точки зрения, – вторичные факторы), сколько глубинными требованиями научного мышления Нового времени: общественная научная теория должна подтверждаться в специально организованных условиях практического (общественного) эксперимента.

Произошедшие после 1917 г. в России события и были, на наш взгляд, тем грандиозным социально-инженерным экспериментом по искусственной организации условий жизни общества в соответствии с их научно-теоретическим описанием (см. рис. 4.3.9 – 11). Предметная организация общественной науки, в т.ч. экономической (по образцу естественных наук), с неумолимой неизбежностью толкало к такому способу реализации теоретических построений.

Но так же, как и в случае естественнонаучных теорий, законы общественных теорий, построенных предметным образом, могут подтверждаться в практической жизни и деятельности людей только до тех пор, пока остаются неизменными (сохраняются) специально организованные (под эти законы) условия жизни общества. Поэтому, как только изоляция СССР и других социалистических стран от остального мира рухнула в конце 1980-х – начале 1990-х гг., теоретические конструкции социалистической экономики (равно как и совет-

⁴¹ По данному поводу К. Маркс писал: "Тот сложившийся уже вид экономических отношений, который выступает на поверхности, в их реальном существовании, а следовательно, и в тех представлениях, при помощи которых пытаются уяснить себе эти отношения их носители и агенты, весьма сильно отличается от их внутреннего существенного, но скрытого основного содержания и на деле искажает его и противоречит как ему самому, так и соответствующему ему понятию" [145, т. 3, с. 228].

ских финансов) тут же перестали чему-либо соответствовать в реальности. Обусловлено это было тем, что перестала выполняться одна из важнейших предпосылок классического (предметного) знания: стабильность (неизменность) объектов научно-теоретического описания, поддерживаемая на практике социально-инженерными методами, нарушилась.

2.2. Концептуальный характер финансовых теорий

Анализ работ дореволюционных [53; 108; 124; 149; 163; 164; 177; 209; 277; 288; 297; 304] и современных ученых [147; 173; 193; 205; 217], специально исследовавших проблемы становления и развития финансовой науки, показал, что исторически первой стала оформляться наука о государственных финансах⁴², построенных на основе рыночной модели. И хотя данный тезис признается всеми авторами указанных выше работ, разные ученые по-разному проводят границу, разделяющую предысторию⁴³ и историю финансовой науки.

По оценке И. И. Янжула, “отцом финансовой науки” являлся один из представителей немецкой “просвещенной камералистики” И. фон Юсти, опубликовавший в 1766 г. работу “System des Finanzwissens” (“Система финансовых знаний”). Этот труд, по свидетельству И. И. Янжула, “представляет собой первое методическое и стройное сочинение, обнимающее главные основания нашей (читай “финансовой” – Ю. Б.) науки” [304, с. 50].

Л. В. Ходский склонен был считать, что финансовая наука сформировалась позже: “Современная (имеется ввиду – на начало XX в. – Ю. Б.) теория финансов есть гораздо более результат работы одного XIX в., чем всех предшествующих. Самый крупный ее представитель – Адольф Вагнер, издавший в 1870 – 1891 гг. четыре тома “Finanzwissenschaft” (“Финансовая наука”), которые стали первым и самым крупным за всю историю систематическим сводом и обобщением финансовых знаний” [277, с. 14–15].

Еще более жестко проводит “водораздел” Ф. Нитти. Он отмечает, что самостоятельная финансовая наука как наука о законах, управляющих финансо-

⁴² К. Т. Эберг по этому поводу писал однозначно: “Под выражением “финансовая наука” понимается обыкновенно наука о государственных финансах” [297, с. 5].

⁴³ В этот период было написано достаточно много трудов на финансовую тематику. Однако все они носили либо практический характер, либо касались финансов вскользь – наряду с многими другими аспектами. Первая монография по финансовым вопросам относится к XV в. и принадлежит перу казначея Неаполитанского королевства Д. Карафы. В том же XV в. на финансовые темы писали Гуигардини, Пальмери, Гуэтти [108, с. 26]. В XVI в. наиболее известная работа, затрагивающая финансы, несомненно, принадлежала Ж. Бодэну. Его труд “Шесть книг о республике” (1576 г.) получил очень большой резонанс не только на его родине – во Франции, но и в Англии и Германии [177, с. 71]. Первый труд о налогах был написан немцем К. Клокком в 1634 г. (“Tractatus pomico-politicus de contributionibus”). Кроме того, в XVIII в. известность получили работы английских философов и ученых Т. Гоббса (“Элементы философии государства”, 1642 г.), Дж. Локка (“Две точки зрения на правление”, 1690 г.) и У. Петти (“Трактат о налогах и сборах”, 1680 г.). В XVIII в., помимо указанных ранее авторов, широкую известность имели труды И. фон Зонненфельса (“Законы полиции, управления и финансов”, 1765 г.) и французов – Вобана (“Королевская десятина”, 1707 г.) и Монтескье (“Дух закона”, 1748 г.) [149, с. 10].

выми явлениями, начала складываться только в конце XIX в. с выходом в свет работы Э. Закса (Sax) (1887 г.) “Grundlagung der theoretischen Staatswirtschaften” (“Основы теории государственного хозяйства”), в которой он сделал попытку построения “чистой финансовой науки” [164, с. 15 –16].

На XVIII – XIX века как на период первичного оформления науки о государственных финансах указывают в своих исследованиях и другие известные ученые-финансисты прошлого: С. Иловайский [108, с. 29–32], Ф. А. Меньков [149, с. 10–11], И. Х. Озеров [177, с. 71–72].

Авторов, писавших в начале XX в. о проблемах становления финансовой науки, можно условно разделить на три группы. Одни считали, что то, что называется “финансовой наукой”, не является вообще наукой в прямом смысле этого слова. К ним относились И. И. Янжул [304, с. 11], Ф. Нитти [164, с. 15], С. Иловайский [108, с. 17], Н. Растеряев [209, с. 9] и некоторые другие.

Вторая группа ученых, напротив, отстаивала “чистоту” финансовой науки и ее полное равноправие в системе наук вообще. К ним принадлежали: Э. Закс⁴⁴, К. Т. Эберг [297, с. 5], Л. В. Ходский [277, с. 6], Г. Жез [97].

Наконец, третьи занимали своеобразную промежуточную позицию, полагая, что следует различать “собственно финансовую науку” (теорию финансов) и “прикладную финансовую науку” (которую часто называют финансовой политикой). Третья, “компромиссная”, группа ученых – еще более многочисленная. Наиболее последовательный представитель этой группы – И. Х. Озеров [177, с. 16]. Среди других сторонников данной позиции можно назвать А. А. Никитского [163, с. 6], Ф. А. Менькова [149, с. 4], А. И. Буковецкого [53, с. 45].

Анализ указанных точек зрения показал следующее. Во-первых, проводилось в достаточно явном виде различие “финансовой науки”, “финансовой политики” и “финансового права”. Приверженцы признания финансов в качестве науки полагали, что она должна “объяснять и описывать факты”, “устанавливать закономерности финансовых явлений”. Политика должна говорить, как действовать. А право – вводить в жизнь искусственные конструкции и классификации. При этом финансовая наука не должна содержать “правил”, “способов деятельности” и “оценок деятельности”.

Во-вторых, при формулировке предмета финансовой науки абсолютное большинство ученых склонно было считать таковым либо “принципы”, либо “способы”, либо “институты”. Между тем и то, и другое, и третье находится явно за пределами классических форм научных предметов⁴⁵.

⁴⁴ Работа Э. Закса “Основы теории государственного хозяйства”, насколько нам известно, не переводилась на русский язык, но упоминается и анализируется во многих русскоязычных источниках [164, с. 16; 108, с. 19; 205, с. 15].

⁴⁵ Принципы – не могут быть знаковой формой какого-либо объекта. Любой принцип – это всегда логическая установка для действия людей. Принципам следуют. Описывать их как научный объект бессмысленно. И “принципы рационального ведения финансового хозяйства” – не являются каким-то исключением: они не могут служить предметом финансовой науки, если ее понимать классически (т.е. отвечающей требованиям “научности”). Принципы нужны любому действующему лицу (в том числе государству как субъекту деятельности) для организации (упорядочения) своей финансовой деятельности, а не для описания и объяснения их из позиции нейтрального наблюдателя-исследователя. А. Смит, формулируя свои знаменитые четыре принципа налогообложения, делал это отнюдь не в описательном зале. У Смита это были, как очень точно отмечают авторы “Общей теории финансов”,

Из сказанного следует, с нашей точки зрения, проблемная дилемма: либо “принципы рационального финансового хозяйства” не могут быть обоснованно отнесены к предмету финансовой науки – либо сама финансовая наука имеет “предмет” (способ организации), качественно отличный от классических предметов наук Нового времени.

Если верна первая альтернатива, тогда следовало бы признать, что знаменитые финансисты начала XX века были недостаточно грамотными людьми, относя к предмету своей науки то, что таковым быть не может. Такой вывод, как нам представляется, крайне сомнительным. Если же это не так и верна вторая альтернатива, тогда следует с необходимостью признать другой принципиальный вывод: финансовая наука организована как-то совершенно иначе. И нужно на методологическом уровне разбираться с этим “странным” предметом финансовой науки.

К тому же выводу толкают и указания ряда авторов на “способы добывания материальных средств” и на “жизнь финансовых институтов” как на предметные области науки. С нашей точки зрения, они тоже не могут быть предметом финансовой науки в обычном смысле этого слова (как предмет подлежащий описанию в знаковых формах). И – по той же причине: бессмысленно описывать “способы добывания материальных средств” или неизменные “нормы, правила ведения финансовых операций” вне их задействованности людьми. При любом, самом скрупулезном описании “со стороны” (без участия) и “способ”, и “институт” неизбежно потеряют что-то самое существенное, непередаваемое в знаковых (предметных) формах – процесс непосредственного осуществления, проживания, следования каким-то правилам. Здесь сложность того же порядка, как и при попытке, например, описать “радость человека”: чтобы понять, что такое “радость”, надо прожить это состояние. Иначе – никак.

Все это говорит, по нашему мнению, только об одном: финансовая наука не может быть отнесена к наукам, организованным по образцу естественных наук. Даже когда отстаивается право на существование “чистой финансовой науки”, авторами все равно выделяются такие “предметные” области, которые имеют смысл только в процессе заинтересованной, целенаправленной деятельности (целевого действия) людей.

“Еще И. Кант зафиксировал связь между знанием и точкой зрения, а вместе с тем и принципиальную... заинтересованность всякого человеческого знания” [226, с. 26]. Причем И. Кант это доказал, анализируя устройство естественных наук, в частности – физики [111]. В отношении же финансов как типичной общественной дисциплины данный вывод еще более значим, поскольку здесь знания практически в явном виде используются в качестве средства деятельности, а ученый-финансист не может быть бесстрастным пассивным наблюдателем (как того требует классическая организация науки). Об этом прямо

“принципы целесообразной организации налогообложения” [173, с. 210], т.е. как следует действовать, чтобы организовать то, чего еще нет. Как бы в подтверждение данного тезиса В. М. Пушкарева пишет: “С момента провозглашения А. Смитом принципов налогообложения до внедрения их в финансовую практику прошло более столетия” [205, с. 74].

писал еще в 1908 г. И. Х. Озеров: “Наше время – время финансовой ломки..., а это заставляет деятелей науки покидать свои кабинеты и идти на поле битвы... Разбив скорлупу теории, этого плода якобы спокойной кабинетной мысли, вы нередко находите в ней завернутую пулю, направленную в грудь противника” [177, с. 37].

Отсюда – многочисленные “теории-однодневки”, о которых писал Ф. Нитти: “потребления” (А. Смит), “государственных услуг” (Дж. С. Милль, [151]), “производства” (Шторх, Дитцель, Вагнер) [164]. Заключая свой анализ финансовых теорий, возникших в XVIII – XIX вв., Ф. Нитти делает общий вывод: “Все эти теории отражают на себе влияние той исторической обстановки, в которой они возникли: они являются прямыми выводами из политических представлений, по большей части уже отживших свое время” [164, с. 40].

С нашей точки зрения, И. Х. Озеров и Ф. Нитти, делая выводы о политической ангажированности и историчности (преходящем характере) финансовых теорий прошлого, гораздо более правы, чем их оппоненты – сторонники “чистой финансовой науки”. Как показал историко-методологический анализ, проведенный за рубежом (М. Вебер [59], Г. Риккерт⁴⁶), а также в нашей стране [201], идея о том, что “чистая финансовая наука” должна изучать “законы причинности финансовых явлений” [149, с. 4] или “закономерность финансовых институтов” [53, с. 45], могла возникнуть лишь на весьма ограниченном историческом отрезке XIX в., когда институты капиталистической формации окончательно устоялись и возникла иллюзия, что экономические (рыночные) законы столь же объективны и независимы от какого бы то ни было сознательного регулирования со стороны людей (и государства), как и законы природы. Но конец XIX в. и особенно XX в. достаточно быстро развеяли эту иллюзию: оказалось, что и общество, и институты поддаются целенаправленным изменениям, а экономические и финансовые “законы” создаются искусственно, целевым (телеологическим) методом.

Так, у Б. Г. Болдырева с коллегами по этому поводу дана очень точная оценка: “Теоретические положения, разрабатываемые экономистами западных стран, являются основой и фискальной политики, и финансового законодательства. Прагматический подход проявляется в разработке... стабилизационных программ укрепления государственных финансов,... определении ближайших целей экономической и финансовой политики и стратегии на длительный период” [265, с. 227].

Весь XX в., по сути дела, прошел в непрерывном противостоянии и борьбе двух основных школ западной экономической мысли: кейнсианской и неоклассической, что предопределило и два главных направления в теориях государственных финансов (см. [114; 225; 173, с. 214; 265, с. 228]).

Как известно, финансовая концепция Дж. М. Кейнса, изложенная им в книге “Общая теория занятости, процента и денег” [114], родилась как результат осмысления той практической политики, которую ее автор осуществлял на

⁴⁶ Г. Риккерт. Границы естественнонаучного образования понятий: Логическое введение в исторические науки (1903 г.).

посту министра финансов Великобритании в один из самых тяжелых периодов истории капитализма – в годы “Великой депрессии” 1929–1933 гг. Он не только первым заявил о необходимости прямого государственного вмешательства в экономику капиталистических стран, но разработал финансовые механизмы такого вмешательства. Основная идея его концепции состояла в обеспечении государством “эффективного спроса”. В качестве главного механизма регулирования экономики он рассматривал бюджетную политику, а роль непосредственного инструмента такого регулирования отводилась налогам, которые им трактовались как “встроенные стабилизаторы” [114, с. 288]. В соответствии с концепцией Кейнса, государство должно максимально увеличивать бюджетные расходы, финансируя “общественные работы” и создавая тем самым “эффективный спрос” в других секторах экономики. При этом налоги (прежде всего прогрессивный подоходный налог) должны служить не только в качестве своеобразного демпфера – механизма сглаживания экономического цикла (при разогреве экономики – повышаться, а при депрессии – снижаться), но и воздействовать на основной “психологический закон”. Согласно этому “закону”, как считал Кейнс, с ростом доходов у людей растет “склонность к сбережениям”, поэтому необходимо проводить такую налоговую политику, которая позволяла бы изымать сберегаемые населением средства и направлять их (в виде бюджетных ассигнований) на инвестиции в экономику.

По сути дела, Дж. М. Кейнс разработал принципиально новую теорию государственных финансов⁴⁷, непосредственно ориентированную на государственное регулирование капиталистической экономики. Его взгляды и сам принципиальный подход к финансам как активному инструменту государственной политики оказали огромное влияние на все финансовые теории, которые разрабатывались позднее (причем – не только последователями, но и его оппонентами). После Кейнса имело смысл строить только такие финансовые концепции, которые позволяли бы эффективнее воздействовать на экономику и справляться с вновь возникающими кризисными ситуациями. Что касается практической политики, то вплоть до 1970-х годов в большинстве ведущих государств капиталистического мира ее определяли исходные положения теории Дж. М. Кейнса [173, с. 215; 265, с. 233].

После второй мировой войны сложилась мощная финансовая школа кейнсианского, а затем и неокейнсианского направления. Последователи Кейнса завершили создание антициклической теории. На протяжении 1950–1960-х гг. ее разработкой занималась целая плеяда экономистов как Старого, так и Нового света. В США важный вклад в ее развитие внесли А. Хансен, которого в литературе называют “американским Кейнсом”, “практикующие теоретики” А. Оукен и Хеллер, авторы учебников по государственным финансам, У. Шульц и С. Харрис, Р. Линдхольм, О. Экстайн и др.; в Великобритании – Р. Харрис (ученик и биограф Дж. Кейнса), А. Илерсик, А. Пиккок, Дж. Вайсман; во

⁴⁷ Хотя, справедливости ради, следует сказать, что в его “Общей теории...” не встречается даже термина “государственные финансы” [265, с. 229].

Франции – Ф. Перру; в ФРГ – Ф. Неймарк и В. Виттман; в Японии – К. Эми и Х. Ито [265, с. 234].

Суть антициклической теории была четче других сформулирована А. Лернером: “Правительство может влиять на занятость, во-первых, с помощью своих продаж или покупок, во-вторых, посредством предоставления ссуд частным лицам или же заема у них денежных средств, в-третьих, путем выплаты субсидий одним лицам и взимания налогов с других” (цит. по [265, с. 235]). Другими словами, антициклическая теория – это тоже отнюдь не теория “описывающая закономерности финансовых явлений”. Она имеет ярко выраженную прагматическую и функциональную направленность на получение требуемых (целевых) последствий осуществляемой государственной финансовой деятельности.

В рамках кейнсианского направления была развита также концепция “циклического балансирования” (представители стокгольмской школы Э. Линдаль, Г. Мюрдаль, Б. Олин). В ее основе лежала идея “отказа от здоровых финансов”. Суть состояла в том, чтобы отказаться от ежегодного балансирования бюджета и перейти к долгосрочному программированию бюджета, соразмерного с длительностью экономического цикла. Как писал Р. Линдхольм, не бюджет следует ежегодно балансировать, а, напротив, бюджет (в т.ч. дефицитный) должен балансировать экономику. При этом “общая сумма доходов за годы цикла должна равняться объему расходов, дефицит, возникший за годы кризиса и депрессии, нужно покрывать бюджетными излишками, образующимися в период подъема” [256, с. 238].

Близки к идеям “циклического балансирования” были концепции “бюджетного накачивания” и “компенсирующего бюджета”. Суть первой заключалась в способе наращивания государственных расходов (в долг), а бюджетный дефицит, который образовывался за счет государственного долга, рассматривался как “одно из наиболее рациональных средств воздействия на экономику” [265, с. 240]. Концепция “компенсирующего бюджета” исходила из посылки, что для обеспечения непрерывного устойчивого роста экономики бюджет должен иметь не циклический, а постоянный хронический дефицит (Ф. Неймарк).

Идеи Кейнса относительно использования налога в качестве “встроенного стабилизатора” в дальнейшем нашли развитие в концепциях “встроенных бюджетных стабилизаторов” (А. Харрод, Р. Хансен, П. Самуэльсон и др.) и “комбинированных действий” (У. Шульц, С. Харрис, Г. Кауфман). Первая – расширяла набор инструментов государственной финансовой политики – стабилизаторов, включая в него (наряду с налогами) еще и государственные расходы. Вторая – дополняла действие “автоматических стабилизаторов” целенаправленными действиями и мероприятиями правительства. В качестве дополнительных механизмов, повышающих эффективность воздействия на экономику, У. Хеллер ввел в оборот понятия “фискальный тормоз” (снижение покупательского спроса во время инфляции, когда поступления в бюджет от подоходного налога возрастают при реальном снижении заработной платы) и “фискальный дивиденд” (понижение налоговых ставок может содействовать расши-

рению производства и росту ВВП, что автором трактуется как своеобразный “фискальный” дивиденд) [265, с. 244].

Развитием традиционного кейнсианства стала и концепция перехода от моноцелевой финансовой политики экономического регулирования к многоцелевой (обеспечивающей не только рост экономики, но и социальную стабильность) (А. Пиккок, Г. Шоу и др.)

Параллельно с развитием кейнсианской финансовой школы на Западе примерно с середины 1950-х годов активизировалась научная деятельность приверженцев неоклассического направления (“школа ортодоксов”) [173, с. 217; 265, с. 251]. Однако практически до конца 1960-х годов критика кейнсианства со стороны “ортодоксов” носила в основном теоретический и идеологический характер: огромная популярность идей Дж. М. Кейнса и его последователей среди практических политиков ведущих капиталистических стран мира не оставляла шансов для реализации идей классической школы (которые считались “устаревшими”). Но в начале 1970-х годов ситуация стала быстро меняться и идеи “неоклассиков” оказались востребованными (этот перелом получил в литературе название “неоклассической контрреволюции”) [256, с. 254]. Финансовая политика в целом ряде стран мира начала строиться уже на идеях неоклассических концепций: политика кейнсианского “эффективного спроса” заменяется на политику “экономики предложения” (название принадлежит американцу Г. Стайну). Сущность данной политики заключалась в том, чтобы максимально стимулировать рост сбережений и накоплений населения, которые, в свою очередь, позволили бы увеличить частные инвестиции и, тем самым, расширить производство и предложение товаров. Логическая цепочка воздействий государства на экономику как бы переворачивалась наоборот.

Обусловлено это было совершенно новой ситуацией, сложившейся в мире к 1970-м годам. Основными факторами, тормозящими экономический рост стали уже не столько безработица и отсутствие эффективного спроса (как было во времена Дж. М. Кейнса), а факторы, лежащие на стороне производства: дефицит материальных ресурсов и энергоносителей⁴⁸ и, как следствие, – необходимость поощрения научно-технического прогресса и перехода на принципиально новые, ресурсо- и энергосберегающие технологии. Кроме того, в этот же период стало понятно, что политика, стимулирующая спрос, может приводить к инфляции, не уменьшая безработицы [298; 192, с. 103].

Основные идеи неоклассических финансовых концепций сводилась к следующему:

- во-первых, необходимо общее снижение налоговой нагрузки (“оставьте налоги в карманах налогоплательщиков, они ими распорядятся лучше, чем государство” – принцип неоклассической политики);
- во-вторых, возвращение к принципу “здоровых финансов” (бюджет должен быть бездефицитным, а государственные займы – минимальными);

⁴⁸Развал в 1950–1960-х гг. мировой колониальной системы поставили промышленно развитые страны в определенную зависимость от бывших колоний – экспортеров сырьевых и энергетических ресурсов. И чтобы освободиться от этой зависимости, пришлось коренным образом менять подходы к экономической и финансовой политике. Кейнсианские рецепты уже не срабатывали.

– в-третьих, требуется переход от экстенсивного типа государственных расходов к интенсивному (при общем сокращении расходов бюджета необходимо повышение их эффективности; для этого нужно резко увеличить долю государственных расходов на образование (“инвестиции в человеческий капитал”) и финансирование научно-технических исследований и разработок новых технологий);

– в-четвертых, инструментом непосредственного регулирования экономики должно стать “предложение денег” (отсюда монетаристская кредитно-денежная политика, состоящая в жестком контроле за денежной массой, выдвигается на первый план).

Представителями неоклассического направления финансовых теорий, внесшим наиболее заметный вклад в его развитие, являлись Г. Стайн, А. Бернс, М. Уэйденаум, М. Фридмен, А. Лаффер – в США, Дж. Хау, А. Уолтерс, К. Джозеф – в Великобритании [173, с. 216; 265, с. 256].

Практическая реализация идей неоклассиков-финансистов связана с политикой, проводимой в США Р. Рейганом (“рейганомика”), а в Великобритании – М. Тэтчер (“тэтчеризм”).

На волне критики неоклассической финансовой политики в 1970-х годах начинают создаваться посткейнсианские финансовые концепции и концепции неоклассического синтеза.

Представителями посткейнсианства являлись С. Вайнтрауб, Х. Минский, Р. Клауэр, Дж. Сорос – в США, Дж. Робинсон, Н. Калдор, Г. Шэкл – в Великобритании. Они продолжают отстаивать идеи государственного финансового регулирования кейнсианского типа, но подновленного применительно к новой экономической и финансовой ситуации в мире. Основная мысль, лежащая в основе посткейнсианских концепций, состоит в тезисе о “принципиальной нестабильности” капиталистической экономики вообще и финансовых рынков в частности. И без адекватного государственного регулирования ни экономика, ни финансовые рынки обойтись не могут [239; 240].

Наиболее яркими представителями теории неоклассического синтеза являлись П. Самуэльсон [225] и Р. Масгрейв⁴⁹. Сущность данной концепции сводилась к попытке соединить идеи классиков с кейнсианством (“фискализм” и “экспансионизм государственных расходов”). П. Самуэльсону принадлежит заслуга введения в оборот понятия “общественное благо” (иногда говорят “общественный товар” [256, с. 246]; англ. – Public Goods) [225, с. 162]. Концепция “общественных благ” получила практическую реализацию в развертывании инфраструктурного типа организации и приобретении государством собственной экономической функции – финансировании, создании и поддержании в рабочем состоянии самых разнообразных – производственных, торговых, информационных, финансовых – инфраструктур.

⁴⁹ R. A. Musgrave. The Theory of Public Finance. New York: McGraw-Hill, 1959.

Еще более наглядно концептуальный⁵⁰ характер финансового знания проявляется тогда, когда речь заходит о теориях управления финансами фирм (корпораций), получивших обобщенное название “финансовый менеджмент”. В этом случае вообще даже не предполагается, что финансовая наука “выявляет причинно-следственные связи” или “описывает объективные законы финансовых явлений”. В Предисловии к “Финансовому менеджменту” Ю. Бриггема и Л. Гапенски прямо говорится: “Прикладная дисциплина “Финансовый менеджмент” как наука посвящена методологии и технике управления финансами крупных корпораций” [46, с. XI]. И дальше: “Большая часть... теорий (финансов – Ю. Б.)... диктует финансовым менеджерам, что им следует делать” [там же, с. 1].

Теории финансового менеджмента (как и современные теории государственных финансов) не позволяют получать регулярные (транслируемые в поколениях) финансовые знания (что характерно для естественнонаучного знания классического типа). Получаемые здесь знания являются “разовыми”, ситуативными. “В тех случаях, когда теория не соответствует практике, нужно модифицировать теорию, добиваясь ее соответствия практике, или же отказаться от нее в пользу иной, лучшей теории” [там же, с. 2].

Теории финансового менеджмента также обладают ярко выраженным “предвзятым характером”, поскольку строятся “под заранее предполагаемое действие”. Ю. Бриггем и Л. Гапенски об этом пишут абсолютно недвусмысленно: “Часто теории начинаются с некоей идеи о том, как должны вести себя люди или фирмы, а затем уже разрабатывается формализованная теория, конкретизируя это поведение. Такая теория неизменно оказывается верной лишь при наличии определенного набора исходных условий” [там же, с. 2]. Поэтому финансовое знание, которое получают финансовые менеджеры с помощью таких теорий, является не только ситуативным, но и условным – верным с точностью до принятых исходных условий (предпосылок, допущений).

Среди ключевых предпосылок, лежащих в основе многих теорий финансов, чаще всего называют следующие:

1. Рынок капитала (capital market) должен быть идеальным, или совершенным (perfect, or frictionless) [46, с. 2; 147, с. 64; 166, с. 6], что, в свою очередь, предполагает:

- отсутствие транзакционных затрат;
- отсутствие налогов;
- отсутствие возможности влияния отдельного покупателя (продавца) на цены финансовых инструментов;
- равный доступ на рынок всем активным субъектам;
- равнодоступность информации и отсутствие затрат на получение финансовой информации;
- однородность ожиданий (замыслов) всех действующих на рынке лиц;

⁵⁰ Основополагающая идея (совокупность основополагающих идей), на которой должно строиться будущее действие и под которую затем строят исследование и получают знания, называется “концепцией” [118, с. 263].

– отсутствие затрат, связанных с финансовыми затруднениями;

2. Агенты рынка (экономические субъекты) – индивидуальны (“атомарны”) и рациональны (rational) [147, с. 117, 119; 240, с. 48; 162, с. 42, 43; 281, с. 46], т.е.:

– независимы друг от друга;

– исповедуют только “рыночные” ценности;

– ведут себя в соответствии с функцией убывающей предельной полезности;

– не склонны к риску.

3. Независимость экономических (финансовых) фактов от теоретических утверждений (знаний) [195, с. 2; 240, с. 35 и 36].

Данные предположения служат основаниями таких широко известных теорий финансового менеджмента, как:

– теория дисконтированного денежного потока (Discounted Cash Flow, DCF), разработанная Дж. Вильямсом⁵¹ и впервые практически примененная для управления инвестициями корпорации М. Гордоном⁵²;

– теория структуры капитала (The Cost of Capital Theory)⁵³, которая является “одной из самых удивительных теорий современного финансового менеджмента” [46, с. 6]. Суть теории в том, что стоимость корпорации определяется только ее будущими доходами, и, следовательно, не зависит от структуры ее капитала;

– теория оценки финансовых активов корпорации (Capital Assets Pricing Model, CAPM), автор У. Шарп⁵⁴; суть данной теории в том, что “требуемая доходность для любого вида рисковых активов представляет собой функцию трех переменных: безрисковой доходности, средней доходности на рынке ценных бумаг и индекса колеблемости доходности данного финансового актива (коэффициент “бета” – Ю. Б.)” [46, с. 9].

– теория эффективности рынков (Efficient Markets Hypothesis, EMH), авторы Э. Фама⁵⁵ и В. Мэлкайл⁵⁶; суть теории в том, что на эффективном рынке невозможно получение сверхдоходов: “операции, совершаемые на эффективных рынках, имеют нулевой NPV” [46, с. 18];

– а также множество других, не менее известных, финансовых теорий: агентских отношений, асимметричной информации, опционов и др. (см. [46; 57; 257]).

Оценивая реалистичность посылок, на которых построены теории финансового менеджмента, Ю. Бригхем и Л. Гапенски замечают: “Очевидно, что большинство из этих условий в реальном мире не соблюдаются: существуют

⁵¹ Williams J. B. The Theory of Investment Value, Cambridge, Mass, 1938.

⁵² Gordon M. J. The Investment, Financing and Valuation of the Corporation, Homewood, Ill, 1962.

⁵³ Modigliani F., Miller M. H. The Cost Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment// Amer. Econ. Rev. 1958. June.

⁵⁴ Sharpe W. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk// Journ. Finance. 1964. Sept.

⁵⁵ Fama E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work // Journ. Finance. 1970. May.

⁵⁶ Malkail B. A Random Walk Down Wall Street. N.Y., 1975.

налоги и брокерские затраты, физические лица часто не имеют такого доступа на рынок, какими располагают корпорации, менеджеры зачастую лучше осведомлены о перспективах своих фирм, чем посторонние инвесторы и т.д.” [46, с. 3]. И дальше эти же авторы делают вывод: “По-видимому, в каждой из этих теорий не учтен какой-то ключевой элемент, а допущение существования идеального рынка капитала не способствует объяснению явлений, имеющих место в реальном мире” [там же, с. 31].

На несостоятельность предположения о рациональности “человека экономического”, на котором построено абсолютное большинство экономических и финансовых теорий, обращают внимание очень многие исследователи: начиная с Т. Веблена [162, с. 46], об этом постоянно пишут все “институционалисты” [166; 273], а также “посткейнсианцы” [240, с. 48] и методологи [187; 201].

Не выдерживает проверки на реалистичность и предположение об “объективности” эмпирических фактов, которыми пользуются экономические и финансовые теории, а также – об их “независимости” от последних. Это является одним из основных пунктов, на которых некоторые авторы строят критику предметной (классической) формы организации экономической (и финансовой) науки.

Так, Дж. Сорос пишет: “Существует широко распространенное мнение, что экономические явления подчиняются неопровержимым естественным законам, которые можно сравнить с законами физики. Это ложное мнение” [240, с. 31]. И далее: “Недостатки экономической науки вызваны не просто нашими несовершенным пониманием экономической теории или нехваткой достаточных статистических данных... Экономические и общественные события, в отличие от событий, которые изучаются физиками и химиками, включают мыслящих участников. Именно мыслящие участники могут изменять правила экономической и общественной системы просто в силу своих представлений об этих правилах” [там же, с. 32]. Дж. Сорос справедливо, на наш взгляд, отмечает принципиальное различие естественнонаучного и любого общественного (в том числе финансового) знания: первое не влияет на эксперименты ученых; наоборот, эксперименты позволяют получить факты, по которым можно судить об истинности или ложности научных гипотез (теорий). Однако если предмет изучения включает мыслящих людей, все радикально меняется: “Можно влиять на факты, делая утверждения о них... В общественных науках,... чтобы теория оказывала влияние на поведение людей, она не обязательно должна быть истинной” [там же, с. 35, 36].

Обсуждая теории, предназначенные для управления общественными системами, С. В. Попов отмечает тот же принципиальный момент: “Раньше в науке считалось, что если ученый строит теорию для воздействия на общество, то общество никак на это не реагирует; отсюда – все общественные науки... Но если предположить, что люди имеют свободную возможность ставить цели, определять, что и как делать, вырабатывать собственные проекты, то получится совсем другая картина: действия субъекта, который пытается воздействовать на

общество, вызывают, как правило, не то движение, которое он планировал (в теории), а совсем другое” [195, с. 2].

Как же тогда можно объяснить, что при столь явной неправдоподобности исходных посылок, на которых строятся экономические и финансовые теории, они до сих пор используются финансистами-практиками? Причем – небезуспешно. Так, Ю. Бригхем и Л. Гапенски пишут: “Часто действительность достаточно близка к ситуации, предполагаемой исходными условиями теории, и эти допущения не ограничивают способность теории объяснять явления окружающего мира” [46, с. 3]. Кроме того, “эти теории все же очерчивают рамки, в которых принимаются финансовые решения” [там же, с. 31].

С нашей точки зрения, объяснения следует искать *в способе реализации теоретического (концептуального) финансового знания.*

2.3. Институт как классическая форма организации практики финансов

В разделе 2.1 было показано, что качественный скачок в развитии естественных наук произошел после того, как в XVII в. был найден адекватный научным построениям способ реализации теоретических идеализаций. Таким способом стал научный эксперимент (а впоследствии – индустриальное производство), который искусственно обеспечивал условия, необходимые для существования теоретических законов. Практическое использование финансовых теорий, по нашему мнению, тоже связано со специфическими условиями их реализации. И такие условия стали обеспечиваться (в XIX и особенно в XX вв.) за счет институционализации организационных механизмов реализации финансовых теорий. Конечно, банки, биржи и многие другие организационные структуры финансовой деятельности были известны давно. Однако только в XIX в. подобные финансовые структуры (а также вновь создаваемые) стали превращать в институты, работающие не только по строго установленным и не меняющимся длительное время нормам и правилам, но и обеспечивающие локальную (только в пределах пространства соответствующего института) выполнимость идеальных предпосылок финансовых теорий.

Данный вопрос до сих пор исследован в литературе крайне слабо. Даже представители институционального направления современной экономической и финансовой мысли (Ф. Хайек [273], Д. Норт [166] и др.) не идут дальше описания внешних характеристик институтов и тех эффектов, которые институтами вызываются. Этого, на наш взгляд, недостаточно, поскольку тем самым элиминируется одна из важнейших сущностных особенностей любого общественного (в т.ч. финансового) института – его функциональная процессуальность. Мало сказать, что институт – это “совокупность норм и правил”. Главное в институте – та организованная динамика, которая позволяет “канализировать” (направлять) человеческую активность строго определенным (идеальным)

образом. Институт вынуждает действовать человека, попадающего в структуру его функциональных мест не так, как ему самому хочется, а так, как предписывают правила функционирования институционализированного механизма, в частности – финансового механизма, если речь о каком-либо финансовом институте.

Как нам представляется, ближе всех к данной проблеме финансовой науки подошли те авторы, которые специально исследовали проблемы финансового механизма в условиях советской институциональной организации финансов. Первыми в отечественной литературе данный вопрос подняли М. А. Пессель [182], В. К. Сенчагов [230] и В. П. Иваницкий [102]. Однако поначалу авторы ограничивались исследованием финансового механизма лишь в предметном залоге, а не с точки зрения его использования в качестве организационного механизма реализации финансовых теорий. Типичное определение финансового механизма того времени гласило: “финансовый механизм – *совокупность методов* (курсив мой – Ю. Б.), посредством которых используется действие экономических законов” [182, с. 23].

Несколько позже понятие финансового механизма стало уже связываться с проблемой “реализации функций финансов” (А. Ю. Казак [110, с. 125]), а также – с “финансовой политикой” (как наиболее динамичный элемент последней) (Л. А. Дробозина [270, с. 90]) и “условиями финансовой деятельности” (В. И. Самаруха [224, с. 14]).

Но, на наш взгляд, и у данных авторов финансовый механизм не рассматривается как принципиально необходимое условие практического существования (реализации) финансовой теории как таковой.

Данная проблема напрямую поднимается только у одного (из известных нам) автора (В. Г. Марача [148]), и то – только применительно к юридическим институтам. Представляется, что ряд идей, сформулированных данным автором, могут быть использованы и для решения проблем финансовой науки.

Первым таким моментом является структурная схема состава института [148, с. 16] (см. рис. 2.3.1).

На рис. 2.3.1 схематизированы в обобщенном виде сущностные характеристики, которые, так или иначе, упоминаются у разных авторов, писавших об институтах (и финансовом механизме).

Любой институт отличается от простой организационной структуры (учреждения) тем, что он всегда несет в себе некую священную миссию, сакральный смысл, абсолютную или ценностную идею⁵⁷. У института церкви – идея Бога, у института науки – идея Истины, у института права – идея Справедливости, наконец, у финансового института – идея Богатства, или Денег.

Идея института сама по себе существовать не может, поэтому она всегда имеет символическое (знаковое) закрепление: сюда входят как “чистые симво-

⁵⁷ Благодаря этой культурной компоненте “институты живут долго. И формируются они тоже очень долго – века (несколько поколений людей). Их нельзя “сделать” чисто искусственным путем, но их и очень трудно разрушить... Существование института, как правило, связано с определенным набором культурных образцов поведения и действия, который “запечатывается” в социальную форму, а этой форме (институции) приписывается вечный и сакральный характер” [187, № 2, с. 36].

лы” (типа иконы у института Церкви или докторской мантии у института Науки), так и писанные правила и нормы (законы, кодексы и т.п.), а также архитектурная символика (сам вид здания института Суда должен внушать уважение и страх одновременно).

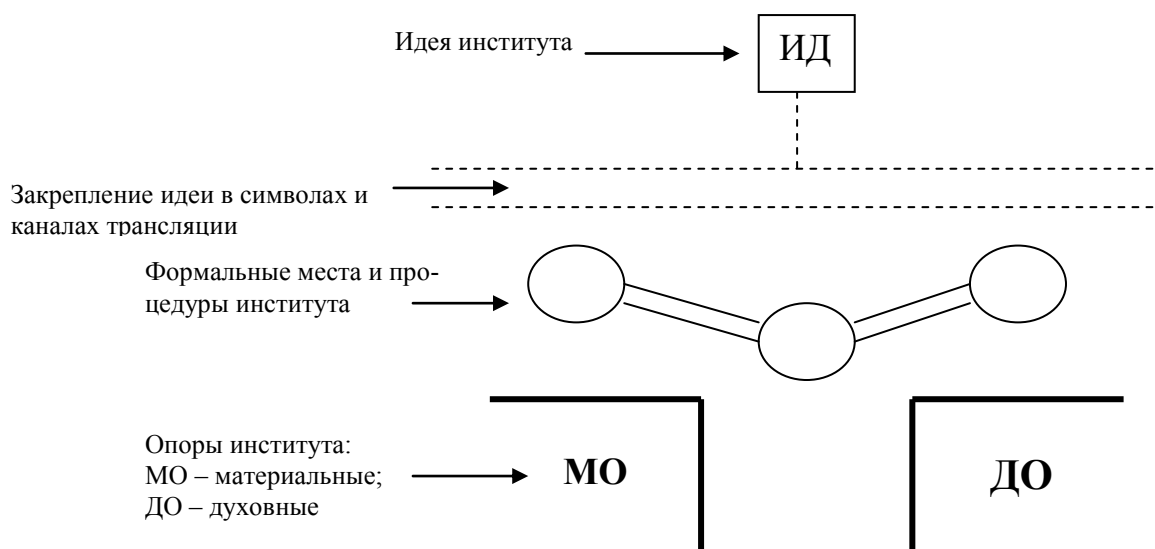


Рис. 2.3.1. Схема состава института

Любой институт всегда содержит специально организованное пространство функциональных мест с жесткими процедурами взаимодействия между ними. За счет этого функционального механизма обеспечивается главное назначение любого института: организовывать взаимодействие между людьми, попавшими в те или иные места института, по строго определенным нормам и правилам. Именно данная компонента финансового института (как и любого другого) позволяет придавать статус реальности (но локальной, только в пределах функционального пространства института) абсолютно нереалистичным (в обычной жизни) предпосылкам теоретических построений. Человек, входя в пространство института Суда, занимает определенное функциональное место – “истца”, “ответчика”, “судьи”, “защитника” и т.д. – и, тем самым, с одной стороны, лишается возможности вести себя произвольным образом (как это делает тот же человек в обыденной жизни), а с другой – приобретает возможность взаимодействия с другими функциональными местами по строго определенным правилам. В результате такого идеализированного взаимодействия между функциональными местами создается принципиальная возможность достижения Справедливости в возникшей конфликтной ситуации.

Все то же самое верно по отношению к функционированию любого финансового института. Например, пространство фондовой биржи (типичного финансового института) организовано именно как пространство взаимодействия не “живых людей”, а идеализированных функциональных мест: “покупателя”, “продавца”, “маклера” (организатора торгов) и т.д. Попадая в это пространство, человек должен (!) вести себя именно как “рациональный homo economicus”, а сам биржевой рынок организуется как “эффективный”.

Наконец, в структуре любого института есть еще две обязательные составляющие, являющиеся необходимыми материальными условиями: “материальные опоры” (МО) и “духовные опоры” (ДО) института.

МО – это те материальные вещи, на которые “посажен” институт: здания, технологии, оргтехника, инвентарь и проч., непосредственно используемые в процессе функционирования института. Без этой материальной компоненты ни один институт существовать не может. Любой финансовый институт обязательно имеет такие материальные опоры своего существования.

ДО – “подразумевает укорененность в “нравах” людей” [148, с. 11]; это – “посадка” института на сознание людей, на их психику, то, что Д. Норт называет “неформальными ограничениями” [166, с. 7]. Без такой укорененности в сознании людей институт существовать тоже не может⁵⁸.

Достоинством данной схемы состава является не только компактность формы представления любого института, но и то, что она может быть использована как организационная схема: она задает систему принципов, которыми следует руководствоваться при создании (участии в становлении) новых финансовых институтов.

Но этим не исчерпывается назначение данной схемы. Кроме всего прочего, она, как представляется, может помочь разрешить проблему предмета финансовой науки и указать то место, которое в ней занимают “принципы рационального хозяйства”, “способы добывания материальных средств”, “финансовые институты”, о которых писали в свое время видные ученые-финансисты.

Идея состоит в том, что финансовая наука (как и другие общественные дисциплины, например, юриспруденция [148, с. 12]) имеет “предмет” существенно большей сложности, чем любая классически организованная наука. В основе организации классического предметного знания лежит принцип знакового (семиотического) опосредования объекта исследования (см. раздел 2.1). В основе организации финансового знания лежит принцип процедурного (институционального) опосредования финансовых отношений (см. рис. 2.3.2).

На рис. 2.3.2 показано в схематичном виде, что в отличие от “косного” объекта естественной науки, “объект” финансовой деятельности (сделка, финансовый акт и т.п.) включает людей, способных мыслить. Данная особенность финансовых “объектов” принципиально не позволяет построить классический предмет финансовой науки: всякое описание “объекта” в знаковых формах меняет сам “объект” и финансовое знание изначально становится искаженным [195, с. 2; 240, с. 35]. Соответственно действия (и отношения) людей из-за этого могут приобретать произвольный, непредсказуемый (следовательно, – нерегулярный) характер. В то же время любая деятельность (в т.ч. и финансовая) по определению должна носить регулярный характер [291, с. 233; 189, с. 95]. Возникающее при этом противоречие человечество научилось решать двумя способами.

⁵⁸ Именно отсутствием укорененности “рыночных ценностей” в сознании большинства россиян можно объяснить то, что до сих пор не появились в России полноценные институты западного типа. На наш взгляд, прежде всего поэтому вместо финансовых институтов в России зачастую действуют финансовые учреждения, постоянно меняющие правила игры.

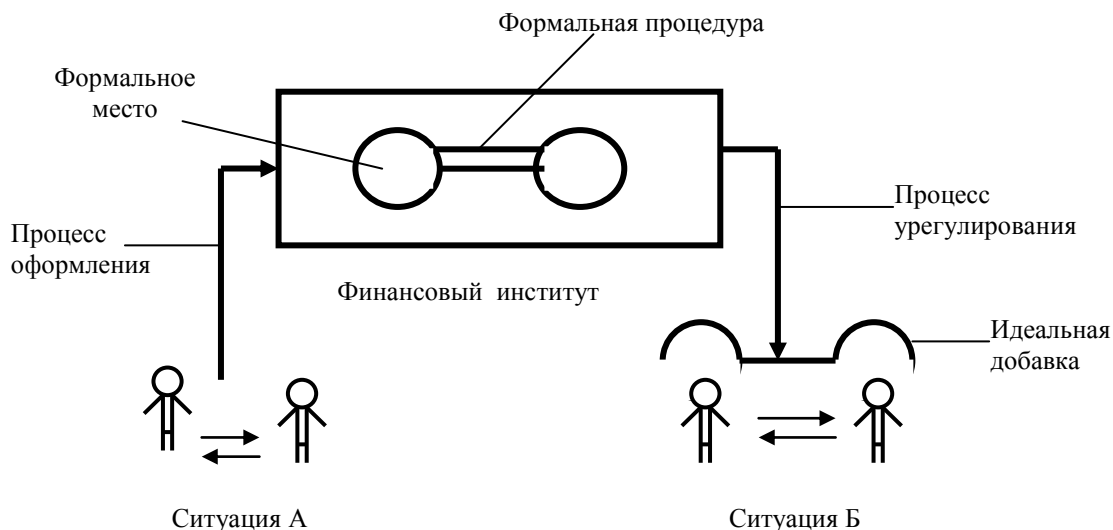


Рис. 2.3.2. Схема институционального опосредования финансовых отношений

где “Ситуация А” – отношения реальных (“живых”) субъектов финансовой сделки;

“Ситуация В” – упорядоченные (институциональной процедурой) отношения между идеализированными субъектами сделки (“физическими” или “юридическими”; “брокерами”; “клиентами” и т.п.)

Первый – это создание организованных структур деятельности (предприятий, организаций и т.п.), в которых регулярность и нормированность деятельностного процесса задается принудительно – материальными факторами (функционирующей машиной, действующей технологией и т.д.). В этом случае человека специально готовят: передают ему знания о работе на машине, тренируют умение пользоваться машиной, превращая его в “специалиста” соответствующего профиля. Но при этом человек неизбежно утрачивает часть своих личностных характеристик: работая на сложной технике (например, оператором атомного реактора) он принципиально не может поступать по собственному произволу, поскольку за такими произвольными (“субъективными”) действиями может последовать техническая катастрофа⁵⁹ с множеством сопутствующих социальных, экологических и других негативных эффектов. Поэтому всякий специалист, работающий в структурах материальной деятельности, с необходимостью должен превратиться в придаток машины. Возникает эффект “отчуждения деятельности”, который описывал еще К. Маркс [145, т. 1, с. 495].

Но данный способ упорядочения отношений работает (и то – не всегда) только в отношении материальных видов деятельности. Он совсем не действует там, где нет принудительного материального процесса (описанного в знаковых формах естественных наук) и где невозможно пренебречь способностями человека ставить собственные цели и поступать по личному произволу. К числу таких нематериальных видов деятельности относится финансовая. Как представляется, для того, чтобы в принципе стала возможна регулярная, нормированная

⁵⁹ Чернобыльская катастрофа – яркий тому пример.

финансовая (равно как и правоохранительная, образовательная, политическая и т.п.) деятельность, человечество изобрело и укоренило в сознании (“нравах”) людей разнообразные, в т.ч. финансовые институты⁶⁰.

Возвращаясь к схеме рис. 2.3.2, теперь сформулируем *тезис*: “финансовый институт” – это такая социальная форма, которая опосредует финансовые отношения людей, придавая им определенную процедурную “идеальную добавку”.

Человек, занимая институциональное место в структуре мест института, тем самым оказывается вынужденным внутренне переоформить свои отношения с другими функциональными местами в соответствии с нормами и ограничениями данного конкретного института. К примеру, отношения “физического лица” предпринимателя с “налоговыми инспекторами” строго определены процедурами Налогового кодекса и Налоговой службы, и они не могут быть иными. Тем самым финансовые отношения становятся не только регулярными, но и прозрачными, предсказуемыми⁶¹.

С другой стороны, в отличие от структур материальной деятельности, в финансовом институте субъективность человека не элиминируется. Наоборот, человек, входящий в пространство финансового института, приобретает дополнительные степени свободы. У него появляется возможность расчета своих действий и предсказания их возможных последствий (в т.ч. – в виде финансового результата). Более того, наличие в стране укорененных финансовых институтов дает в руки государства дополнительные возможности по управлению обществом. Некоторые исследователи это отмечают как важное свойство института (см., например, [205, с. 17]).

Обобщая отличия способов опосредования естественнонаучных объектов и “объектов” финансовой деятельности, можно выделить следующие принципиальные моменты [148]:

1. – Природные объекты полагаются как “предмет”⁶², где всякая субъективность устраняется;

– *финансовые “объекты” включают мыслящих людей, субъективная активность переоформляется.*

2. – При знаковом опосредовании объекта исследования ведущими процессами являются “отнесение – замещение” (см. рис. 2.1.1);

⁶⁰ С. В. Попов пишет по этому поводу: “Всякое изменение нарушает социальную определенность, что порождает хаос в отношениях между людьми... Следовательно должны были возникнуть социальные структуры, противостоящие изменениям, сохраняющие традиции и культуру, ограничивающие возможность произвола и воспроизводящие структуры жизни независимо от внешних факторов. Такие структуры получили название институций (от лат. “установление”, “устройства”)... Роль институтов в жизни общества – быть неизменными, постоянными образованиями в социальной жизни общества; образно говоря, институты – “твердые тела” общественной жизни и истории, которыми никто не может управлять” [187, № 2, с. 36 – 37].

⁶¹ Именно этим можно объяснить, что “стремление к институционализации очень велико во всяком обществе – это обеспечивает неизменность и спокойствие жизни” [там же].

⁶² Русскоязычный термин “предмет” точно отражает основную сущностную характеристику предмета: это – то, что человек “пред” собой “метает”, или “пред-мет” – представление, зафиксированное определенным способом в знаковой форме [196, с. 13].

– при процедурном (институциональном) опосредовании финансовых отношений ведущими процессами являются “оформление – урегулирование” финансовых действий.

3. – При оперировании со знаковыми формами руководствуются формальной логикой;

– при функционировании финансового института руководствуются формальной (нормативной) процедурой;

4. – При знаковом опосредовании свобода человека понимается как “необходимость действовать правильно”; при этом критерий “правильности” задается извне (экзогенно по отношению к человеку);

– при институциональном опосредовании свобода человека понимается как “возможность осмысленного и целенаправленного финансового действия”.

Таким образом, если гипотеза о качественно ином способе опосредования финансовых отношений (по сравнению с классическим, знаковым опосредованием объекта исследования) небеспочвенна, тогда появляется возможность определения *статуса финансовых теорий и границ их реалистичности*. То, что принято называть⁶³ “финансовой теорией” – научной (в классическом смысле) теорией не может быть по простой причине: ни одна финансовая теория не описывает неизменный и законосообразный объект (как это делает любая естественнонаучная теория). Как показал анализ, в финансовой науке “теорией” принято называть не что иное, как взаимосвязанную совокупность идей, на базе которых предполагается осуществлять действия (либо по изменению общественной ситуации – “теории государственных финансов”, либо по достижению частного финансового результата – “теории финансового менеджмента”). И в этом смысле правильнее было бы относить теоретические финансовые разработки к понятию “финансовая концепция”⁶⁴.

Исходные предпосылки финансовых теорий (концепций), о которых речь шла выше, в силу их идеалистичности не могли позволить реализацию этих теорий (концепций) в обыденной жизни. Поэтому, чтобы та или иная теория (концепция) могла получить практическую реализацию, приходится десятилетиями выращивать и укоренять в сознании людей соответствующий финансовый институт “под” конкретную совокупность идеальных посылок и процедур. Если подобное удастся, финансовая теория (концепция) становится действенным инструментом (средством) в руках государства или частной финансовой структуры (частного инвестора). Как нам представляется, именно эти случаи имеют в виду Ю. Бригхем и Л. Гапенски, говоря о том, что “часто действительность достаточно близка к ситуации, предполагаемой исходными условиями теории” [46, с. 3], а “некоторые теории, пользовавшиеся одно время широким признанием, позднее оказались несостоятельными” [там же, с. 31].

Одним из подтверждений гипотезы о том, что институционализованные финансовые структуры служат в качестве механизмов реализации финан-

⁶³ На наш взгляд, это – дань исторической традиции.

⁶⁴ В последнее время термин “финансовая концепция” начинает все чаще вытеснять термин “финансовая теория” (см., например [46, с. 2; 173, с. 215, 217; 265, с. 235, 246, 263]).

совых теорий (концепций) говорит тот факт, что, например, теория дисконтированного денежного потока (DCF) была практически реализована лишь спустя 24 года после своей разработки [46, с. 3]. Понадобилось почти четверть века, чтобы создать и укоренить организационные механизмы эмиссии, обращения и “уничтожения” (обесценения) инвестиционных денег, ценность которых зависит от будущих материальных благ.

Другим ярким примером, подтверждающим нашу гипотезу, является создание Чикагской опционной биржи под определенную теоретическую модель ценообразования опционов. Так, Ю. Бригхем и Л. Гапенски об этом факте пишут: “хотя опционы существовали уже длительное время – сделки с товарными опционами стали заключаться в середине 1800-х гг. – формализованная модель ценообразования опционов появилась лишь в 1973 г.” [там же, с. 10]. А в другом месте той же работы читаем: “Раньше условия опционных контрактов должны были согласовываться по каждой сделке непосредственно покупателем и продавцом⁶⁵. Это осложняло поиск контрагентов, поэтому в 1973 г. (курсив мой – Ю. Б.) была создана первая опционная биржа – “Chicago Board Option Exchange” (СВОЕ)” [там же, с. 133]. Думается, что абсолютное совпадение времени разработки теории и создания механизма ее реализации (процессуального опосредования финансовых отношений), – далеко не случайно.

Аналогичная ситуация была и с теорией САМР У. Шарпа: чтобы она была признана практиками, понадобились институциональные изменения. В частности, в работу Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE) были внесены дополнительные процедуры: котирование индекса S&P 500 и применение коэффициента “бета” (которые предполагались теорией). Кроме того, чтобы эта теория могла быть практически применяемой, нужно было организовать “на патентной основе”⁶⁶ [46, с. 176] сеть фирм, которые бы вычисляли коэффициенты “бета” для любых пакетов акций, выставляемых для котирования на NYSE. И эта процедура должна была стать обязательной для всех институциональных инвесторов [там же].

Доказательства того, что реализация финансовой теории требует создания институционализированных организационных механизмов в области практической финансовой деятельности, легко найти не только в финансовом менеджменте, но и в государственных финансах. Все финансовые теории, созданные на Западе в XX в. – как в кейнсианской линии, так и в неоклассической – в обязательном порядке предполагали соответствующие (теориям) изменения процедур работы государственных финансовых институтов: государственного бюджета, налогообложения, инвестирования и др. Например, если теория “встроенных стабилизаторов” предполагала использовать налоги в качестве автоматического регулятора экономического цикла, то это прямо означало, что должны были изменяться практические механизмы института налогообложения. Если создавалась концепция “циклического балансирования бюджета”, то

⁶⁵ Это прямо свидетельствует об отсутствии соответствующего финансового института.

⁶⁶ Т.е. фактически – институционализировать.

она, естественно, не могла работать на практике без фактического изменения институционализированного бюджетного процесса. И. т.д.

Если же обратимся к работам наиболее известных советских теоретиков государственных финансов, то и в них без особых усилий обнаружим те же принципиальные особенности финансового знания:

- а) функциональную, управленческую направленность;
- б) непосредственную связь с функционированием государственных финансовых институтов;
- в) необходимость внесения корректив в финансовую теорию при изменении работы государственных финансовых механизмов.

В разделе 1.4 уже обсуждалась история становления советских государственных финансов. Там была сделана попытка показать, что с самого начала социалистического строительства пресекались (или мягче – не одобрялись) властью любые попытки создания универсальной объяснительной и описательной теории советских финансов [70, с. 16; 173, с. 221; 205, с. 20]. Требовалась разработка строго функциональной теории, которая служила бы средством финансового управления народным хозяйством (чтобы она не “была оторвана от практики социалистического строительства”, – как писал В. П. Дьяченко [70, с. 18]). На наш взгляд, именно эта принципиальная направленность на управленческий аспект советских финансов обусловила тот факт, что практически у всех советских авторов изложение теории финансов начиналось с введения одной и той же категориальной схемы: “отношения по поводу...” составляют сущность финансов, и эта сущность “проявляется в функциях финансов” [37, с. 11 и 109; 70, с. 29; 245, с. 7; 5, с. 38; 219, с. 8 и 12]. При этом “функции” финансов трактуются (при всем разнообразии их конкретных формулировок у разных авторов) отнюдь не в описательном залоге. Это – всегда функции, связанные с действиями государства: “Функции..., – пишет В. П. Дьяченко, – это проявление ее (экономической категории – Ю. Б.) сущности в действии” [70, с. 78]. Чаще всего выделялись “распределительная” и “контрольная” функции советских финансов, что предполагало действия государства по распределению финансовых ресурсов и контролю за их использованием [245, с. 102]. Некоторые авторы к этим двум функциям добавляли третью – “обеспечение предприятий денежными средствами для нормального функционирования” [37, вып. 1, с. 110] или “обеспечение финансовых условий расширенного воспроизводства” [70, с. 52]. Но даже в тех случаях, когда делалась попытка сформулировать альтернативные (общепринятым) функции финансов (как, например, это делал А. П. Гокиели [202, с. 88]), то и тогда речь шла лишь о “поиске более активных функций” [37, с. 117].

В этом же русле лежали и попытки разделить “функции” и “роль” финансов (В. П. Дьяченко [70, с. 78], Б. М. Сабанти [219, с. 13]), поскольку под “ролью финансов” понималось “воздействие категории, которое оказывает ее использование” [там же].

Не оставляет никаких сомнений относительно активно-деятельностной направленности теории советских финансов и введенное в оборот Э. А. Вознесенским понятие “императивности финансов” [65].

Как показал анализ, ни в одной теоретической финансовой работе советского периода (приведенных в списке использованной литературы) не обнаружилось даже намека на описательную направленность теоретического финансового знания.

Предмет финансовой науки абсолютным большинством советских ученых-финансистов трактовался как система (совокупность) общественных (денежных) отношений, либо “опосредующих движение стоимости” [37, вып. 1, с. 97], либо – “связанных с движением денежных ресурсов” [245, с. 27]. То, что “общественные (денежные) отношения” рассматривались в качестве предмета финансовой науки при социализме, это, разумеется, является следствием ее марксистского происхождения [145, т. 1, с. 6]. Но это же означает и другое: если предметом науки являются не материальные объекты, а отношения людей по поводу этих объектов (например, по поводу финансовых ресурсов), то это – не обычный предмет классического научного типа. Он существенно более сложный: – двухуровневый, или двухплоскостной. Такой “предмет” обязательно должен включать, с одной стороны, “контекст отношений” (то, что чуть раньше называлось “предвзятостью”, или “смысловым единством”), а с другой – те материальные объекты, которые движутся в рамках принятого “смыслового единства”. Более того, классиками советской финансовой науки постоянно подчеркивалось, что ни в коем случае предмет финансов нельзя сводить к движению денежных (финансовых) ресурсов, что это только полдела. Только одна (материальная) сторона предмета финансовой науки. А когда подобные попытки делались (например, А. П. Гокиели [202, с. 77]), его оппоненты называли это “вульгарной точкой зрения” [70, с. 31]. И на наш взгляд, данная квалификация была справедливой, поскольку при устранении контекста отношений в структуре предмета финансовой науки, предмет становился “плоским”, однозначным, не действительным, а описательным (каким он является у любой естественной науки).

И точно так же, как в западноевропейской (рыночной) модели государственных финансов, теория советских финансов была теснейшим образом связана с функционированием советского государства вообще и – государственных финансовых институтов в частности. Как и в случае с западными финансовыми институтами, работа советских государственных финансовых институтов служила механизмом реализации теории советских финансов. Финансовый механизм функционирования государственных институтов задавал и “функции” советских финансов, и их “роль”, а также весь тот контекст “общественных отношений”, который фиксировался в теории советских финансов. К отличиям же (в сравнении с западноевропейским вариантом государственных финансов) можно отнести, то, что и советские государственные институты, и теория советских финансов основывались на действии преимущественно неформальных

норм и правил, в то время как западные – были, как правило, достаточно сильно формализованы (математизированы)⁶⁷.

Кроме того, отличительной особенностью советской (российской) финансовой школы является то, что функциональная организованность финансового института (на схеме рис. 2.3.2 – функциональные места и процедуры взаимодействия между ними) трактуется как “финансовый механизм”.

Так, В. П. Иваницкий пишет: “Финансовый механизм есть практическая, нормативно оформленная деятельность социалистического государства по использованию финансов... в хозяйственной деятельности общества” [102, с. 20]. Такое понимание “финансового механизма” не оставляет, на наш взгляд, сомнений в его институциональной принадлежности. Кроме того, в другом месте той же работы В. П. Иваницкий делает немаловажное дополнение: “Опорные инструменты финансового механизма – финансовые рычаги, под которыми следует понимать тот вид денежных фондов или доходов, при формировании и использовании которого создается предпосылка действенности финансового механизма” [там же, с. 29]. Аналогичную терминологию (“финансовый механизм”, “финансовый инструмент”, “финансовый рычаг”, “финансовый аппарат” и т.п.) можно найти в работах ряда советских и российских ученых: В. К. Сенчагова [230], К. А. Ларионова [202] и др.

С нашей точки зрения, подобная конструктивно-техническая трактовка⁶⁸ элементов финансового института существенно более адекватна самому понятию “институт” (вспомним, “институция” – от лат. “устройство”), чем формально-предметное описание институтов, которое чаще всего встречается в работах западных “институционалистов” (см., например, [162; 166; 273; 281]).

Конструктивно-техническая трактовка элементов государственных финансовых институтов имеет еще одно существенное преимущество. Речь идет о том, что в данных терминах более адекватно представим процесс институциональных изменений. Если мы смотрим на финансовый механизм через “призму” инженерных понятий (“рычаг”, “инструмент” и т.д.), тогда у нас появляется логическая возможность работать в модальности искусственно-технических преобразований (трансформаций) финансовых институтов. Что, собственно говоря, и происходит в реальной жизни современного общества: “инструменты”, “механизмы” и т.п. создаются в большинстве случаев волевым путем – искусственно и технически. Например, если в СССР функционировал

⁶⁷ На наш взгляд, эти различия не являются принципиальными с точки зрения обсуждаемого вопроса о специфике предмета финансовой науки. Это – скорее следствие различий в менталитете западного человека и советского. Как писал М. К. Мамардашвили, посвятивший жизнь изучению проблем сознания, российскому человеку внутренне присуще “отсутствие чувства формы”. “Отсутствие (и даже неприязнь) внешней ограничивающей формы в языке, в мышлении, в организации превращает сознание человека в очень гибкий материал и для гениального творчества, и для любого преступления” [192, с. 40].

⁶⁸ Понятия “инструмент”, “рычаг”, “механизм”, “аппарат” и т.п. имеют инженерное происхождение. Это значит, что вне контекста (способа) целенаправленных действий эти понятия теряют смысл. Например, “инструмента” как некоторого объекта (вне использования людьми) вообще не существует. То же самое можно сказать и о других понятиях данного ряда. Некоторыми исследователями этот принципиальный момент подобных функциональных понятий недооценивается, что, на наш взгляд, тормозит развитие экономической и финансовой науки.

институт государственного бюджета унитарного типа, а в нынешней России – федеративного типа, то это отнюдь не значит, что подобные изменения произошли сами собой (в ходе “эволюции института”). Изменения в устройстве государственного бюджета были осуществлены в ходе целенаправленных трансформаций экономики и государства, сделанных конкретной группой людей с началом проведения рыночных реформ в России⁶⁹.

Если же описывать институт и его элементы в объектно-предметном залоге (модальности), то исследователь будет логически вынужден использовать, на наш взгляд, менее адекватные средства представления происходящих институциональных изменений – как законосообразный, “эволюционный” процесс (по аналогии с эволюцией в живой природе). Подобный подход характерен, прежде всего, для представителей западной школы “институционалистов” (см. А. Нестеренко [162]).

Наконец, если обратиться к третьему пункту сформулированной выше гипотезы (о зависимости финансовой теории от институциональных изменений), то и в этом случае без особого труда можно найти соответствующие подтверждения в литературе.

Так, до 1960-х годов в советской экономической и финансовой литературе царило, если так можно выразиться, “полное единодушие”. Институциональные финансовые механизмы Советского Союза были практически неизменны с 1930–1940-х годов. Непререкаемы были и теоретические постулаты советских финансов. Но в начале 1960-х годов ситуация стала быстро меняться⁷⁰. Было подготовлено, а затем и принято политическое решение о проведении в СССР первой экономической реформы. В соответствии с партийными установками сентябрьского 1965 года Пленума ЦК КПСС⁷¹ хозяйственный и финансовый механизм стал перестраиваться. По сути, это была попытка волевыми действиями изменить способы работы сложившихся за годы советской власти государственных (в т.ч. финансовых) институтов: в хозяйственной практике стали использовать понятие “социалистическая прибыль”; на ее основе хорошо работающим предприятиям стали начислять “фонды экономического стимулирования” (их было создано три разновидности – “фонд развития производства”, “фонд материального поощрения”, “фонд социального развития”); стала культивироваться идея “хозяйственного расчета” и “самоокупаемости” предприятий; была развернута сеть экономических факультетов и вузов в целях подготовки (в массовом масштабе) экономистов для работы на социалистических

⁶⁹ Другое дело, что попытки искусственной трансформации действующего финансового института далеко не всегда оказываются успешными и процесс изменений оказывается фактически смешанным – искусственно-естественным.

⁷⁰ Существует гипотеза, что это было спровоцировано посещением США советской партийно-правительственной делегацией во главе с Н. С. Хрущевым. Оттуда была привезена идея “экономического стимулирования” в целях повышения темпов роста социалистического народного хозяйства (замедлившихся после войны и разоблачений культа личности, сделанных Н. С. Хрущевым в 1956 г. на XX съезде КПСС).

⁷¹ Постановление Пленума ЦК КПСС “Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании экономического стимулирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства”. Сентябрь 1965 г. // КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Изд. 2-е, дополненное. В 14 томах. М.: Политиздат, 1984. Т. 8. С. 515– 522.

предприятиях; соответственно, на предприятиях стали регулярно считать экономические и финансовые показатели (“прибыль”, “рентабельность” и т.п.).

Все это привело к тому, что в советской экономической и финансовой науке наступил своеобразный “ренессанс”. Специальная научная литература 1960–начала 1970-х гг. качественно отличается от того, что публиковалось в 1930–1950-е годы: стали обсуждаться разные позиции и точки зрения; появилась плеяда молодых ученых-финансистов – А. М. Бирман, Э. А. Вознесенский, Д. А. Аллахвердян и др., – которые стали задавать тон в научных, прежде всего, теоретических дискуссиях (см., например, [5; 9; 37; 65; 202; 245]).

С нашей точки зрения, принципиальным моментом является факт, что основные дискуссии, которые в то время велись учеными-финансистами, были посвящены *проблеме функций* советских финансов (см. [70, с. 77; 37, вып. 1, с. 110 и 118; 245, с. 105; 201, с. 88]). Другими словами, на теоретическом уровне обсуждался вопрос, что финансы могут делать в изменившихся институциональных условиях, а чего делать в принципе не должны.

Таким образом, подводя итог проведенному анализу особенностей организации научного финансового знания, можно сформулировать следующие *выводы*.

1. Предмет финансовой науки имеет смысл обсуждать только по отношению к конкретной, исторически сформировавшейся модели (онтологической картине) финансов. Соответственно, для разных онтологических представлений финансов (см. главу 1) и предметные конструкции финансовой науки должны быть разными ⁷².

2. Финансовое знание (финансовая теория), полученное в рамках любой из трех онтологических представлений финансов, не отвечает ни одному из “требований научности”, действующих для естественнонаучного знания:

- финансовые “объекты” изменчивы;
- финансовые факты зависимы от получаемых в науке финансовых знаний;
- ученый-финансист не может быть пассивным созерцателем финансовых явлений, он должен быть действующим лицом (либо – участником осуществляемых действий);
- финансовые “теории” (концепции) предназначены не для описания и объяснения “законов финансовых явлений”, а для организации целенаправленных управленческих действий в обществе.

3. Реализуемость финансовых “теорий” (концепций) обеспечивается только в рамках функционирования соответствующих финансовых институтов; изменение институциональных структур с необходимостью предполагает изменение (замену) финансовых “теорий” (концепций).

4. Предметная область финансовой науки строится не по отношению к идеальным объектам онтологической картины (как у естественных наук), а по отношению к идеальным процедурам финансовых институтов; “предмет” фи-

⁷² На наш взгляд, вывод, который сделал в начале XX в. А. А. Никитский (“финансовая наука – едина, не может быть нескольких финансовых наук” [163, с. 10]), в современных условиях потерял свою актуальность и не может считаться обоснованным.

нансовой науки – двухплоскостной: включает слой теоретических конструкций (концептуальных идей) и слой их практической реализации в нормативно заданных процедурах финансового института.

5. Сформулированные выводы можно схематизировать следующим образом (см. рис. 2.3.3). На рис. 2.3.3 показано, что предметная область финансовой науки должна соотноситься с соответствующей моделью финансов (в рамках той или иной онтологической картины мира финансов). С другой стороны, реальные финансовые отношения людей (финансовые сделки, налоговые платежи, исполнение бюджета и т. п.) опосредуются функциональными структурами (идеализированными “местами” и “процедурами” финансовых институтов). Таким образом, финансовая наука оказывается неразрывно связанной с практически осуществляемой, нормированной финансовой деятельностью, а ученый-финансист не может разрабатывать финансовые теории независимо (в отрыве) от позиции государственного деятеля (от финансовой политики).

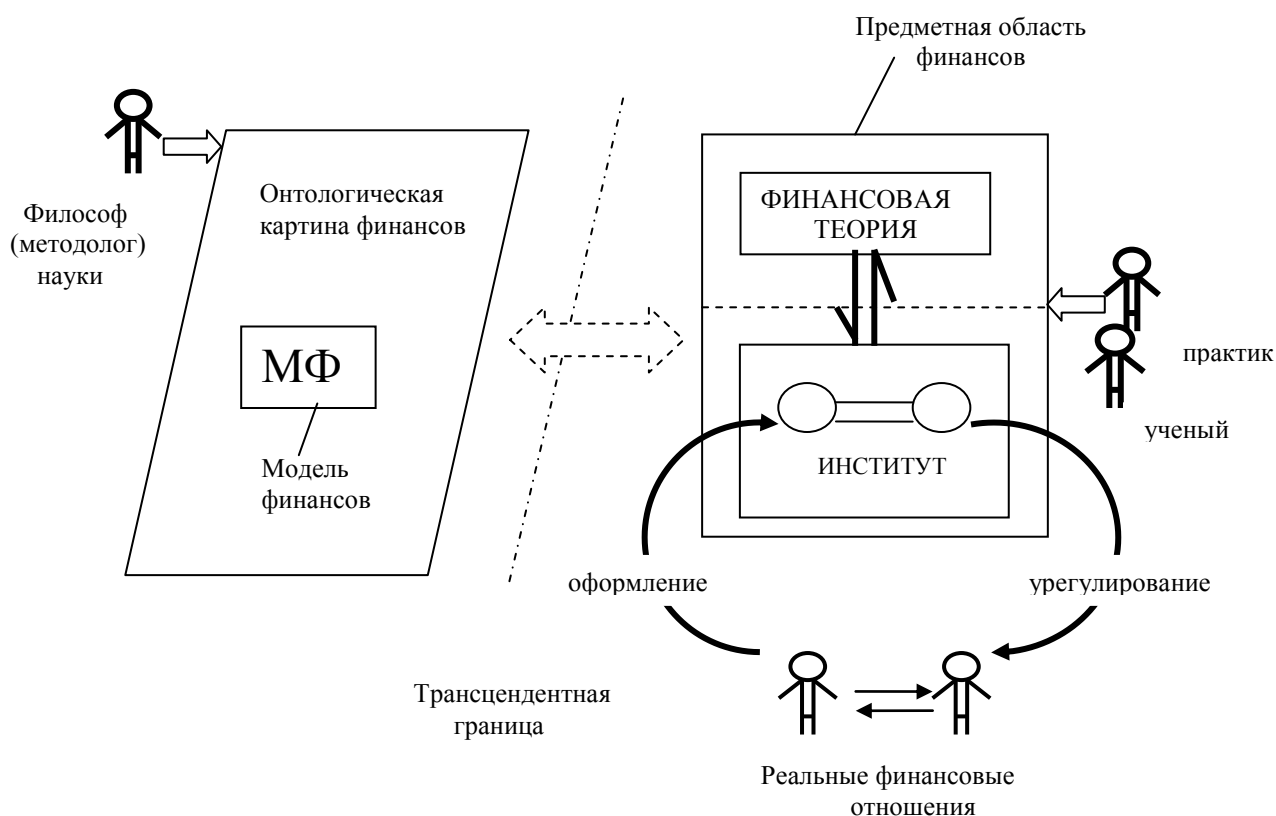


Рис. 2.3.3. Схема организации институционализированных финансовых отношений

6. Данная схема⁷³ позволяет не только объяснить устройство традиционного финансового знания и его отношение к институционально организованной финансовой практике, но и сформулировать ряд логических и практических следствий нарушения требований схемы.

⁷³ Будем называть ее «схемой классически организованных финансов».

Первое следствие. Изменения в работе и устройстве финансовых институтов с неизбежностью должно влечь необходимость пересмотра финансовых “теорий” (концептуальных идей).

Второе следствие. Сохранение прежних (из “старой” онтологической картины) финансовых институтов в практике финансовой деятельности приводит к принципиальной неработоспособности “новых” (заимствованных из другого мира финансов) финансовых теорий.

Третье следствие. Отсутствие (несформированность, неукорененность) необходимых финансовых институтов делает неработоспособными (практически незначимыми) соответствующие финансовые “теории” (концепции).

Четвертое следствие. Отсутствие онтологической картины (модели финансов), адекватно объясняющей реальные финансовые отношения, сложившиеся (складывающиеся) в обществе, не позволяет создать финансовые “теории” (концепции) и финансовые институты, необходимые для организации (упорядочения) реально существующих финансовых отношений.

Пятое следствие. Неработоспособность (отсутствие) требуемых (практикой) финансовых институтов в обществе приводит к необходимости организовывать реальные финансовые отношения нестандартным (внеинституциональным, или неклассическим) образом.

7. В условиях стационарного общества (какими были, на наш взгляд, общества ряда европейских государств в XIX в. и советское общество 1940 – 1970-х гг.) эффекты, сформулированные в данных следствиях, обычно не проявляются в явном виде. Совершенно другое дело – общества, переживающие тот или иной период своих изменений (трансформаций, революций, реформ и т.п.). В такие периоды классическая форма организации финансовой науки и финансовой практики оказывается в большей или меньшей степени разрушенной, и указанные выше следствия проявляются особенно наглядно. Именно такой период переживает в настоящее время Россия, что делает проблему исследования способов организации финансовых отношений в условиях трансформируемого (меняющегося) общества особенно актуальной.

ГЛАВА 3. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ НЕКЛАССИЧЕСКИХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ

3.1. Макроэкономическая ситуации в России

За последние 10 лет было проведено достаточно много исследований, в которых предпринимались попытки анализа происходящих в России изменений. В результате накопилась значительная литература, позволяющая сделать определенные выводы относительно сложившейся ситуации в целом.

Первое, что обращает на себя внимание, – довольно большой разницей в общей оценке той ситуации, которую переживает в настоящее время страна.

Наиболее часто исследователи квалифицируют сегодняшнюю ситуацию как “переходный период” [95; 96; 112; 135; 161; 226; 229; 244; 300]. Сторонники подобной квалификации событий чаще всего полагают, что в настоящее время происходит переход от плановой, социалистической экономики к рыночной, либеральной форме ее организации [161; 305]. При этом способом осуществления “перехода” является “рыночная реформа” [109; 161; 174; 185; 221; 241; 305].

Однако с такой точкой зрения согласны далеко не все, причем – по разным причинам. По мнению одних, “либерализация”, “приватизация” и “финансовая стабилизация”⁷⁴ в том виде, в котором они были проведены, не дают оснований для применения понятия “реформа”⁷⁵.

Ряд исследователей доказывает, что происходящие в России события правильнее было бы относить к понятию “трансформация” (Л. Григорьев [83, с. 9]), “системная трансформация” (А. Варшавский [58]) или “институциональная трансформация” (Дж. Стиглиц [241, с. 29]). Другие авторы приводят веские доводы в пользу того, что в настоящее время в стране создается “все, что угодно, только не рыночная экономика” (Ю. Ольсевич [179, с. 30]). Третьи считают (и не без оснований), что процессы, развернувшиеся в стране в 1990-х гг., не могут называться “переходным периодом”, т.е. “перегоном на пути из пункта А в пункт В” (Р. Капелюшников [112, с. 148]). И если эти процессы и являются “переходными”, то они уже обрели черты “стационарно переходных”, не имеющих сколько-нибудь точно определенной “конечной станции” [там же].

⁷⁴ Данные три слагаемых составляют основное содержание “рыночной реформы” (с позиции ее авторов – Е. Т. Гайдара и Дж. Сакса) [51, с. 107; 192, с. 79].

⁷⁵ В. М. Межуев ссылается на классическую работу Питирима Сорокина “Социология революции”, в которой были сформулированы 4 пункта отличий “реформы” от “революции” (см. [237, с. 271]). В соответствии с этим он пишет: “Наша реформа не соответствует ни одному из этих условий. Она сразу же стала осуществляться в масштабах всей страны, вопреки традициям, “базовым инстинктам” народов России, без каких-либо предварительных научных обоснований, по заимствованному извне схемам, при отсутствии соответствующей законодательно-правовой базы... И не удивительно поэтому, что реформа обрела сразу же характер... насилия над обществом,... ведущего, как правило, к разрухе” [216, с. 73].

Достаточно широко распространена точка зрения, согласно которой происходящее в стране нельзя относить к какому-то одному понятию или категории, поскольку нынешняя ситуация “принципиально эклектическая” (В. М. Розин [216, с. 80]). Это – “промежуточное состояние, включающее взаимно исключающие характеристики, например, рыночные тенденции и стремление к монополизму во всех сферах” (Е. П. Смирнов [216, с. 98]), “хвосты” старой жизни и становление совершенно новой жизни (С. В. Попов [216, с. 212]). На этот же принципиальный момент указывает и Т. Шанин, когда пишет, что российское общество находится в ситуации “общества-на-переходе”, “общества-вне-систем” [280].

В литературе часто встречаются две полярно противоположные позиции, которые можно было бы условно обозначить как “катастрофическую” и “возрожденческую”.

Согласно первой позиции, “страна неостановимо катится к национальной катастрофе” (цит. по [187, № 2, с. 28]), или: “финансовые катастрофы будут повторяться” [81, с. 32].

У этой точки зрения есть несколько вариаций. Так, Е. Ясин полагает, что произошел “неминуемый крах коммунистической утопии с последующим неуправляемым кризисом” [305, с. 6]. Л. И. Абалкин рассматривает происходящее как целенаправленный развал советской экономики под “энергичной руководящей ролью МВФ” [1, с. 4].

Близка к “катастрофической” позиции и точка зрения тех авторов, которые склонны относить ситуацию в стране к понятию “кризис”. Причем, здесь тоже есть варианты.

С. Глазьев [79], А. Ивантер [104] и А. Илларионов [105], хотя и с разными оценками, но пишут о “финансовом кризисе”. Коллектив авторов из ИЭППП [122] квалифицирует ситуацию как “кризис финансовой системы”. К. И. Таксир и В. И. Самаруха относят происходящее к “системному экономическому кризису” [203, с. 145].

В то же время у всех названных авторов достаточно много оппонентов. Согласно их пониманию, нынешние изменения в общественной и экономической жизни России – не что иное, как “возрождение нормального состояния общества” [161, с. 6]). Во всех случаях, сторонники данной оценки ситуации полагают, что происходящие в России события несут позитивный, “прогрессистский заряд”. Так, В. В. Согрин считает, что в России была сделана попытка очередной “общественной модернизации”, или “освоения...рыночных механизмов и демократических политических моделей, получивших классическое воплощение в современной западной цивилизации” [236, с. 3].

Согласно оценке В. Макарова и Г. Клейнера “Россия, как и во многих других случаях, выступает своеобразной предтечей будущих мировых инноваций, моделью, полигоном, на котором со значительным упреждением невольно испытываются прообразы фрагментов будущего” [138, с. 99].

А. А. Зиновьев рассматривает происходящие в России изменения как естественную фазу в процессе становления новой формации – коммунистического строя [100].

Можно выделить еще две точки зрения на происходящее в России, которые существуют несколько особняком. Первая принадлежит А. Бузгалину [51], вторая – американским ученым К. Гадди и Б. Икесу [309]. С точки зрения первого, мы ощущаем на себе “феномены реверсивного хода истории”, “откат от движения к посткапиталистическому обществу”, особую смесь “мутаций позднего капитализма” и “полураспада социализма”. А. Бузгалин считает, что содержание происходящего очень сильно отличается от исходных установок авторов реформ [51, с. 103].

Американские профессора, напротив, доказывают, что мы имеем дело с прямым следствием прежней социалистической организации, выродившейся в “виртуальную экономику”. Они считают, что данное название, как нельзя точно, указывает на самую суть происходящих в российской экономике процессов, поскольку “огромная часть” ее промышленных предприятий производит “мнимую”, “отрицательную добавленную стоимость”, начисляет на нее “виртуальные (фиктивные) налоги”, делая при этом вид, что происходит наращивание стоимости и рост ВВП (см. [309], а также: [105, № 11, с. 29; 138, с. 84; 161, с. 5; 192, с. 119; 206, с. 25]).

Столь широкий спектр оценок происходящих в России событий говорит об их чрезвычайной сложности, неоднозначности и противоречивости. Однако, с нашей точки зрения, судить о происходящем нужно не только по названиям (даже очень точным). Необходим анализ тех оснований, которые побудили разных авторов относиться к общественным изменениям в стране так или иначе.

Анализ проблемной ситуации, сложившейся в России в ходе рыночных реформ, проводился по следующей схеме:

- 1) были систематизированы основные факторы, предопределившие возникновение проблемной ситуации в целом;
- 2) определены количественные характеристики важнейших макроэкономических показателей, сложившихся в пореформенный период;
- 3) выделены финансовые явления, эффекты и тенденции, возникшие в качестве реакции на проводимую финансовую политику и ухудшение общеэкономической обстановки в стране (неплатежи, бартер, денежные суррогаты, финансовые схемы, “нерыночное” поведение экономических субъектов и др.);
- 4) показано, что в условиях недейственности прежних, директивных, и неэффективности (неадекватности) новых, рыночных, форм организации финансов в стране стали фактически складываться нестандартные формы финансовой организации (не имеющие теоретического объяснения и институционального оформления).

В экономической и финансовой литературе существует немало работ, в которых выделяются факторы, в большей или меньшей степени повлиявшие на складывание проблемной ситуации. Как нам представляется, все эти факторы

можно объединить в две группы: первая – факторы объективного порядка; вторая – субъективные факторы.

Под группой “объективных факторов” понимаются особенности самого объекта реформирования – систему экономических и финансовых отношений, сформировавшихся в России в период существования директивной экономики.

Под группой “субъективных факторов” понимаются те представления и способы действия, с которыми правительство Е. Т. Гайдара приступило в начале 1990-х гг. к осуществлению реформ в России.

На особенности России как объекта реформирования, требовавшие нестандартных подходов, указывают очень многие исследователи. Так, Л. И. Абалкин пишет по этому поводу: “Своеобразие объекта реформирования далеко выходит за рамки “национальных особенностей”, присущих любой стране. Речь идет о масштабах и уровне индустриального развития, ее высоко-развитом научно-техническом потенциале, богатейших культурных традициях, уровне образовательной и профессиональной подготовки кадров, наконец..., о ее геополитическом месте” [1, с. 5]. “Столь сложный и нестандартный объект” нуждался, как справедливо считает Л. И. Абалкин, в “творческом подходе к решению задачи качественно нового типа” [там же].

Е. Ясин указывает на другие важные особенности: “Россия – достаточно консервативная страна, приверженная традиционным укладам, не готовая стать Европой в мгновение ока” [305, с. 5]. В другом месте тот же автор отмечает наличие в России не только “нерыночных” отношений, доставшихся в наследство от социализма, но и “теневой экономики, охватывающей 20–25% производства ВВП” [там же, с. 15].

Р. Капелюшников отмечает, что начало реформ практически совпало с распадом государства Советского Союза, в результате чего возникшие институциональные пустоты оказались масштабнее и глубже, чем в большинстве других переходных экономик. На протяжении всех 1990-х гг. российское общество оставалось в “слабо государственном состоянии” [112, с. 142].

На институциональные особенности предреформенной России указывает также Дж. Стиглиц. Он, на наш взгляд, верно замечает, что “при социалистическом режиме финансы играли совершенно иную роль (чем в рыночной экономике – Ю. Б.)” [241, с. 20]. А поскольку финансовые институты (как и любые другие) не могут быть реформированы в краткие сроки, относиться к созданным с начала реформ различным учреждениям как к “рыночным институтам” было неправомерно. “Терминология здесь запутала как население страны, так и западных консультантов” [241, с. 11].

Тот факт, что окончательного “распада отношений реального социализма” не произошло ни перед реформой, ни в ходе ее проведения, отмечают в своих работах А. Бузгалин [51, с. 102], А. Ивантер [104, с. 7] и С. В. Попов [197, с. 5]. Е. Ясин точно говорит о главном препятствии для этого “распада”: “За годы советской власти глубокие изменения произошли в сознании людей, в системе ценностей и мотивации. Советский человек (особая порода homo sovjeticus) таки был выращен... Такова могучая сила социализма” [305, с. 7].

Таким образом, были названы лишь некоторые, с нашей точки зрения, наиболее ярко выраженные особенности России как объекта социально-экономического и финансового реформирования. Но и этого, как представляется, достаточно для вывода: “российская специфика” должна была учитываться при любых попытках что-то в ней изменить, трансформировать, реформировать. Однако насколько это было учтено, легко понять, анализируя субъективные факторы возникновения проблемной ситуации.

На субъективные факторы можно посмотреть с двух разных точек зрения: а) внешних исследователей; б) самих реформаторов.

Так, если встать на исследовательскую позицию, то ошибки в действиях реформаторов можно свести к следующему:

- была сделана попытка реформировать неэкономизированную систему экономическими методами [216, с. 71], что могло привести только к обратным (по сравнению с ожидаемыми) результатам;
- была некритически применена финансовая схема и методы “шокотерапии”, разработанные экспертами западных стран для модернизации экономик стран “третьего мира” [1, с. 6; 83, с. 10; 187, № 3, с. 26; 216, с. 72; 236, с. 14];
- рекомендации неоклассических финансовых теорий, имеющих смысл только для стабильных экономик, реформаторы автоматически перенесли на переходную экономику России [58, с. 90];
- реформаторы свели трансформационные процессы в гигантской и сложно устроенной стране к трем слагаемым – приватизации, либерализации и стабилизации, а финансовую стабилизацию – к достижению минимальных значений инфляции, что является крайне ограниченным [1, с. 6; 51, с. 107];
- в действиях реформаторов просматривается “отказ от суверенитета в проведении самостоятельной денежно-финансовой политики” [79, с. 28], а монетаристская экономическая политика в целом была неадекватной [81, с. 32; 1, с. 15; 197, с. 16; 179, с. 28; 302, с. 134];
- приватизация была проведена по “ваучерной схеме”, заимствованной в Чехии, при отсутствии необходимых законодательных и рыночных условий⁷⁶ [241, с. 10].
- действия реформаторов основывались на явной недооценке институтов и “институциональных ловушек”, делающих неэффективными любые попытки насильственного изменения сложившихся ранее общественных отношений [138, с. 88; 83, с. 11; 185; 241, с. 29].

⁷⁶По мнению нобелевского лауреата Л. Клейна, “частная собственность далеко не всегда эффективней государственной. Для формирования рынка конкуренция имеет более важное значение, чем приватизация. Поэтому первая должна развиваться опережающими темпами и тем самым обеспечивать условия для второй. Иначе приватизация создаст монополистические структуры, которые закроют дорогу к конкурентному рынку, что и произошло в России” [179, с. 40]. Об этом же факторе, блокирующем становление рыночных отношений в России, пишут и другие авторы. Так, А. Симановский отмечает: “Приватизация как главное и почти единственное мероприятие по изменению его (реального сектора экономики – Ю. Б.) структуры существенного положительного эффекта не дала... Суть рыночных новаций в этом секторе в основном свелась к замене государственной монополии на национальное богатство частной монополией” [232, с. 116];

Что касается оправданий реформаторами своей, не очень успешной политики “рыночных реформ”, то о них тоже немало написано в литературе. Все сводится в основном к двум причинам:

во-первых, они оправдывают свои действия тем, что следовало быстро воспользоваться временно открывшимся “окном реформ” (“окном политических возможностей”), чтобы сделать их необратимыми [179, с. 40; 183, с. 10; 241, с. 28].

во-вторых, тем, что “они были элементарно неграмотными” [192, с. 188] и “не очень учитывали особенности страны”, о чем они “сейчас... усиленно сознаются... со страниц прессы” [192, с. 110]. О том, что реформаторы плохо понимали, с чем они будут иметь дело при проведении реформ, отмечают многие: [1, с. 5; 10, с. 22; 236, с. 15; 303, с. 109].

В результате мы получили “переходный период”, о котором, как справедливо заметил Р. И. Евстигнеев, “нельзя с уверенностью сказать, является ли он движением назад или вперед” [95, с. 9].

Рассмотрим теперь количественные характеристики произошедших за годы реформ деформаций в экономике и финансах России.

Если говорить о динамике самых общих макроэкономических показателей (объемы промышленного производства и ВВП), то весь пореформенный период (с 1992 по начало 2001 гг.) как бы распадается на две части: до дефолта 17 августа 1998 г. и после. Различие состоит в том, что на первом отрезке “переходного периода” наблюдалось неуклонное экономическое падение, а на втором – намечился некоторый рост экономических показателей.

Уже в самый первый год реформ “обвал” производства превзошел все ожидания. Предполагалось (в программе реформ, объявленной Б. Н. Ельциным в конце 1991 г.), что за 1992 г. “либерализованные” цены вырастут в среднем примерно в три раза. Но они сразу же подскочили в 10 – 12 раз [236, с. 15], а за весь 1992 г. – в 26 раз [305, с. 6]. В результате такого глубокого обесценения рубля объем ВВП (в текущих ценах) в 1992 г. увеличился (по сравнению с 1991 г.) в 13,6 раза; в 1993 г. его рост составил (по отношению к предыдущему году) 9 раз; в 1994 г. (по отношению к 1993 г.) – 3,6 раза [1, с. 15]. В дальнейшем (вплоть до 1998 г.) рост ВВП в текущих ценах постепенно затухал (см. таблицу 3.1).

Таблица 3.1

Динамика объемов ВВП (в млрд. денонмированных руб.)
(цены текущие)

Годы	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ВВП	1,3	19,9	162,3	611,0	1630	2256	2675	2684

Источник: [232, с. 121].

Однако фактически все эти годы наблюдался спад объемов производства и реального ВВП. Так, только за 1992 год промышленное производство в стране сократилось на 15 %. А за весь период 1992 –1998 гг. промышленное производство упало более, чем на 50%; объем ВВП сократился за тот же период

на 40% [305, с. 6]. По другим данным производство за тот же период упало в 2,5 раза, что превышает сокращение производства за все годы ВОВ (1941–1945 гг.) [179, с. 31] (см. таблицу 3.2).

Таблица 3.2

Индексы физического объема произведенной продукции
по отраслям промышленности (1990 = 100)

Показатели	Годы						Спад	
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	в 1997 к 1992	в 1997 к 1990
1	2	3	4	5	6	7	9	10
Вся промышленность,	75	65	51	50	48	49	-26	-51
в том числе:								
добывающая	85	77	69	68	67	69	-16	-31
обрабатывающая	74	63	48	46	44	45	-29	-55
Из всей пром-ти								
по отраслям:								
электроэнергетика	96	91	83	80	79	77	-19	-23
топливная	87	77	69	69	68	68	-19	-32
черная металлургия	77	65	53	57	56	57	-20	-43
цветная металлургия	68	59	53	55	53	56	-12	-44
химия и нефтехимия	73	58	44	47	43	44	-29	-56
химическая	71	57	46	49	44	44	-27	-56
нефтехимическая	78	59	38	42	39	40	-38	-60
металлообработка	77	65	45	41	39	41	-36	-59
машиностроение	75	63	42	39	37	38	-37	-62
лесная, д/ обрабаты-								
вающ. и	78	63	44	44	36	36	-42	-64
строй материалов	78	65	47	44	36	35	-43	-65
легкая	64	49	26	18	14	14	-50	-86
текстильная	63	48	26	19	14	14	-49	-86
швейная	70	59	33	22	19	19	-51	-81
кожевенная, меховая								
и обувная	70	55	28	19	14	11	-59	-89
пищевая	76	69	57	52	50	50	-26	-50
пищевкусовая	86	82	64	61	58	57	-29	
мясная и молочная	65	57	50	40	60	53	-12	-47
рыбная	78	68	54	59	60	59	-19	-41

Источник: Рассчитано по: Россия в цифрах: Официальное издание. М., 1998, с. 162

При этом наибольшие темпы падения наблюдались в самые первые годы реформы: к 1993 г. промышленное производство сократилось (по сравнению с 1990 г.) на 21%, в т.ч. в машиностроении – на 31%. А в производстве потребительских товаров – более чем на 30% [79, с. 23]. Повсеместно “наблюдалась примитивизация производства и откат многих отраслей к технологиям двадца-

тилетней давности” [236, с. 17], что в целом привело к еще большему (чем был в советское время) “перекошу в сторону добывающих отраслей” [305, с. 6].

В 1998 г. ВВП сократился лишь на 5%. Однако к началу 1999 г. отечественная промышленность выпускала в натуральном выражении почти втрое меньше продукции, чем восемь лет назад [104, с. 11].

После дефолта 17 августа 1998 г. динамика макроэкономических показателей изменилась. “Весь 1999 г. и начало 2000 г. наблюдался небывалый промышленный подъем”, – пишет А. Нестеренко [161, с. 6]. В 1999 г. ВВП увеличился на 3,2% (по сравнению с 1998 г.), объем производства вырос на 8%, “чего не наблюдалось с начала 70-х годов” [72, с. 21].

Однако ситуация в экономике страны к тому времени была уже столь тяжелой, что наметившийся подъем фактически мало что изменил. Как отмечает Л. Григорьев, в 1999 г. произошло лишь восстановление объемов производства 1997 года [83, с. 9]. Более того, рост макроэкономических показателей в 1999 году был в значительной мере обусловлен ростом мировых цен на нефть и, соответственно, увеличением экспорта нефти в денежном выражении: за 1999 год прирост экспорта нефти составил 4 млрд. долл. [88, с. 41]. В результате вклад возросших мировых цен на энергоносители составил: 2–3 процентных пункта в увеличении промышленного производства и 1–2 процентных пункта в увеличении ВВП 1999 года. Другими словами, “без повышения цен на российские экспортные товары, по всей вероятности, в 1999 г. не было бы роста ВВП, а рост промышленного производства существенно уменьшился бы”, – констатирует А. Дворкович [88, с. 42].

Эту же мысль руководителя экспертной группы министерства финансов РФ косвенно подтверждают и сотрудники ИЭПП: они в своем докладе показывают, что колебания торгового баланса России практически повторяет изменения цен на нефть [122, с. 40].

О том, что экономический спад 1998 г. (4,9%) сменился ускоряющимся ростом в 1999 и 2000 гг. – соответственно на 3,2% и 7,6%, в результате чего экономика страны вплотную приблизилась по своим масштабам к уровню 1994 года, пишет и М. Делягин [90, с. 1]. Однако и он фиксирует, по сути дела, те же причины роста показателей последних двух лет: успехи были вызваны “позитивным эхом” девальвации (ростом рентабельности экспорта и падением импорта) и взлетом мировых цен на нефть [там же].

Поскольку в конце 2000–в начале 2001 гг. конъюнктура мировых цен на нефть стала несколько ухудшаться, это сразу же отразилось на динамике макроэкономических показателей: в первом квартале 2001 г. (по данным А. Илларионова) в экономике России не было роста. В обрабатывающих же отраслях промышленности спад начался еще раньше (в октябре–ноябре 2000 г.).

Показатели ВВП на душу населения России в разных источниках достаточно сильно расходятся. Однако во всех случаях отмечается очень сильное падение данного показателя.

Так, по данным А. Ивантера в 1991 г. этот показатель в России составлял 3220 долл.⁷⁷, что было сопоставимо с соответствующими показателями Венгрии, Венесуэлы, Аргентины, Уругвая, Бразилии, Мексики. Этот уровень составлял примерно 80% среднемирового и 14,5% уровня США. В 1997 году тот же показатель для России составлял уже 2740 долл., или 53% среднемирового уровня, или 9,5% от уровня США, что сопоставимо уже с показателями совсем другого набора стран: Албании, Доминиканской Республики, Перу, Парагвая. В 1998 г. российский душевой показатель ВВП упал еще больше и составил менее 2000 долл. Падение с 1991 года – более 40% [104, с. 12].

По расчетам В. И. Самарухи, ухудшение ситуации по данному показателю было еще более сильным (см. таблицу 3.3).

Таблица 3.3

Реальный ВВП на душу населения за период 1990 – 2000 годов, долл/чел

Страны	Годы					2000 к 1990 г., в %
	1990	1995	1998	1999	2000	
1	2	3	4	5	6	7
СНГ	5849	3265	3196	3291	3397	58,1
в том числе:						
Азербайджан	3807	2355	1888	1945	2002	52,6
Армения	6675	2563	3131	3251	3358	50,3
Беларусь	6073	3494	3322	3377	3400	56,0
Грузия	4982	961	1006	1116	1140	27,9
Казахстан	5105	2677	2496	2522	2583	50,6
Кыргызстан	3510	1608	1594	1664	1790	51,0
Молдова	3730	1686	1727	1865	1953	52,4
Россия (данные МВФ)	6734	4227	4200	4347	4499	66,8
Россия (данные [214])	—	2416	1893	1236	---	51,2
Таджикистан	2450	864	642	659	755	30,8
Туркменистан	3868	495	545	572	627	16,2
Узбекистан	2880	2350	2316	2344	2356	81,8
Украина	5839	2264	1909	1938	1996	34,2
Страны Восточной Европы	6944	6363	7430	7986	8638	124,4
в том числе:						
Болгария	4864	4038	4656	4773	5202	107,0
Венгрия	7071	6165	6958	7514	8265	116,9
Польша	4753	5164	6017	6316	6630	378,2
Румыния	4546	3807	4276	4578	5833	128,3
Словакия	7588	6129	7140	7720	8331	109,8
Чехия	10511	9003	11160	12407	13933	132,6
Страны с развитой экономикой, в т.ч.:						
США	23937	25517	27064	27741	28434	118,8
Япония	19457	20654	22711	23437	24187	124,3

Источник: Рассчитано по [223, с. 83]

⁷⁷ Здесь и далее показатель исчислен по текущему курсу рубля к доллару.

В 2000 г. данный показатель не превышал, по-видимому, 2500 долл. на душу населения России [161, с. 7].

Некоторые авторы (в частности, Е. Ясин) полагают, что “расчет (ВВП России в долларах – Ю. Б.) следует делать по паритету покупательной способности” [305, с. 17]. И действительно, если последовать данной рекомендации, то среднедушевой ВВП в последние годы в России вырос с 4190 долл. (1997 г.) [104, с. 12] до 6725 долл. (в 1999 г.) [72, с. 23]. Тем самым может создаться представление о наметившемся серьезном переломе в негативной динамике макроэкономической ситуации в стране. Однако, по-видимому, это не совсем так. И здесь есть, по крайней мере, три момента, требующие осторожности в итоговых выводах.

Первый момент связан с демографическим фактором. Так, Л. И. Абалкин пишет: “Немалые подвохи таит в себе использование показателя реального ВВП в расчете на душу населения... В конкретной российской ситуации его использование может дать искажающую информацию в силу продолжающейся депопуляции населения. В итоге при нулевом росте суммарного объема ВВП (и даже его снижении в пределах 0,5% в годовом исчислении) мы получим оптимистическую картину повышающейся эффективности экономической системы (по показателю ВВП на душу населения). При этом важно учесть, что указанная зависимость носит, отнюдь, не краткосрочный характер” [1, с. 12].

Второй момент, способный дать искаженный расчет, связан с методикой исчисления ППС. А она, судя по литературным источникам, не отработана до конца и у разных авторов она – разная. К примеру, если сравнить данные ППС, встречающиеся у А. Ивантера (с коллегами) [104, с. 12] и у Е. Гавриленкова [72, с. 24], то нетрудно заметить их довольно сильное расхождение: у первого отношение между текущим курсом рубля и его ППС, например, для 1997 г. составляло 0,65, а у второго автора – 0,45 [там же]. Примерно такая же картина наблюдается и на другие даты. А это означает, что погрешность при исчислении ВВП на душу по ППС составляет пятую часть (20%) уровня самого показателя. Такая ошибка исчисления может привести к достаточно серьезным искажениям итогового вывода. Этим, вероятно, можно объяснить и завышенные значения данного показателя, рассчитанные МВФ для России (см. таблицу 3.3).

Наконец, третий момент связан с расчетом самого ВВП. Дело в том, что исходные значения объемов ВВП (в рублях), используемые затем для расчета среднедушевых показателей (в т.ч. в долларах США), являются официальными данными Госкомстата РФ [214]. Между тем, как отмечает А. Илларионов, “в отличие от большинства стран мира, в России официальная величина производимого ВВП включает в себя оценку так называемой “теневого экономики”, т.е. той экономической деятельности, которая не регистрируется, не отражается в официальных статистических и иных отчетах” [105, № 11, с. 21]. В последние годы эта “теневая” составляющая ВВП России принята на уровне 25% [там же, с. 22; 305, с. 15]. Поскольку это – всего лишь экспертная оценка, а не данные систематического учета, погрешность здесь может быть весьма значительной.

Но и это еще не все. Необходимо различать так называемую “виртуальную” (фиктивную) и реальную составные части производимого ВВП [105, № 11, с. 22]. По одним оценкам, первая составляет 10–12% ВВП [там же]. По другим оценкам – существенно больше: 20–25% [138, с. 84; 192, с. 126; 303, с. 108; 135, с. 81].

Таким образом, все три указанных момента, создающих возможность искажения реальных значений среднедушевого показателя ВВП, действуют, к сожалению, не в позитивном направлении и не прибавляют оптимизма в выводах. С учетом отмеченного автор полагает, что реальное падение ВВП на душу за 10 пореформенных лет, вероятнее всего, было более чем двукратное. Это отодвинуло Россию по этому показателю во вторую сотню стран мира.

Сторонники углубления либеральных рыночных реформ считают, что небольшое улучшение показателей 1999–2000 гг. дает повод рассчитывать на более серьезные позитивные сдвиги общеэкономической ситуации в ближайшие годы. Так, Е. Ясин пишет: “Возможно, это свидетельство качественного перелома” [305, с. 14].

С нашей точки зрения, для подобных ожиданий пока нет достаточных оснований. Как представляется, более правы те исследователи [88; 90; 197], которые рассматривают позитивное изменение макроэкономических показателей после 1998 г. как конъюнктурное, обусловленное временным ростом мировых цен на нефть и “эхом” девальвации рубля. Чтобы произошел действительно “качественный перелом”, требуется кардинальное улучшение состояния отечественной промышленности и сельского хозяйства. А здесь, как показывает анализ, ситуация крайне тяжелая и в ближайшее время, по-видимому, только усложнится. Так, убыточных предприятий в промышленности, по разным оценкам, от 30 до 40%, а в сельском хозяйстве – около 90% [179, с. 30; 305, с. 15]. Их доля в общем объеме производства составляет в настоящее время 10–15%, хотя еще в 1992 г. они давали 80 – 90% производства [305, с. 15]. Фактически это означает, что большинство бывших промышленных гигантов простаивает либо работает на весьма незначительную долю установленных мощностей (см. таблицу 3.4).

Таблица 3.4
Уровень использования среднегодовой мощности предприятий
по выпуску отдельных видов промышленной продукции

Производимая продукция	Средне-го-мо-щ-ность в 1997 году	Уровень среднегодовой мощности, %						Откло-нение в к 1992 (+) уве-личение (-) сни-жение
		1992	1993	1994	1995	1996	1997	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Уголь, млн. т.	341,1	86	79	72	72	72	70	-16
Чугун, млн. т.	49,0	73	67	66	70	70	72	-1
Сталь, млн. т.	70,3	71	69	60	67	68	68	-3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Аммиак синтетический, млн. т.	14	76	67	62	68	69	63	-13
Синтетические смолы и пластические массы, млн. т.	3,7	62	58	43	45	36	40	-22
Лакокрасочные материалы млн. т	2,5	41	29	21	20	17	17	24
Электромашин крупн., тыс. шт.	13,6	66	45	26	26	20	26	-40
Экскаваторы одноковшовые (ковш емк. до 3,2 кв.м.) тыс. шт.	12,2	72	71	41	36	23	30	-42
Бульдозеры, тыс. шт.	10,7	35	66	21	22	24	23	-12
Металлорежущие станки, тыс.шт.	54,4	64	54	27	24	18	16	-48
Кузнечно-пресс. машины, тыс.шт.	14,4	66	35	17	13	7,8	7,8	-58,2
Автомобили грузовые, тыс. шт.	573,4	64	59	29	16	22	22	-42
Автомобили легковые, тыс. шт.	1172,1	82	82	65	68	70	77	-5
Автобусы, тыс. шт.	61,6	91	92	69	58	50	58	-33
Тракторы, тыс. шт.	128,7	58	42	15	11	10	8	-50
Холодильники, млн. шт.	4,4	83	80	56	37	24	27	-56
Электропылесосы, млн. шт.	3,7	75	60	24	19	13	14	-61
Пиломатериалы, млн. м ³	38,3	56	45	32	31	28	27	-29
Дома деревянные заводского изготовления, млн. м ³ общей площади	2,1	47	30	8,7	3,6	2,0	2,9	-44,1
Ткани хлоп./бумажные, млрд. м ²	4,6	62	51	31	28	24	31	-31
Трикотажные изделия, млн. шт.	369,1	63	54	34	21	13	13	-50
Обувь, млн. пар	156,4	61	48	29	23	18'	17	-44
Мясо, млн. т.	4,0	57	50	42	32	25	19	-38
Колбасные изделия, млн. т.	1,9	66	62	63	54	52	44	-22
Масло животное, млн. т.	0,8	67	61	42	43	29	27	-40
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн. т.	16,2	41	35	30	24	24	24	-17

Источник. Рассчитано по данным: Россия в цифрах: Официальное издание / Госкомстат России. М., 1998, с. 175.

Но дело даже не в том, что какие-то предприятия не приносят прибыль. Подлинная проблема состоит в том, что на “самом деле у нас 90 процентов предприятий неработоспособны” [197, с. 25] и нуждается в радикальной санации и модернизации. А при том “инвестиционном провале” [90, с. с.1], который мы наблюдаем, сделать это практически невозможно даже в течение десятилетий. Некоторые данные об объемах иностранных инвестиций приведены в таблице 3.5. Из таблицы видно, что их объем начал падать еще до 1998 г. А после кризиса ситуация с инвестициями еще более ухудшилась [10, с.62].

Таблица 3.5

Объемы иностранных инвестиций в экономику России, млн. долл.

Виды инвестиции	Годы				1997 к 1995, раз
	1995		1997		
	млн. долл.	структура, %	млн. долл.	структура, %	
Всего инвестиций	2796,7	100	12295	100	4,4
в том числе: прямые	1876,9	67,1	5334	43,4	2,8
из них: взносы в уставный капитал	1346,9	48,2	2128	17,3	1,6
кредиты от зарубежных владельцев предприятий	329,1	4,8	2632	21,4	8,0
прочие	200,9	7,2	574	4,7	2,8
портфельные инвестиции	30,0	1,4	680	5,5	2,3
из них: акции	2,4	0,1	571	4,6	2,4
долговые ценные бумаги	27,6	1,0	109	0,9	3,9
в том числе краткосрочные	20,8	0,7	85	0,7	4,1
долгосрочные	6,8	0,2	24	0,2	3,5
прочие инвестиции	889,8	31,8	6281	51,1	7,1
из них: торговые кредиты	162,4	5,8	240	1,9	1,5
прочие кредиты	487,0	17,4	4348	35,4	8,9
банковские вклады	6,5	0,2	1384	11,3	212,9
прочие	233,9	8,4	309	2,5	1,3

Источник. Рассчитано по: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. М., 1996, с. 243;
Россия в цифрах: Официальное издание / Госкомстат России. М., 1998, с. 335

Главная беда отечественной промышленности состоит в том, что “она производит меньше, чем потребляет” [84, с. 13]. На этот принципиальный момент указывают очень многие исследователи [135; 138; 179; 197; 309].

Так, С. В. Попов пишет: “Вообще говоря, нормальная экономика, или та экономика, которая производит, должна иметь так называемый мультипликатор... Скажем, в США коэффициент этого мультипликатора – около 2 (в нормальное время). Это означает, что на 100 вложенных денежных единиц продукции производится в два раза больше... У нас же... на 100 вложенных единиц мы на выходе получим 80” [192, с. 125]. Такую ситуацию (когда мультипликатор меньше единицы) в экономической теории принято называть “отрицательным мультипликатором”, или “демультипликатором” [139].

В практическом плане наличие демумльтипликатора в экономике приводит к двум негативным последствиям: во-первых, если данный коэффициент меньше единицы, то частные инвестиции в реальный сектор экономики становятся невозможными; во-вторых, экономика начинает работать, что называется, “на откачку ресурсов”.

Первое означает, что санация таких предприятий (с последующими инвестициями) должна делаться государством (либо под жестким контролем государства), поскольку никакой частный инвестор не будет вкладывать собственные средства, чтобы получить в итоге меньше, чем вложил. И такая практика даже в развитых странах – далеко не редкость. Классически это делал, например, кабинет М. Тетчер в Великобритании в 1980-х годах: угольные шахты, работающие с демультипликатором, национализировались, осуществлялась радикальная их санация и модернизация, а затем снова продавались в частную собственность, но уже с качественно иными производственными характеристиками.

Второе следствие отрицательного мультипликатора означает, что экономика работает не на наращивание национального богатства, а на “проедание” собственных (и заемных) ресурсов. И эти ежегодные потери достигают, судя по некоторым оценкам, гигантских сумм.⁷⁸

Понятно, что в такой ситуации предприятия хронически испытывают нехватку финансовых ресурсов, которая наблюдается у 70% (а иногда и большего количества) предприятий [58, с. 94]. При этом проблема усугубляется тем, “что сколько денег нашим предприятиям ни дай – им это не поможет” [197, с. 27]. Связано это с тем, что в наследство от социалистической системы нам достались предприятия не только огромных размеров, но еще и “отягощенные” социальной инфраструктурой – нередко целые города “сидят” на одних с предприятием инженерных сетях, коммуникациях и т. п. В нынешних условиях, если какой-то участок крупного предприятия что-то и зарабатывает, то другие все заработанное тут же поглощают. И пока большинство промышленных предприятий не будет освобождено (в прямом и переносном смысле) от “балласта”, любые объемы инвестиционных вливаний в них будут тут же проедены без видимого экономического эффекта.

Более того, сегодняшняя, и без того тяжелая ситуация, таит еще одну потенциальную угрозу. Речь о том, что, по оценкам многих специалистов, в ближайшие 3–4 года ожидается лавинообразное выбытие физически изношенных основных фондов как в промышленности страны, так и в системах энергетических и социальных инфраструктур [79, с. 30; 83, с. 18; 90, с. 1]. Причем “обострение техногенных проблем может опередить появление ресурсов для их решения” [83, с. 18]. Тогда вся социально-экономическая ситуация в стране наверняка сильно обострится.

⁷⁸ “Если посчитать этот демультипликатор, то у нас получится примерно такая картина (цифры прошлого года) (т.е. 1999 г. – Ю. Б.): ежегодный “уход” денег составляет примерно 100 миллиардов долларов... При этом совершенно без разницы, где деньги – за границу вывезены или у нас под подушкой. Они не работают в хозяйстве, они выключены... Второе: если посчитать по жилищно-коммунальному хозяйству, ...доходит до потребителя в лучшем случае процентов 70, а то и меньше... Электростанции работают, уголь сжигают, машины для него производят... Но при этом заранее известно, что часть денег уйдет в никуда. Вот эта сумма в стране оценивается в 70 миллиардов долларов ежегодно. Мы их просто проедаем. И накопление долгов, заранее не обеспеченных, составляет примерно 80 миллиардов. Это означает, что примерно 250 миллиардов за счет работы нашей экономики просто натурально исчезают... То есть система работает на откачку” [192, с. 127–128].

В целом же ситуация в российской промышленности, по нашему мнению, вряд ли может быть разрешена с помощью “углубления рыночных реформ” и “редукции нерыночного сектора” (Е. Ясин. Цит. по [90, с. 1]). По-видимому, куда более правы те исследователи, которые считают ее “коренной” и одной из самых “неподъемных” [83, с. 13; 241, с. 19; 303, с. 110].

Прямым следствием сложившейся ситуации в реальном секторе экономики явилось падение показателей уровня жизни населения страны, которое наблюдалось практически все годы реформ (см. таблицу 3.6)

Из таблицы 3.6 видно, что, несмотря на огромный рост номинальных показателей, относительные характеристики уровня жизни населения выросли за анализируемый период незначительно: “обвал” 1992 года ни по реальной заработной плате, ни, тем более, по реальному размеру пенсий компенсирован не был.

Таблица 3.6
Социально-экономические показатели уровня жизни населения

Показатели	Годы						1997 г. к 1992 г., % , (раз)
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
1	2	3	4	5	6	7	8
Фактическое конечное потребление, трлн.руб.	7,9	90,8	345,5	941,5	1337,2	1592,1	в 202 р.
на душу населения. тыс. руб	53,0	611,6	2328,9	6355,1	9051,0	10808,0	в 207 р.
в процентах к ВВП	42,7	54,6	57,0	62,6	61,9	63,4	–
в процентах к предыду- щему году	97,3	99,6	97,2	97,4	97,6	101,9	
Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, раз.	8,0	11,2	15,1	13,5	13,0	13,2	165,0
Денежные доходы населе- ния. трлн руб.:	6,5	74,0	340,4	860,5	1261,7	1518,1	233,6 р.
в процентах к ВВП	34,3	43,1	55,7	54,3	57,4	58,1	233,6 р.
в процентах к преды- дущему году	52,5	116,4	112,9	84,9	99,2	103,4	
Среднедушевые де- нежные доходы. тыс. руб. в месяц	4,0	45,2	206,3	515,4	761,9	922,8	230,7 р.
Номинальная среднеме- сячная з./плата 1 работ- ника, тыс. руб.	6,0	58,7	220,4	472,4	790,2	964,5	160,8
Реальная среднемесяч- ная з./ плата 1 работни- ка, в % к предыд. году	67	100,4	92	72	106	104	–

1	2	3	4	5	6	7	8
Средний размер пенсии, в % к предыдущему году	1,6	19,9	78	188,1	302,2	328,1	203 р.
Реальный размер месячной пенсии, в % к предыдущему году	52	131	97	81	109	95	–
Прожиточный минимум (в среднем на душу в месяц), тыс. руб.	1,9	20,6	86,6	264,1	359,4	411,2	76

Источник. Рассчитано по данным : Социально-экономическое положение России: Официальное издание / Госкомстат России. М. , 1999, с. 60.

В таблице 3.7 приведены данные об изменениях реальной заработной платы в стране, посчитанной в неизменных ценах.

Таблица 3.7

Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий и организаций в ценах 1991 г.

Годы	Среднемесячная начисленная заработная плата в ценах соответствующего года		Среднемесячная заработная плата в ценах 1991 г., руб.	Отношение среднемесячной заработной платы и выплат социального характера к прожиточному минимуму трудоспособного населения, %
	Руб.	Долл. США		
1992	5995	22	369	299
1993	58663	57	370	278
1994	220351	98	341	248
1995	472392	103	246	179
1996	790210	154	278	197
1997	654507	167	296	217
1997 к 1991, в % (раз)	160,9 р.	7,6 р.	80,2%	72,6%

Источник. Рассчитано по данным: Социально-экономическое положение России: Официальное издание / Госкомстат России. М., 1999, с. 69.

Данные таблицы 3.7 показывают, что, хотя начисленная среднемесячная заработная плата возросла с 1992 по 1997 гг. в 160 раз, реальная заработная плата в конце периода составила лишь 80% ее начального уровня. Еще больший разрыв оказался в конце периода между денежными доходами и прожиточным минимумом – 72%.

Уменьшение реальных доходов привело к существенному сокращению потребления важнейших качественных продуктов питания населения при не-

котором увеличении потребления относительно дешевых продуктов (хлеб, картофель, овощи) и спиртных напитков (кроме дорогих). В среднем с начала реформ потребление продуктов питания сократилось на 15–20% (см. таблицу 3.8).

Таблица 3.8

Потребление продуктов питания и алкогольных напитков

Показатели	Годы							1998г к 1992г в %
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
Мясо, птица, тыс. т.	3032	2676	2344	2110	2435	2679	2465	81,3
Колбасные изделия, тыс. т.	1393	1319	1164	1013	1095	1062	1061	76,2
Животное масло, тыс. т.	556	530	583	473	442	438	389	69,9
Растительные масла, тыс. т.	420	440	415	427	429	446	384	91,4
Яйца, млрд. шт.	27,5	22,0	20,8	19,5	20,6	20,2	20,4	74,2
Сахар, тыс. т.	2612	3046	2905	2585	2647	2912	2472	94,6
Кондитерские изделия, тыс. т.	1516	1592	1669	1427	1212	1248	1226	80,9
Хлебные продукты (в пере- счете на муку), тыс. т.	16,2	15,0	16,9	17,1	16,7	16,9	17,8	109,7
Картофель, тыс. т.	4657	5844	4749	4840	4695	4883	5108	109,7
Овощи, тыс. т.	5427	5863	4928	6051	5988	6305	5624	103,6
Фрукты и цитрусовые, тыс. т.	2850	2430	2310	2610	3001	3004	2523	88,5
Алкогольные напитки и пиво: в абсолютном алкоголе: всего, млн. дкл.	72,3	88,0	100,3	138,0	105,8	110,6	107,5	148,7
в расчете на душу населения, л	5,01	5,92	6,76	9,31	7,16	7,51	7,32	146,1
в натуральном выражении, млн. дкл.: водка и водочные изделия	104,7	177,7	205,5	248,8	206,3	214,7	217,5	207,7
вино	48,0	38,6	51,5	64,5	61,9	63,0	51,5	107,3
коньяк	4,2	4,5	5,2	5,7	4,5	3,7	3,9	92,2
шампанское	3,1	10,2	15,2	21,2	21,6	21,9	17,3	55,8
пиво	155,1	294,4	269,1	358,0	355,0	411,7	335,9	216,6

Источник. Рассчитано по данным: Россия в цифрах: Крат. стат. сборник / Госкомстат России. М., 1999, с. 272.

За годы реформ существенно изменилась структура занятости населения страны: при общем сокращении занятых в народном хозяйстве страны почти на 10%, в промышленности и в строительстве (отраслях с традиционно самыми большими показателями занятости) отток достиг почти третьей части занятых, а в науке – почти 40%. Вместе с тем значительно возросла доля работающих в

торговле, обслуживании, кредитно-финансовой сфере деятельности и в управлении (см. таблицу 3.9).

Таблица 3.9

Занятость населения по отраслям экономики России

Показатели	Годы						1997 г. к 1992 г., %
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
Занято в экономике - всего.	72071	70852	68484	66441	65950	65400	90,7
промышленность	21374	20805	18576	17182'	16366	15500	72,7
строительство	7887	7140	6788	6208	5875	5570	70,6
сельское и лесное хозяйство	10336	10347	10528	10003	9508	9310	90,1
транспорт и связь	5632	5408	5354	5253	5220	5120	90,1
торговля и общ. питание, материально-техническое обслуживание, сбыт и заготовки	5679	6374	6484	6679	6795	6950	122,4
жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание	2988	2982	3020	2979	3203	3400	113,8
здравоохранение, физическая культура, соц. обеспечение	4227	4243	4394	4446	4531	4550	107,6
образование, культура и искусство	7521	7239	7383	7316	7313	7370	98,0
наука и науч. обслуживание	2307	2237	1833	1688	1514	1420	61,6
кредитование, финансы и страхование	494	581	745	820	799	790	159,6
аппарат органов управления	1519	1649	1659	2013	2794	2790	183,7
другие отрасли	2157	1847	1720	1854	2032	2630	121,9

Источник. Рассчитано по: Социально-экономическое положение России: Официальное издание / Госкомстат России. М., 1999, с. 43.

В заключение отметим изменения, произошедшие в общем состоянии государственных финансов России. Тенденции, которые наблюдались в этой сфере, сводятся к следующему (см. таблицу 3.10):

- во-первых, через бюджеты всех уровней стало распределяться существенно меньше финансовых ресурсов: расходы расширенного правительства уменьшились с $\frac{3}{4}$ в 1992 г. до примерно $\frac{1}{3}$ производимого ВВП в 2000 г.;
- во-вторых, бюджеты всех уровней стали бездефицитными;
- в-третьих, произошло существенное перераспределение средств расширенного бюджета между федеральным и региональным уровнями: если через федеральный бюджет распределялось в 1992 г. примерно $\frac{3}{4}$ бюджетных и внебюджетных средств, то в 2000 г. – уже только около 40%.

Таблица 3.10
Баланс ресурсов и обязательств расширенного бюджета России

Показатели	Годы			
	1992	1995	1999	2000
Кассовое исполнение расширенного бюджета, % ВВП:				
расходы	75,9	40,6	36,6	38,0
доходы	35,6	34,3	35,6	38,0
дефицит	40,4	6,3	1,0	0,0
Федеральный бюджет:				
расходы	59,2	17,2	14,9	16,0
доходы	14,6	12,4	13,5	16,0
дефицит	44,5	5,5	1,4	0,0
Региональный бюджет (с трансфертами):				
расходы	11,9	15,1	19,0	13,8
доходы	13,8	14,6	13,9	13,8
дефицит	-2	0,24	0,1	0,0
Внебюджетные фонды:				
расходы	6,5	9,4	9,1	9,6
доходы	8,8	9,1	9,6	9,6
дефицит	-2,3	0,3	0,5	0,0

Источник. Данные программы Правительства “Социально-экономическое развитие Российской Федерации до 2000 года”, [223, с. 164].

Таким образом, по итогам анализа ситуации, сложившейся в ходе проведения рыночных трансформаций в России, можно сделать следующие выводы.

1. Макроэкономическая ситуация, сложившаяся в ходе проведения общественных преобразований в стране, характеризуется крайней противоречивостью, которая не позволяет с достаточной определенностью относить ее ни к одной из известных категорий (понятий).

2. Факторы, обусловившие возникновение проблемной ситуации в России, могут быть разделены на:

- объективные (сложность и нестандартность объекта реформирования, распад государственных институтов СССР, отсутствие рыночных ценностей у большинства населения страны и др.) и

- субъективные (некритическое заимствование методов реформирования, разработанных на Западе для модернизации стран “третьего мира”, недоучет институциональных проблем реформирования, отсутствие необходимых знаний).

3. В ходе реформирования народного хозяйства было допущено обвальное падение (ухудшение) практически всех макроэкономических показателей состояния экономики (ВВП – абсолютные и относительные значения, промышленное производство и использование установленных мощностей производства, инвестиции и показатели уровня жизни населения).

4. Позитивными моментами ситуации можно считать:

- расширение негосударственного сектора занятости населения;
- уменьшение доли финансовых ресурсов, распределяемых через централизованные фонды;

- достижение бездефицитности расширенного бюджета.

5 Наметившаяся тенденция к улучшению макроэкономических показателей в 1999 – 2000 гг. была обусловлена в значительной мере конъюнктурными обстоятельствами и не имеет пока достаточно прочного экономического фундамента (не связана с улучшением работы производственного комплекса страны); в ближайшие годы данная тенденция может смениться на противоположную (из-за массового выбытия изношенных производственных фондов и вероятного падения мировых цен на энергоносители).

3.2. Факторы возникновения и особенности схемной организации финансов

Самым сложным и противоречивым процессом реформ, начатых правительством РФ в начале 1990-х гг., был, по-видимому, процесс приватизации. Приватизация проходила очень интенсивно и уже к 1995 г. большая часть государственных предприятий изменило свою организационно-правовую форму. В таблице 3.11 приведены основные показатели, характеризующие процесс приватизации в 1993–1995 гг.

Таблица 3.11

Основные показатели приватизации предприятий промышленности России

Показатели	Годы			1995 г. к
	1993	1994	1995	1993 г., %
Число предприятий (объектов), подавших заявку на приватизацию	11819	5230	1464	12,4
Стоимость имущества, млрд. руб.	2122	3376	991	46,7
За год, предшествующий приватизации, млрд. руб.: объем продукции (работ, услуг) прибыль	2206	6741	1529	69,3
	414	1162	248	59,9
Число приватизированных предприятий (объектов) из них акционерные общества	12052	5895	2087	17,3
	6223	3979	1054	16,9
Уставный капитал, млрд. руб.	402	590.	296	73,6
Получено средств от приватизации млрд. руб. млн. чеков	151	126	218	144,4
	19,1	16,6	–	86,9

Источник. Рассчитано по: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. М., 1996, с. 273.

Из таблицы 3.11 видно, что за три года подали заявки на приватизацию почти 18,5 тыс. промышленных предприятий. Приватизировано было за тот же период более 20 тыс. промышленных объектов, общая стоимость имущества которых составила 6,4 трлн. рублей. К 1995 г. чековая форма приватизации уже в основном завершилась. Денежных средств от приватизации в течение трех лет было выручено всего около 500 млрд. рублей.

Структура приватизированных предприятий в целом по народному хозяйству (по формам собственности объектов приватизации и способам приватизации) представлена в таблице 3.12.

Таблица 3.12

Структура приватизированных предприятий России

в 1993–1995 годах

Показатели	Годы			Всего за 1993-1995 гг.	1995 г. к 1993 г., в %
	1993	1994	1995		
Число приватизированных предприятий (объектов) - всего:	42924	21905	10152	74981	23,7
в том числе по формам собственности:					
муниципальная	26340	11108	6960	44408	26,4
субъектов РФ	9521	5112	1317	15950	13,8
федеральная	7063	5685	1875	14623	26,5
Структура приватизированных предприятий (объектов) по способам приватизации.	100	100	100	—	—
в % к итогу в т. ч.:					
акционирование	31,1	44,8	27,7	—	—
продажа на аукционах	6,3	4,4	4,2	—	—
коммерческий конкурс	30,4	24,0	15,9	—	—
инвестиционный конкурс	1,3	1,2	1,1	—	—
выкуп арендованного имущества	29,5	20,8	29,3	—	—
продажа имущества ликвидируемых, ликвидированных и незавершенных строительством объектов	0,4	1,5	4,2	—	—
продажа недвижимости и земли	—	—	16,0	—	—
прочие	1,0	3,3	1,1	—	—

Источник. Рассчитано по: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. /Госкомстат России. М., 1996, с. 270.

Как видно из таблицы 3.12, за три года в экономике страны всего было приватизировано около 75 тыс. объектов, из них почти 60% принадлежало местным органам самоуправления, и примерно по 20% – федеральным и субфедеральным. Примерно треть всех приватизированных объектов было акционировано.

В таблице 3.13 приведены данные по акционерным обществам, образованным в России в 1993–1995 гг.

Таблица 3.13

Акционерные общества России в 1993–1995 гг.

Показатели	Годы			1995 к 1993. %
	1993	1994	1995	
Число созданных акционерных обществ - всего	13547	9814	2816	20,8
в т.ч. по формам собственности:				
муниципальная	2100	1149	631	30,0
субъектов РФ	6028	3744	859	14,3
федеральная	5419	4921	1326	24,5
Уставный капитал, млрд. руб.	503	755	585	116,3
А.О., контрольный пакет акций которых закреплен в государственной и муниципальной собственности	439	1496	698	158,9
А. О., имеющие «золотую акцию»	204	792	429	210,3
Выпущено акций при создании АО, млн. шт.	695	1129	856	123,2
из них: размещено среди работников предприятий	329	453	283	86,0
передано в траст или холдинговую компанию	-	-	26	-
продано из числа переданных в Фонд имущества	101	152	120	118,8
осталось нереализованными	265	517	153	57,7

Источник. Рассчитано по: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. М., 1996, с. 271.

Из таблицы 3.13 видно, что за первые три года было создано немногим более 26 тыс. акционерных обществ. О сложностях процесса акционирования говорит тот факт, что, с одной стороны, акционирование было в значительной мере “народным”: 40% выпущенных акций было размещено среди работников приватизированных предприятий. В то же время 35% эмитированных акций вообще не было реализовано. Холдинговая форма приватизации в первые годы реформ практически вообще не использовалась.

Параллельно с приватизацией государственных объектов собственности начался процесс организации в России совместных и иностранных предприятий. К 1995 г. подобных предприятий в России было уже более 14,5 тысяч, что составляло примерно 20% от числа приватизированных предприятий. В таблице 3.14 приведены основные показатели деятельности в России совместных и иностранных предприятий.

Таким образом, буквально за 3–4 года единый народнохозяйственный комплекс оказался формально раздробленным на отдельные приватизированные предприятия, поставленные в весьма непривычные, рыночные условия. Поскольку за столь короткий период времени невозможно было не только укоренить в сознании большинства россиян “рыночные ценности”, но и создать хотя бы минимально необходимое юридическое обеспечение деятельности в новых условиях, на микроуровне экономики страны сложилась еще более сложная и неоднозначная ситуация, чем на макроуровне.

Таблица 3.14
Основные показатели деятельности совместных и иностранных
предприятий России за 1992–1995 годы

Показатели	Годы				1995 г. к
	1992	1993	1994	1995	1992г., раз.
Число действующих предприятий	2533	6359	11131	14550	5,7
Среднесписочная численность, тыс. чел.	195	304	344	426	2,2
Расходы на оплату труда, млрд. руб.	21	329	1301	3431	163,4
Объем производства продукции, работ, услуг (в действующих ценах), млрд. руб.	449	4912	13146	46023	102,5
Экспорт (в фактически действующих ценах), млрд. долл. США	1863	3301	4716	5758	3,1
Импорт (в фактически действующих ценах) млн. долл. США	2037	2276	2553	3332	1,6
Объем реализации продукции на внутреннем рынке, млрд. руб.	170	2498	11880	44317	260,7

Источник. Рассчитано по: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. М., 1996, с. 258.

Бывшие советские “предприятия”, попав в либеральные рыночные условия, повели себя совершенно не так, как предполагалось неоклассической экономической теорией, рекомендациями которой в основном руководствовались реформаторы. Как показал анализ, основная причина их “неадекватного” поведения коренилась в устройстве директивной системы хозяйства и ее производящих единиц.

Известно, что “предприятие” и “предпринимательство” – однокоренные слова, за которыми стоят совершенно определенные понятия. И эти понятия – совсем из другой экономической реальности, нежели была в СССР. Представляется, что по отношению к единицам социалистической системы хозяйствования понятие “предприятие” не могло в принципе применяться в соответствии с его содержательным экономическим смыслом.

Традиция именовать советские заводы и фабрики “предприятиями” была положена, как известно, в 1960-х годах “хрущевской” экономической реформой и носила в основном идеологический характер⁷⁹ (см. [192, с. 20; 23, с. 115]). В содержательном же плане они были устроены как антиподы предприятиям рыночной экономики (см. рис. 4.3.9 – 11). Известно, что в ходе индустриализации 1930-х гг. территория страны рассматривалась как территория одной большой фабрики, а строящиеся заводы – как производственные узлы. Производственный узел отличается от предприятия тем, что он целиком встроен в индустриальную систему и не может существовать самостоятельно. Предприятие же в экономической (рыночной) системе отношений – это единица, в которой со-

⁷⁹ После ВОВ надо было чисто политически определяться в отношениях с Западом. Возникла идея “экономического соревнования двух систем” в рамках мирного сосуществования. Но чтобы соревноваться, надо было “играть в одну игру”. Поэтому стали переименовывать хозяйственные явления на экономический лад [23, с. 117].

размерены технологический цикл производства, экономическая организация среды и организационная структура предприятия, позволяющая управлять им. Поэтому попытки превратить производственные узлы единой народнохозяйственной системы в самостоятельные предприятия за счет изменения среды и формальной приватизации могло привести только к их развалу и уничтожению (см., например [187, № 2, с. 30]).

Данные принципиальные обстоятельства практически совсем не принимались во внимание правительством Е. Т. Гайдара, когда оно начинало приватизационную кампанию. Свидетельства тому можно найти в работах многих исследователей [1, с. 9; 51, с. 107; 192, с. 77; 303, с. 109]. И последствия подобного “недоучета” не замедлили проявиться.

Вместо того, чтобы быстро⁸⁰ осуществить структурную перестройку производства и модернизировать устаревшие технологии в целях приспособления к конкурентной рыночной среде (как требуется по неоклассической экономической теории), приватизированные советские “предприятия” стали искать способы выживания в возникших удушающих условиях. Появился целый ряд процессов и явлений, которые не укладывались ни в какие теории.

В первую очередь модификации подверглись финансовые операции и отношения как рефлексивный ответ на действия правительства по “финансовой стабилизации” ситуации. Российская хозяйственная система в яркой форме подтвердила истину, известную в экономической литературе как закон Самуэльсона – Ле Шателье: “Всякая система, испытывая внешнее воздействие, противодействует ему, стремясь сохранить свое прежнее состояние” [58, с. 90].

Феномен, получивший название “кризис неплатежей”, возник практически сразу после объявления либерализации цен. Как нам представляется, он был спровоцирован двумя процессами: с одной стороны, обвальным обесценением рубля (единовременно – в 10–12 раз [236, с. 15], а в течение 1992 г. – в 26 раз [305, с. 6]), с другой – ужесточением финансовой политики.

Так, уже к середине 1992 года суммарный объем неплатежей между предприятиями достиг баснословной величины в 2 трлн. руб. Для сравнения: на 01.01.1992 г. оценка всего имущества российских предприятий составляла только 1,4 трлн. рублей [236, с. 16].

Поначалу правительство спокойно отнеслось к нарастанию взаимных неплатежей в экономике, считая их “саботажем реформ” со стороны “красных директоров” [303, с. 109]. Даже еще в 1994 г., как свидетельствуют эксперты Всемирного банка, казалось, что рост задолженности обусловлен природой переходного периода [206, с. 34]. Однако “диффузное распространение неплатежей” привело к тому, что уже к 1996 г. объем неплатежей превысил объем производимого в стране ВВП и продолжал расти [1, с. 16]. Рост продолжался (даже ускорился) и после повторной победы Б. Н. Ельцина на президентских выборах 1996 года. Это было совершенно неожиданным для реформаторов, поскольку

⁸⁰ Объявляя программу рыночных реформ осенью 1991 года, Б. Н. Ельцин пообещал (надо полагать – с заверения идеологов реформ), что “хуже будет всем примерно полгода. Затем – снижение цен, наполнение потребительского рынка товарами, а к осени 1992 г. – стабилизация экономики, постепенное улучшение жизни людей” [236, с. 15].

идеологические оправдания⁸¹ данного феномена больше явно не срабатывали. Фактически к 1997 г. неплатежи уже превратились в устойчивый элемент переходной экономики [206, с. 34].

Только в 1997 г. были сделаны первые попытки освободить предприятия от избыточных активов [303, с. 110]. Однако было уже поздно: как показали обследования Всемирного банка, “неплатежи породили новый тип промышленной организации” [206, с. 40].

Одним из важнейших факторов, приведших к кризису неплатежей и обусловивших в дальнейшем развитие бартерных, вексельных, зачетных и других финансовых схем, была жесткая финансовая политика, которую с самого начала реформ стало проводить правительство. В соответствии с концепцией монетаризма (М. Фридмен [271]) для подавления инфляции стали интенсивно “сжимать” обращающуюся в стране рублевую денежную массу. О том, что инфляция является многофакторным процессом и зависит не только от объема обращающейся денежной массы (особенно, если речь идет о переходной экономике) говорилось и писалось многими специалистами (см. [1, с. 13; 79, с. 23; 96, с. 4; 187, №3, с. 27; 229, с. 59]), в т.ч. – экспертами Европейской экономической комиссии ООН (см. Вопросы экономики, 1995, № 12, с. 30).

Как отмечает А. Яковлев, идеи относительно факторов инфляции были сформулированы еще в 1995 году людьми, входившими тогда в ближайшее окружение Е. Гайдара, но вызвали активное неприятие, поскольку не “вписывались” в избранную ИЭППП теоретическую концепцию переходной экономики в России [303, с. 110]. Более того, сторонники данной концепции (например, А. Илларионов) доказывали прямо обратное: “Важнейшей особенностью российской экономической политики 1992–1996 гг. являлась ее излишняя мягкость” [107, с. 48]. В другом месте той же работы читаем еще более определенное: “Российские денежные власти и в 1992–1995 гг., и в 1996 г. осуществляли политику денежной экспансии, расширения совокупного спроса и стимулирования производства, сопровождавшуюся высокими темпами инфляции. (Хотя некоторыми экономистами такая политика почему-то называется монетаристской политикой сжатия денежной массы)... Ни спад производства сам по себе, ни его ускорение в России в 1996 г. не могут быть объяснены нехваткой денег в российской экономике, поскольку этого явления как такового просто нет” [там же, с. 43].

С данной позицией трудно согласиться. Факты, а также результаты исследований многих специалистов говорят прямо обратное. Так, Л. И. Абалкин, указывая на “непростительные с профессиональной точки зрения ошибки”⁸² вышеупомянутого автора, приводит следующие данные, характеризующие результаты проведения денежной политики в первые годы реформ: отношение денежной массы к объему ВВП снизилось с 57,7% в 1991 г. и 22,6% в 1992 г. до

⁸¹ “Красные директора”, по мнению Е. Т. Гайдара и его коллег, якобы специально не платили, рассчитывая на списание задолженностей после победы КП РФ на парламентских и президентских выборах [303, с. 109].

⁸² А. Илларионов использовал данные ВВП в неизменных ценах, а оценки денежной массы – в текущих ценах. В результате получилось, что денежная масса все время росла быстрее объемов ВВП. Отсюда и вывод о “мягкости” денежной политики (Вопросы экономики, 1996, № 7, с. 15).

11,7% в 1994 г. В 1995 г. произошло дальнейшее относительное уменьшение денежной массы, поскольку агрегат M_2 увеличился за этот год в 2,3 раза, а ВВП в текущих ценах в 2,7 раза. При этом оборотные средства в промышленности примерно на 80% формировались на базе неплатежей. В результате искусственного сжатия денежной массы (M_2) в экономике России к 1996 г. сложилась исключительно напряженная ситуация [1, с. 15].

Коэффициент монетаризации⁸³ составил в 1996 г. 10–12%, в то время как в европейских странах этот показатель колеблется в пределах 70–80%. “Наблюдается глобальная демонетаризация экономики” России, – констатирует Л. И. Абалкин [там же].

Практически те же значения данного коэффициента приводит и сам А. Илларионов (см. таблицу 3.15).

Таблица 3.15.

Динамика коэффициента монетаризации (КМ) в России

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
КМ (%)	62,4	49,4	21,2	12,8	10,7	9,6	11,9

Источник: [107, с. 42].

Тот же порядок цифр, характеризующих данный показатель, можно встретить у М. Делягина (см. Эксперт, 1996, №31, с. 12) и в [215, с. 142–143].

О катастрофической нехватке денег в экономике страны, которая наблюдалась вплоть до 1999 г., пишет в ряде своих работ С. В. Попов: “Денег не хватает, деньги зажали искусственно, денег для оборота нет. Центральный банк оторван от хозяйственного механизма, это вопрос чисто политический” [197, с. 21]. В другой работе тот же автор говорит: “Я... беседовал с нашими ведущими финансистами, которые были министрами финансов и членами правительства. Получается такая парадоксальная вещь. Они видят такую структуру: золотовалютный запас, количество выпущенных денег и бюджет. Фактически для них (скажем, для министерства финансов) эти вещи должны быть согласованы. А бизнесмены у нас обсуждают совершенно другие вещи: они обсуждают те деньги, которые необходимы с точки зрения взаимных платежей, а также все эти “дисконты”, “векселя”, “взаимозачеты” и прочее.

То количество денег, которое должно здесь (в экономике страны – Ю. Б.) обращаться для обеспечения нормальной экономической жизни, не обсуждается никем. По моим расчетам (притом, что бюджет составляет 20 млрд. долл. в год, а золотовалютные запасы колеблются около 12–14 млрд. долл.),⁸⁴ для обслуживания бизнеса требуется денег примерно 600 млрд.–1 трлн. долл. в год. Но их не выпускают” [191, с. 9].

Помимо искусственного сжатия рублевой массы, связанного с проведением сначала жесткой, а после 1997 г. – полужесткой денежно-кредитной политики, можно выделить еще два фактора, способствовавших денежному “голо-

⁸³ Отношение объема денежной массы (M_2) к объему ВВП, выраженное в процентах.

⁸⁴ Данные 1999 года.

ду” в стране. Первый действовал до августа 1998 г. и был связан с тем, что денежные потоки были ориентированы в основном на финансовый рынок, где доходность государственных ценных бумаг ГКО – ОФЗ намного превосходила доходность от любых других инвестиционных вложений. Беспрецедентно высокие ставки доходности ГКО – ОФЗ (в среднем 80–120% годовых [107, с. 52], а в отдельные периоды превышавшие 200% годовых [105, № 12, с. 16]) привели к тому, что финансовый оборот государственных ценных бумаг уже к 1996 году стал господствующим. Доля этого рынка в России в 1993 году была всего 6,7%, а к концу 1995 г. она достигла 84,5% [107, с. 54], оттянув на себя чуть не все денежные ресурсы страны. Для реального сектора экономики и тот, крайне недостаточный объем обращающихся рублей, который был эмитирован Центробанком России, оказался практически недоступным. Данный факт констатируется в целом ряде исследований [1, с. 14; 79, с. 19; 107, с. 54].

Второй фактор действовал на протяжении всего периода реформ, в т.ч. и в настоящее время оказывает сильнейшее деформирующее влияние на все финансовые процессы. Речь о “долларизации” российской экономики. Россия уже фактически стала страной двух валют, причем первая и главная валюта – доллар США, а вторая, производная – рубль РФ [191, с. 9; 192, с. 137; 229, с. 59]. Как пишет В. Сенчагов, “доллар проник во все области экономической деятельности: начиная от заключения контрактов, оформления балансов банков в двух вариантах (рублевом и валютном) и ориентации субъектов хозяйствования и части населения на конвертацию отечественной валюты. По некоторым оценкам, доллар составляет 2/3 совокупного оборота” [229, с. 59]. Примерно такая же оценка величины оборота долларов в России приводится в [192, с. 137].

Если в 1996 г. на покупку долларов только население страны (т. е. не считая предприятий и организаций) израсходовало 254 трлн. рублей⁸⁵ [229, с. 59], или было приобретено порядка 10 млрд. долларов, то к 2000 г. объемы ежегодных закупок населением иностранной валюты достигло примерно 16 млрд. долларов [197, с. 9]. И, как пишет С. В. Попов, “они же (т.е. доллары – Ю. Б.) куда-то деваются после того, как их продали. Они двигаются: ими расплачиваются за квартиры, машины, предприниматели между собой. То есть этот оборот существует⁸⁶, но в структуру налогообложения он не входит в силу неустроенности всей (имеется в виду – финансовой – Ю. Б.) системы” [192, с. 183].

“Долларизация” экономики страны (помимо других негативных эффектов: утрата эмиссионного дохода ЦБ РФ, уход от налогообложения, развитие “теневого” сектора) способствует дополнительному сжатию рублевой массы по отношению к объемам производимого ВВП. Так, существует закономерность: чем выше зависимость страны от иностранной валюты, тем меньше величина коэффициента монетаризации ВВП [229, с. 59]. Исследования по разным странам подтверждают эту зависимость, свидетельствующую о вытеснении из оборота более слабой, национальной валюты более сильной, иностранной (см. [229, с. 59; 107, с. 40; 215]).

⁸⁵ Рубли неденоминированные.

⁸⁶ Несмотря на то, что формально “хождение” доллара (и других иностранных валют) в России запрещено законом.

Таким образом, точка зрения последовательных монетаристов, считающих, что “проблема обеспеченности экономики денежной массой вообще надумана”, и что, “денег в экономике ровно столько, сколько экономика способна “переварить” [232, с. 124], на наш взгляд, не может быть признана обоснованной объективными фактами. Она столь же предвзята, как и всякое политическое убеждение. А знаменитая формула И. Фишера⁸⁷, которую сторонники монетаризма делают отправной точкой своих рассуждений⁸⁸, вовсе не закон денежного обращения, а лишь его “упрощенная аналитическая интерпретация для условий рынка совершенной конкуренции” [96, с. 4]. Для переходных экономик с несколькими обращающимися валютами и деформированными ценами это формальное выражение вообще мало чему соответствует в реальности. Оно лишь “создает иллюзию теоретического прорыва” [там же, с. 5] в попытках научного объяснения и оправдания целенаправленно проводимой валютно-финансовой политики. Автор полностью разделяет приведенную выше оценку В. Евстигнеева.

“Голод” на деньги для оборота породил сначала массовые взаимные задолженности предприятий и долги перед бюджетами всех уровней, а затем – широкомасштабный бартерный обмен и неденежные формы расчетов (НР). Этот факт зафиксирован многими исследователями. Так, А. Яковлев пишет: “Бартер...был реакцией предприятий на неадекватную экономическую политику правительства и позволял предприятиям обеспечить выживание в условиях стремительного вымывания финансовых ресурсов из реального сектора экономики” [302, с. 134]. Практически тот же вывод делает А. Ляско: “Бартер превратился в способ создания товаропроводящей среды в условиях жесткой монетарной политики и неплатежеспособности предприятий” [135, с. 80]. На ту же причину, породившую бартерный обмен, указывают Л. И. Абалкин [1, с. 16], В. Макаров и Г. Клейнер [138, с. 79] и другие авторы.

Однако недоступность ликвидных финансовых ресурсов явилась лишь своеобразным “спусковым механизмом” распространения бартера и денежных суррогатов в пореформенной России. Существовали и более глубинные основания данного явления. Как справедливо отмечают В. Макаров и Г. Клейнер, “исторический взгляд на развитие отечественного бартера помогает понять многие “генетические” корни этого феномена. Производственный сектор при прежней системе никогда не был денежным... Восприятие экономическими субъектами произведенных и потребляемых благ в подавляющем большинстве случаев имел натуральный характер... Их “натуральное” восприятие можно считать глубоко укорененным в экономическом сознании россиян” [138, с. 82].

О том, что бартер не является новым явлением для российской экономики, и был распространен еще в советской экономике, особенно во времена перестройки, пишет и А. Яковлев [303, с. 102].

⁸⁷ Речь о формуле $MV = YP$ (где M – объем денежной массы, V – скорость обращения денег, Y – общественный продукт, P – средневзвешенный уровень цен), которую Ирвинг Фишер опубликовал еще в 1896 г. [308] для описания совершенно других экономических условий – статического равновесного состояния рыночной экономики.

⁸⁸ См., например, [107, с. 41].

В. Полтерович [185] называет эффект широкого распространения бартера при попытках создать рыночную среду в России “институциональной ловушкой”. Об этом моменте как о принципиальном говорит и С. В. Попов: “Институциональные формы (нормы и правила поведения людей, формы организации) таковы, что проводимые трансформации экономики (либерализация цен, приватизация и проч.) приводят к тому, что людям становится выгодным то, на что мы ругаемся – коррупция, неуплата налогов, работа через неплатежи и бартер. Обусловлено это тем, что реформа проходит поверх существующих норм, и люди приспособляются совершенно не так, как предполагалось в теории... Возникают своеобразные институциональные ловушки (как называет это явление Полтерович)” [195, с. 21].

А. Варшавский тоже фиксирует институциональную природу данного явления: “В российской экономике сложился второй, достаточно автономный контур финансового обращения, обслуживаемый бартером и денежными суррогатами. Он не мог бы долго существовать, если бы предприятиям это не было выгодно (так же, как и государству)” [58, с. 97].

Возникнув первоначально как компенсационный механизм нехватки оборотных средств предприятий, бартер вскоре стал широко использоваться и для решения многих других проблем выживания разрушаемой хозяйственной системы. Очень быстро выяснилось, что он позволяет:

- снижать налоговое бремя предприятий [206, с. 34; 302, с. 135];
- увеличивать налоговый потенциал регионов [206, с. 21 и 36];
- компенсировать падение ВВП [58, с. 97];
- работать в условиях некредитоспособной банковской системы [220, с.65];
- пользоваться скрытыми бюджетными субсидиями [309; 206, с.19; 305, с. 14].

Распространение бартера было не только “вынужденной мерой” [138, с. 91; 135, с. 80] в ответ на неадекватную политику реформ, но и в значительной степени “сознательным рациональным актом” руководителей предприятий [185; 303, с. 109], выбравших, по-видимому, единственно возможный путь осуществления бизнеса в условиях “экономики выживания”.

Как свидетельствуют многие исследования, бартерный обмен и использование денежных суррогатов⁸⁹ за очень короткий период времени (после начала реформ) приобрели колоссальный размах. Доля бартерных обменов в экономике страны возросла с 6% в 1992 г. до 51% в 1998 г. (см. таблицу 3.16).

Таблица 3.16

Доля бартерных обменов в экономике России

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Доля бартера в продажах (%)	6	9	17	22	35	42	51

Источник: Russian Economic Barometer, 1999, vol. 8, №2, p. 76; [135, с. 87].

⁸⁹ Сюда входят векселя, взаимозачеты, налоговые освобождения, транспортные тарифы, различные местные “квазиденьги”, выпускаемые в разные периоды некоторыми регионами [206, с.16; 115, с. 52].

Разные авторы оценивают масштабы данного явления несколько по-разному, но во всех без исключения случаях они огромны. Так, В. Макаров и Г. Клейнер пишут: “В зависимости от методологии исследования и состава выборки цифры (характеризующие бартер – Ю. Б.) разнятся в несколько раз. “Оптимисты” называют 20–30%, “пессимисты” – 80–90% общего объема промышленной продукции” [138, с. 81]. В другой работе они же оценивают долю бартера в общем обороте промышленных ресурсов от 34 до 80% [137, с. 18].

Аналогичные оценки встречаются у Л. И. Абалкина [1, с. 16], А. Илларионова [107, с. 43] и экспертов Всемирного банка [206, с. 34].

Динамика изменения данных показателей раскладывается на два разнокачественных периода: до 1998 г. и после него. На первом этапе объемы применения неденежных расчетов постоянно нарастали и к моменту объявления дефолта достигли максимальных размеров: на долю бартера приходилось 52–54% объема продаж [302, с. 135]. По другим оценкам, этот показатель был даже выше: от 70% [192, с. 130] до 75% [232, с. 119].

После 1998 г. динамика этих показателей изменилась: оплата “живыми” деньгами расширилась, а доля неденежных расчетов существенно снизилась. В первой половине 1999 г. доля денежных средств в расчетах промышленных предприятий уже составляла 45–48%, а во второй половине года перевалила за 50% [220, с. 64]. К 2000 г. доля бартерных обменов сократилась еще больше. По данным Е. Ясина, в июне 2000 г. крупнейшими налогоплательщиками и организациями-монополистами было оплачено “живыми” деньгами 67,7% против 47,1% в декабре 1999 г. Только за июль – октябрь 2000 г. доля бартера снизилась с 34% до 21% [305, с. 14].

Такое сокращение⁹⁰ применения бартера в обменных операциях между предприятиями можно объяснить тремя факторами, каждый из которых способствовал значительному увеличению денежной массы в экономике России после 1998 г.

Во-первых, четырехкратная девальвация рубля, потребовала серьезно расширить денежное предложение со стороны ЦБ РФ. Рост денежной массы только за несколько месяцев второй половины 1998 г. был больше, чем за весь 1997 г. [220, с. 64]. Во-вторых, был ликвидирован финансовый рынок ГКО – ОФЗ, оттягивавший на себя львиную долю денежного капитала. Соответственно ликвидные денежные ресурсы как предприятий, так и уцелевших после кризиса банков стали значительно более доступными. Наконец, в-третьих, в 1999 – 2000 гг. вследствие чрезвычайно благоприятной конъюнктуры цен на мировых нефтяных рынках резко возрос приток нефтедолларов в страну. Благодаря это-

⁹⁰ “Удивительно не то, что с началом экономического подъема “нестандартные” формы адаптации стали использоваться менее активно, а то, какими масштабами, несмотря ни на что, остается их применение. Не вызывает сомнений что любой серьезный негативный шок сразу бы развернул российскую экономику в обратном направлении. Сам по себе экономический рост не может изменить институциональной природы переходного периода” – на наш взгляд, очень точно пишет Р. Капелюшников [112, с. 154]

му ЦБ РФ увеличил свои золотовалютные запасы с 14 до почти 30 млрд. долл., увеличив тем самым на тот же объем рублевую эмиссию⁹¹ [312, с. 11].

Однако, несмотря на то, что “бартеризация” экономики России в последние годы уменьшилась, ее масштабы все еще огромны: практически пятая часть объема производства страны все еще реализуется по бартеру или с использованием неденежных расчетов. Причем, чем более ликвидный⁹² товар предлагается к реализации, тем чаще он обменивается по бартеру [135, с. 81]. В целом к бартеру прибегали в разные годы от 60 до 93% предприятий [206, с. 34–38].

Но проблема даже не столько в количественных показателях доли бартерных обменов, характерных для современной российской экономики. Уже к 1994 г. бартер стал саморазвивающимся явлением и превратился в систему [303, с. 106].

А ко второй половине 1990-х годов бартер из явления превратился в устойчивый общественный институт. Как справедливо отмечают В. Макаров и Г. Клейнер, “дебартеризация” экономики перешла из числа функциональных в разряд институциональных проблем [138, с. 90]. К подобным выводам пришли и другие исследователи (см. [206, с. 34; 135, с. 80; 192, с. 123]).

С нашей точки зрения, правы те исследователи, которые считают феномен бартера – “ключевым для понимания происходящего в экономике России” [303, с. 102], и что он “резко выделяет Россию из числа стран с переходной экономикой” [138, с. 79].

Основная проблема, которая была порождена распространением бартера в качестве основной формы осуществления трансакций в промышленности, состоит, по нашему мнению, в том, что тем самым была существенно деформирована финансовая организация экономики страны. Появились тенденции к становлению таких способов финансовой организации, которые не вписываются ни в одну из известных экономических и финансовых теорий.

Так, А. Нестеренко отмечает, что реформа 1992 г. имела “гораздо более глубокое содержание, чем просто либерализация цен. Эти реформы стали первым шагом к разделению государства и экономики” [161, с. 4]. Но этим процессом дело не ограничилось. Размежевание и расчленение единого народнохозяйственного комплекса, существовавшего при социализме, оказалось многоплановым.

Во-первых, на территории одной страны возникла ситуация “двух экономик”: социально-производственной, доставшейся от директивной системы, и “почти рыночной”; причем – обе оказались в угнетенном состоянии [192, с. 80].

Во-вторых, экономика страны драматически поляризовалась. “На одном полюсе – стагнирующий нефинансовый сектор (в буквальном смысле, экономика без финансов)... На другом полюсе – финансовый сектор, не менее большой” [232, с. 123].

О том, что реальный сектор экономики оказался фактически автономным от финансового, пишет и А. Ивантер [104, с. 11].

⁹¹ Денежная эмиссия ЦБ РФ жестко привязана к объемам золотовалютных запасов (см. [79, с. 28; 96, с. 6; 122, с. 54; 191, с. 9; 192, с. 190; 217; 312, с. 11]).

⁹² Имеющий относительно большой спрос.

В-третьих, исследования позволяют утверждать, что на территории страны существует еще два сектора – бартерной экономики и экономики “черного нала”⁹³. Причем они – “вполне сопоставимы по своему масштабу”, – констатирует А. Яковлев [302, с. 136].

Еще одной плоскостью разделения экономики страны является режим налогообложения.⁹⁴ Развитие бартерного обмена и неденежных расчетов привело к тому, что в стране сложились два сектора с разными режимами налогообложения, причем – тоже сопоставимых по масштабам. Один включает в себя оптовую и розничную торговлю, строительство, легкую и пищевую промышленность, автомобильные перевозки, а также – финансово-банковскую сферу. Вторым включает ТЭК, химию и нефтехимию, машиностроение и железнодорожный транспорт. Различие между ними в том, что для второго сектора уход от налогов связан с существенными рисками, что практически отсутствует у предприятий первого сектора [303, с. 104].

О проявлении еще одного организационного эффекта в российской экономике пишет Р. Капелюшников: “Российскую экономику правильнее определить не как двухсекторную, а как двухслойную: в ней практически невозможно провести ясную разграничительную линию между бизнесом легальным (живущим “по правилам”) и внезаконным... Даже крупнейшие российские компании стоят одной ногой в официальной экономике, а другой – в неофициальной” [112, с. 148].

Помимо разноплановой дифференциации экономики страны в целом появилось много признаков формирования различных локальных финансово-экономических организованностей, нехарактерных ни для социалистического хозяйства, ни для рыночной экономики.

Так, К. Гадди и Б. Икес рассматривают бартер как средство организации транзакций в российской экономике, в результате чего значительная часть последней превратилась в “виртуальную экономику”, которая представляет собой “хорошо организованную систему, а ее участники – не только предприятия, но и работники, и правительство – в основном добровольные игроки” [309; 138, с. 83; 192, с. 119]. Суть того явления, которое именуется американскими профессорами “виртуальной экономикой”, состоит в том, что вследствие специфических эффектов ценообразования, возникающих в бартерном обмене, многие предприятия активно функционируют, не создавая добавленной стоимости (производят отрицательную добавленную стоимость). Однако внешне все выглядит так, как будто стоимость создается и ВВП прирастает. В результате

⁹³ По официальным данным, в стране 40% денег вращается в наличных. “Они нигде не показываются, с них налоги не платятся”, – пишет С. В. Попов [197, с. 16]. О тех же размерах обращения наличных денег в общем объеме денежной массы (40%) говорит и А. Яковлев. Это в 4–5 раз выше, чем в европейских странах [302, с. 138].

⁹⁴ Разновидностью территориальных образований с особым режимом налогообложения стали так называемые “закрытые административно-территориальные образования” (ЗАТО) – небольшие города, в которых располагались предприятия оборонной промышленности. В связи с тяжелой социальной обстановкой, сложившейся в большинстве ЗАТО в начале 1990-х годов, им были предоставлены крупные льготы по уплате федеральных налогов. В свою очередь, ЗАТО стали предоставлять их предприятиям, зарегистрированным на их территории, что привело к возникновению своеобразных внутренних оффшорных зон и серьезных диспропорций в налоговой системе [302, с. 147].

фиктивная (“виртуальная”) составляющая ВВП постоянно накапливается, перетекая в качестве безнадежных долгов в государственные естественные монополии и бюджеты всех уровней. Тем самым отечественная промышленность вместо наращивания общественного богатства фактически “проедает бюджет” [84, с. 13].

Другой аспект локальной финансовой организации в российской экономике отмечается экспертами Всемирного банка. Их анализ показывает, что побочным эффектом неденежных расчетов стало распространение вертикально интегрированных конгломератов [206, с. 41].

Следствием возникновения данной формы организации явилось исчезновение (разрушение) рынков свободной конкуренции. Так, К. И. Таксир и В. И. Самаруха пишут: “Экономика переходного периода лишилась активного государственного регулирования, а рыночные регуляторы практически еще не действовали. В результате сформировались “псевдорыночные” структуры. Субъекты рыночных отношений реагировали на реформаторские меры не “по рыночному” [203, с. 138].

Поскольку для данного явления нет точных понятий и научных терминов, разные исследователи вынуждены описывать его с помощью сравнений и метафор: “свойский капитализм” [206, с. 41], “экономика физических лиц” [138, с. 94; 161, с.5], “облако оффшоров, владеющих пакетами производящих компаний”, “бизнес-структуры, действующие...как семейные, или дружеские фирмы” [112, с. 147].

У любого такого конгломерата всегда есть, с одной стороны, “невидимая точка кристаллизации” – неформальная команда, которую сплачивают устойчивые личные связи между ее участниками [112, с. 147], с другой – множество (непрерывно меняющееся) подставных фирм-однодневок [302, с. 139], так называемых “свечек”, через которые прогоняются деньги [197, с. 33].

Этот феномен отмечают В. Макаров и Г. Клейнер: “В последнее время каждое сколько-нибудь крупное предприятие создало вокруг себя некоторую “интеграционную оболочку”, т. е. совокупность малых фирм, функционирующих вокруг материнского предприятия в режиме симбиоза, тесного жизнеобеспечивающего взаимодействия. Подобные фирмы переключают на себя основную часть финансовых потоков, причем не только поступающих извне, но и направляемых вовне” [138, с. 89–90].

Эти посреднические фирмы, как правило, аффилированы с высшими менеджерами или крупнейшими акционерами базовых предприятий [303, с. 108]. Такие посреднические фирмы работают в основном (на 70–80%) [192, с. 122] наличными деньгами и технологию своей работы нигде не фиксируют.

О том, что в рамках такой формы организации “финансовая деятельность – ненаблюдаема”, отмечают многие авторы: [84, с. 14; 305, с. 14; 206, с. 33; 112, с. 147]. Более того, в сложившихся бизнес-структурах отмечается целый ряд организационных особенностей, которые позволяют утверждать, что “Россия уже живет сама по себе, вне правительства, потому что оно не успевает реагировать. К сожалению, это преодолеть очень тяжело” [197, с. 38].

К таким особенностям можно отнести следующее:

- неподчинение субъектов рынка не только стандартным экономическим, но и юридическим законам [161, с. 4];
- “внеконтрактное” поведение как норма деловых отношений⁹⁵ [112, с. 147];
- отсутствие желания у многих экономических агентов получать платежи в денежной форме, а также платить деньгами за поставленную продукцию (даже при скидках в цене до 30%) [206, с. 30 и 33];
- перемещение уплаты налогов (по приоритетности платежей) на последнее место [303, с. 108];
- рентоориентированное (непроизводительное) поведение экономических субъектов [179, с. 40; 138, с. 95];
- несимметричная реакция рынков (ошибки в экономической политике приводят к негативным последствиям, правильные же шаги правительства не вызывают отклика) [122, с. 49].

Каким же образом можно объяснить, что, при внешне наблюдаемом экономическом и финансовом хаосе существующая российская экономика “представляет собой хорошо организованную систему”? [138, с. 83]

Как представляется, есть серьезные основания полагать, что в настоящее время в России происходит широкомасштабное становление принципиально нового типа организации экономики и финансов, которую можно назвать “схемной организацией”. На этот счет уже существует огромное количество свидетельств в литературе, как явных, так и неявных.

Так, В. К. Сенчагов отмечает, что “в переходный период структура и механизм платежно-расчетной системы заметно усложнились” [229, с. 63].

Эксперты Всемирного банка выделяют в качестве свойства рассматриваемого типа промышленной организации – ее стойкость к изменениям. “Цепочки НР зависят от целостности всех звеньев. Попытки вырваться из цепочки рассматриваются в буквальном смысле как преступление” [206, с. 41].

А. Яковлев пишет, что “стремление к упрощению бартерных обменов сначала приводило к появлению цепочек взаимозачетов (как правило, вокруг ТЭК и МПС), а затем – к внедрению различных вексельных схем” [303, с. 107].

Использование вексельных схем часто является для предприятий “единственно приемлемым способом расчетов”, поскольку они не проходят через банковскую систему⁹⁶ [220, с. 65].

⁹⁵ “На протяжении всего переходного периода российская экономика демонстрировала поразительно низкую степень...контрактнопопослушности. Расчеты за поставленную продукцию проводились не в срок (или не производились вовсе). Зарплата задерживалась, дивиденды не выплачивались, кредитные соглашения не выполнялись. Но при этом в подавляющем большинстве случаев поставщики не прерывали контрактов с неплательщиками, работники не увольнялись и не устраивали забастовок, акционеры не протестовали, кредиторы не требовали ареста имущества должников” [112, с. 147].

⁹⁶ “Банковская система, которой не доверяют и которая работает неэффективно, должна интуитивно отталкивать предприятия... и побуждать их прибегать к НР” [206, с. 36]. О крайней неразвитости и слабости российской банковской системы пишут многие авторы, в частности Е. Ясин отмечает, что “совокупный капитал банковской системы на 1 июля 2000 г. составил 206,6 млрд. руб., или 7,4 млрд. долларов... В мире каждый из первой сотни банков имеет капитал большего размера” [305, с. 16]. К тому же территориальное распределение этого капитала предельно деформировано: “70– 80% денег сосредоточено в московских банках” [197, с. 16]. Все это весьма способствует распространению внебанковских механизмов расчетов.

О некоторых принципах построения сложных бартерных схем с большим количеством участников пишет А. Ляско [135, с. 84]. А. В. Макаров и Г. Клейнер отмечают, что “при заключении сделки обсуждается от 10 до 18 вариантов платежных эквивалентов, среди которых популярны сейчас киловатт-часы электроэнергии, кубометры газа и автомобили “Жигули” [138, с. 95].

Появление новых схем часто является реакцией на действия властей. “В России “вживление” новых формальных регуляторов приводило к совершенно иному, неожиданному результату – к еще большей активизации “нестандартных” поведенческих моделей и непрерывному расширению их ассортимента. Внедрение новых “правил игры” прекрасно уживалось с эскалацией неплатежей, безденежных обменов, задержек зарплаты и т. п., которые, казалось бы, по мере продвижения к новой, рыночной системе должны были сходиться на нет – а ведь все это только верхушка айсберга, состоящего из гигантского массива имплицитных контрактов и разнообразных “серых” схем” [112, с. 145].

Наконец, С. В. Попов тоже в целом ряде своих работ (см., например [189; 191; 192; 193; 195]) говорит о становлении схемной организации бизнеса и финансов, “которая начинает все сметать и организовывать совершенно по-другому” [195, с. 15]. “На самом деле, – пишет данный автор, – переход осуществляется очень резкий, и мы (как всегда) оказываемся, в значительной степени, впереди, поскольку у нас, например, почти весь бизнес построен уже на схемах. Сразу. И поэтому у нас экономического⁹⁷ общества: а) не возникает; б) не возникнет никакими усилиями, а будет совершенно другой тип хозяйства... Если вы возьмете любого предпринимателя, то выясните, что у него много юридических лиц, он строит поверх них схемы, и иначе просто не существует. Даже наши крупные заводы есть элементы сложных схем. Поэтому они “убыточные”, торгуют бартером и прочее. Просто народ сразу воспринял главное достижение... цивилизации и действует в этом направлении” [там же] (см. действующие на практике финансовые схемы в разделе 4.3).

Об использовании разнообразных схем как способа организации современной экономической и финансовой жизни России упоминается в большинстве исследований, посвященных анализу пореформенных процессов (см., например, кроме отмеченных выше, [1, с. 16; 10, с. 136; 79, с. 25; 83, с. 11; 115, с. 53; 122, с. 55; 141, с. 49; 161, с. 13; 206, с. 23, 29 и 41; 232, с. 123; 240, с. 128; 241, с. 9 и 16; 305, с. 14]). Однако, на наш взгляд, должное значение данному явлению придается не всегда. Это приводит лишь к затягиванию и усложнению процессов становления новых, современных форм экономической и финансовой организации. При их недооценке обществом и государством финансовая схема неизбежно превращается в сильнейшее оружие в далеко не всегда чистоплотных руках (в силу их практически полной “неуловимости для юриспруденции и налоговиков” [195, с. 15]).

Чтобы четче оттенить роль организационных финансовых схем в сложившейся ситуации проведения российских реформ, можно, как нам представ-

⁹⁷ В смысле – рыночного – Ю. Б.

ляется, провести следующее сопоставление форм организации российской и западной экономик, используя обобщенные модельные конструкции.

В самом общем виде структуру современной рыночной экономики можно представить так (см. рис. 3.2.1).

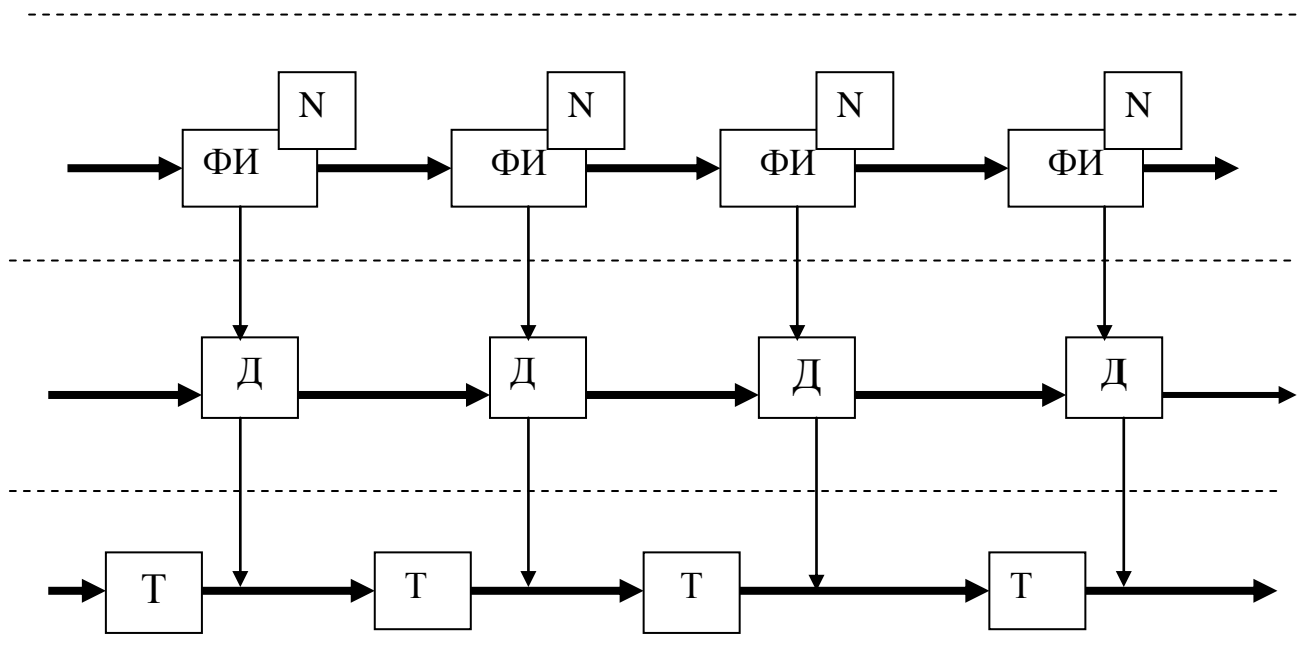


Рис. 3.2.1. Принципиальная структура финансовой организации рыночной экономики

На рис. 3.2.1 показано, что стационарную рыночную экономику можно обсуждать как организованную в виде трехслойной конструкции. В нижнем слое движутся товары (Т), обменивающиеся друг на друга (символ \rightarrow). Поверх товаров движутся деньги (Д), измеряющие и опосредующие товарообмен (символ \downarrow).

А поверх денег движутся финансовые инструменты (ФИ) – акции, облигации, чеки, векселя, сертификаты, фьючерсы, опционы, варранты и др. Их назначение – замещать деньги в ситуациях, когда последние не могут выполнять какие-то функции в современных финансово-экономических отношениях общества. При этом в каждый финансовый инструмент фактически “впечатана” законодательно оформленная норма (N) употребления конкретного финансового инструмента, ограничивающая его функции, ареал действия, возможности обращения в деньги и обратно.

Если теперь попытаться выделить аналогичные структурные характеристики российской экономики (учитывая все те аспекты, которые обсуждались выше), то картина окажется существенно иной (см. рис. 3.2.2).

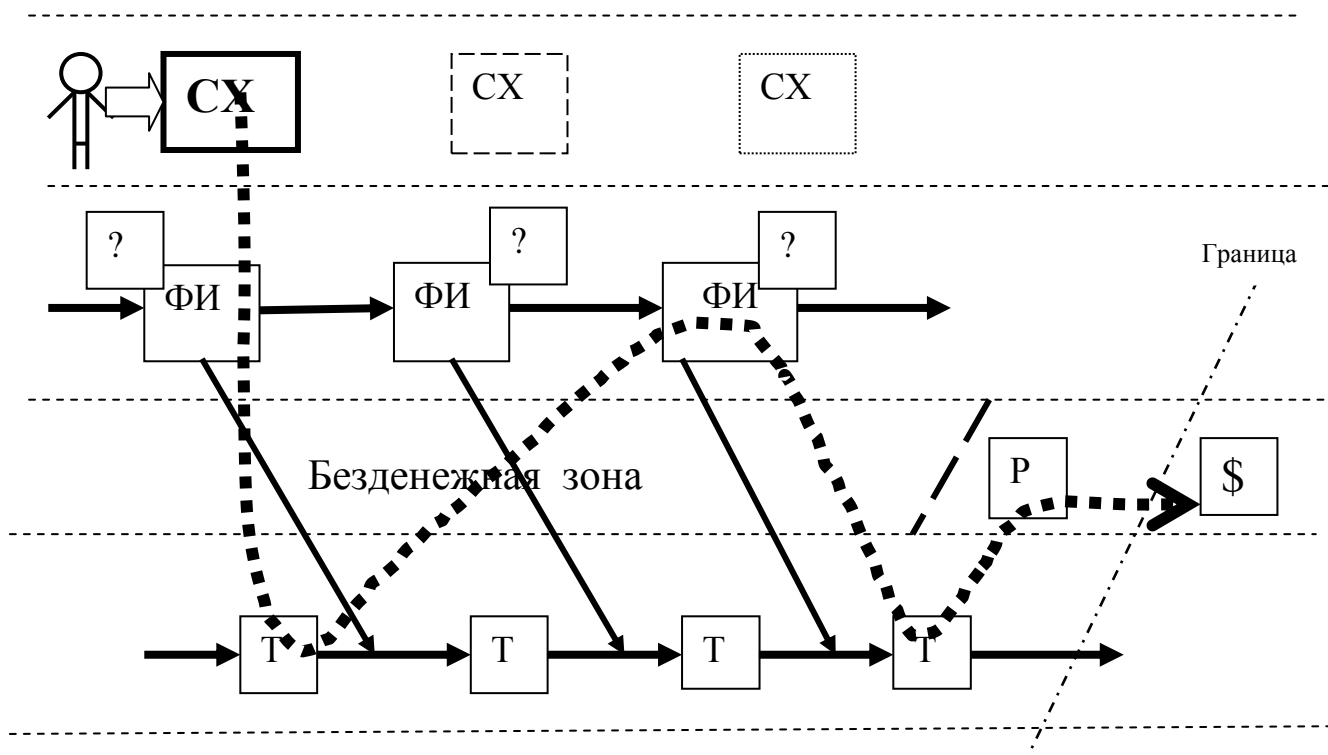


Рис. 3.2.2 Принципиальная структура финансовой организации
российской экономики

На рис. 3.2.2 показано, что в нижнем слое тоже движутся товары (Т). Но уже второй слой, где в предыдущей модели двигались деньги, в российском варианте устроен не так. Подавляющая часть товарных сделок совсем не опосредована деньгами (“безденежная зона”). И лишь в очень узком секторе (до 1999 г. – 10–15% суммы сделок)⁹⁸ присутствует денежный оборот (Р – “живые” рубли). Зато финансовые инструменты (ФИ) третьего слоя – векселя, взаимозачеты, налоговые освобождения, транспортные тарифы, коммерческие договоры и т.п. – выполняют те функции, которые в нормальной рыночной экономике осуществляются с помощью денег.

Именно по этой причине российские финансовые инструменты обладают крайне слабой законодательной нормированностью (на рис. 3.2.2 символ “?”).

Поскольку “живых” рублей у хозяйствующих субъектов нет в необходимом количестве, а финансовые инструменты выполняют функции денежных суррогатов, поверх слоя российских финансовых инструментов активными субъектами (stick figure) вынужденно придумываются специальные организационные финансовые механизмы – схемы (СХ). Это – своеобразная компенсация отсут-

⁹⁸ В 1999–2000 гг. пространство данного сектора расширилось в связи с расширением денежной базы. Однако безденежная зона все равно остается весьма значительной, о чем свидетельствуют масштабы неденежных расчетов в экономике страны.

ствия нормальных (традиционных) форм организации денежного обращения в стране.⁹⁹

Данные финансовые схемы обладают целым рядом особенностей. Назначение схемы – “завязать” в одном локально реализуемом процессе (на рис. 3.2.2 – пунктирная стрелка) движение конкретных товаров, определенных финансовых инструментов, рублей и долларов между конкретными людьми (предприятиями). Причем часто – с одной целью: получить в итоге доллары (как “подлинные” деньги) и вывести их из общего оборота (на рис. 3.2.2 – за “границу”, как в прямом, так и переносном смысле).

Массовое изготовление и реализация подобных организационно-финансовых схем – реальный факт нынешней российской финансово-экономической практики (см. раздел 4.3). По нашему мнению, все громкие “обвалы” и “кризисы” последних лет (в т.ч. “черный вторник” 11 октября 1994 года и не менее “черный” понедельник 17 августа 1998 года), а также тихое сколачивание гигантских состояний конкретных российских граждан – не что иное, как “прокручивание” тех или иных финансовых схем.

Подобные схемы могут быть только “одноразовыми” и непохожими друг на друга: если схема один раз сработала в какой-то ситуации, второй раз на нее уже надеяться нельзя. Это связано с тем, что в общественном сознании подобные схемы выглядят как “финансовые махинации” (или того хуже – как “организованная преступность”), хотя этим теперь в большей или меньшей мере занимаются практически все, кто имеет дело с нынешней экономикой и финансами, включая правительство.¹⁰⁰ Поэтому разрабатываются и реализуются финансовые схемы, как правило, скрытно. При этом запретить их тоже принципиально невозможно, поскольку они – лишь вынужденный способ финансовой организации в сложившейся проблемной ситуации проведения реформ. Без разработки и осуществления таких схем финансовая и экономическая жизнь в России давно бы совсем остановилась. Ввести же “настоящие” российские деньги и финансы (по юридическому закону) – тоже нельзя: их становление как общественных институтов – сложный и длительный процесс. Яркие тому примеры – создание в конце XIX в. доллара США (см. [192, с. 175; 91, с. 38]) или евро в современной объединенной Европе (см. [18; 156]).

Таким образом, возникает замкнутый проблемный круг. Пока он не разорван, саморазвивающаяся схемная организация экономики и финансов действует как “страшная сила, которая просто–напросто ломает все экономические и формы организации” [195, с. 15]. Разрушаются, прежде всего, традиционные экономические и финансовые институты, порождая неуправляемость ситуации и неэффективность каких бы то ни было теорий.

⁹⁹Это является следствием, с одной стороны, укорененности в общественном сознании социалистического типа денег с иной природой и функциями, с другой – монетаристской политики реформаторов и ЦБ РФ.

¹⁰⁰Пример – схема финансовой “пирамиды” ГКО – ОФЗ, раскручиваемая правительством в течение пяти лет (см. рис. 4.3.46). Другой пример – схемы реструктуризации разных видов задолженностей.

3.3. Проблемы классической организации финансов меняющегося общества

В главе 2 было показано, что в стабильном обществе с необходимостью существует связка: теоретическое оформление финансов дополняется их институциональной практической организацией. И одно без другого существовать не может.

С нашей точки зрения, можно сформулировать жесткий тезис: закономерные¹⁰¹ финансы возможны только в организованном обществе.

Если нарушаются (своевременно не формируются) институциональные формы организации финансов, то:

- во-первых, в обществе спонтанно начинаются неконтролируемые изменения финансовых отношений;
- во-вторых, возникают проблемы теоретического описания складывающихся финансов.

В данном разделе будет показано, что в ходе проведения реформ страна оказалась именно в такой проблемной ситуации. Прежние финансовые институты частично разрушены, частично сохранились, но при этом не могут эффективно функционировать; перенос и “приживление” западных (рыночных) форм организации осуществляется с большими трудностями или вовсе блокируется; в свою очередь, интенсивно институционализируется неформальная финансовая организация, которая противостоит как первым, так и вторым. При этом происходящие процессы не укладываются ни в одну из известных финансовых теорий.

Представители западной научной школы институционалистов придают чрезвычайно большое значение институтам в общественном развитии. С их точки зрения, и процессы общественных изменений (переходные процессы, общественные трансформации, реформы и т.п.) должны оцениваться именно по состоянию, полноте и сбалансированности формирующейся “институциональной матрицы” конкретного общества. Так, Дж. Стиглиц пишет: “Проблемы экономического развития переходных процессов в большой мере относятся к сфере институциональной трансформации, чем повседневного экономического управления” [241, с. 29].

С позиции другого видного представителя современного институционализма Д. Норта, “переходные общества – это общества, находящиеся в состоянии институционального неравновесия” (цит. по [112, с. 144]).

Однако в России проблемам институтов (в т.ч. финансовых) длительное время не придавалось сколько-нибудь серьезного значения. “Спор о роли институционального базиса не случайно возник именно в конце 90-х годов, когда стало ясно, что она была недооценена” [83, с. 11] при разработке идеологии и

¹⁰¹ “Закономерные” в двух смыслах – как в научном, так и в юридическом.

практическом осуществлении рыночных реформ в стране¹⁰². Как уже отмечалось выше, реформаторы считали более значимым быстро использовать “окно политических возможностей” (которое, по их мнению, открылось на очень короткий период), чем долго и последовательно выстраивать необходимые для этого рыночные институты. Они полагали, что “институциональный базис¹⁰³ может достраиваться потом” [там же, с. 10]. В соответствии с такой установкой и была выбрана для проведения реформ классическая концепция либерализма, ориентированная, как справедливо констатирует Л. И. Абалкин, на “вытеснение государства из сферы регулирования экономических процессов” [1, с. 6]. Следствием такой позиции явилось и вытеснение (разрушение) прежних государственных финансовых институтов без должного внимания к выстраиванию новых [241, с. 141].

Теперь, по прошествии 10 с лишним лет, сторонники рыночных реформ стали несколько иначе смотреть на институты и их роль в экономической и финансовой жизни общества. Так, А. Нестеренко полагает, что “любой разрыв в институциональном пространстве... порождает насильственные действия” [161, с. 11], а “пустоты” в рыночном институциональном пространстве “чреваты распространением... модели поведения, идущей вразрез с принципами функционирования рыночной экономики” [там же].

О том, что пренебрежение к институциональной форме организации способствует разрушению общества, и что нельзя считать институты помехой реформам, что для функционирования рынка нужны институциональные рамки, можно прочесть теперь у многих авторов (см., например, [83, с. 10; 138, с. 88; 241, с. 23]).

Вместе с тем А. Нестеренко является одним из немногих, пишущих на данную тему, кто считает, что “при всех пороках существующей социально-экономической системы нельзя упускать из виду, что за десятилетие реформ в России возникли **все** основные рыночные экономические институты... Сейчас невозможно назвать ни одного рыночного института, которого нет в современной России” [там же, с. 5].

Абсолютное большинство специалистов, в т.ч. и автор данного исследования, категорически не согласны со столь оптимистичным выводом.

Так, Р. Капелюшников, на наш взгляд, очень точно указывает, что “этот обязывающий вывод формируется безотносительно к реальному функционированию вновь введенных политических, экономических и правовых институтов. Уязвимость позиции Нестеренко – в чрезмерном “юридизме”: неявно она предполагает, что всякий институт превращается в действующий тотчас, как только состоялось его формальное учреждение” [112, с. 139].

Как показал анализ, данный недостаток в понимании сути институциональных форм организации общества вообще и экономики в частности до сих

¹⁰² Е. Гайдар уже в 1993 г. писал: “Наиболее серьезной ошибкой, опровергнутой жизнью, было представление о высокой управляемости процесса трансформации социалистической экономики в рыночную” (Вопросы экономики, 1993, № 2, с. 12).

¹⁰³ Понимая под этим термином, по-видимому, лишь набор юридических законов в области экономики и финансов.

пор достаточно широко распространен. О том, что институт – это такая структура, в которой укорененные внутренние нормы поведения человека должны совпадать с внешней (юридической) нормировкой его поведения, часто даже не задумываются. Так, например, Р. И. Евстигнеев полагает, что “решающим условием начала действительно рыночных преобразований в обществе... является только быстрый, хотя, по необходимости, и достаточно болезненный отрыв от пуповины, привязывающей к тоталитарной социалистической экономике” [95, с. 10]. А то, что для десятков (если не сотни) миллионов человек подобный “быстрый отрыв от пуповины” не только нежелателен, но и прямо противоречит их внутренним нормам жизни, сторонники подобной точки зрения, по видимому, не думают (либо считают этот момент неважным).

О порочности “шокового создания институтов” и “институционального блицкрига” в России, разрушившего старые институты и не создавшего новых, пишет Дж. Стиглиц [241, с. 13 и 26]. В России до сих пор делаются попытки “формировать институты как организации” [216, с. 110]. Именно по этой причине подобным образом учрежденные “институты” могут за короткий период поменять¹⁰⁴ свои “ориентации на 180 градусов туда и обратно” [там же, с. 111]. В силу того, что внутренне укорененные нормы поведения человека оказываются не совпадающими с внешней его нормировкой и возникают “институциональные ловушки”, из которых чрезвычайно трудно потом выбраться, – отмечают многие исследователи [112, с. 153; 195, с. 27; 302, с. 152; 185].

Прямым следствием данной ситуации оказывается неработоспособность финансового законодательства, поскольку людям оказывается удобней (выгодней, привычней или, наконец, единственно возможно) действовать вразрез с нормами формального закона. Дж. Стиглиц об этом принципиальном факте не без иронии подмечает: “Один из российских реформаторов недавно в шутку заметил, что в принимаемых ими законах не было ничего плохого, кроме того, что они не исполнялись” [241, с. 7].

О подобных примерах неработоспособности “хороших законов” можно прочесть и у других авторов: “По качеству корпоративного права Россия относится к числу безусловных лидеров среди стран с переходной экономикой. De jure российские акционеры защищены от злоупотреблений менеджмента едва ли не надежнее немецких или французских. Но вот парадокс: замечательные законодательные установления существуют параллельно с предельно низкой защищенностью прав акционеров de facto и открытым применением насилия при разрешении корпоративных конфликтов” [112, с. 149].

Финансовая институциональная матрица в России все еще остается крайне несовершенной по целому спектру параметров.

Первое. До сих пор продолжают действовать (часто в полуразрушенном состоянии) некоторые институциональные нормы из прежней, социалистиче-

¹⁰⁴ Среди современных российских финансовых институтов, пожалуй, самым ярким примером неукорененности и, соответственно, непрерывной изменчивости, является институт налогообложения. Нет ни одного налогового закона в России, который бы не претерпел хотя бы нескольких изменений за десять последних лет (а некоторые – меняются ежегодно, например, подоходный налог с физических лиц). В стабильных, институционально организованных обществах подобное в принципе невозможно.

ской системы финансовых институтов. Так, С. В. Попов пишет: “Институты, которые, собственно, формируют отношения и должны отвечать за экономику, такие, как Центробанк, Минфин и прочие, – остались в том же состоянии, в каком они были до 1985 года. На самом деле, это – институты, которые не изменились практически ни в чем” [там же, с. 5].

На “унаследованную финансовую структуру фирм” указывает Дж. Стиглиц [241, с. 20]. А. Ивантер с коллегами называет “главной причиной кризиса” (имеется в виду 17 августа 1998 г. – Ю. Б.) – “социалистические госфинансы России” [104, с. 7].

Между тем, как справедливо отмечает Е. Ясин, существует “практически полная институциональная несовместимость хозяйственных систем – плановой и рыночной” [305, с. 6].

Второе. Действует эффект “деформализации институционального пространства” [112, с. 143].

Данный эффект имеет два аспекта:

– неписанные правила осуществления коммерческих и финансовых сделок преобладают над формальными (“писаными”) [там же, с. 140]. Примеров тому можно привести много: земля находится в обороте, не всегда легальном [161, с. 5]; за газ и другие ресурсы часто не платят [212, с. 45], но отключить или “ликвидировать” предприятия-должники практически невозможно [192, с. 122; 206, с. 15]; поставщиков топлива вынуждают (факт 1999 г.) поставлять его фактически бесплатно сельхозпредприятиям, создавая возможности для будущих налоговых зачетов, которые формально отменены [206, с. 17]; доля “черных” выплат наемным работникам по заработной плате колеблется от 50 до 95%, у менеджеров – еще выше [302, с. 138]; предприятия продолжают поставки продукции должникам, несмотря на огромные просроченные платежи [105, с. 24]; предприятия продолжают получать скрытые бюджетные субсидии, несмотря на формальную их отмену [206, с. 5]; неплатежи стали удобным механизмом снижения налогов, а торговля бюджетной задолженностью – выгодным бизнесом [206, с. 18];

– формальные (законодательные) правила начинают действовать “не в автоматическом режиме, как подобает ... институтам, а *ad hoc*¹⁰⁵, в зависимости от того, есть ли у заинтересованных сторон достаточно ресурсов, чтобы их запустить в действие или, напротив, заблокировать их применение” [112, с. 143]. В результате возникают такие явления, как “отношенческие сети” “сетевой капитализм”, “локально институционализируемая среда”, организации “кланового типа” [61, с. 13; 112, с. 147].

Третье. Преобладание “деформализованных” норм организации экономической и финансовой активности в России блокирует попытки перенести на российскую почву классические (западные) рыночные институты.

Так, одним из самых принципиальных негативных последствий неформальной институционализации бартерного обмена, неденежных расчетов и финансовых схем состоит в том, что *разрушается институт стоимости* (без че-

¹⁰⁵ *Ad hoc* – (лат.) – для данного случая, по ситуации [118, с. 59].

го рынка по определению быть не может). Свидетельств на этот счет в литературе накопилось уже очень много. Упомянем лишь наиболее показательные.

1. Бартер представляет собой механизм, действие которого основано на *скрытом дисконтировании цены* товара: при общем завышении цен на товары, реализуемые по бартеру (по сравнению с ценами денежной реализации), производится дисконтирование относительных цен, согласно которым устанавливаются количественные пропорции бартерных обменов. Критериями установления коэффициентов дисконтирования являются разные представления участников бартерной цепочки о различиях в ликвидности¹⁰⁶ товаров. Более ликвидный товар поставляется к обмену на менее ликвидный в относительно меньшем количестве (чем в рамках аналогичного денежного контракта). В результате, в бартерных цепочках не только принцип эквивалентного обмена теряет свое определяющее значение, но и понятие дисконтирования стоимости существенно искажается.¹⁰⁷ Скрытый дисконт, образующийся в процессе бартерной торговли, распределяется между участниками обмена. Пропорции этого распределения задаются схемой организации бартерных обменов. А распределение выручки осуществляется не в соответствии с произведенными стоимостями, а асимметрично – в пользу производителей более ликвидных товаров [135, с. 81].

2. При существовании бартерных обменных операций в экономике появляются: а) денежная цена (для продажи за деньги); б) бартерная (учитываемая при обмене на другие товары или услуги); в) “контрактная”, или “откат”, выплачиваемый тому или иному физическому лицу (обычно руководителю предприятия) за сам факт совершения сделки. Три указанных цены – лишь минимальное разнообразие действующих при бартере цен [138, с. 95].

3. Неклассическое “разнообразие цен” в бартерных схемах дополняется “неформальными денежными агрегатами”, которые просто немислимы в нормальной рыночной экономике. При обмене по бартеру оплата идет через вторичные фирмы с уже заранее заложенным с дисконтом, причем все деньги в расчетах распадаются, как минимум, на три вида: $M_{ж}$ – наличные деньги (“живые”, как принято говорить), $M_{в}$ – деньги “взаимозачетные” (от векселей до взаимных долгов и обязательств) и $M_{д}$ – заранее заложенное количество “долговых денег” (которые не имеют материального обеспечения и никогда уплачены не будут) [192, с. 123–124] (см. рис. 3.3.1).

¹⁰⁶ “Ликвидность” товаров (услуг) определяется уровнем затрат, требуемых для превращения товара (услуги) в деньги. Стоимость бартерных трансакций достигает 20–25% стоимости передаваемой продукции [58, с. 91].

¹⁰⁷ В классическом варианте дисконтирование стоимости благ ставится, как известно, в зависимость от временного фактора стоимости денег (по принципу: стоимость денежной единицы сегодня больше стоимости той же единицы завтра [22, с. 11; 147, с. 101; 286, с. 120]). В схемах бартерного обмена величина дисконта оказывается произвольной относительно временного фактора, но зато зависящей от набора обмениваемых товаров и различий в степени их ликвидности: разница в ценах устанавливается пропорционально различиям в ликвидности товаров. Причем последнее определяется индивидуально для каждой пары обмениваемых товаров [135, с. 82]. Поэтому в разных бартерных цепочках устанавливаемые пропорции обмена на одни и те же товары могут быть совершенно разными.

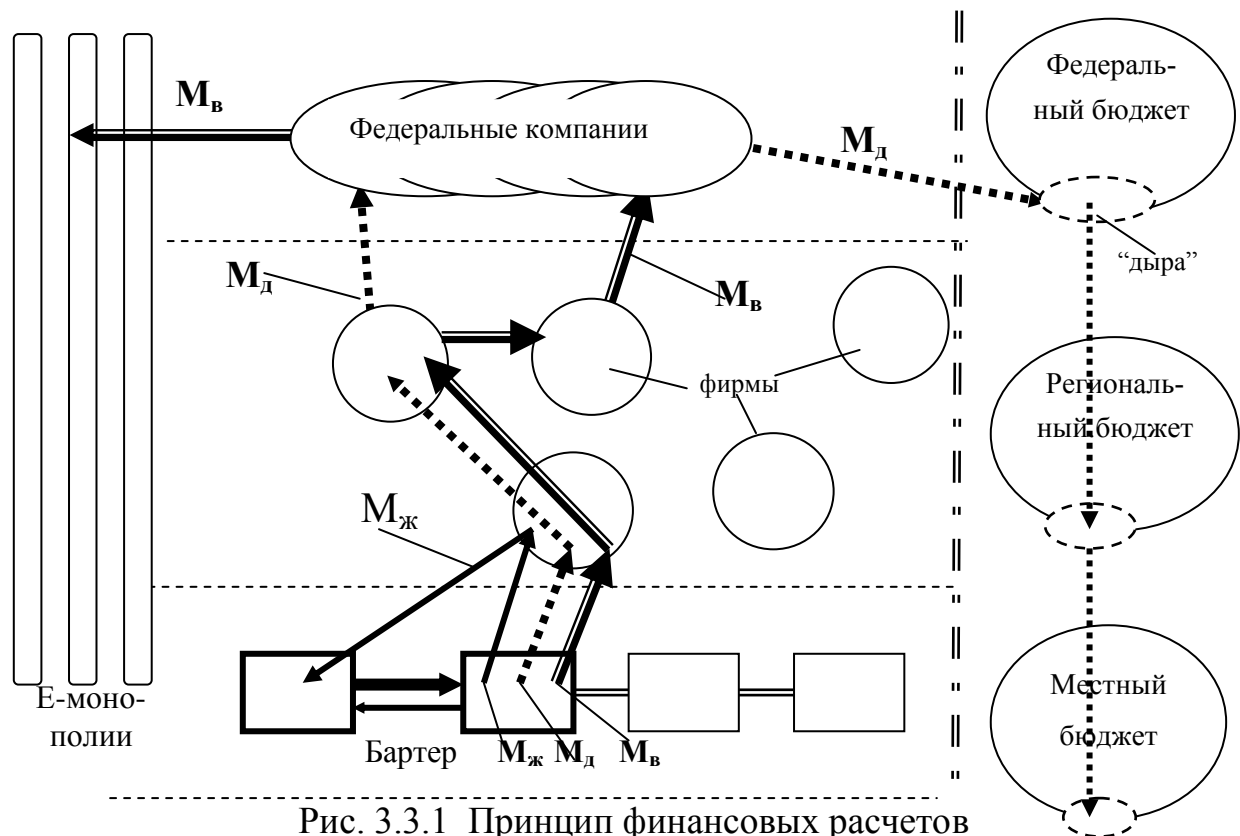


Рис. 3.3.1 Принцип финансовых расчетов в реальном секторе экономики России

На рис. 3.3.1 изображена принципиальная схема таких финансовых расчетов: в нижнем слое базовые предприятия (бывшие “тиганы социалистической индустрии”) обмениваются по бартеру. В среднем слое действуют вторичные фирмы (многие из которых “однодневки”¹⁰⁸). Через них распределяются указанные выше неклассические “денежные агрегаты”: наличные деньги ($M_{ж}$) возвращаются предприятиям в счет поставленной продукции (за вычетом 2–3% комиссионных [302, с. 140]); а $M_{в}$ и $M_{д}$, включенные в цены, проходят по бартерной цепочке от фирмы к фирме, выходят в третий уровень, где работают различные федеральные компании (вексельные центры и др.), занимающиеся организацией сложных цепочек товарных обменов [192, с. 124]. В конце концов, $M_{в}$ и $M_{д}$ доходят, с одной стороны, до естественных монополий (на рис. 3.3.1 – в левой части схемы), с другой – “долговые деньги” накапливаются в бюджетах всех уровней как невыплаченные налоги, в том числе в виде зачетных налоговых освобождений¹⁰⁹ [105, с. 25–29; 220, с. 66; 192, с. 125].

¹⁰⁸ Они называются так потому, что никому не показывают свою отчетность и совсем не платят налоги. Такие фирмы функционируют лишь два или три месяца после учреждения, а затем (перед датой своего первого бухгалтерского баланса в налоговую инспекцию) закрывают счета в банке, освобождают арендованные ими помещения, уничтожают все документы и исчезают, не проходя процедуры официальной ликвидации. По данным государственной налоговой службы на 1 января 1997 г., из 2,8 млн. зарегистрированных организаций–налогоплательщиков около 0,6 млн., или 21,4%, не представили свою отчетность в налоговые органы. Только в Москве на ту же дату из 422 тыс. зарегистрированных организаций–налогоплательщиков отчетность представили 152 тыс., или 36% [302, с. 140]. В последующие годы уровень таких цифр, видимо, не снизился. Так, по данным министра финансов А. Кудрина, в 2000 году из 700 тыс. зарегистрированных в Москве юридических лиц 2/3 не представляли отчетность в налоговые органы [там же].

¹⁰⁹ Формы налоговых освобождений постоянно менялись, поскольку международные финансовые организации (МФО) требовали ликвидации бюджетных зачетов. “Сразу же после ликвидации какой-либо

Таким образом, в результате массового применения данной схемы– принципа (рис. 3.3.1) разнообразные бартерные цепочки складывались в достаточно хорошо отлаженный финансовый механизм. Его работа порождает несколько следствий:

1. *Институт рыночного ценообразования не формируется* (поскольку цена при бартерном обмене теряет свою измерительную функцию, система рыночных сигналов утрачивается, цены перестают отражать какую-либо тенденцию) [138, с. 84; 206, с. 41].

2. *Возникают глубокие ценовые диспропорции* (цены на ряд товаров сопоставимы с ценами мирового рынка, в то время как на другие – в кратное число раз ниже последних) [72, с. 23].

3. *Система действующих цен содержит значительную (измеряемую десятками процентов) фиктивную (“виртуальную”, “долговую”) составляющую*, в результате чего регулярно завышаются показатели производимого в стране ВВП и начисляются фиктивные налоги (долги по которым не могут быть погашены, поскольку на эту сумму материализованной стоимости фактически не существует) [105, №11, с. 23; 138, с. 84; 161, с.5; 195, с. 119; 206, с. 25].

4. В стране *обрачаются реально разные денежные единицы*, хотя все они называются “рубль” (это без учета того, что параллельно обращаются еще и иностранные валюты: доллар, немецкая марка и на Дальнем Востоке – японская иена); стоимость рубля в разных местах оказывается фактически разной, поскольку зависит от того канала, по которому прошел обмен [192, с. 83–84].

Как итог – в российской экономике возник эффект разрушения института стоимости, что фиксируется целым рядом исследователей (К. Гадди и Б. Икес [309]; В. Макаров и Г. Клейнер [138, с. 85]; А. Яковлев [303, с. 107]). В то же время “хорошо структурированная и монополизированная среда” препятствует возникновению “конкуренции ради сохранения плохих предприятий” [206, с. 20], отодвигает “ценовую конкуренцию на второй план” [138, с. 93], “создает помехи рынку” [241, с. 12]. Подлинный вторичный (финансовый – Ю. Б.) рынок в России не только отсутствует, но даже не формируется [241, с. 24].

Всем данным процессам в немалой степени способствует действующее в настоящее время в России финансовое законодательство.

Так, Налоговый кодекс РФ [160] нейтрален с точки зрения учета продаж в денежной и неденежной формах (при расчете налогов он их не различает) [206, с. 35]. Между тем результаты налогообложения одних и тех же коммерческих сделок при разных формах расчетов будут существенно различаться: НДС и другие оборотные налоги при бартере просто “гасятся”, другие налоги тоже с большей или меньшей легкостью (в зависимости от реализуемой схемы, см.

зачетной схемы с целью формального выполнения их (МФО – Ю. Б.) требований изобретался ее новый тип” [206, с. 16]. По данным экспертов Всемирного банка, применялись следующие формы налоговых освобождений: “казначейские налоговые освобождения” (КНО) – действовали в 1994 –1996 гг. для поставщиков товаров бюджетным организациям; “прямые денежные зачеты” (ПДЗ) – действовали в 1996 –1997 гг.; “обратные денежные зачеты” (ОДЗ) – действовали в 1997 – 1998 гг.; “целевое финансирование” (ЦФ) – действовало с 1998 года. Кроме того, применялись зачеты, “не установленной формы” (Н/У). Объемы налоговых освобождений – огромны: всего за 5 указанных лет – 217, 7 млрд. денонмированных рублей, в т. ч. КНО – 61, 7 млрд. руб., ПДЗ – 85, 9 млрд. руб., ОДЗ – 43, 5 млрд. руб., ЦФ – 21, 8 млрд. руб., Н/У – 4, 8 млрд. руб. [там же]

раздел 4.3.2) могут обходиться. По нашим расчетам, результаты налогообложения могут различаться от 20 до 90%.

Неденежные способы расчета (включая бартер) законодательство приравнивает к сделкам купли – продажи. Однако особенности неденежных расчетов таковы, что считать их сделками “купи – продажи” можно, лишь абстрагировавшись от весьма важных особенностей данных расчетов: “купи – продажа” не может быть принудительной, что часто присутствует в бартерном обмене; неэквивалентность обмена и дискриминационный характер бартерных цен тоже резко отличает НР от обычных коммерческих сделок купли – продажи [135, с. 85]. На наш взгляд, абсолютно правы те авторы, которые считают, что законодательно должен быть закреплен “особый механизм продаж”, если используется НР.

В действующем Гражданском кодексе РФ [80] не используется понятие “бартер”. В Указе Президента РФ от 18 августа 1996 года № 1209 “О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок” под бартером понимаются сделки, “предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами. К бартерным не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств”¹¹⁰ [138, 137с. 80].

Фактически это значит, что законодательство допускает построение таких бартерных схем, которые вообще выпадают из поля зрения правового регулирования, а, следовательно, любой произвол здесь не может быть даже квалифицирован как экономическое или финансовое преступление¹¹¹.

Все перечисленные моменты действующего финансового законодательства, а также неучет в законах РФ различий в стоимости рубля (в зависимости от используемых организационно – финансовых схем) и в степени ликвидности товаров при бартерном обмене приводят к тому, что внедряемые формальные (законодательные) финансовые институты оказываются оторванными от реальных экономических и финансовых процессов.

Однако самым, пожалуй, сложным и важным аспектом рассматриваемой проблемы является, если так можно выразиться, полная “законодательная слепота” по отношению к тому, кто (что за экономический субъект) реально является самостоятельной действующей единицей в российской экономике и финансах.

¹¹⁰ В результате опросов Центра экономической конъюнктуры выяснилось, что нужно различать два вида бартера – натуральный обмен товарами и бартер, относящийся к клиринговым схемам (последний составлял в 1997 г. 4/5 бартерных трансакций). Кроме того, по данным РЭБ, существуют бартерные обмены без финансовых расчетов (в 1998 г. – 62% общего объема сделок) и бартер, сопровождаемый финансовыми перечислениями (38% сделок на тот же год) [135, с. 86].

¹¹¹ “Если вы почитаете Гражданский кодекс РФ, налоговые инструкции, то выясните одну удивительную вещь. Когда у нас наступает налоговое преступление? Оно наступает тогда, когда имеется документ от субъекта либо в виде бухгалтерии для юридических лиц, либо в виде декларации или еще каких-то документов для физических лиц. Если этот документ есть, налоговая инспекция проверяет его и выясняет, что он неправильный, тогда возникает состав преступления. Отсюда огромное количество подставных фирм,... отсюда гигантские состояния, которые не облагаются налогом, хотя во всех странах, более или менее работающих с налогами, существуют вполне простые определенные процедуры” [197, с. 33].

ГК РФ [80], НК РФ [160] и другие финансовые законы (см., например [167; 168; 171; 172]), действующие на территории РФ различают только двух субъектов – “юридическое лицо” и “физическое лицо”. Относительно них построены и все законодательные нормы. Между тем в нынешней России ни первый, ни второй вид экономического субъекта очень часто не является самостоятельной единицей финансовых отношений. У нас теперь даже крупные предприятия (юридические лица) оказываются “встроенными” в те или иные финансовые схемы и не могут действовать самостоятельно и ответственно в финансовом плане [195, с. 15].

Об этом эффекте пишут многие. Так, В. Макаров и Г. Клейнер замечают, что “из независимых товаропроизводителей предприятия стали превращаться в услугопроизводителей” [138, с. 92], которые зависят от воли посредника, а точнее – от структуры той схемы, в которую предприятие оказалось втянуто.

Еще более определенно на этот счет говорит С. В. Попов: “Предположим, существует много фирм, которые все законопослушны, устроены по законам бизнеса, у них между собой экономические отношения – все, вроде как, нормально. Но появляется некий субъект, который берет и организует поверх них другую форму организации взаимодействия. Простейший пример – это холдинг. Он их объединяет в холдинг, а дальше начинает делать одну простую вещь: разделяет продуктовые и финансовые потоки. В результате... все убыточные..., а совершенно в другом месте (где-нибудь в оффшоре) концентрируется прибыль. Причем эти фирмы не умирают, потому что к ним, сколько надо, поступает... Налоговые органы смотрят на каждую отдельную фирму (так законодательство устроено): все убыточные – налоги собирать не могут. А в целом – очень прибыльно. Все! Мы вышли за границы существующей структуры. Вот проблема: ни законодательство, ни налоговая инспекция ничего с этим поделаться не могут... Все старые законы... не работают... Причем даже нельзя сказать, что они жулики, потому что они закон не нарушали” [195, с. 15].

Фактически это означает, что в нынешних переходных (меняющихся) условиях, когда формы организации финансовых отношений могут носить только локальный и временный характер, институты “физического лица” и “юридического лица” в значительной мере перестают работать. Как нам представляется, в условиях общественных изменений финансовое законодательство должно тоже строиться нестандартным способом. Оно должно различать, и регулировать временно и локально действующие организационно-финансовые единицы, какими являются “финансовые схемы”. Если подобных, неклассических форм правовой регуляции финансов не предусматривается, то и сам институт финансового права становится малоэффективным. Фактически действующие (но невидимые для Закона) организационно-финансовые единицы превращаются в своеобразные “раковые опухоли” экономики, поскольку, если схема запущена в действие, она не останавливается (не разваливается) даже в случае “выдергивания” из нее отдельных физических и юридических лиц. В то же время, если последние оказываются втянутыми в какую-то форму схемной организации, они уже не могут нести полноценную финансовую ответственность за свои дейст-

вия. И институт права оказывается бессильным, что-либо сделать в подобной ситуации.

Отсюда, в частности, следует, что и налоговое законодательство в переходных условиях должно строиться тоже иначе, чем в стационарных: действующая “финансовая схема” не только должна различаться законом, но и рассматриваться в качестве самостоятельного субъекта налогообложения, а “физическое лицо” и “юридическое лицо” – служить лишь “дополнительными субъектами” (для тех локальных ситуаций, где установлена их самостоятельность).

Поскольку институт налогообложения строился в России в 1990-х годах по образцам, перенесенным из стабильных западных экономик, то данный момент был полностью проигнорирован (либо о нем просто не подозревали и не знали). На наш взгляд, только этим обстоятельством можно объяснить существование многих неразрешимых пока проблем налогообложения (и собираемости налогов) в современной России, отмечаемых в литературе:

1. Поскольку налоговая система РФ построена в расчете *только* на легальных налогоплательщиков, самостоятельно заявивших о себе, с нелегального долларового, а также наличного рублевого оборотов налоги не взимаются совсем [192, с. 137; 197, с. 16; 302, с. 138]. Оборот налогов составляет 10–15% от общего денежного и товарного оборота, все остальное идет вне налоговой сферы [192, с. 182].

2. Размеры легально производимого в России ВВП и реально облагаемого налогами ВВП не совпадают “на треть и более” [105, № 11, с. 25].

3. Реальное налогообложение (прежде всего в отраслях, производящих относительно мало ликвидную продукцию) зависит не только от законодательно установленных ставок налогов, но и от форм используемых неденежных расчетов и величины надбавки к цене за неликвидную продукцию. Так, эксперты Всемирного банка отмечают: “Когда “Газпром” соглашается на расчеты в неденежной форме, ... фактическая ставка (совокупного – Ю. Б.) налога... в 60% может быть разложена на эксплицитную (законодательно устанавливаемую – Ю. Б.) в 17% и скрытую в 43 %, при этом последняя является результатом задолженности и субсидий в рамках НР” [206, с. 27–28].

4. Налоговое законодательство РФ не различает предприятия, имеющие разную способность платить налоги, что, с нашей точки зрения, приводит к проблемам с планированием и сбором налогов.

Данную точку зрения разделяют многие исследователи. Так, Д. Гришанков и И. Кузьмин пишут: “Предприятия, не имеющие собственных средств, по определению не в состоянии платить никаких налогов. В зависимости от изменений в системе налогообложения будет лишь меняться структура задолженности” [84, с. 14]. Этот же факт фиксируется и С. В. Поповым: “Когда мы взимаем налоги с предприятий, заведомо убыточных, то мы ничего, кроме долгов не получаем” [192, с. 181]. О фиктивном начислении налогов на “виртуальную” часть цены бартерной сделки пишут и эксперты Всемирного банка [206, с. 35].

5. Крупнейшие налогоплательщики (включая основных экспортеров) часто производят налоговые платежи в соответствии с индивидуальными соглашениями с МНС РФ, а не по законам РФ.

“До середины прошлого года (1999 г. – Ю. Б.), – отмечают А. Дворкович и Е. Шарипова, – соглашения с экспортерами нефти были основаны на ценах на нефть по состоянию на начало года, т.е. минимальных за рассматриваемый период. С середины года расчетные цены на нефть были повышены... Таким образом, налоговые платежи экспортеров нефти были основаны на ценах, составляющих в среднем 70–75% уровня фактических, в результате быстро росла налоговая недоимка” [88, с. 42]. О торге “Газпрома” с налоговыми органами по поводу снижения налогового бремени пишут и эксперты Всемирного банка [206, с. 28]. Подобные факты – далеко не единичные.

6. Значительная часть просроченной налоговой задолженности перед бюджетами всех уровней носит фиктивный характер и, вероятно, никогда не будет погашена.

Налоговая задолженность предприятий и организаций перед бюджетами всех уровней росла на протяжении всех лет реформы.¹¹² А. Илларионов, на наш взгляд, прав, утверждая, что “несмотря на все усилия налоговых и иных властей основная часть просроченной задолженности по налогам вряд ли может быть погашена, поскольку она начислена на несуществующие реальные ценности. За ней нет ни произведенной продукции, ни вновь созданной добавленной стоимости” [105, № 11, с. 29].

7. Налоговая система не видит финансовые схемы, в рамках которых организуется значительная часть денежных потоков. Отсюда – столь малый объем российской бюджетной системы.¹¹³

В этих условиях изменение конкретных ставок налогов ничего не меняет по существу [84, с. 14]. Представляется, что и уменьшение максимальной ставки подоходного налога с физических лиц с 30% до уровня минимума обложения в 13%¹¹⁴, вступившее в силу с 2001 года, вряд ли что может принципиально изменить в нынешней финансовой ситуации. Данное изменение произведено новой президентской властью скорее как “приглашение выйти из тени” физических лиц с особо крупными доходами, нежели в результате точного расчета. Поскольку уменьшение ставки данного налога было произведено без учета (знания, понимания) тех финансовых схем, в рамках которых подоходный налог с “теневых” доходов не платился до сих пор, то тем более он не будет платиться по нынешней минимальной ставке (риск серьезной ответственности за неуплату при этом только снизился).

¹¹² По данным А. Илларионова, приросты задолженности по налоговым платежам увеличивались от 2,5% в 1994 г. до 7,5% в 1998 г. от официального ВВП (на те же даты) и от 3,4% до 12,5% от реального легального ВВП (на те же даты) [105, № 11, с. 28]. По данным Е. Сабурова и А. Чернявского, налоговая задолженность перед бюджетами всех уровней продолжала расти и в последующие годы. Она составила на 01.07.98 г. – 217, 0 млрд. руб.; на 01.01.99 г. – 228, 3 млрд. руб.; на 01.01.00 г. – 275,2 млрд. руб. (цены текущие) [220, с. 66].

¹¹³ Как известно, федеральный бюджет огромной России сопоставим по объему с бюджетом маленькой Финляндии или – г. Нью-Йорка.

¹¹⁴ Из 200 с лишним стран мирового сообщества подобное налогообложение физических лиц существует еще только в двух, далеко не самых развитых государствах – в Боливии и Эстонии [90, с. 1]. Во всех странах прогрессивная шкала данного налога – неперемное правило института налогообложения.

Подобной точки зрения придерживаются и другие исследователи (см., например [72, с. 24; 192, с. 82; 302, с. 141]).

По-видимому, следует согласиться с исследователями, которые считают, что “подлинная налоговая реформа” еще впереди [81, с. 32]. Однако, если судить по тем “опорным конструкциям налоговых изменений”, которые разрабатываются в настоящее время (см., [283], а также интервью с С. Шаталовым, “Сегодня”, 2000, № 25, с. 5), намечаемые изменения в работе института налогообложения ситуацию, скорее всего, не изменят. И причина все та же: речь опять идет об изменениях конкретных налогов. Обратные налоги; налоги, уплачиваемые с выручки; налоги на фонд заработной платы, а также формирование правильной налоговой базы по отдельным налогам – вот четыре проблемы, которые пока видит правительство.

Между тем корни проблем данного института много глубже и приступать к их решению, как нам представляется, нужно в гораздо более широких рамках. Первый аспект проблемы – это появление эффективно работающих денег. Без решения данного вопроса реформы конкретных налогов и сборов ничего серьезного в институте налогообложения не изменят.

“Во всех странах существует такое понятие “инвестиционные деньги”, т.е. деньги как бы делятся на две категории: те, которые способствуют развитию, и те, которые тратятся безвозвратно – на еду и прочие вещи... У нас это никак не отличается” [192, с. 182].

И второй, не менее важный аспект: должны быть самостоятельные производители, с которых можно взимать налоги.

“Когда мы проделали эту операцию с промышленностью (имеется в виду приватизация – Ю. Б.), то на самом деле ситуация у нас мало изменилась... Самостоятельных производителей налогов не возникло” [там же, с. 180–181]. Последнее обстоятельство связано опять же с тем, что основными производящими финансово-хозяйственными единицами стали не “юридические лица”, а невидимые пока правовой системой “организационно-финансовые схемы”. Отсюда, как представляется, и все современные проблемы бюджетной сферы РФ:

- за шесть лет реформ (до 1999 г.) в стране ни разу не было реального федерального бюджета: “правительство ни разу не разрабатывало, а парламент ни разу не утверждал исполнимые законы о федеральном бюджете” [105, № 11, с. 30];
- хронический бюджетный дефицит (за исключением 1999–2000 гг.) составлял в среднем 30%, что “обусловило перманентное сжатие государственных расходов” [179, с. 31];
- бюджеты последних лет сводятся с профицитом, но в основном за счет благоприятной конъюнктуры мировых цен на сырьевые и энергетические ресурсы [305, с. 12; 90, с. 1];
- некачественное бюджетное планирование (политические уступки; завышение прогнозных показателей доходов; задолженность, изначально закладываемая в бюджет [206, с. 15]; проблемы межбюджетных отношений, острота кото-

рых не снижается все годы реформ [203, с. 33], приводящие в последствии к секвестированию расходов [206, с. 15]);

- зависимость исполнения уже утвержденного бюджета от решений конкретных лиц¹¹⁵ (что в принципе невозможно в рамках устоявшегося бюджетного института);

Наконец, В. Сенчагов делает, как нам представляется, точную фиксацию: “Главная проблема федерального бюджета – его нереалистичность. И дело не столько в расходной базе бюджета, в завышенности расходов (большинство расходов на социальную сферу объективно обусловлены минимальными социальными гарантиями государства своим гражданам), сколько в том, что доходная часть бюджета недостаточна для выполнения государством своих важнейших функций в экономике и социальной сфере. Эта проблема может быть решена исключительно за счет повышения эффективности реального сектора экономики” [229, с. 61–62].

Таким образом, неформальная институционализация бартера, неденежных расчетов и финансовых схем не только не позволяет сформироваться полноценным классическим финансовым институтам (налогообложения и бюджета), но, разрушая другие институциональные структуры¹¹⁶, способствует дальнейшему снижению эффективности реального сектора экономики. И проблемный круг замкнулся.

Подводя итоги анализа состояния институциональных форм организации финансовых отношений в современной России есть все основания согласиться с принципиальным тезисом: “Социальные системы, переживающие глубинную трансформацию, являются *деинституционализированными* как бы по определению: их прежний институциональный каркас уже сломан, а новый еще не выстроен, ибо это всегда нелегкий и затяжной процесс с негарантированными результатами” [112, с. 141].

Фактически данный тезис означает, что:

- во-первых, классические финансовые институты либо вообще в России пока не действуют, либо работают с сильнейшими трудностями и перебоями;
- во-вторых, неклассические, становящиеся формы организации финансовых отношений еще далеки до своей полноценной институционализации.

Если классические финансовые институты “деформализованы” (полуразрушены), это значит, что предметная связка “теория – институт” разваливается.

¹¹⁵ Так, за 2000 г. федеральный бюджет дополнительно получил (из-за роста мировых цен на экспортные товары) более 250 млрд. руб. доходов. В то же время, было недофинансировано расходов ФБ на сумму в 58 млрд. руб. (данные Счетной палаты РФ) [90, с. 1].

¹¹⁶ Помимо уже описанных выше процессов разрушения институтов стоимости и ценообразования в промышленности, бартерный обмен и схемная организация финансовой деятельности предприятий приводят к негативным последствиям в работе таких институтов, как институт собственности. (“Институт собственности размывается, потому что реальную прибыль получают не собственники конкретных предприятий, а те, кто составляет из них сложную комбинацию”, и законные собственники “ничего с этим поделать не могут” [195, с. 15 и 39]), институт банкротства (работа данного рыночного института фактически заблокирована, поскольку банкротить нужно практически всех, а это принципиально невозможно [135, с. 73; 220, с. 55; 241, с. 11; 303, с. 108]), институт инвестирования (в условиях действующей схемной организации бартерных обменов и неденежных расчетов инвестирование в российскую экономику стало делом “иррациональным”, “более рациональное” поведение заключается в вывозе капиталов из России [72, с. 24]. Бегство капиталов составляет 5 – 7% ВВП [83, с. 18].

Следовательно, ни одна финансовая теория не может быть применена для управления финансовыми процессами в условиях меняющегося общества.

С другой стороны, если вновь становящиеся, нестандартные формы организации еще не институционализировались (не укоренились в общественном сознании и не приобрели юридического оформления), для них тоже невозможно выработать адекватный теоретический фундамент.

В первом случае мы имеем теории финансов, но не имеем организационных механизмов их реализации на практике (поскольку практика все время “плывет”). *Во втором случае*, наоборот, практически складывается и частично институционализируется неформальная организация финансовых отношений, для которой не существует пока никаких финансовых теорий (либо их не может быть в принципе).

Подтверждения сформулированных тезисов легко найти в исследованиях многих авторов.

Современную проблемную ситуацию достаточно определенно фиксирует В. М. Межуев: она “не приемлет никаких теорий, претендующих на абсолютную истинность, никаких окончательных и безальтернативных решений. Не существует безусловно правильных для всех случаев и обстоятельств экономических теорий” [216, с. 72]. С другой стороны, “рождающийся у нас рынок с его адептами поражает своей вульгарностью, грубостью, бескультурьем, не говоря уже о его правовом беспределе. Я не согласен с теми, кто считает, что лучше такой рынок, чем никакой. Рынок вне правового, морального и культурного контроля... – опасная вещь, грозящая обществу не меньшими бедами, чем его отсутствие” [там же, с. 75].

Р. Буайе в предисловии к русскому изданию своей книги подтверждает ту же мысль: “Великое преобразование России ставит множество проблем, не находящихся очевидного решения в рамках имеющихся экономических теорий... Этот беспрецедентный исторический эпизод приведет к тому, что все экономические теории полностью преобразуются или окончательно утратят свое значение” [50, с. 31].

О неработоспособности стандартных экономических и финансовых теоретических моделей можно прочитать у Дж. Стиглица [241, с. 7], А. Бузгалина [51, с. 107], Ю. Ольсевича [179, с. 34] и других.

Еще больше авторов пишут о несостоятельности конкретных (неоклассической экономической и монетаристской финансовой) теорий применительно к российской ситуации. Так, Л. И. Абалкин по результатам своих исследований утверждает: “Не подтверждается анализом ни один из основополагающих принципов монетаризма” [1, с. 13].

С. Глазьев, анализируя действия ЦБ РФ, который действовал в соответствии с монетаристской доктриной, показывает, что “монетаристская политика денежных властей была неэффективной и крайне разрушительной” [79, с. 23]. Принципиальное возражение этих и других авторов против применения указанных теорий состоит в том, что теоретические рекомендации, характерные для стабильной экономики, были автоматически перенесены на переходную (т.е. деинституционализированную российскую ситуацию). Об этом пишут

А. Варшавский [58, с. 90], Л. И. Абалкин [1, с. 8], Дж. Стиглиц [241, с. 8], Дж. Сорос [240, с. 45].

Среди других возражений против использования здесь стандартных “импортных” теорий можно выделить следующие:

1. Упомянутые теории опираются на неоклассические представления о homo economicus, чего в России в принципе нет [179, с. 34].

2. Попытка прямого перенесения абстрактных схем на живую ткань хозяйственной жизни некорректна с позиций научной методологии [1, с. 8].

3. Исходным пунктом монетаристской концепции является разграничение и противопоставление друг другу плановой и рыночной моделей. “Такой подход, основанный на двухцветной картине мира, не знающей других красок, полутонов и смешанных форм, вызывает серьезные возражения” [там же].

4. Традиционная неоклассическая, монетаристская теория еще меньше способна объяснить динамику переходного периода, чем состояние равновесия [241, с. 22].

5. В переходной экономике постсоветского типа денежные потоки воспринимаются обществом (и действительно во многом являются) потоками бюджетных расходов / доходов [96, с. 4]. Для такой ситуации никаких финансовых теорий не существует.

Подобный же аспект российской ситуации обсуждают и эксперты Всемирного банка: они указывают на существование здесь “потоков скрытых субсидий” [206, с. 31], для которых тоже нет никаких теорий.

Целый ряд исследователей описывает различные “эффекты” бартерной организации финансовых отношений в России (см. [112, с. 143; 135, с. 81; 138, с. 91; 185; 192, с. 123; 303, с. 107; 309]). Данный факт означает, что по поводу подобных явлений теорию в принципе построить нельзя¹¹⁷.

Проблемы применения теоретического финансового знания в условиях происходящих общественных изменений упираются не только в слабости институциональной организации переходного общества. Как нам представляется, ключевое значение имеют также исходные посылки, закладываемые в структуру финансового знания. Большинство теорий финансов, разработанных для работы в рыночных условиях, исходят, с одной стороны, из гипотезы о существовании механизмов автоматического достижения равновесного состояния рын-

¹¹⁷ В методологическом плане “эффект” возникает в тех ситуациях, где объект теоретического описания принципиально несамодостаточен и может спонтанно изменяться под влиянием неконтролируемых (в теории) экзогенных факторов. Поскольку любая теория всегда предполагает точность законов изменения характеристик объекта, которые описывает, это значит, что там, где возникают “эффекты”, требуемой теоретической точности быть не может. Яркий тому пример – “эффект финансового рычага” [257, с. 154]. Его величина (ЭФР) определяется так: $ЭФР = (1 - C_n) * ДИФ * ПЛ$, где C_n – ставка налога на прибыль; ДИФ – дифференциал финансового рычага; ПЛ – плечо финансового рычага. В свою очередь, ДИФ является разностью экономической рентабельности активов (ЭРА) и среднерасчетной ставки банковского процента (СПср), ПЛ – это отношение заёмных и собственных средств в структуре пассивов. Менеджмент предприятия может заранее знать все, кроме одного: СПср зависит от рефлексивной реакции банков на намерения предприятия увеличить ПЛ. Насколько при этом возрастет СПср – заранее просчитать невозможно, как невозможно точно знать следующий ход партнера по шахматной партии (его можно только гипотетически предполагать). Аналогичны и “эффекты дисконтирования цен” в бартерных цепочках: ни один участник этой цепочки обменов товаров заранее точно просчитать бартерные цены не может, т.к. они зависят в т.ч. и от других участников, преследующих собственные интересы. Поэтому в точном смысле слова “бартерная теория” невозможна.

ков (“невидимой руки” А. Смита); с другой – финансовые теории всегда строились без предположения о наличии рефлексивных¹¹⁸ способностей у экономических субъектов, позволяющих им не только оценивать собственную ситуацию, но и действовать вразрез с общепринятыми (в т.ч. юридическими) нормами. Автор солидарен с теми исследователями, которые полагают, что в условиях нестационарного (меняющегося) общества рефлексивность реакций общественных субъектов играет существенно большую роль, нежели предположение о “законосообразности” их поведения.

“Попытки объяснить поведение финансовых рынков и макроэкономических событий посредством анализа равновесия¹¹⁹ нельзя считать успешными”, – пишет Дж. Сорос. – Чтобы понять финансовые рынки и макроэкономические события, нам нужна новая парадигма. Нам необходимо дополнить теорию равновесия концепцией рефлексивности... Рефлексивность добавляет во все процессы историческое измерение” [240, с. 45 и 47].

На этот же принципиальный момент финансовых отношений указывает и С. В. Попов: “Наиболее быстрые рефлексивные системы – на финансовых рынках... И сейчас всюду пишут, что нельзя сделать ни одного действия, если ты не учишься рефлексивные ожидания остальных... Все брокеры и трейдеры понимают, что нужно маскировать свои действия до последнего – в противном случае его просчитают и сделают так, чтобы он оказался не в выигрыше, а в проигрыше... Есть такая большая проблема:... общество обладает рефлексивностью” [195, с. 22]. И дальше: “Эти трансформации (имеются в виду – современные общественные изменения – Ю. Б.) уже не по правилам осуществляются, а – кто быстрее (в рефлексивном смысле – Ю. Б.) и эффективнее придумал. Всё: больше нет эволюции!... Россия – это последний предел, где это стало очевидным... Это факт жизни” [там же, с. 28].

Схемная форма организации финансовых отношений изначально построена на идее рефлексивности активных экономических субъектов: без такой способности рассчитывать на построение эффективно работающей финансовой схемы просто немислимо. В то же время данная идея не вписывается в сло-

¹¹⁸ Идею “рефлексии” как особой интеллектуальной функции человека ввел в научный и философский оборот Дж. Локк в XVII в.: “Под рефлексией... я подразумеваю то наблюдение, которому ум подвергает свою деятельность и способы ее проявления, вследствие чего в разуме возникают идеи этой деятельности” [130, с. 129]. В философской энциклопедии А. П. Огурцов определяет рефлексю как “форму... деятельности общественно развитого человека, направленную на осмысление своих собственных действий” [176, с. 499]. Дж. Сорос применительно к финансовым явлениям так понимает “рефлексивность”: “Существует двусторонняя связь между настоящими решениями и будущими событиями, эту связь я называю рефлексивностью” [240, с. 20]. И далее: “Когда дело касается финансовых рынков,... ожидания играют важную роль, эта роль является рефлексивной. Участники основывают свои решения на своих ожиданиях, а будущее, которое они пытаются предугадать, зависит от решений, принимаемых ими сегодня” [там же, с. 44]. С. В. Попов рефлексивность трактует как реакцию общественного образования на действия других [193, с. 26].

¹¹⁹ “Рыночное равновесие” – продукт аксиоматических предположений. К реалиям жизни это отношения не имеет. “Экономисты – последователи классической теории были вдохновлены достижениями ньютоновской физики... Маятник не перестает двигаться вокруг одной и той же точки... Именно этот “центристский” принцип позволил экономистам–теоретикам сформулировать бесконечно долго действующие правила об уравнивающей роли рынка... Концепция равновесия... может быть очень обманчивой. У нее есть аура некоторого эмпиризма. Но это – не так. Само по себе равновесие в реальной жизни наблюдается редко” [240, с. 39 – 40]. Дж. Сорос, на наш взгляд, правильно называет это “рабским подражанием естественным наукам в областях, где это неуместно” [там же, с. 38].

жившиеся формы организации теоретического финансового знания. В этой связи представляется необходимым разрабатывать принципиально новый научный подход (парадигму), позволяющий адекватно схватывать и описывать реально существующие формы финансовой организации в условиях меняющегося общества. Таким подходом, по мнению автора, может стать финансово-инженерный подход.

ГЛАВА 4. ИНЖЕНЕРНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ МЕНЯЮЩЕГОСЯ ОБЩЕСТВА

4.1. Этапы развития финансово-инженерной парадигмы

Финансовая инженерия, по-видимому, самая молодая дисциплина, сложившаяся в рамках финансовой науки. Термин “финансовая инженерия” впервые упоминается в литературе лишь в середине 1980-х гг.. А уже к концу данного десятилетия финансовая наука, по оценкам западных финансистов (как ученых, так и практиков), “стала превращаться из аналитической в инженерную” [147, с. 20]: появились публикации с обобщением накопленного опыта разработок в области финансовой инженерии¹²⁰, в ведущих американских университетах и школах бизнеса стал преподаваться самостоятельный курс финансовой инженерии, в ряде крупных корпораций и банков США были организованы подразделения с одноименным названием, в 1991 г. создана Международная ассоциация финансовых инженеров (МАФИ), в 1992 г. Дж. Ф. Маршалл и В. К. Бансал выпустили в свет фундаментальный учебник “Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям” [147], практика финансово-инженерной деятельности в явном виде¹²¹ вышла на международную финансовую арену¹²².

Несмотря на то, что история собственно финансовой инженерии насчитывает не более 15–20 лет, как показал анализ, с одной стороны, ей предшествовали очень длительные периоды предыстории и праистории¹²³ финансовой инженерии; с другой – сами представления о предмете, средствах организации и возможностях данного подхода уже за последние годы успели претерпеть достаточно сильные изменения, позволяющие обоснованно говорить о переходе финансово-инженерного подхода на качественно новый уровень.

К предыстории финансовой инженерии следует отнести огромный по своим масштабам период использования финансовой практикой разного рода ценных бумаг. В главе 1 было показано, что частные финансы стали складываться в XII – XIII вв. именно благодаря изобретению и практическому применению прообраза современных векселей (финансовых расписок). Однако до-

¹²⁰ Самая известная – работа Дж. Финнерти, опубликованная в 1988 г. [307].

¹²¹ Существовали и более ранние прецеденты в этой области, но они не представлялись в качестве финансово-инженерных.

¹²² Термин “Financial Engineering” впервые стал употребляться в подразделениях ряда банков Лондона, а затем получил распространение в США [147, с. 37]. В Японии эта деятельность получила название Dzaitech (дзайтех). В конце 1980-х гг. Китай заключил с США контракт на разработку финансово-инженерного проекта запуска в обращение “частично конвертируемого юаня” [192, с. 192]. Европейские страны примерно в это же время начали осуществлять крупномасштабный финансово-инженерный эксперимент по созданию общеевропейской финансовой системы на базе евро [18; 240, с. 247].

¹²³ Предыстория финансовой инженерии – это история использования материала, с которым практически работала данная дисциплина до рефлексивного осмысления собственных средств и методов; Праистория – история развития инженерных методов до того, как ими был освоен материал финансов [291, с. 310].

вольно длительное время “индустрия ценных бумаг” [147, с. 87] не осмыслялась как специфически инженерная деятельность. Обусловлено это было тем, что в течение многих столетий новые виды ценных бумаг изобретались крайне редко. Поэтому практика их использования успевала институционализироваться (оестествиться) задолго до оформления в XIX в. финансовой науки. Представляется, что, прежде всего, по этой причине ценные бумаги (финансовые инструменты) стали рассматриваться в соответствующих финансовых теориях как своеобразные квазиестественные финансовые объекты¹²⁴ (см. [278; 77]).

Наряду с предысторической следует также выделять и праисторическую составляющую возникновения финансовой инженерии. В данном случае имеется в виду история развития инженерии вообще и социальной инженерии в частности. Финансовая инженерия с самого начала имела общие с этими областями родовые признаки.

Финансовая (как и любая другая) инженерия ориентирована не на исследование того, что уже существует в природе или в обществе (как это делает классическая наука), а на изобретение, конструирование, разработку неких новых “финансовых продуктов (изделий)”, которые затем могут быть использованы для решения каких-то финансовых проблем или для разрешения конкретной практической ситуации в области финансов [147, с. 37; 201, с. 8].

Финансовая инженерия оказалась теснейшим образом связана с социальной инженерией, позаимствовав у нее идею управления общественными процессами.

Как известно, финансовая наука исторически создавалась как “чистая наука” – по образцу естественных наук. Предполагалось, что существуют законосообразные и регулярные финансовые явления, которые нуждаются лишь в объективном исследовании и теоретическом описании [108, с. 15; 163, с. 6; 164, с. 42]. Однако уже в начале XX в. идея управления глубоко проникла в область финансов, разрушив данное предположение, но породив многочисленные теории управления государственными финансами и теории финансового менеджмента на уровне отдельной корпорации. Как показал анализ, обусловлено это было, прежде всего, тем, что именно в конце XIX–начале XX вв. бурное развитие и широкую популярность получила идея управления социальными явлениями. Это был период расцвета так называемой “утопической, или наивной” социальной инженерии (В. М. Розин, см. [201, с. 110; 213, с. 15]). В этот период предполагалось, что можно управлять общественными отношениями точно так же, как природными процессами. Тезис К. Маркса о необходимости “изменения мира” [146], равно как и позиция его оппонентов¹²⁵ того времени, по существу

¹²⁴ Такой подход достаточно широко распространен до сих пор (см., например, [46; 227]), хотя во второй половине XX в. ситуация (как за рубежом, так и в нашей стране) изменилась радикальным образом: новые финансовые инструменты и схемы (американский аналог – “структурированные финансовые решения”) в настоящее время разрабатываются и используются именно как “инженерные продукты” – для одноразового применения в конкретной практической ситуации [147, с. 48; 25].

¹²⁵ Например, Питирим Сорокин писал в своей “Общей социологии”, что прикладная социология должна указывать средства, “пользуясь которыми можно и должно достигать цели улучшения общественной жизни и человека” [237, с. 30].

рассматриваемого вопроса мало отличались друг от друга – это были чисто инженерные, точнее – социально-инженерные установки.

Более поздние специальные и методологические исследования (Н. Винер [60], К. Поппер [198], Г. П. Щедровицкий [291], А. Г. Раппапорт [208], В. М. Розин [213], С. В. Попов [190] и др.) показали, что понятие управления изначально выходило за рамки регулярного научного мышления и “одной ногой” находилось уже в инженерном мышлении [190, с. 5], поскольку было ориентировано не на следование “вечным законам”, а на изменение спонтанно меняющейся, нерегулярной ситуации.

В этой связи представляется, что переориентация финансовой науки и финансовой практики на управление экономическими и социальными процессами, произошедшая во всем мире в 1930–1950-х гг., явилась одним из важнейших, глубинных факторов¹²⁶ последующего оформления финансово-инженерной парадигмы. Поэтому отнюдь неслучайным является тот факт, что “финансовые продукты” с самого начала создавались финансовыми инженерами именно для финансовых менеджеров как средства решения конкретных управленческих проблем корпораций или банков [147, с. 71]. А наш анализ показал, что методы финансовой инженерии и получаемые с их помощью “финансовые продукты” давно фактически используют и государства в своих политических, организационных и управленческих целях.

Финансовая инженерия на первом этапе своего развития имела “родство” и с технической инженерией: от последней она позаимствовала основной методический подход – проектный. Так, одно из самых общих определений финансовой инженерии начального периода оформления (1988 г.), сформулированное Дж. Финнерти, гласило: “Финансовая инженерия включает в себя *проектирование* (курсив мой – Ю.Б.), разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов” [307, с. 14].

О том, что проектирование составляет основу процесса разработки финансовых продуктов, пишут Э. Шейнинг и Ю. Джонсон: “Шаги с четвертого по одиннадцатый в нашей модели (имеется в виду нормативная пятнадцатипятишаговая модель разработки финансовых продуктов – Ю.Б.) относятся к стадии проектирования” [147, с. 304].

Бурное развитие проектного подхода, которое пришлось на 1970-е гг., явилось, с нашей точки зрения, другим принципиальным фактором, существенно ускорившим выделение финансовой инженерии в качестве самостоятельной научной и практической области.

¹²⁶ В работе Дж. Маршалла и В. Бансала [147, с. 87] выделяются экзогенные и внутрифирменные факторы, стимулировавшие развитие финансовой инженерии. К первым они относят глобализацию рынков, существование налоговых асимметрий, развитие электронной техники и информационных технологий, изменения в законодательстве; к внутрифирменным – потребности фирм в снижении рисков и повышении ликвидности капитала, наличие агентских издержек и рост профессионального уровня управленцев. Данные факторы, безусловно, важны, но, с нашей точки зрения, они являются вторичными, обусловленными более глубокими предпосылками, в т.ч. – успехами самой финансовой инженерии.

В. М. Розин, специально исследовавший этот вопрос, отмечает, что в данный период “происходит становление методологии проектирования, проектные институты переживают свой апофеоз, проектная идеология – на пике” [201, с. 115]. Образцы проектирования объектов в самых разных областях уже существовали, но методология и идеология проектирования только создавались. При этом важно (с точки зрения рассматриваемого вопроса) отметить, что в методологию проектирования была заложена *идея прямой связи между управлением общественными процессами и проектированием*. В работах известных специалистов по проблемам методологии проектирования, опубликованных в то время (см., например, Р. Акофф [3], Дж. Марч и Х. Симон [311], С. Янг [303], Г. П. Щедровицкий [291]), это прямо подчеркивалось. Так, Г. П. Щедровицкий писал по этому поводу: “Управление... включает службу проектирования идеалов” [291, с. 432]. И далее: “Управление должно соединить проектирование с реализацией проектов и достигает этого путем дальнейшего развития и совершенствования проектирования” [там же, с. 433]. При этом “проектирование идеалов” рассматривалось как необходимое условие эффективного управления: “Нельзя говорить, что проектирование зависит от управления. Скорее управление, оставаясь особым и специфическим типом деятельности, зависит как в своих целях и задачах, так и в своих непосредственных проявлениях от проектирования” [там же, с. 434].

Подобные идеи можно найти у Р. Акоффа [3], С. Янга [303] и других авторов 1970-х гг.

Таким образом, в конце 1980-х гг. оформились первые представления о специфике, организационных формах и методических средствах финансовой инженерии, в основе которых, по нашему мнению, лежали следующие принципы:

1) ориентация на создание и практическую реализацию финансовых инноваций (включая поиск новых финансовых возможностей, которые предоставляет законодательство);

2) “продукты” финансово-инженерной деятельности (новые финансовые инструменты и структурированные финансовые решения) должны позволять увеличивать эффективность финансового управления (денежными потоками, рисками, ликвидностью, использования рычага, налоговыми платежами);

3) основным методом финансовой инженерии должен быть проектный метод¹²⁷;

4) принцип “кабинетных разработок” (одни специалисты должны профессионально разрабатывать “финансовые продукты”, другие – их профессионально использовать).

В 1988 г. был опубликован впечатляющий “Список Финнерти” (см. [307; 147, с. 76–86]) – основных достижений финансовой инженерии, полученных за короткий отрезок времени ее бурного развития на базе перечисленных выше

¹²⁷ Данный принцип напрямую перекликался с тезисом, культивировавшимся в среде проектировщиков 1970-х гг.: “Рациональная, планируемая инновация предполагает проектирование, и исторически сложилась ситуация, в которой проектирование по преимуществу выступает как рациональная инновационная деятельность” [208, с. 30].

принципов. Однако к этому времени (не говоря уже о 1990-х гг.) возможности дальнейшего распространения сложившегося преимущественно в США финансово-инженерного подхода¹²⁸ оказались уже сильно ограниченными. Этому способствовал целый ряд новых обстоятельств и факторов: изменение политической и финансовой ситуации в мире, спад “проектного энтузиазма”, осознание противоречия между организацией и управлением общественными, в т.ч. финансовыми процессами, наконец, появившаяся в литературе критика принципа “кабинетных разработок”.

Распад СССР (и социалистической системы), с одной стороны, и глобализация финансовых рынков, с другой, поставили целый ряд не существовавших ранее проблем, которые было затруднительно (или вообще невозможно) решать не только в рамках традиционной финансовой науки, но и средствами американской версии финансовой инженерии. Как представляется, принципиальность новой финансово-политической ситуации состояла в том, что человечество оказалось вынужденным жить в условиях одновременного сосуществования и борьбы нескольких, несоразмерных друг другу и несводимых друг к другу сущностных картин финансов. Если до 1990-х гг. (с начала XX в.) финансовый мир был разделен границами и эти различия ощущались в основном как идеологические, то теперь они перешли в сугубо практическую плоскость. Традиционная финансовая наука оказалась неподготовленной к такому повороту событий. Причина – неприемлемость эклектики в предметных научных построениях¹²⁹.

Американская версия финансовой инженерии оказалась тоже мало пригодной для решения вновь возникших проблем. Как показали специальные исследования [201], причина, прежде всего, – в неадекватности этим проблемам ее *управленческой направленности* и применяемых *проектных методов*.

Представляется, что среди множества проблем, возникших в последнее десятилетие, *проблемы организации* финансов по степени актуальности находятся на одном из первых мест.

¹²⁸ Для краткости будем в дальнейшем называть – “американская версия финансовой инженерии”.

¹²⁹ Как известно, всякая наука после XVII в. строилась в предположении, что мир – един и описываемая наукой сущность – одна. Соответственно и финансовая наука первоначально исходила из посылки, что нескольких несводимых друг к другу финансовых сущностей быть не может (см., например, у А. А. Никитского утверждение, что “разных финансовых наук быть не может” [163, с. 10]). Однако, как было показано в главе 1, такое случилось с созданием советских финансов. Пока они были разделены “железным занавесом”, собственно финансовых проблем не возникало: каждая сторона считала свою науку – “единственно верной”. С падением же “занавеса” несовместимость оснований разных финансов стала явной, особенно на территории бывшего СССР. Апологеты рыночных преобразований западного типа пытались решить возникшую проблему социально-инженерным способом: “редуцировать нерыночный сектор” [90] как менее развитый (по сравнению с рыночным) к “более развитым” формам. Оказалось, что это, отнюдь, непросто сделать. Пытаясь найти фундаментальные основания возникшей в мире ситуации, французский методолог П. Фейрабенд сформулировал идею “культурного анархизма” [250]. Ее суть состоит в том, что в XX в. устарела точка зрения, что есть “лучшие (передовые) и худшие (отсталые) культуры”, что следует исходить из того, что культур много, все они равноправны и не могут быть выстроены в иерархический ряд: от менее развитой к более развитой. С нашей точки зрения, к финансам и финансовым культурам разных стран и общественных систем тезис П. Фейрабенда относится в полной мере. Однако, если принять идею равноправия разных типов финансовых отношений, то во весь рост встает серьезная научная проблем: как можно мыслить “финансово”, если одновременно, на одной территории существуют разные понимания финансов? Но именно такая ситуация сложилась в России в 1990-х гг.

На международном уровне проблемы организации обострились в связи с глобализацией финансовых рынков. Выход финансовых отношений и процессов в надгосударственный слой привел к возникновению эффекта, который в литературе получил название “принципиальной нестабильности” финансовых рынков, о чем свидетельствуют участвовавшие разрушительные финансовые кризисы, захватывающие сразу многие финансовые регионы мира. Об этом в последнее время особенно много пишет Дж. Сорос [238; 239; 240], а также другие авторы [300]. Обусловлено это тем, что в сфере мировых финансов нет сколько-нибудь эффективного (как на национальном уровне) государственного регулирования финансовых отношений. Для этого пришлось бы создавать единое мировое государство, что находится за рамками реальных политических возможностей. Механизмы же международного права пока тоже для этого малоэффективны, поскольку строились в свое время в предположении о необходимости регулирования финансовых отношений именно между государствами как субъектами права и теперь как бы “не замечают” новых надгосударственных финансовых реалий.

Еще более ощутимы проблемы дефицита организации финансов в тех странах, где происходит глубокая трансформация общественных, в т.ч. финансовых отношений. К таким странам, в первую, наверное, очередь следует отнести Россию. Распад или неэффективное функционирование финансовых институтов, сложившихся в дореформенный период, в сочетании с несформированностью и неустойчивостью новых, на длительное время предопределили принципиальную организационную нестабильность российских финансов.

Для решения указанных проблем и в том, и в другом случае практически отсутствуют возможности использования финансовой инженерии (в ее американской версии), поскольку она для этого не была приспособлена изначально.

Дело в том, что тот вариант финансовой инженерии, который сложился в США, подспудно исходил из предположений стабильно организованного общества – с укорененными финансовыми институтами, устоявшимся финансовым законодательством, стандартизованными схемами употребления финансовых инструментов, “твердыми” деньгами, причем все – совершенно определенного типа, исторически сформировавшегося в США. Формы организации бизнеса – АО, ООО, холдинг, оффшор и др. – там давно и хорошо отработаны, теоретически описаны и “собирают на себя” строго определенные правовые, экономические и финансовые отношения. Поэтому они там (в отличие, например, от российской ситуации) не являются предметом специального рефлексивного анализа ни для бизнесмена, ни для менеджера, ни для финансового инженера, а просто подбираются в соответствии с конкретной задачей [157, с. 55].

Именно существование стабильной организации общественных и финансовых отношений позволило развернуть в теории и отработать на практике понятие “управление” (management)¹³⁰ в том смысле, в котором это теперь приня-

¹³⁰ Попытки построить понятие “управление” (менеджмент) были сделаны в американских корпорациях в конце 1940–1950-х гг. в рамках кибернетики [60]. Об управлении общественными и финансовыми процессами в кибернетике говорилось в тех же терминах и в том же смысле, что и при управлении техническими системами: “управленческое воздействие”, “обратная связь”, “информация для приня-

то в США, и которое было положено в основания как финансового менеджмента, так и финансовой инженерии (о чем шла речь выше). И то, и другое предполагает, что развернутые и стабильные структуры организации экономической и финансовой деятельности являются необходимым условием эффективного менеджмента. При этом обратная зависимость процесса организации от управления (менеджмента) становится практически невозможной¹³¹. Управленческая схема “цель – средство” не может быть использована при принятии решений, касающихся организации какой-то деятельности. “У американских методологов менеджмента эта схема действует эффективно, потому что они применяют ее *только* при планировании и осуществлении *управленческих* воздействий... Службы управления и регулирования складываются в предположении, что управляющие воздействия могут изменять способ функционирования систем, но никак не создавать их”, – пишет Г. П. Щедровицкий [291, с. 430].

Таким образом, представляется, что средства (“финансовые продукты”), созданные в рамках американской версии финансовой инженерии, и предназначенные для употребления финансовыми менеджерами США, мало пригодны в условиях другого типа общественной организации (например, международной)¹³², тем более – в институционально дезорганизованном обществе. Все финансовые инструменты, финансовые инновации и структурированные финансовые решения, представленные в Списке Финнерти [307], используют лишь возможности сложившейся организации экономики и финансов, и не предназначены для совершенствования, реорганизации, трансформации или реформирования (в общем случае – для целенаправленных изменений в организации) финансов отдельных стран или международного сообщества в целом. Как показал анализ, они мало пригодны и для решения нынешних проблем российских финансов (см., раздел 4.3).

В литературе существует, на наш взгляд, весьма правдоподобная точка зрения, что в современной России основным противоречием (по аналогии с основным противоречием капитализма XIX в. у К. Маркса) является именно противоречие между “управлением” и “организацией”. Разрушение (с началом реформ) стабильных организационных условий деятельности, обеспечиваемых ранее государством¹³³, здесь привело к тому, что “управление” стало по смыслу совпадать с “владением имуществом” предприятий. В результате процесс “ор-

тия решения” и т.п. Все это оправдывалось онтологическими предположениями, что в управлении машинами, живыми и социальными системами нет никакой разницы [186, с. 52]. В логическом плане такой подход к пониманию управления неявно предполагал, что система еще до начала управления ей должна быть организованной определенным образом (чтобы уже были “обратные связи” и т.д.). Поэтому предварительная “организация” являлась необходимым логическим условием осуществления эффективного “управления”: при разрушении первой становилось невозможным и второе.

¹³¹ Речь идет об управлении “процессом организации” чего-либо, а не об управлении уже “созданной организацией” (объектом), что имеется в виду, например, у С. Янга [303].

¹³² В этой связи, видимо, неслучайно, что финансово-инженерный контракт между Китаем и США в 1989 г. был расторгнут.

¹³³ Говоря о функциях государственных органов СССР (в противоположность принятому в США), Г. П. Щедровицкий писал в свое время очень точно: “Функции руководящих органов в нашей стране никогда не сводятся к одному лишь управлению (или принятию управленческих решений),...а постоянно требуют более сложных и разносторонних, комплексных решений, касающихся *организации* этих систем” [291, с. 430].

ганизации” оказался фактически подмененным таким модифицированным “управлением – владением”. Любой элемент хозяйственного владения выступает теперь в роли своеобразного “элемента конструктора”: он может быть ликвидирован владельцем, на него могут быть “повешены” какие-то внешние сделки или несвойственные функции, ухудшающие его финансовое состояние, но выгодное для других фирм группы, организационная целостность которой зафиксирована лишь в голове владельца. [157, с. 55].

При таком понимании управления¹³⁴ “продукты” американской версии финансовой инженерии становятся либо бесполезными, либо используются не по их прямому назначению.

Ограниченность возможностей использования опыта созданной в США версии финансовой инженерии обусловлена не только ее органической связью с финансовым менеджментом, но и использованием проектирования в качестве основного методического подхода к созданию новых “финансовых продуктов”.

В 1960–1970-х гг. проектный подход рассматривался в качестве “последнего слова науки” по организации структур деятельности и осуществлению инноваций как в западных странах, так и в СССР, о чем свидетельствуют многочисленные публикации тех лет (см., например, [3; 73; 85; 221; 301; 311]). И если на Западе проектирование до сих пор остается ведущим методом при создании организационных структур, то в нашей стране уже “к середине 1970–началу 1980-х гг. проектный энтузиазм начал заметно спадать”, – отмечает один из участников и идеологов проектного движения в СССР А. Г. Раппапорт [208, с. 20]. И далее: “Принцип тотального проектирования стал ассоциироваться с идеей тотального государства...Сегодня уход от утопий...свидетельствует не только об отсутствии энтузиазма к перестройке мира, но и об угасании надежд на проектирование” [там же, с. 20 и 33]. Причин такого отношения к проектированию было множество. Обычно указывают на поспешность принимавшихся проектных решений, на ошибки в проектировании и т.п. [208]. Однако специальный методологический анализ оснований, на которых построен данный подход (см., например, [193; 195; 198; 201; 213; 222]), показал, что проблемы проектирования (особенно организационного) имеют более глубокие корни. Ограниченность или неприменимость проектирования для решения многих общественных, в т.ч. финансово-инновационных задач была заложена в него уже на уровне исходных посылок. Всякое проектирование прямо или косвенно предполагает:

- точное знание конечного (итогового) состояния проектируемого объекта (это предположение достаточно правдоподобно, когда проектируют технический объект – дом, машину и т.п., иногда оно допустимо при проектировании локальной финансовой инновации, финансовой технологии или организационной структуры, и совсем не проходит при проектировании институциональных

¹³⁴ Данное понимание качественно отличается от понимания управления, сформировавшегося в США: там управляемая система всегда рассматривается как относительно независимая от управляющей и имеющая свои внутренние цели и собственное, “естественное” функционирование (см., например [291, с. 429; 71, с. 16]).

трансформаций или реформ общественных, в т.ч. финансовых отношений: здесь заранее знать проектируемый результат – принципиально невозможно);

- отсутствие проблемы реализации проектов, (т.е. люди должны подчиниться любому разработанному проекту или быть нейтральными по отношению к нему. Данное предположение не всегда проходит даже для технических проектов¹³⁵, а при попытках разного рода общественного проектирования его нереалистичность становится вопиющей. Она, по сути, означает игнорирование проектным подходом общественных свойств того “социального материала”, с которым имеет он дело – способность людей к рефлексивной оценке ситуации, в которую они попадают, наличие у людей собственных интересов, целей и активности по их достижению);

- игнорирование последствий реализации проектов (поскольку в технологию проектирования не входит учет последствий, которые в принципе может вызвать реализованный проект, они принимают непредсказуемый, случайный характер, а фактический вред от них может перекрыть все достоинства проекта; эта посылка, кроме того, означает, что даже локальная инновация может иметь тотальные катастрофические последствия¹³⁶);

- разработку преимущественно материальных (морфологических) характеристик проектируемого объекта (если в техническом проектировании эта посылка в основном работает, то в финансово-инженерном – она очень часто оказывается вообще неприемлемой. Связано это с тем, что для любого финансового инструмента принципиальное значение имеют не столько морфологические характеристики, сколько способ (схема) его употребления в конкретной ситуации. Но именно это оказывается за рамками проектных разработок в силу невозможности ухватить “способ употребления”¹³⁷ проектными средствами);

- принципиальную допустимость позиции “демиурга-проектировщика”¹³⁸ (подспудное предположение, что кто-то вообще может знать за других, что для них хорошо, а что – плохо, ассоциируется с тоталитарной установкой тем чаще, чем крупнее сам проект. Если действовать по принципу “кабинетного проектирования” финансовых инструментов, то, как показал опыт, наработанный уже в рамках американской версии финансовой инженерии, управляющие, ко-

¹³⁵ Пример – проект переброски рек с севера на юг, вызвавший в 1970-х гг. общественный протест.

¹³⁶ Ярким примером подобных эффектов могут служить последствия реализации в 1993–1998 гг. американского финансово-инженерного проекта создания в России системы государственных займов на основе ГКО – ОФЗ, которые самим проектом ни в каком виде не предусматривались: примерно 40 млрд. долл. прямых финансовых потерь инвесторов, четырехкратная девальвация рубля, соответствующий скачкообразный рост цен и падение уровня жизни большей части населения страны, значительные разрушения российской банковской системы, масштабные изменения в структуре экспорта и импорта России, изменения условий хозяйствования российских предприятий, негативные внешнеполитические последствия для России в целом.

¹³⁷ Понимание данного ограничения привело американских финансовых инженеров к разработке для некоторых ситуаций так называемых “структурированных решений” (structured solution) [147, с. 41]. Но это уже выходит за рамки собственно проектирования, поскольку предполагает согласованную совокупность действий многих людей для получения требуемого результата. Делается там это на уровне искусства, т.к. методологических оснований для этого создано не было.

¹³⁸ Как показали исследования [198; 201; 213], данная идея имеет очень давнюю историю и восходит к работам Платона “Государство” и “Законы” [183, т. 4]. Именно Платон заложил идеологию реформаторства и перевел ее в план законодательства и реформирования со стороны правителей и тиранов, “породив тем самым, - как писал К. Поппер, - всех на свете революционеров и реформаторов” [198].

торым передают новые инструменты, чувствуют себя не всегда уверенно: “они часто не в состоянии понять характера инструментов, возможностей и способов их применения и издержек, связанных с ними” [147, с. 72]).

На волне критики проектного подхода были предприняты попытки разработать разные способы сглаживания недостатков проектирования в общественных системах:

- невозможность точного знания итоговых результатов внедрения организационных проектов привела к идее “инфинитного (непрерывного) проектирования”¹³⁹;

- в качестве средства реализации проектов стал развиваться программно-целевой подход¹⁴⁰ (см., например [222; 296]);

- распространение точки зрения К. Поппера [198], что применительно к общественным инновациям применима лишь стратегия “локального проектирования”, т.е. разработка и реализация малых проектов для легко выделяемых ситуаций. Согласно этой позиции, все остальное в обществе должно идти своим ходом, без вмешательства проектировщиков-реформаторов;

- неприятие принципа “кабинетных разработок” для других привело к развитию идеи “партиципации” (участия) людей в разработке будущих инноваций (наряду с проектировщиками). А вместо попыток навязывания обществу “кабинетных проектов” стал культивироваться принцип “инициации общественных изменений”, которые должны происходить, по возможности, естественно. Эти идеи стали развиваться во Франции и в России [50; 195; 201; 213].

Последнее предполагает использование схемы, обратной относительно принципа “кабинетных разработок” (см. рис.4.1.1)¹⁴¹.

На рис. 4.1.1. показано в схематичной форме два прямо противоположных принципа реализации общественных, в т.ч. финансовых инноваций:

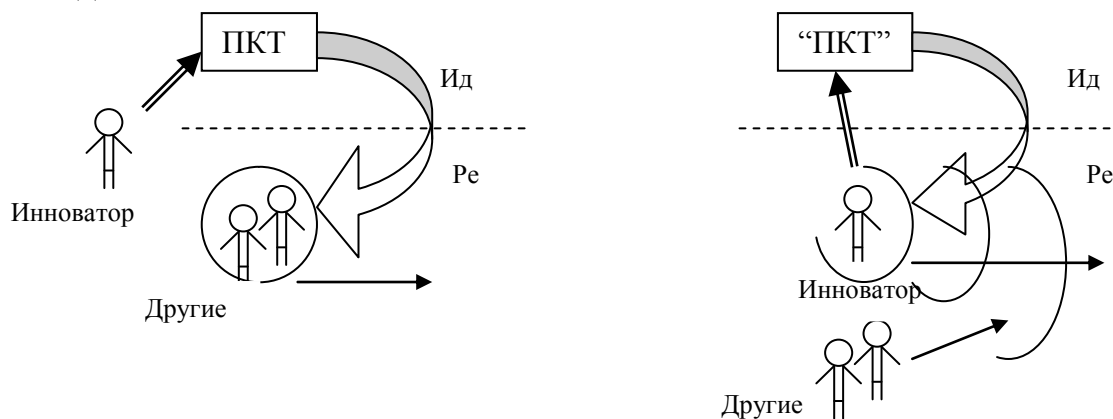
ситуация А) – проект (ПКТ) разрабатывается инноватором не для себя, а для передачи другим людям;

¹³⁹ В этом случае проектирование становится бессмысленным, поскольку теряет свою важнейшую характеристику – целенаправленное формирование будущего. Превращаясь в одну из разновидностей адаптации к настоящему [194, с. 12]

¹⁴⁰ Впоследствии выяснилось [193; 195], что у программного подхода тоже есть границы эффективно-го применения. Любая программа общественных преобразований (стабилизации) предполагает, что должно быть разделение функций между ее разработчиками и исполнителями; что исполнители спокойно примут разработанную программу к реализации; что альтернативных программ не будет выдвинуто. Нетрудно видеть, что эти предположения работают только в рамках уже существующей организации, когда исполнители программы находятся в зависимости от ее разработчиков (руководителей). Если последнего не существует, то исполнители могут не принять программу или тихо ее саботировать. При наличии нескольких альтернативных программ, решения в рамках программного подхода вообще не может быть. Когда речь заходит о реформировании, реорганизации общественных, в т.ч. финансовых отношений, все указанные ограничения встают во весь рост. Представляется, что именно по этой причине за все время проведения реформ в России ни одна программа фактически не была реализована.

¹⁴¹ Идея любой общественной инновации всегда носит эзотерический (недемократический) характер [213, с. 113]. Поэтому обе схемы имеют разделение на два пространства – идеальное (Ид), где проекты вырабатываются, и реальное (Ре), где они реализуются (разделено пунктиром). В ситуации Б) – слово “проект” в кавычках, поскольку проект в полном смысле слова по отношению к себе создать принципиально невозможно. Это уже непроектная установка, требующая совершенно другого категориального и понятийного аппарата.

ситуация Б) – “проект” (“ПКТ”) разрабатывается для того, чтобы самому начать двигаться (развиваться), ненасильственно втягивая по мере движения других людей.



А) Принцип “кабинетных разработок” Б) Принцип инициации общественных изменений

Рис. 4.1.1. Два принципа реализации инноваций

С нашей точки зрения, вторая схема-принцип (ситуация Б) существенно более адекватна процессам демократизации общества и тем организационно-финансовым проблемам, которые возникли в России в последнее десятилетие в связи с проведением глубоких экономических и финансовых трансформаций. Ее преимущество (по сравнению с первой) обусловлено тем, что она не выходит за рамки инженерной парадигмы (тоже ориентирована на разработку и реализацию общественных инноваций, в т.ч. – финансовых), и в то же время не связана особенностями (и ограничениями) проектно-менеджерального подхода, которые характерны для американской версии финансовой инженерии. Если данную схему принять в качестве исходной установки, то появляется принципиальная возможность разработки новой версии финансовой инженерии (более высокого уровня развития), позволяющей решать те задачи, которые не поддаются решению в средствах и формах организации, созданных на предыдущем этапе развития финансовой инженерии¹⁴².

Как показало исследование, организационно-финансовые задачи, требующие решения в современной России, можно разделить на два больших класса:

1) задачи, связанные с необходимостью придания цивилизованного характера тем способам неклассической организации финансов, которые стали спонтанно складываться в годы проведения реформ в стране;

¹⁴² Это не значит, что аппарат финансовой инженерии, разработанный в рамках американской версии финансовой инженерии, должен быть отброшен. Представляется, что он может использоваться, но только в финансовых ситуациях стабильно организованного общества. С точки зрения истории финансово-инженерного подхода в целом, его следует рассматривать в качестве результата первого этапа развития, который в основном завершился в начале 1990-х гг. На втором этапе финансовая инженерия должна позволять решать задачи уже существенно большей сложности, чем те, которые описаны в [147].

2) задачи обустройства финансово-инженерными средствами процессов инициирования целенаправленных изменений финансовых отношений со стороны государственных, региональных и субрегиональных органов власти.

Актуальность первой группы задач обусловлена тем, что ”вирус реформаторства” [216, с. 71] настолько глубоко поразило российское общество, что ”многие стали опасны на своих рабочих местах” [там же]. Все больше и больше людей начинают не просто думать, что они ”не хуже Гайдара и тоже знают, как можно реформировать Россию”, но и – активно действовать, принудительно изменяя жизнь других людей по самым разным направлениям, прежде всего в области финансов. И защититься от этого пока невозможно¹⁴³, поскольку ни теоретическими формами, ни нормами права эти действия практически не ухватываются. Бесплезны для этого и все инструментальные наработки американской версии финансовой инженерии, поскольку используемые в настоящее время способы неклассической организации финансов мощнее западных инновационных финансовых инструментов: последние легко используются в российских финансовых схемах, но не для того, для чего они когда-то были изобретены¹⁴⁴.

Вторая группа задач обусловлена принципиальной сложностью процесса институциональных преобразований в обществе. Десятилетний опыт проведения реформ в стране отчетливо показал, что многие организационные структуры (в т.ч. финансового профиля), сложившиеся в прошлом, обладают целым рядом характеристик, делающих неэффективным как применение простых способов общественных трансформаций (типа ”шоковой терапии”), так и разного рода более сложных, но паллиативных средств¹⁴⁵. К таким характеристикам можно отнести проявившуюся практически в явном виде способность общественных структур ”замыкаться в себе” [189, с. 95] и не реагировать ни на какие ”рациональные” призывы измениться, реформироваться и т.п. Многие исследователи, например, отмечают, что, вопреки десятилетним рыночным преобразованиям, до сих пор ”сохранились социалистические финансовые отношения” [104, с. 7; 197, с. 5 и 30; 241, с. 20]. И никакими усилиями ”переделать” их на рыночный лад не удастся. В этом же ряду находятся явления финансового мира, которые были описаны в главе 3: ”неформальная вертикальная интеграция предприятий” [206, с. 41], ”преобладание неписаных правил (регулирующих экономические и финансовые отношения) над писаными” [112, с. 140], существование так называемого ”ядра противодействия реформам” [305, с. 13].

¹⁴³ В финансовой области это ощущается людьми особенно болезненно, поскольку прямо сказывается на качестве жизни многих. Подобные ”финансовые новации” уже привели к потерям порядка 300 млрд. рублей сбережений населения в 1992 г. и еще более значительных сумм в финансовых ”пирамидах”, созданных и рухнувших в годы реформ. Сюда же следует отнести многочисленные и разнообразные схемы использования бартера, векселей и других ”доморощенных” финансовых инструментов для отмывания денег, уклонения от налогов, увода капиталов за границу, наконец, прямого расширения ресурсов страны.

¹⁴⁴ Акции, государственные долговые обязательства, векселя, валютные фьючерсы и другие, узаконенные в России финансовые инструменты, были практически скопированы с западных аналогов, но используются в российской реальности, зачастую, совсем в других схемах и по другому назначению.

¹⁴⁵ Имеются в виду те методические подходы, которые разрабатывались для решения задач существенно меньшей сложности: проектный, программно-целевой и т.п.

Кроме того, существуют и другие, собственно общественные характеристики коллективов людей, которые либо вообще не принимаются во внимание традиционными методическими подходами, либо (в лучшем случае) учитываются как некое нежелательное “сопротивление среды”, которое требуется преодолеть. К таким характеристикам относятся (уже упоминавшиеся выше) способности людей оценивать складывающуюся ситуацию, противодействовать навязываемым целям и стремиться к реализации собственных. Все это в полной мере относится и к финансовым ситуациям, и к финансовым целям.

С нашей точки зрения, чтобы общественные трансформации вообще и организационно-финансовые – в частности проходили успешнее и менее болезненно для людей, необходимо разрабатывать специальные методические средства, изначально ориентированные на решение данной проблемы. Это, прежде всего, означает, что общественные свойства “объектов реформирования” должны быть учтены уже на уровне исходных посылок нового методического подхода.

Итак, исходя из вышеприведенных аргументов, а также учитывая результаты исследования, изложенные в первых трех главах, можно сформулировать следующую задачу: необходимо разработать такой финансово-инженерный подход, который обладал бы средствами (способами), позволяющими организовывать нерегулярные финансовые отношения, и был бы применим как к разрушающимся финансовым институтам, так и к вновь становящимся.

К построению подобного подхода должен быть изначально предъявлен ряд принципиальных требований¹⁴⁶:

-во-первых, должно быть признание в явном виде “общественной природы” финансовых явлений; это означает, что необходимо предполагать:

а) что те финансовые структуры (организационные единицы, не обязательно юридически оформленные), с которыми придется иметь дело, обладают собственным (внутренним) “финансовым смыслом”, и он может не совпадать как с внешней нормировкой финансовых отношений, так и с целями управляющих (трансформирующих) воздействий;

б) что поведение финансовых структур может непредсказуемо меняться, и эти изменения вычислить извне невозможно (у них есть собственная финансовая активность);

в) что у общественных финансовых образований есть способность к рефлексивному осмыслению собственной ситуации и тех действий, которые на него оказываются со стороны;

- во-вторых, должно быть признано в явном виде, что финансовая структура (организационная единица) не может быть представлена в виде “объекта” (естественнонаучного типа, которым можно манипулировать), поскольку заранее неизвестно, как такой объект “вырезать” из живой ткани финансовых отношений, в которую это образование окажется включено в процессе общественной трансформации. Данное требование должно предполагать единственную возможность его изучения и влияния на него – путем “взаимодействия с

¹⁴⁶ На абстрактно-методологическом уровне их впервые сформулировал С. В. Попов [188, с. 56].

ним” и “соучастия” в тех процессах и отношениях, в которые это образование само встраивается;

- в-третьих, данный подход должен носить не гносеологический, а инженерный характер; это значит, что:

а) средства подхода должны быть ориентированы не на получение “знаний о...”, а на получение результата в виде некоего “финансового изделия (новообразования)”, которое было бы способно самостоятельно существовать. Таким результатом применения средств инженерии может быть новая финансовая структура, новая финансовая система, новый финансовый инструмент, другие финансовые новообразования, которые были бы эффективными и конкурентоспособными с окружающими;

б) форма организации финансово-инженерного подхода должна быть устроена не по предметному принципу: “финансовая теория (знание) – финансовый институт”, а по принципу финансовой дисциплины”¹⁴⁷.

“Финансовой дисциплиной” предлагается назвать способ финансового мышления и действия, ориентированного на организацию самого процесса получения финансового “изделия” (новообразования).

Для финансовой области термин “финансовая дисциплина” не нов. С одной стороны, есть понятие “финансовая дисциплина” в смысле строгого соблюдения норм финансового законодательства при выполнении финансовых операций [173, с. 204]. С другой – в преподавательской практике часто используют термин “дисциплина” как заменитель термина “предмет” (например, говорят: читаю лекции по дисциплине “Финансы”). На наш взгляд, последнее обусловлено интуитивным ощущением финансистов, что по самой сути финансам (как в науке, так и на практике) больше соответствует понятие “дисциплина”, нежели “предмет”, хотя специально нигде (насколько известно) не оговаривается, в чем состоят различия между ними. Предлагается данные термины понятийно размежевать.

“Финансовый предмет” имеет смысл только по отношению к внешнему описанию фиксированной связки “финансовая теория”–“финансовый институт”. В рамках “финансового предмета” может быть получен лишь определенный тип знаний: “знания о...” (о финансовом устройстве, о финансовом состоянии, о финансовой характеристике или показателе). Этот тип знаний статичен и относится лишь к статичной финансовой действительности.

“Финансовая дисциплина”, напротив, имеет смысл только в процессе определенным образом упорядоченного финансового “делания”: осуществлении финансовых расчетов, проведении финансового контроля, выполнении финансовой операции и т.д. Логически упорядоченная последовательность действий по целенаправленному изменению финансовых отношений, финансовых структур и институтов – тоже должна быть организована как специфическая финансовая дисциплина.

¹⁴⁷ Термин “дисциплина” предложил П. Г. Щедровицкий (1986 г.), когда впервые стало ясно, что инженерное знание не может строиться предметно. Под этим термином понималась особая, инженерная дисциплина ума и действий [188, с. 64].

4.2. Средства и принципы финансовой дисциплины

Для осуществления финансовой дисциплины как способа организации новых финансовых образований у финансового инженера должны быть:

- а) понятие “финансовая организация”;
- б) специальное средство (инструмент), позволяющее практически осуществлять необходимую организацию; таким средством является “финансовая схема”¹⁴⁸.

Финансовая дисциплина должна организовывать движение в требуемом направлении. Поэтому понятие “организация” – центральное в финансово-инженерном подходе (см. раздел 1.1).

Если у финансового инженера есть (ему вменено, им освоено) понятие “финансовая организация”, то следующим центральным моментом финансовой дисциплины становится вопрос о средстве (инструменте), за счет которого процесс финансовой организации мог бы практически осуществляться.

Что может позволить (помочь) финансовому инженеру двигаться и организовывать различные, разнокачественные и несовместимые вещи: людей, категории, понятия, денежные знаки, машины, другие материальные вещи – в единый организованный процесс?

Предположение состоит в том, что это можно осуществлять с помощью “схемы”. Но “схема” здесь подразумевается не в традиционном ее понимании, а специально (методологически) устроенная¹⁴⁹.

Г. П. Щедровицкий по этому поводу пишет: “Схемы в традиционном мышлении, как правило, изображают объект действий и / или мышления, и в них никогда не входят сами процессы понимания и интерпретации этих схем... Схемы, относимые к объектам, имели употребление, которое люди несли в других частях своего сознания. И организация этого употребления не включалась в сами эти схемы, в их знаковые формы... Схемы содержательно – генетической логики дают нам возможность изображать делаемое. Мы впервые начали изображать то, что мы делаем в мышлении. Работа со знаковой формой стала включаться в саму знаковую форму” [293, с. 3–5].

Схемы, используемые финансовой дисциплиной, берутся из содержательно-генетической логики¹⁵⁰. Финансовая схема стягивает на себя, соотносит

¹⁴⁸ В отличие от понятия “управление” и проектного (программного) метода, употреблявшихся для решения задач первого этапа развития финансовой инженерии.

¹⁴⁹ В основе устройства схемы лежит понятие “схематизма”, которое ввел И. Кант как “условие чувственности чистых понятий рассудка” [111]. “Схема представляет собой сложную конструкцию из схематизмов, определяя соотношение условий реализации сознания, чувственности и мыслимости. Иначе говоря, схема определяет условия мыслимости, рефлексивности, возможности понимания, с одной стороны, чувственности и действительности – с другой, включения активности – с третьей” [194, с. 8]

¹⁵⁰ Содержательно-генетическая логика, разработанная в рамках методологии деятельности, отличается от традиционной, формальной логики. Последняя может оперировать лишь однородными логическими единицами и обеспечивает движение лишь в форме (при элиминированном содержании). Содержательно-генетическая логика исходит из принципа множественности логических единиц и несводимости их как по функциям, так и по строению к знаниям. Этот тип логики обеспечивает двухплоскостное движение: с одной стороны – в изменении формы, с другой – в изменении содержания [296, с. 275].

друг с другом и соорганизовывает различные единицы (характеристики) из трех ортогональных друг другу пространств, в которых работает дисциплинарно организованный финансовый инженер: из предметной области финансов, из пространства чувственно ощущаемых финансовых явлений и из пространства финансовой активности (действий, операций, отношений) (см. рис. 4.2.1).

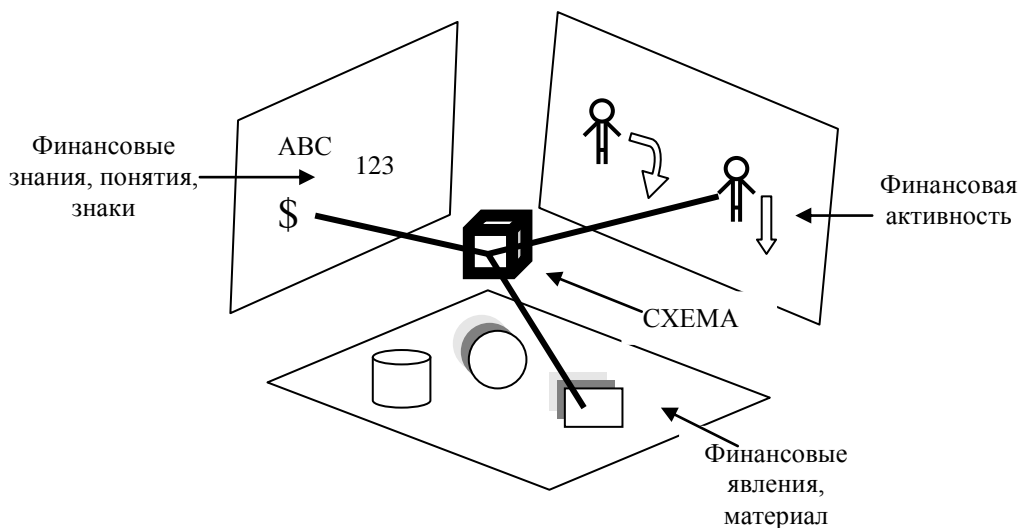


Рис. 4.2.1. Роль финансовой схемы

В отличие от традиционных схем, используемых в финансовой науке (см. например, схему механизма финансов предприятий [261, с. 91] или схему структуры розничной цены [там же, с. 117], “методологизированные” схемы финансовой дисциплины имеют две ипостаси: с одной стороны, они (как и традиционные) могут представляться как изображение какого-либо финансового объекта; с другой – они могут превращаться в способ (метод) регуляции мышления и действий финансового инженера (чего не могут делать традиционные схемы классической финансовой науки). Последнее обстоятельство позволяет использовать финансовые схемы как своего рода “организационный ген” в процессе порождения новых финансовых образований.

Принципиальной особенностью финансовых схем как средства организации и преодоления проблемных финансовых ситуаций является их независимость от объектной (предметной) области финансов. Схема – “чистое” средство, изначально не привязанное к чему бы то ни было: к понятиям, категориям, знаниям, объектам и т.п. Это обеспечивается за счет того, что схема всегда состоит из некоторой совокупности пустых мест и способов перехода между ними. Финансовая схема (используемая инженерным подходом) – пуста, а финансовое знание – конкретно. В этом их принципиальные различия.

Функции финансовой схемы – те же, что и у любой методологической схемы [189, с. 94]:

1. Мета-функция. Она нужна, когда требуется выйти за пределы предметного понимания финансов, когда нужно пользоваться нестыкуемыми друг с другом финансовыми знаниями (из разных типов финансов), разным пониманием одних и тех же финансовых явлений, разными (противоречащими друг

другу) финансовыми теориями. В пределах одной финансовой онтологии схемы финансовой дисциплины не нужны. Иное дело – ситуации переходного периода, когда финансовый мир состоит из смеси финансовых отношений, описываемых в разных онтологических картинах финансов. Здесь требуется финансовая схема как средство, позволяющее “сшить” разнопредметные финансовые представления, знания, структуры.

2. Организационная функция. Организация финансовой дисциплины – схемная, не предметная. Этим обеспечивается состыковка, соорганизация разнокачественных финансовых понятий, финансовых знаний, финансовых специалистов.

3. Функция движения. В классическом финансовом знании движение отсутствует. Оно – статично. Даже когда требуется рассмотреть динамику финансовых показателей, все равно это делается за счет череды статических фиксаций. Финансовая схема обеспечивает непосредственное движение финансовых отношений, их изменение, трансформацию за счет возможности “входа” в схему человека (человеческой активности). Финансовая схема, правильно построенная, обязательно содержит в себе собственный механизм разворачивания организованных финансовых отношений.

Методологические свойства схем финансовой дисциплины:

- схема объектно не берется; она живет только в процессе своего осуществления человеком (группами людей);
- схема – монадна; это некоторая единица смысла и содержания, она самодостаточна, ниоткуда не выводится;
- схема – средство не только мышления, но и действия; это – не чисто мыслительный, но и практический инструмент финансового инженера;
- схема – максимально а-индивидуальна (это инструмент не только индивидуального употребления);
- схема не содержит никакой “конкретики” (за счет своей “пустоты”);
- схема использует финансовые понятия не “целиком”, а только “слепки” понятий, их “представителей”, что позволяет сотыковывать и соорганизовывать разнородные понятия;
- схема – не алгоритм поведения; это – совокупность всех принципиальных возможностей движения и прохождения финансовой ситуации, финансового кризиса, неработающих финансовых институтов и т. п.
- схема имеет свой ресурс, он исчерпывается, когда появляется более мощная схема;
- схемы не выстраиваются в цепочки; схемы либо уничтожают друг друга, либо поглощают друг друга (в последнем случае схемы могут существовать как вложенные друг в друга, в виде “матрешки”);
- схема всегда имеет “позицию”¹⁵¹ – место, куда помещается человеческая активность. Изображение “позиции” – вход в схему;

¹⁵¹ Термин “позиция” широко используется в частной финансовой практике, например, на любой фондовой бирже у покупателя – “длинная позиция”, у продавца – “короткая позиция”. И ту, и другую человек занимает, чтобы действовать по определенной схеме, в которой работает биржа. В методологических схемах “позиция” имеет примерно тот же смысл: это – определенным (целевым) образом ори-

- схемы вменяются человеку, “надеваются” на него и он в них автоматически существует; “снять” схему можно только за счет перехода в другую схему;
- у схем могут быть разные единицы “посадки” – от единичного человека до целой нации; организационно-финансовые схемы существуют (живут) в основном на коллективах;
- схема говорит, на что человеку смотреть в той или иной финансовой ситуации, что в ней видеть и как действовать; человек имеющий схему, не теряется в ситуации (для человека, умеющего “финансово” мыслить и действовать, не имеет значения, какие будут попадаться платежные средства, инструменты, люди, другие обстоятельства);
- схема – организованность “чистых” интенций¹⁵²; схема – это “скелет” сознания, на котором может держаться разный финансовый материал;
- схема состоит из: графемы – то, что мы видим, (не обязательный элемент); мест, в которые втягивается разнородный материал (люди, понятия, знания, вещи и др.); интенциональных переходов (обозначаемых стрелками и черточками); ребер (отделяющих разные категориальные пространства; в простых схемах этого элемента может не быть); комментария с названиями элементов графемы; введения в схему. Последние два компонента – обязательны, поскольку иначе схему передать нельзя из-за ее “пустоты”;
- схемы появляются исторически, в ходе практических попыток по новому организовать какой-то процесс и преодолеть сопротивление среды (ее нельзя выдумать по принципу “кабинетной разработки”);

*Способ работы со схемой и результаты ее применения
в финансовой дисциплине.*

Финансовая схема принципиально отличается как от финансового проекта, так и от финансовой программы.

Проект и Программа всегда предполагают:

- а) разделение на разработчиков и исполнителей;
- б) внешний механизм реализации проекта (программы) и лиц определенной квалификации, ответственных за реализацию;
- в) наличие уже организованной структуры отношений, в рамках которой проект (программа) будет реализовываться.

Использование финансовой схемы основывается на совершенно других принципах:

- а) финансовая схема имеет своих “носителей” и никому не передается для исполнения;
- б) финансовая схема сама в себе несет механизм реализации;

ентированная активность человека (людей). Обозначается “позиция” на схеме обычно в виде стилизованной фигуры человека (“человечка”). Но даже, если такое обозначение в изображении схемы отсутствует, “позиция” все равно неявно подразумевается. Например, схема сборки шкафа подразумевает человека, с соответствующими инструментами (отверткой и т.п.) и навыками.

¹⁵² Интенция – от лат. intentio – намерение, стремление; направленность мыслительной деятельности [118, с. 203].

в) люди разной квалификации, разных знаний и умений будут действовать одинаково, если “несут” одну финансовую схему;

г) финансовая схема сама является организационным механизмом, упорядочивающим финансовые действия людей, их отношения, финансовый материал и т. п. Она предназначена для работы в “слабо организованной” финансовой среде.

Таким образом, поле деятельности и возможности финансовой схемы и финансовой программы (проекта), в значительной мере, прямо противоположны. Человек (коллектив), вооруженный финансовой схемой лучше всего себя чувствует в тех условиях, где программный (проектный) подход оказывается практически бессильным: в условиях хаоса переходного периода (периода трансформаций, реформ и т. п.). Именно этим можно объяснить относительно скромные результаты, достигнутые при реализации разных программ “финансовой стабилизации”; и наоборот – успешность использования разнообразных финансовых схем на самых разных уровнях – от отдельных предпринимателей до правительства.

Финансовая схема не предполагает, что с ее помощью будет построено некое “правильное” устройство финансов (финансовых отношений). Она вообще не позволяет знать, как всё сложится в процессе ее применения. Финансовая схема ориентирована на совершенно другой результат: с ее помощью порождается некое (заранее неизвестное) финансовое новообразование, способное самостоятельно существовать и быть конкурентоспособной единицей. И само появление более конкурентоспособной организационно-финансовой единицы меняет финансовые отношения в обществе. Результатом применения финансовой схемы является определенный организационный (хоть и локальный) сдвиг в обществе, находящемся в состоянии дезорганизации (деинституционализации).

Движение финансового инженера в схеме напоминает “движение утки”: на каждом шаге попеременно схема обращается то в объектное представление ситуации, то – в регулятив для движения финансового инженера (как бы: “в одну сторону – в другую, в одну – в другую”...). Человек, вооруженный схемой, попав в очередную финансовую ситуацию, восстанавливает схему целиком (объектное представление схемы), находит следующий ход (среди спектра возможностей, обеспеченных схемой), опять “одевает” схему на себя (превращает схему в регулятор движения) и делает следующий шаг, на котором опять восстанавливает схему целиком и т. д.

Таким образом, деятельность финансового инженера, вооруженного схемой, может быть разложена на два взаимосвязанных процесса: его действия должны быть направлены на получение конкурентоспособного новообразования (некоего “инженерного изделия” – самостоятельной организационной единицы), а его мышление – на организацию самого процесса¹⁵³ порождения новообразования (см. рис. 4. 2. 2).

¹⁵³ Этот принцип работает и в рамках американской версии финансовой инженерии: “Удачные продукты («финансовые продукты» – Ю. Б.) редко получаются случайно. Скорее необходима соответствующим образом разработанная и скрупулезная организация всего процесса” [147, с. 300].

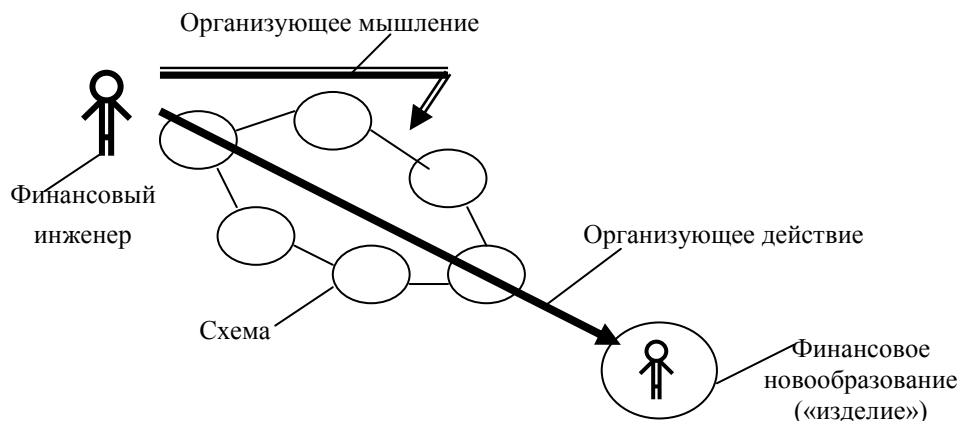


Рис. 4.2.2. Двойственность организационного отношения финансового инженера

Принципиальным моментом при осуществлении этих двух процессов является то, что новообразование не изготавливается искусственно (как продукт в технической инженерии). Общественные свойства¹⁵⁴ финансовых структур позволяют финансовому инженеру лишь участвовать в процессе становления новообразования, чтобы прийти к необходимому состоянию вместе с новой структурой. Отсюда финансовый инженер в принципе не может быть пассивным наблюдателем (традиционным исследователем) происходящих изменений в организации финансовых отношений в обществе. Он – активный и непосредственный их участник.

Чтобы осмысленно и эффективно действовать по организации финансовых отношений, финансовый инженер должен, во-первых, определенным образом (конструктивно-технически) “расщепить” окружающую его финансовую реальность, а во-вторых – быть вооруженным набором необходимых инструментов и средств трансформации и изменения этой реальности.

Первое предполагает, что у финансового инженера должны быть выделены:

А) *Финансовое поле* (плацдарм)¹⁵⁵, на котором он предполагает конкретно действовать для решения тех или иных задач по организации и упорядочению финансовых отношений. Это – место, где предполагается разворачивание процессов организации финансовых отношений. Место действий финансового инженера не обязательно совпадает (чаще – не совпадает) с каким-то набором формально существующих финансовых (и нефинансовых) учреждений. Оно “вырезается” из “ткани” финансовых отношений за счет специального анализа и схематизации ситуации, требующей своей организации. Основной принцип

¹⁵⁴ Имеется в виду способности людей (коллективов) к собственной активности, рефлексивности и целенаправленности действий [188, с. 56].

¹⁵⁵ Термин “плацдарм” был введен в методологию общественных изменений С. В. Поповым (см. [188; 194]) для того, чтобы выделить принципиальные особенности неклассического образца устройства общественной науки. Само слово заимствовано, по-видимому, из области военных наук. В финансах этот термин тоже иногда употребляется (см. [10, с. 129]). Поскольку в данном случае нам важно подчеркнуть “естественность” определенной области финансовых явлений, которые какое-то время остаются неизменными, возможно, более подходящим термином может быть “финансовое поле”, на котором осуществляется финансовая организация материала.

выделения финансового поля (“плацдарма”) действий финансового инженера состоит в том, чтобы оконтурить все важнейшие обстоятельства и (хотя бы временно) неизменные условия осуществляемых финансовых операций (отношений, процессов). Это своего рода – естественный план локализованных финансовых операций и отношений, нуждающихся в организации и упорядочении. Знания о финансовом поле (“плацдарме”) действий финансового инженера носят традиционный, атрибутивный характер (описываются в предметном залоге). Для его выделения важную роль также играет действующее в стране законодательство, легитимирующее определенные организационно-правовые формы.

Б) *Действующие силы (“фигуры”,* или активные субъекты) финансовых операций, отношений, действий. Это тот набор активностей, с которыми придется финансовому инженеру взаимодействовать (в т. ч. с теми, которые ему будут оказывать противодействие). Их набор должен быть постоянно открытым и предусматривать возможность появления новых действующих сил на выделенном финансовом поле (“плацдарме”);

В) *Правила (юридически нормированные и неформальные),* выполняемые теми или другими субъектами договоренности, действующие (хотя бы временно) ограничения на те или иные действия в области финансовых отношений.

Помимо этого в структуре финансовой дисциплины должны быть три типа инструментальных средств (схем) при взаимодействии с которыми (при действии в которых) может появляться некое новое финансовое образование, новая организованность финансовых отношений:

- схема самоорганизации финансового инженера;
- схема организации финансового поля (“плацдарма”);
- схема участия финансового инженера в тех финансовых операциях (процессах), которые осуществляются другими финансовыми субъектами на выделенном поле (плацдарме).

“Изначально существующего” финансового объекта при этом никакого нет (он заранее не вводится и не предполагается¹⁵⁶). Финансовые объекты разного рода могут возникать лишь в конкретных ситуациях взаимодействия финансового инженера с теми или иными действующими силами, которые по ходу разворачивания схемы появляются на финансовом поле (“плацдарме”), втягиваются на него.

Чтобы эти три типа схем можно было практически использовать, они должны быть наполнены конкретными (предметными) финансовыми смыслами и содержанием. Для этого нужно, прежде всего, выделить понятийные (т.е. распредмеченные, не такие, как в классических финансовых теориях) функции финансов.

¹⁵⁶ На наш взгляд, это как раз тот принципиально ошибочный пункт, который допустили реформаторы, начиная реформы в России: перед ними был конкретный объект – социалистическая система хозяйствования, которую они попытались непосредственно превратить в рыночную. “Объект” стал этому, естественно, сопротивляться. Отсюда и все проблемы реформы, описанные в главе 3. Участия в совместном движении и постепенном изменении характера экономических отношений даже не предполагалось.

Смысл дела здесь состоит в том, чтобы ответить: что “собственно финансового” существует во всех без исключения типах финансовых отношений? Любой предметный ответ здесь не подходит, поскольку он оказывается частным случаем проявления “финансов вообще”. Например, сказав, что у финансов есть распределительная функция, мы будем правы, но только находясь внутри одного частного типа (предмета) финансов – социалистического. В других типах, например, в частных финансовых операциях у финансов совсем другие функции.

Если же выйти за рамки конкретных предметов финансов (распредметить финансовые отношения), то легко выяснить, что финансовая действительность возникает на разрывах, остановках, заторах в процессах движения денег, которые могут быть самыми разнообразными. Это представление “финансового как такового” – более первично, чем любые предметные представления финансов. Например, распределительная функция в социалистическом типе финансов возникала только потому, что постоянно воспроизводился разрыв между тем, что создавалось в народном хозяйстве, и тем, что должно было потребляться обществом. Распределительная функция финансов эту проблему постоянно снимала, в каждом конкретном случае по-разному.

В частных финансовых операциях разрывы в движении денег не только снимаются за счет функции введения в оборот особой финансовой семиотики – финансовых инструментов (разного рода ценных бумаг), но еще и используются для дополнительного (за счет оборота финансовых инструментов) зарабатывания прибыли (получение финансового результата).

В государственных капиталистических финансах разрывы в движении денег (между частными хозяйствами и сферой коллективного потребления) снимаются за счет функции налогообложения.

В неформальных финансовых операциях между предприятиями пореформленной России разрывы в движении денег (возникающие из-за не сформировавшейся институциональной организации финансов и неадекватной финансовой политики) снимаются за счет бартерного обмена, введения в оборот денежных суррогатов, локальной схемной организации финансов.

Но общим принципом возникновения финансового отношения является именно возникновение “точек” остановки в движении денег, “ареалов”, “границ” через которые деньги по тем или иным причинам (всегда конкретно-предметным) не могут проходить в той или иной ситуации.

Помимо понятийных фиксаций точек (ареалов, границ) потенциально возможного и реального возникновения финансовых отношений для практического осуществления финансовой дисциплины важно понимание институциональности самого характера финансов. Последнее означает, что эффективные финансы возникают только тогда, когда:

– во-первых, финансовые отношения строятся по определенной процедуре (максимально безличностной);

– во-вторых, эта процедура (и правила ее осуществления) принята, укоренена в сознании заинтересованных активных финансовых субъектов (действующих сил).

На этих двух понятийных фокусах – точках разрыва и принятых (хотя бы временно) правилах – и должна строиться содержательная сторона деятельности финансового инженера в рамках разворачиваемой финансовой дисциплины.

Первый тип схем, используемых в финансовой инженерии – схемы самоорганизации финансового инженера. С их помощью задается определенность позиции финансового инженера в конкретной ситуации на конкретном финансовом поле (“плацдарме”), или – способ его профессиональных действий по сдвигу ситуации. В зависимости от стоящей задачи он может занять позицию “финансиста-государственника”, “банкира”, “страховщика”, “институционального инвестора”, “финансового менеджера” и т. д. Для этого у него должны быть освоены определенные финансовые технологии, позволяющие задействовать культурный образец соответствующей финансовой деятельности, способный повлиять на изменение господствующих (нецивилизованных) форм финансовых операций и отношений.

Второй тип используемых схем – схема финансового поля (“плацдарма”). Чтобы выделить схему конкретного финансового поля (“плацдарма”) будущих действия финансового инженера, необходимо предварительно провести аналитическую работу по типологизации реально существующих (потенциально возможных) мест (точек, границ) остановки или затруднений в движении денег. Это могут быть:

- разрывы во времени;
- разрывы в пространстве;
- ареалы зацикливания денег;
- границы социальные, юридические, политические, технические и др., через которые денежные потоки не могут проходить.

Именно вокруг таких “точек”, “ареалов” и “границ”, препятствующих нормальному денежному обращению, и должны строиться разнообразные “плацдармы” конкретных действий финансового инженера. Для их построения необходимо схематизировать все важнейшие (принципиальные) обстоятельства, обуславливающие возникновение тех или иных разрывов в движении денег.

Существенным моментом здесь является соблюдение принципа “граничных условий”: подготавливаясь к действиям по организации (изменению) каких-то неэффективных (нерациональных, вредных для общества) финансовых отношений, финансовый инженер не должен переступить через определенные границы в своих действиях, чтобы не разрушить сложившиеся, существующие финансовые отношения. Важно чувствовать грань, отделяющую “то, что можно менять” в данном конкретном обществе, от того, “что трогать нельзя” (дабы не навредить).

Третий тип схем финансового инженера – схемы участия в процессах финансовой организации (изменения отношений). При их конструировании необ-

ходимо ответить на вопрос: что, собственно, должен (и может) менять финансовый инженер в сложившейся “ткани” финансовых операций и отношений?

Ответ на этот вопрос должна дать специальная логическая процедура “протаскивания” важнейших понятийных моментов (фокусов) финансов через схему конкретно построенного финансового поля (“плацдарма”).

Например, если в результате анализа ситуации выяснится, что проблема состоит в отсутствии “точек замыкания” в реально осуществляемых финансовых схемах¹⁵⁷, то схема участия будет одна – по организации специальных структур, обеспечивающих такое замыкание.

Если окажется, что проблема в легитимации каких-то финансовых схем, то схема участия будет совсем другая – по организации процесса подготовки и проведения через законодательные органы соответствующего законодательства, позволяющего упорядочить изготовление и применение определенного типа финансовых схем. И т.д.

В принципе финансовый инженер может ставить и решать следующие задачи:

- изменить тип структур “замыкания” финансовых операций, отношений и процессов (не разрушая их самих);
- изменить тип финансовых инструментов, обращающихся на данном финансовом “плацдарме”;
- усовершенствовать способы “замыкания” финансовых схем;
- расширить (сузить) ареалы распространения существующих финансовых отношений;
- создать альтернативный (более эффективный) образец финансовых операций;
- заменить (ввести) форму легитимации действующих финансовых схем.

Данный перечень возможных задач финансового инженера открыт и может быть расширен при возникновении каких-то новых, нестандартных форм финансовых ситуаций.

Таким образом, практическое осуществление действий финансового инженера обеспечивается за счет согласованного применения всех трех типов указанных схем. При этом заранее не предопределяется, что именно попадет в поле зрения финансового инженера при осуществлении процесса организации (порождения) финансовых новообразований. Это зависит от конкретных обстоятельств, конкретных людей (структур), втянутых в данный процесс, и их действий. Все необходимое предметное содержание финансовых отношений, разворачивающихся на заранее определенном и фиксированном финансовом поле (“плацдарме”), будет включено в процесс за счет втягивания заинтересованных людей, специалистов, знаний, материала и всего остального, что потребуется для решения задачи. Но это априорно (до начала практического движения) предусмотреть в принципе невозможно.

¹⁵⁷ Это типичная ситуация для финансовых отношений переходной России. В частности, по этой причине рухнули многие “финансовые пирамиды”, которые строились в России.

Проведя такую подготовительную (аналитическую) работу, следующим шагом финансового инженера является формирование группы лиц (“команды” финансового инженера), которая начнет на себе¹⁵⁸ осуществлять действия данного комплекса схем – инструментов.

Процесс решения намеченной финансовым инженером задачи по организации конкретных изменений финансовых отношений на локальном финансовом “площадке” может (и должен) быть расчленен на несколько взаимосвязанных, последовательных этапов. В рамках каждого такого этапа должны действовать разные организующие принципы, которыми руководствуется финансовый инженер (и его команда).

В методологии общественных изменений выделяется семь необходимых (и достаточных) принципов [89, с. 435–455; 194, с. 12–13]; которые, как показал анализ, действуют – с некоторой модификацией – и в рамках финансовой дисциплины (финансовой инженерии):

- 1) принцип разделения движения (на “изменения” и “общую тенденцию”);
- 2) принцип авторизации (самоорганизации финансового инженера);
- 3) принцип создания прецедента новых финансовых отношений;
- 4) принцип освоения новых образцов финансовой организации;
- 5) принцип конкуренции;
- 6) принцип установления нового финансового порядка (организации);
- 7) принцип символизации нового типа финансовых отношений.

Первый принцип состоит из двух моментов:

а) необходимо в явном виде (в т.ч. организационно) разделить те процессы изменений в финансовых отношениях, которые происходят сами собой, эволюционно, и те, которые должны происходить (с точки зрения финансового инженера);

б) необходимо выделить в мышлении финансового инженера некое (пока пустое) место, где оба процесса соединились бы через какое-то определенное время (место “встречи в будущем”) (см. рис. 4.2.3.).

Вообще говоря, данный принцип сильно противоречит традиционным представлениям о способах осуществления экономических, финансовых и других реформ. Традиционное реформаторское действие заключается в попытках прямого изменения “неправильного” (устаревшего, неэффективного, с точки зрения реформатора) вектора общественного развития (пример: попытка реформировать социалистические процессы – в рыночные). А когда из этого мало что получается, пытаются изменить тенденции, сложившиеся на предыдущем этапе реформ. Такой принцип глубоко укоренен (благодаря гегелевской диалектической философии) в современной европейской культуре, хотя представляется, что он фатально неэффективен. Движение по принципу “отрицание отрицания” очень редко приводит к целенаправленным изменениям в обществе.

¹⁵⁸ Здесь действует тот же фундаментальный принцип устройства всех методологических схем, который был описан выше – принцип “оборачиваемости схемы”: любая схематизация объективной ситуации должна быть обернута на того, кто ее схематизировал, и превращена в регулятор действий в описанной ситуации.

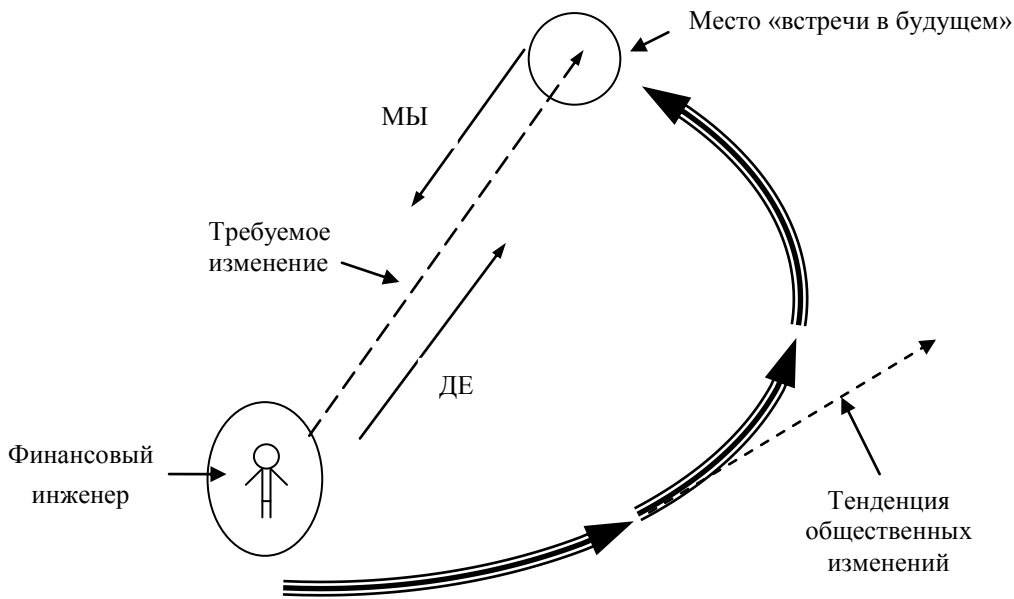


Рис. 4.2.3. Принцип разделения движения

В финансовой инженерии должна работать более сложная организация мышления (МЫ) и действия (ДЕ): мыслить нужно из будущего, а действовать – из настоящего времени. Тогда на стыке этих двух противоположных процессов будет складываться новая форма финансовых отношений в обществе (см. рис. 4.2.3.).

Второй принцип методологии общественных изменений – “авторизации” – означает, что прежде чем что-то предлагать (навязывать) обществу, эти изменения должны быть осуществлены инженерной командой на себе. Думается, что прошли те времена, когда одни – теоретики-проектировщики – разрабатывали проекты (программы) каких-то изменений в общественной организации, а другие – практики – их реализовывали (внедряли). Если посмотреть на современные наиболее удачные формы организационных сдвигов в обществе, то нетрудно заметить: разработчики сами же и реализуют свои разработки, втягивая в созданные организационные формы других заинтересованных лиц¹⁵⁹.

В рамках финансовой инженерии “авторизация” действий команды не означает искусственную подмену уже действующих финансовых организованностей – на практике это сделать невозможно (если, конечно, не действовать с помощью запретов и репрессий; но это уже выходит за рамки финансово-инженерных методов). Данный принцип предполагает разворачивание альтернативных (уже работающим) способов организации финансовых операций, но более эффективных (в финансовом смысле). В простых ситуациях “авторизация” может сводиться к созданию инженерной командой организационных

¹⁵⁹ Наиболее показательный пример в этом отношении демонстрирует компания “Microsoft”. Трудно даже представить, чтобы кто-то для Б. Гейтца разработал проект “захвата” сети Интернет, чтобы тот стал за какой-то десяток лет одним из самых богатых людей мира. Б. Гейтц со своими единомышленниками сам придумал и “на себе” реализовал организационно-финансовую схему вытеснения своих конкурентов. Хотя его “Windows” – далеко не самый лучший программный продукт, используемый в современной вычислительной технике.

структур, использование которых было бы выгодно действующим на выделенном финансовом поле (“плацдарме”) активностям: новых финансовых инструментов, специально организованных структур (биржи, уполномоченной компании, посреднической фирмы и др.) для эффективного “замыкания” используемых финансовых схем и т.п.

Третий принцип состоит в создании условий востребованности развернутых новых способов финансовой деятельности. Для этого команда финансового инженера должна использовать подходящую проблемную ситуацию¹⁶⁰ (или специально ее организовать), чтобы продемонстрировать эффективность нового способа работы в сложной проблемной ситуации. Тем самым будет создан прецедент, говорящий о возможности и эффективности нового образца организации финансовых отношений.

При правильной организации прецедента неизбежно появится стремление перенять и освоить эти новые образцы и нормы. И это – четвертый этап и *четвертый принцип*: изменение финансовых отношений посредством передачи и добровольного освоения новых способов работы. Тем самым образуется некая расширяющаяся область организации финансовых отношений, организованных по новым принципам, и обеспечивающих большие, чем раньше, финансовые результаты.

Однако данное расширение рано или поздно вступит в зону конкурентного взаимодействия с другими финансовыми силами (*пятый принцип*). Складывающееся финансовое новообразование неизбежно натолкнется на “фронт сопротивления” финансовым нововведениям со стороны тех субъектов финансовых отношений, которые по каким-то причинам (самым разным: невыгодно, в силу неумения работать по-новому, из-за нежелания что-то менять в своей жизни и т.п.) начнут противиться нежелательным для них новшествам. При этом могут использоваться самые разные доводы и формы сопротивления: от тихого саботажа до попыток активного уничтожения новых образцов работы (или хотя бы недопущения их дальнейшего распространения). Как пишет С. В. Попов, “эта вещь совершенно обязательная. И любой организатор общественных изменений должен отчетливо понимать, что эта фаза обязательно наступит, и новый способ... будут уничтожать” [195, с. 25]. Поэтому к началу данной фазы новообразование финансовых отношений уже должно быть достаточно мощным, чтобы его, с одной стороны, нельзя было легко уничтожить, с другой – нельзя было бы с ним не считаться.

Если такое состояние “равновесия” сил наступает, тогда появляется возможность для реализации *шестого принципа*: можно будет договариваться, искать компромиссы между противоборствующими сторонами и, в конце концов, закреплять образовавшуюся сдвигку в организации практически осуществляемых финансовых отношений (взаимными договоренностями, юридическими нормами, обязательствами властей¹⁶¹). Образовавшаяся форма отношений будет

¹⁶⁰ Например, после 17 августа 1998 г. появилась масса возможностей для разработки и распространения (освоения многими) разнородных финансовых схем (см. раздел 4.3.2).

¹⁶¹ Как нам представляется, именно данному принципу следовал В. В. Путин после избрания президентом РФ, официально заявив, что вопрос о пересмотре итогов приватизации подниматься не будет.

в обязательном порядке смешанной, непохожей, с одной стороны, на то, что разрабатывалось командой финансового инженера, с другой – на то, что было до начала действий этой команды. Парадокс всех практически осуществляемых общественных изменений состоит в том, что планируемое и фактически получаемое после окончания реформ – никогда не совпадает¹⁶².

Схематично данный принцип можно изобразить так: то место “встречи в будущем”, которое намечал финансовый инженер, и фактическое состояние, в которое пришло новообразование финансовых отношений, могут (и будут) не совпадать (см. рис. 4.2.4.).

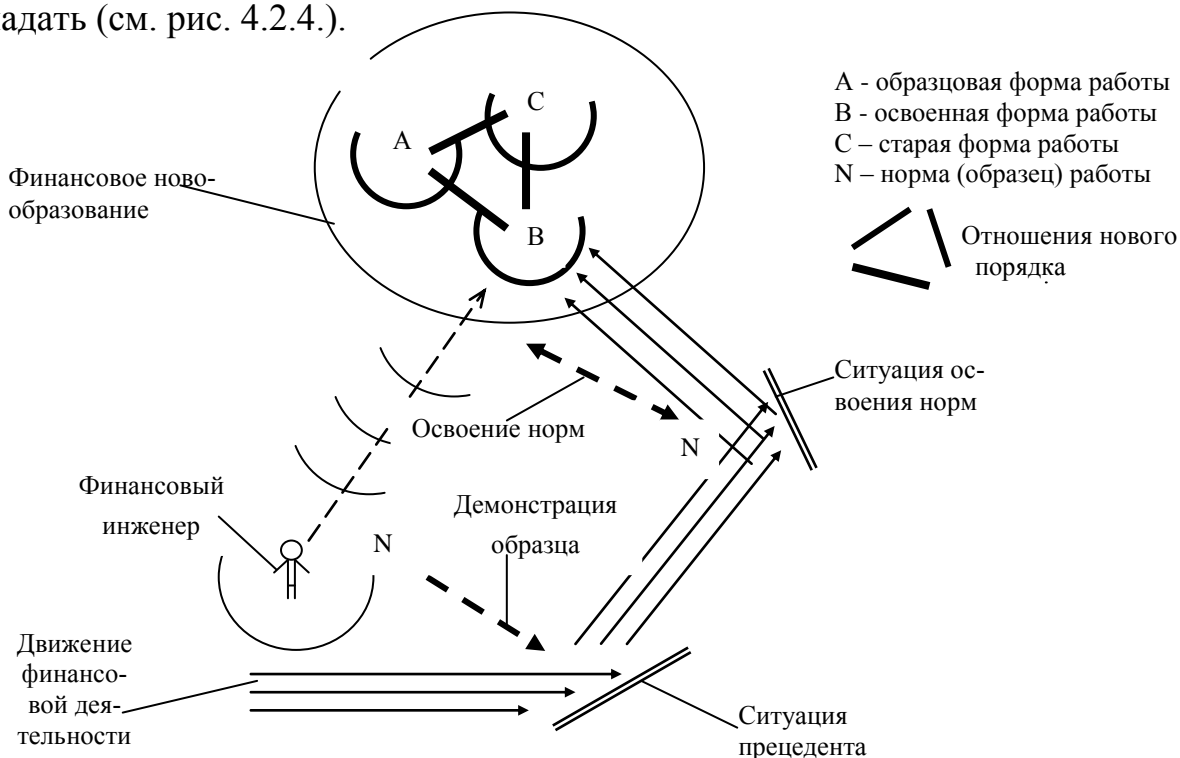


Рис. 4.2.4. Установление нового финансового порядка

Установление нового финансового порядка означает его узаконивание (легитимацию) и прекращение взаимной борьбы представителей разных способов финансовой деятельности (нахождение точек соприкосновения либо “мирное сосуществование”).

Наконец, *седьмой принцип* – символизация – тоже важен в плане институционализации произошедшей сдвигки в организации финансовых отношений в стране в целом. Чтобы его реализовать, органы государственной власти должны добиться, чтобы большинство заинтересованных людей идеологически приняли сложившийся финансовый порядок как “самый лучший”. Если данный принцип не будет реализован, укоренение в сознании людей нового типа финансовых отношений случится не скоро.

Последние два принципа работают не во всех ситуациях, требующих финансово-инженерных методов организации. С нашей точки зрения, они

¹⁶² Как пишет нобелевский лауреат Л. Клейн, “Ни одна из систем не функционирует в полном соответствии со своей теоретической моделью. На деле каждая из них превращается в смешанную экономическую систему” (цит. по [1, с. 8]).

важны только при решении второй группы задач (см. раздел 4.1), связанных со становлением и институциональным закреплением нового типа финансовых отношений в обществе в целом. В более простых финансово-инженерных ситуациях, в том числе при решении задач придания цивилизованного характера существующим в России формам неклассической организации финансов, – эти принципы чрезмерны.

В практике современной России использование финансовых схем для целей локальной организации различных бизнесов основывается на еще более усеченном наборе принципов: бизнесмены, в лучшем случае, следуют только первым четырем принципам (из-за полулегальности самих финансовых схем и тех целей, для достижения которых эти схемы используются в настоящее время). Как только начинается фаза конкуренции (противодействия – прежде всего, со стороны налоговых и других финансовых властей), использованная схема “выбрасывается” и строится новая – для другой ситуации или для той же, но другого типа. Поэтому дело не доходит до становления и закрепления новых форм финансовой организации.

Если же действовать легально, то следование данным семи (в локальных ситуациях – пяти) принципам позволит вживлять в “ткань” общественных отношений финансовые новообразования. Эти новообразования уже одним своим присутствием и более эффективной работой будут вызывать реакции экономической среды. Тем самым будут инициироваться организационные изменения в сложившихся ранее финансовых отношениях целенаправленно и максимально (на данном этапе понимания проблемы) безболезненно для общества.

Принципиальной посылкой, на которой логически строится организационный сдвиг в финансовых отношениях, является *тезис: в обществе возможны только те целенаправленные изменения, которые подготовлены инструментально* [201, с. 13].

4.3. Практическое применение финансовых схем.

Финансово-инженерный подход на современном этапе своего развития предполагает не предметную, а дисциплинарную форму своей организации. Однако это не значит, что финансовая инженерия не может рассматриваться также и в предметном зале. Если на финансовую инженерию смотреть как на объективно существующую область практической деятельности, то появляется возможность предметного исследования данной области. В этом случае предметом изучения становится накопленный опыт практического использования финансово-инженерного инструментария и финансовых схем.

Задачей данного исследования являлся анализ условий и возможностей применения финансовых схем как средства организации современной российской финансовой практики. Предполагалось, что это позволит в дальнейшем сделать подобную практику более прозрачной и организованной.

Чтобы лучше оттенить особенности современной российской практики финансовой инженерии, выделим сначала наиболее существенные черты аналогичного зарубежного, прежде всего, американского опыта.

4.3.1. Особенности финансовых схем, используемых за рубежом

Как показал анализ работ Дж. Маршалла и В. Бансала [147], Дж. Финнерти [307], М. Энга, Ф. Лиса и Л. Мауэра [300], Ю. Бригхема и Л. Гапенски [46; 47] и других авторов, в финансово-инженерной практике, существующей в настоящее время в странах с развитой рыночной экономикой, можно выделить несколько отличительных моментов.

Во-первых, практическая финансовая инженерия (американская версия) главным образом связана с инвестиционной деятельностью корпораций и банков. Соответственно, разрабатываемые в ее рамках финансовые инновации (новые финансовые инструменты, стратегии и структурированные решения) предназначены в основном для повышения эффективности инвестиций (увеличения доходности от разных форм инвестирования либо снижения издержек, связанных с инвестициями – страховых, налоговых, трансакционных, агентских и др.).

Во-вторых, поле (“плацдарм”) деятельности финансового инженера институционально обустроено:

- финансовыми технологиями, отработанными до высокого уровня стандартизации (банковской, страховой, биржевой, инвестиционной);
- финансовыми инфраструктурами (каналами и сетями, обеспечивающими свободный доступ на рынки и к финансовой информации);
- стабильным финансовым законодательством, задающим практически неизменные правила и ограничения для использования финансовых инструментов в различного рода финансовых операциях;
- набором стандартных первичных финансовых инструментов – акций, облигаций, казначейских и банковских векселей, фьючерсов, форвардов, опционов, рычага и др. (своеобразных “строительных блоков” финансового инженера, из которых собираются конструкции финансовых инноваций).

Принципиальной особенностью деятельности финансового инженера является то, что целенаправленное изменение (обустройство, организация) финансового поля (плацдарма) не является задачей финансового инженера-практика. А если такие изменения иногда происходят, то исключительно как реакции (государства или экономической среды) на предыдущие действия финансовых инженеров¹⁶³.

В-третьих, весь потенциал финансовых инноваций (и финансовой инженерии в целом) основан на теоретическом принципе “закона одной цены” (процента, курса, доходности) [147, с. 253] и ориентирован на реализацию базовой

¹⁶³ Примерами могут служить изменения в налоговом законодательстве с целью закрытия “лазейки” для уменьшения налоговых платежей, построенной финансовыми инженерами [147, с. 38], или учреждение новой разновидности финансового института (финансовой технологии) для упорядочения процессов обращения вновь изобретенных финансовых инструментов [46, т. 1, с. 133].

схемы функционирования эффективных и равновесных финансовых рынков. Данную схему-принцип можно изобразить следующим образом (см. рис. 4.3.1).

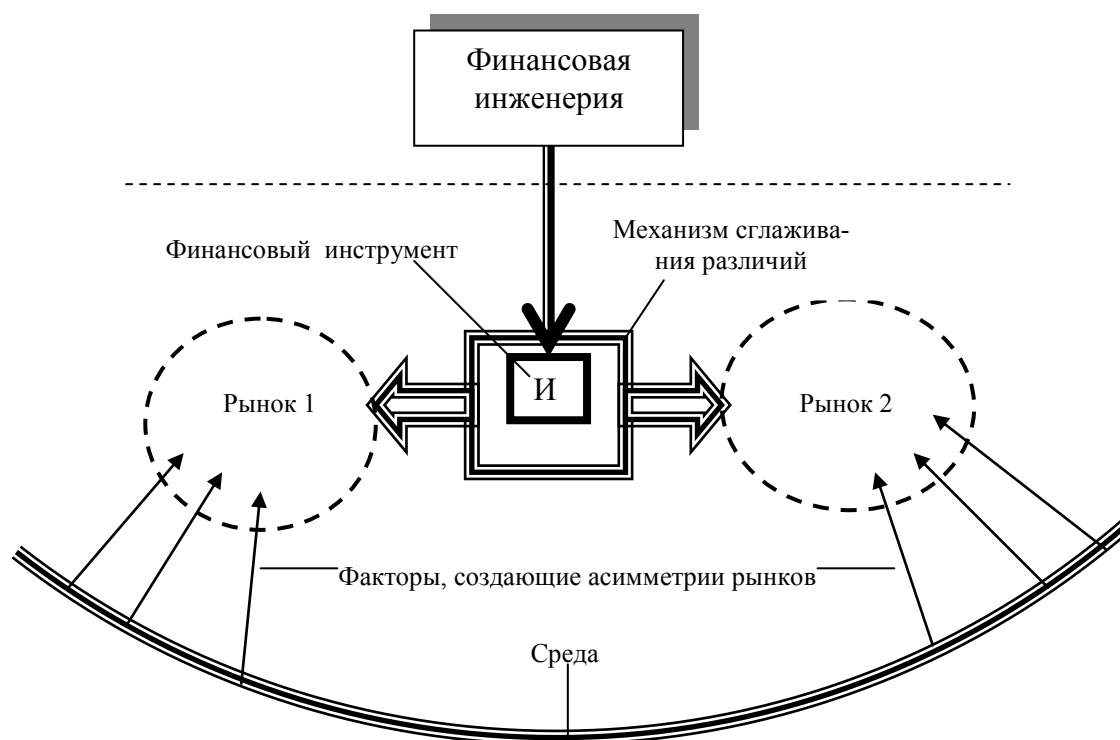


Рис. 4.3.1. Роль финансовой инженерии в формировании равновесных рынков

На рис. 4.3.1 показано, что между любыми двумя финансовыми рынками действует механизм сглаживания “элементов неэффективности” [147, с. 269] – стоимостных различий и асимметрий¹⁶⁴, обеспечивающий реализацию теоретического рыночного “закона одной цены”. Этот механизм работает на основе развернутых финансовых технологий и инфраструктур. В то же время на рынки постоянно оказывает влияние среда: различные экзогенные факторы – экономические, политические, социальные, техногенные, природные – обуславливают возникновение дополнительных “элементов неэффективности”. Соответственно финансовая инженерия эти “элементы неэффективности” отыскивает и для их ликвидации привносит (в механизм сглаживания рыночных различий) новые инструменты и решения.

На наш взгляд, в этом – принципиальная роль и общекультурный смысл (назначение с позиции макроуровня) той версии финансовой инженерии, которая сложилась на Западе. Если бы там удалось когда-нибудь ликвидировать все различия между финансовыми рынками, то и потенциал финансовой инженерии, по-видимому, оказался бы исчерпанным.

¹⁶⁴ Термин “асимметрия денежных потоков” более употребим в англоязычной литературе, чем “разрыв в движении денег”, хотя относятся к одному классу явлений: и в том, и в другом случае появляется возможность построения финансовой схемы. Различие же между ними – в разной направленности решаемых финансово-инженерных задач.

Данный вывод, по сути, подтверждают также Дж. Маршалл и В. Бансал: “Финансовая инженерия с ее активным поиском новых способов использования рыночных неэффективностей...вносит значительный вклад в утверждение большей эффективности рынков. По мере того как рынки становятся все более эффективными, остается все меньше возможностей для использования элементов неэффективности, а определение тех, которые остаются, требуют все больше усилий” [там же].

В-четвертых, конкретные финансово-инженерный проекты (микроуровень) движимы целями извлечения дополнительных выгод от асимметрий и неэффективностей рынков.

Практически все множество способов, применяемых для достижения конкретных целей финансово-инженерных проектов, можно сгруппировать в три группы (класса):

- схемы свопов (обмены, или конверсии денежных потоков с разными характеристиками);
- схемы арбитража (одновременное открытие двух и более позиций на разных финансовых рынках с целью использования расхождений (асимметрий) в характеристиках денежных потоков);
- схемы “синтеза”, или “переупаковки” денежных потоков (композиция или декомпозиция существующих денежных потоков и их переоформление вновь “синтезированным” финансовым инструментом).

“Все свопы сконструированы по одной и той же схеме” [147, с. 353] (см. рис. 4.3.2).

Схема выполняется в три шага. При открытии свопа (шаг 1) участники (контрагенты А и В) временно обмениваются заранее обусловленными суммами каких-то базовых активов – OC_1 и OC_2 (суммы могут быть одинаковыми или разными). За пользование активами друг друга оба контрагента осуществляют текущие (в течение всего срока договора) встречные платежи: первый осуществляет платежи по фиксированной цене (ставке) (ФЦ), а второй – по плавающей, текущей цене (ПЦ) (шаг 2). Через заранее оговоренный срок осуществляют обратный обмен базовыми активами (шаг 3).

Своп, взятый сам по себе, – достаточно бессмыслен. Но в сочетании с реальными сделками¹⁶⁵ на кредитных и валютных рынках своп позволяет обоим контрагентам получить дополнительный финансовый выигрыш.

¹⁶⁵ Простейший пример. Один контрагент имеет доступ к дешевому кредиту с фиксированными процентными платежами, но ему выгодней финансирование с плавающей ставкой. У другого наоборот: доступ к кредиту с плавающими процентами, но ему предпочтительней фиксированная ставка. Заключив своповый контракт, каждый получит требуемое. Это – схема процентного свопа. Аналогичные ситуации возникают на валютных рынках (валютный своп). Разница только в том, что используется асимметрия в курсах валют: для одной валюты – текущий, спотовый; для другой – фиксированный, форвардный.

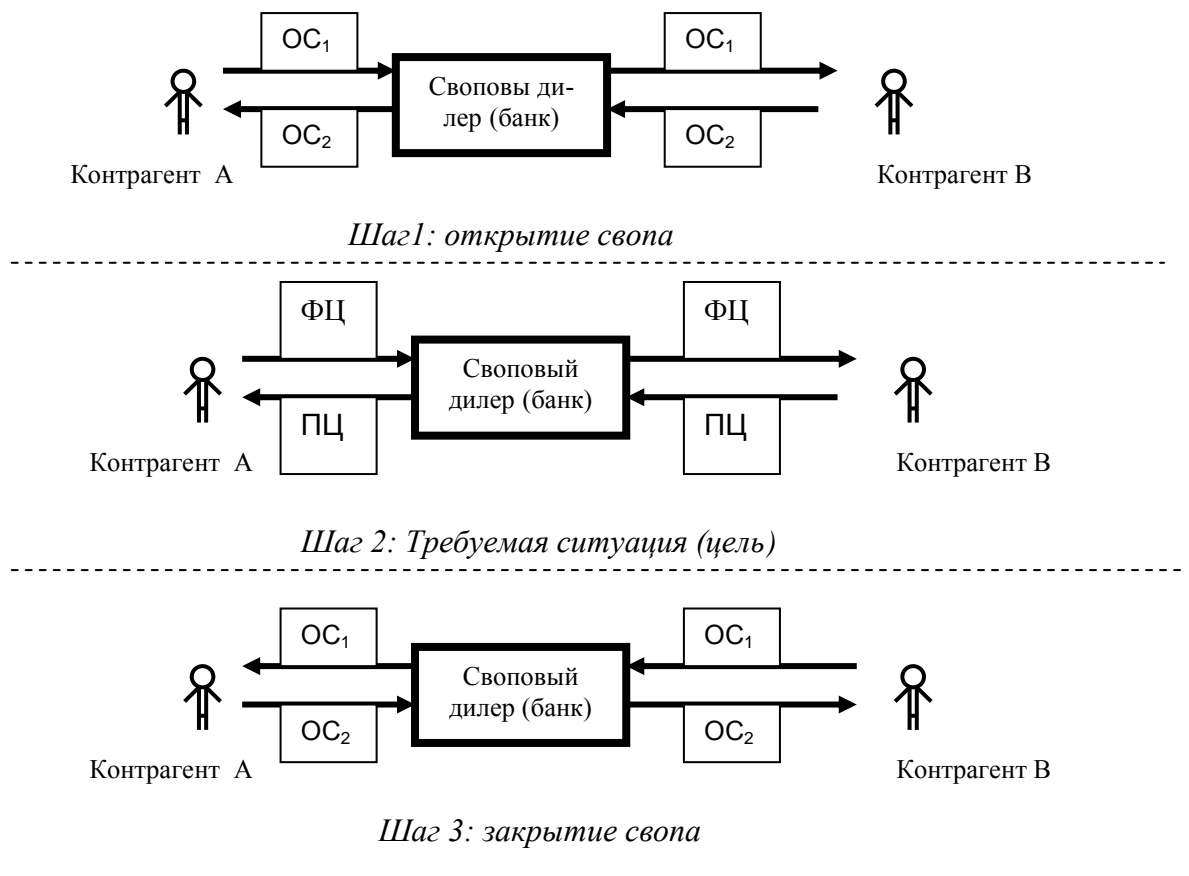


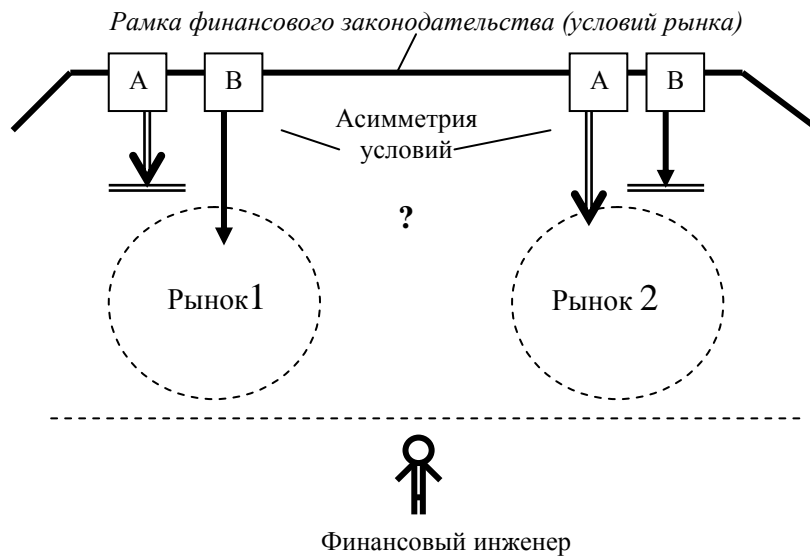
Рис. 4.3.2. Базовая схема свопа

Комбинируя конкретные ситуации на разных рынках с добавлением специальных условий осуществления сделок, финансовые инженеры имеют возможность получать практически неограниченное множество вариантов свопов, удовлетворяющих требованиям клиентов (заказчиков). Свопы также широко используются в целях хеджирования различных контрактов и в комбинациях с другими финансовыми инструментами.

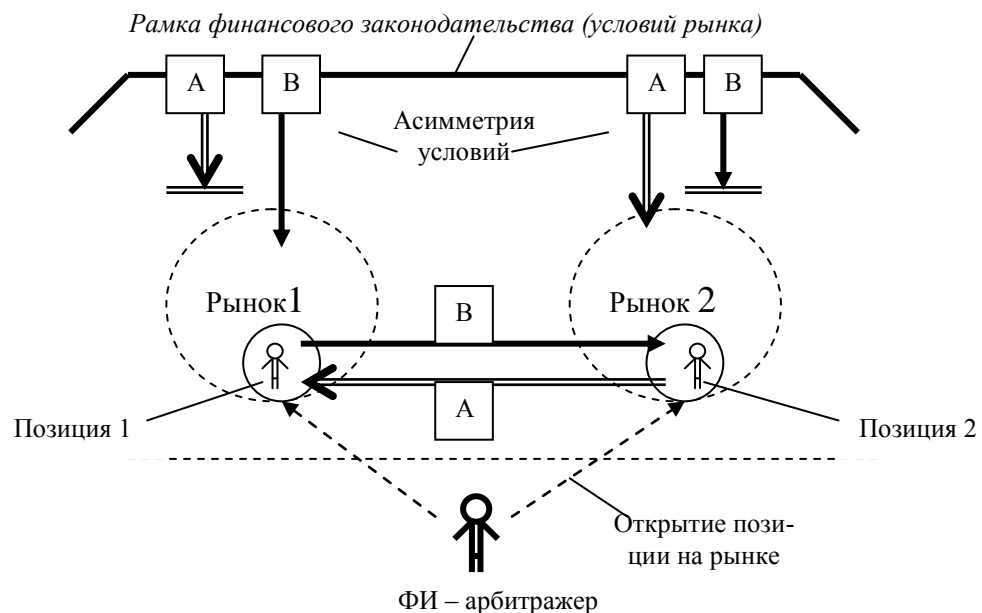
Финансовая эффективность своповых схем зависит от масштабов существующих процентных или курсовых асимметрий на разных рынках (от величины спреда между форвардными и текущими ставками). Массовое применение данного типа финансовых схем¹⁶⁶ привело к резкому уменьшению процентных и курсовых спредов и, соответственно, – к снижению эффективности применения данного финансового инструмента: выигрыш в настоящее время составляет, как правило, не более нескольких десятков базисных пунктов применяемых ставок.

Вторая группа финансовых схем – схемы арбитража. Это, по-видимому, наиболее широко используемые схемы американской версии финансовой инженерии. Принципиальное устройство любой арбитражной схемы можно изобразить следующим образом (см. рис.4.3.3).

¹⁶⁶ Они применяются с 1979 г. [147, с. 350].



1) Исходная ситуация (“плацдарм”) для арбитража



2) Открытие позиций на разных рынках с целью использования их преимуществ (асимметрии условий)

Рис. 4.3.3. Принципиальная схема арбитража

На рис. 4.3.3 изображено две ситуации: 1) исходный “плацдарм” для построения схемы арбитража; 2) действия арбитражера на “плацдарме”.

Смысл ситуации 1) состоит в том, чтобы отыскать (увидеть) допущенные законодательством асимметрии в условиях деятельности (нормах, ограничениях) для позиций, работающих на разных рынках. На схеме показано, что условие “А” действует только на рынке 2, а условие “В” – только на рынке 1. Если асимметрия условий работы на разных рынках становится понятной для финансового инженера, он может стать арбитражером, осуществив действия, изображенные на схеме ситуации 2).

На практике применяется множество разновидностей арбитража (в зависимости от характера условий, по которым существуют асимметрии): по налогообложению, по ценовым характеристикам (процентным ставкам, курсам, доходности), по рискам, по инструментам, по времени, по пространству и др. И вообще, любое расхождение между доходными и затратными показателями содержит больший или меньший потенциал для арбитража.

Рассмотрим две наиболее типичные ситуации практического арбитража¹⁶⁷: первая – налогового арбитража, вторая – процентного арбитража.

Первая ситуация. Если ставка по долгосрочному кредиту составляет 10% годовых, а обещаемый дивиденд по привилегированным акциям, продающимся на рынке, – 8% от номинала акции в год, то покупать такие акции на заемные деньги не имеет смысла. Однако, если учесть особенности налогового законодательства США, то ситуация может измениться кардинально. Поскольку данным законодательством предусмотрено, с одной стороны, освобождение от налогообложения 80% сумм дивидендов, получаемых акционерами, с другой – вычет из налогооблагаемой базы всех процентных выплат по кредитам у плательщика этих процентов, то появляется возможность извлечь финансовый результат, построив схему налогового арбитража (см. рис. 4.3.4).

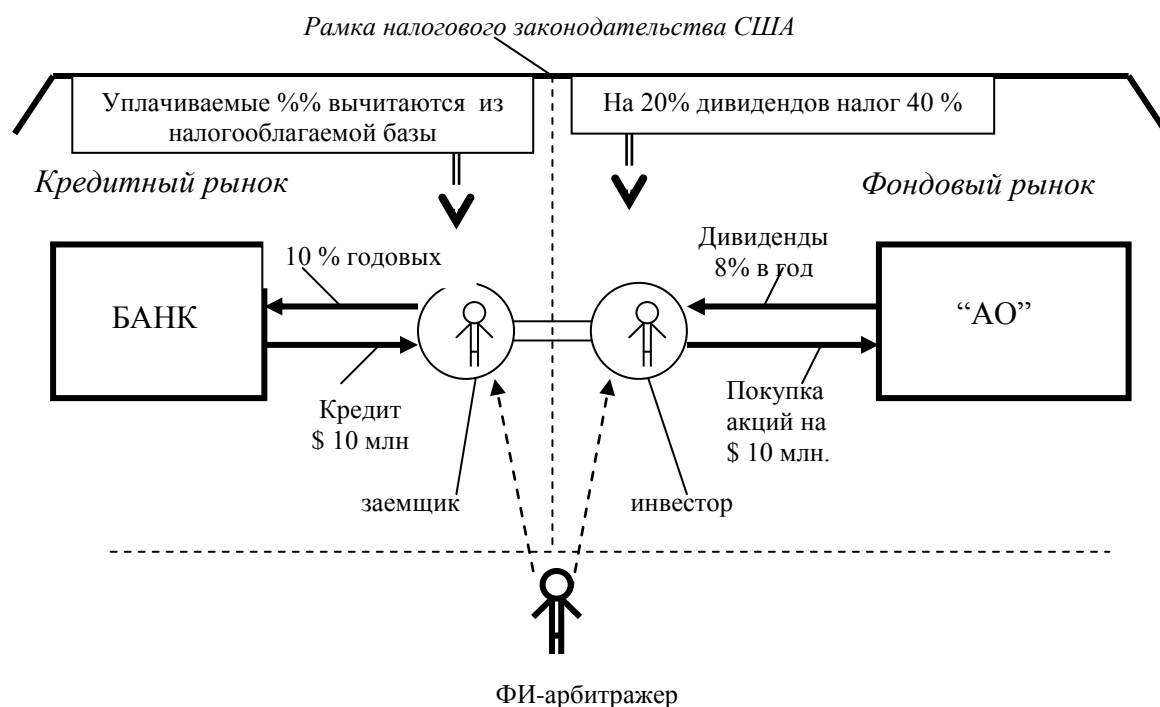


Рис. 4.3.4. Схема налогового арбитража

На схеме рис. 4.3.4 показано, что, взяв в банке 10 млн. долл. долгосрочного кредита под 10% годовых (открытие позиции на кредитном рынке), арбитражер одновременно покупает на 10 млн. долл. акций компании “АО” с фиксированным дивидендом 8% в год. Учитывая, что выплачиваемые проценты не облагаются налогом, а дивиденды облагаются 40%-м налогом, но не все, а

¹⁶⁷ Источник данных – [147, с. 58 и 244].

только 20% получаемых сумм, финансовый результат арбитража будет положительный:

фактическая налоговая цена займа составит $10\% * 0,4 = 6\%$ (поскольку из налогооблагаемой суммы (при налоговой ставке 40%) вычитаются все выплачиваемые проценты);

с другой стороны, прибыль (дивиденды) после уплаты налога составит: $8\% - (8\% * 0,2 * 0,4) = 7,36\%$;

эффективность схемы налогового арбитража: $7,36\% - 6\% = 1,36\%$, или в денежном выражении: $10 \text{ млн. долл.} * 0,0136 = 10 \text{ тыс. долл. в год.}$

Пример международного налогового арбитража описан в [300, с. 499]. В данном случае используется асимметрия между различными национальными налоговыми системами, чем успешно пользуются транснациональные компании. Принципиальная схема международного налогового арбитража – та же, поэтому она здесь опущена (в целях экономии места).

Вторая ситуация. Типичный плацдарм для организации процентного арбитража может быть задан следующим образом [147, с. 242]. Если доходность полугодовых (182-дневных) казначейских облигаций и банковская процентная ставка для полугодового кредита имеют один уровень – 9,2%, то, очевидно, для приобретения казначейских облигаций инвестор не может воспользоваться банковским кредитом. Однако ситуация меняется, если тот же инвестор узнает, что немецкая правительственная 182-дневная облигация дает доходность 9,3%. При этом курс немецкой марки (DM) к доллару (и текущий спотовый, и полугодовой форвардный) составляет 1,955 (см. рис. 4.3.5).

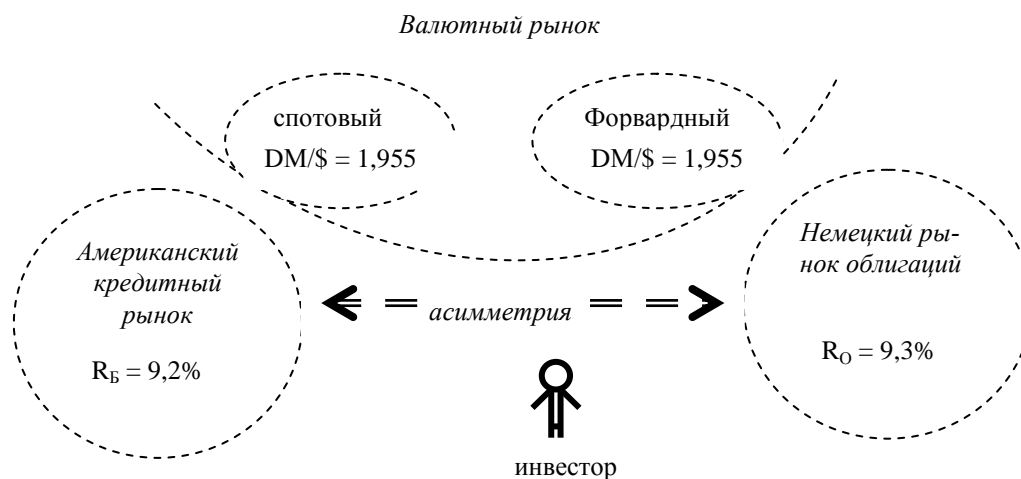


Рис. 4.3.5. Плацдарм для организации процентного арбитража

Рис. 4.3.5 показывает, что на валютном рынке асимметрии не наблюдается, в то время как между американским кредитным рынком и немецким рынком государственных облигаций существует процентная асимметрия: банковская ставка 182-дневного кредита (R_B) на американском рынке составляет 9,2% годовых, а ставка доходности полугодовых правительственных облигаций (R_O) – 9,3% в расчете на год. Это дает возможность построить схему процентного арбитража (см. рис. 4.3.6).

На рис. 4.3.6 представлена типичная схема действий арбитражера на описанном выше плацдарме. В этой ситуации арбитражер открывает сразу четыре позиции: на американском кредитном, немецком облигационном и двух валютных – спотовом и форвардном – рынках. Последовательность осуществления финансовых операций изображена цифрами: заняв позицию “арбитражера” (1), финансовый инженер (ФИ) в момент начала реализации схемы ($t = 0$) заимствует, например, 100 тыс. долл. на кредитном рынке США на полгода под 9,2% годовых (2) и одновременно (3) обменивает эту сумму на немецкие марки на спотовом рынке по курсу 1,955. Получив 195,5 тыс. DM, арбитражер должен за-

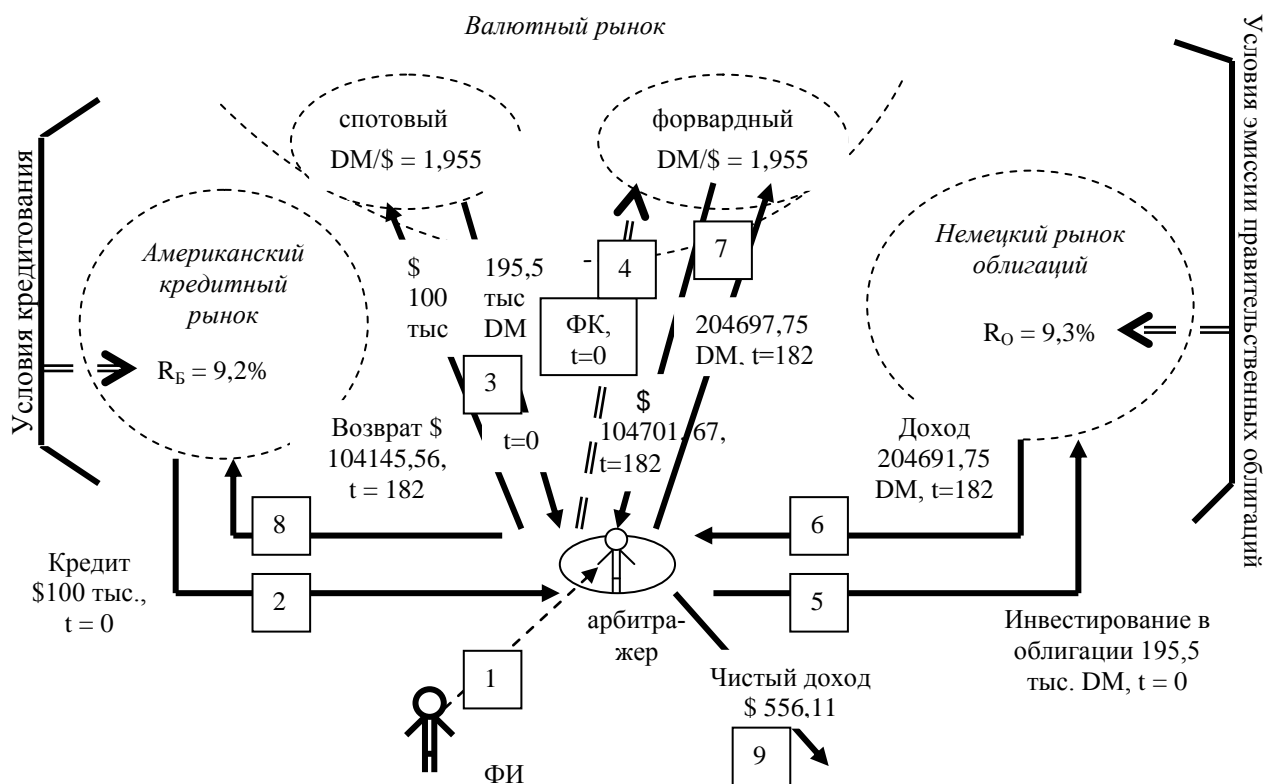


Рис. 4.3.6. Схема процентного арбитража

страховаться на случай роста курса доллара через полгода. Поэтому следующим шагом (4) является хеджирование сделки с помощью заключения форвардного контракта (ФК) с получением права обратного обмена немецких марок на доллары через 182 дня по форвардному курсу, существовавшему на момент $t = 0$ (1,955 DM / \$). Затем (операция 5) он инвестирует на немецком облигационном рынке 195,5 тыс. DM ($t = 0$) с тем, чтобы через 182 дня (6) получить 204 691,75 DM – первоначальную сумму инвестирования плюс облигационный доход в 9,3% годовых. Седьмой шаг (7) – обратный обмен полученной суммы в марках на доллары по контрактному форвардному курсу 1,955 и получение 104 701,67 долл. ($t = 182$). Одновременно осуществляется гашение долга по кредиту (100 тыс. долл. плюс 9,2 % годовых) в размере 104 145,56 долл. (8). Итог данной арбитражной стратегии: 556,11 долл. чистого дохода (9).

Особенность описанного варианта схемы состоит в том, что арбитражер совсем не использовал собственных денег на осуществление инвестиционной

стратегии. При этом эффективность данной арбитражной схемы составила 0,534% через 182 дня, или 1,068% годовых. Однако, если бы арбитражер инвестировал на осуществление арбитражной стратегии собственные 100 тыс. долл., то эффективность схемы составила бы не на много больше: 0,556% за полгода, или 1,112% годовых. При данных условиях – это максимум, что может быть получено от реализации одной схемы процентного арбитража. Причем осуществление подобных схем неизбежно приведет к сглаживанию различий (асимметрии) между кредитными ставками и доходностью облигаций. В результате эффективность процентного арбитража между рассматриваемыми рынками сократится еще больше, а затем исчезнет и сама возможность арбитражных действий.

Третьей группой (классом) финансовых схем, применяемых в рамках американской версии финансовой инженерии, являются схемы синтеза новых финансовых инструментов из уже обращающихся на финансовых рынках. При этом могут применяться: а) схемы декомпозиции; б) схемы композиции; в) схемы гибридизации. Первые сводятся к разоформлению какого-либо стандартного инструмента на составляющие его элементы и “упаковке” полученного множества инструментов в новой форме. Схемы композиции – зеркально противоположны предыдущим: из некоторого множества стандартных инструментов конструируется новый с заранее заданными финансовыми характеристиками, но без соответствующего оформления (“упаковки”). Любая схема гибридизации представляет собой способ создания нового инструмента из нескольких стандартных, но так, чтобы он обладал нужными свойствами исходных финансовых инструментов.

Типичной схемой декомпозиции является схема синтеза стрипа облигаций “зеро” (облигаций с нулевым купоном)¹⁶⁸ из обычной облигации (см. рис. 4.3.7).

К этой же схеме построения синтетических инструментов относятся и широко используемые в последние годы разновидности опционов – кэпов (caps), флоров (floors), колларов (collars). Все они получаются за счет декомпозиции стандартных опционов (валютных, процентных и др.). Все они – либо многопериодные опционы, либо являются опционами на многопериодные финансовые инструменты. Различия же – в ставках-ориентирах, при достижении которых (снизу – у кэпа, сверху – у флора, снизу и сверху – у коллара) дилер соответствующего инструмента обязан выплачивать определенную контрактом сумму. Названные и им подобные синтетические инструменты особенно важны для внебиржевого финансового рынка, поскольку они позволяют инвесторам и дилерам хеджировать свои несопадающие по срокам и размерам сделки.

¹⁶⁸ Инструмент “зеро” дает право на получение единственного платежа в заранее оговоренный момент времени. “Зеро” является в финансовой инженерии одним из важнейших “первокирпичиков” для конструирования производных финансовых инструментов. Приобретая определенным образом подобранный набор “зеро”, инвестор имеет возможность получать практически любой требуемый денежный поток [147, с. 468].

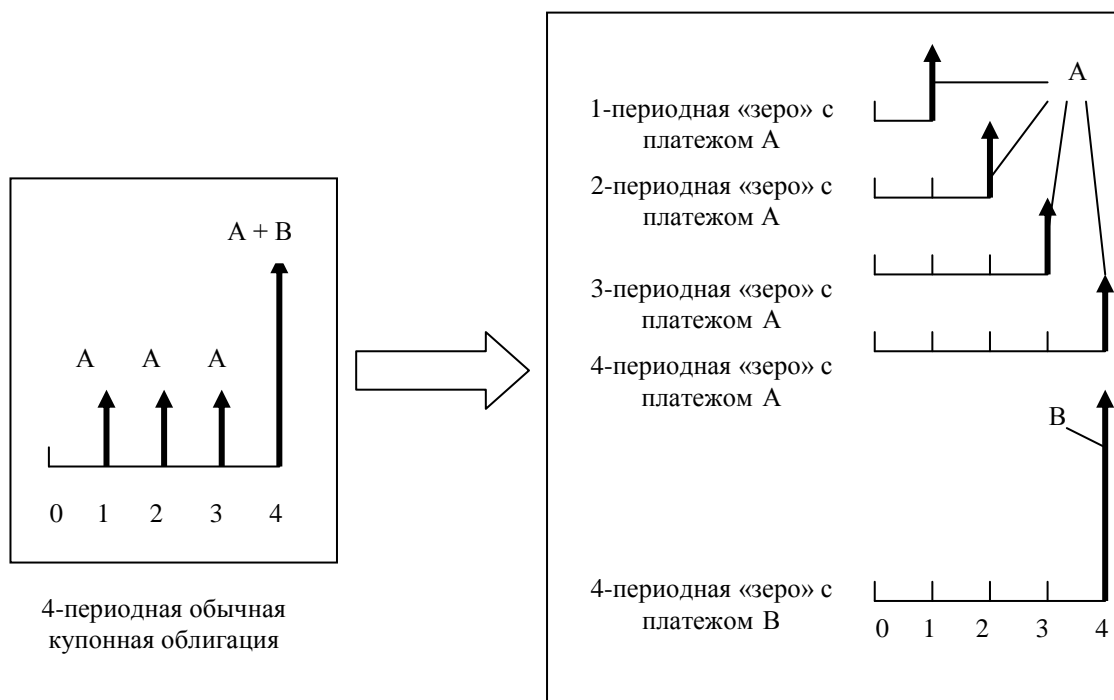


Рис. 4.3.7. Декомпозиция обыкновенной купонной облигации в 5 бескупонных разнопериодных «зеро»

Схему композиции нового финансового инструмента можно представить в типичной форме синтеза двухвалютной облигации (основная сумма – в одной валюте, а текущие купонные платежи – в другой) из обыкновенной облигации и амортизационного валютного свопа (см. рис. 4.3.8).

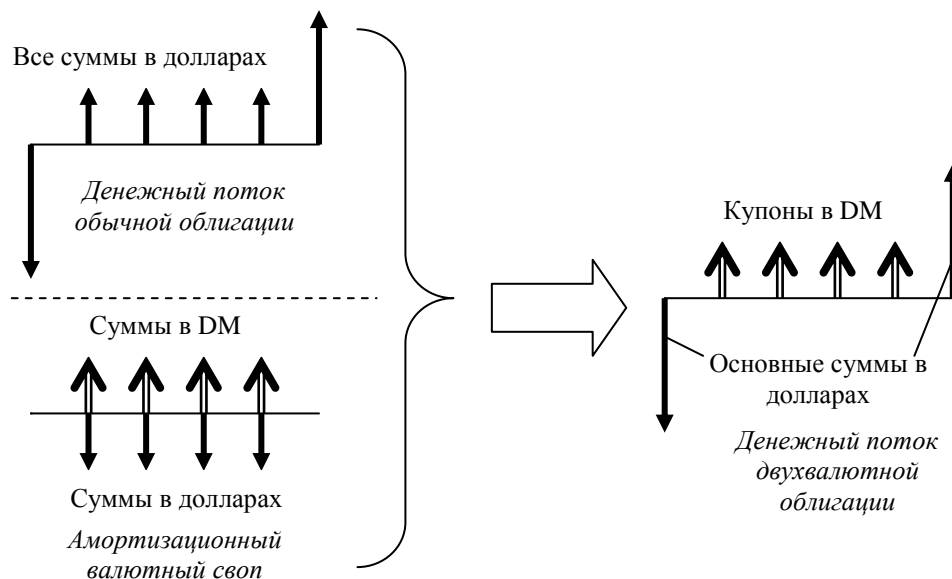


Рис. 4.3.8. Синтез двухвалютной облигации из обычной облигации и амортизационного валютного свопа

Отличие таких синтетических инструментов от реальных (первичных) состоит в том, что они эквиваленты им количественно (порождают те же денежные потоки, что и совокупность первичных инструментов), но не качественно.

Последнее связано с тем, что новая конфигурация денежных потоков, порожденная синтезированным инструментом, может приводить к судебным искам из-за невозможности отвечать по прежним финансовым обязательствам. Кроме того, синтетические инструменты без стандартной “упаковки” (в виде реально существующей ценной бумаги, хотя бы в бездокументарной форме) порождают трудности отслеживания информации о фактическом движении денежных потоков, задержки в платежах, необходимость дополнительного страхования сделок и т.д. Все эти особенности синтетических инструментов приводят к тому, что к их использованию на практике прибегают лишь в крайних случаях наиболее “агрессивные” инвесторы.

Гибридные финансовые инструменты конструируются на базе инструментов четырех элементарных рынков: кредитного, валютного, фондового и товарного. Это может быть либо комбинация каких-то инструментов (например, комбинация свопа и опциона – свопцион), либо соединение требуемых инвестору характеристик доходности разных инструментов в одном, новом. Так, гибрид процентных и фондовых инструментов может предполагать текущие купонные выплаты как у облигации, в то время как погашение основной суммы долга может быть привязано к какому-либо фондовому индексу, например, к индексу MMI (major market index) следующим образом:

$$R_1 = 1000 + \left(1000 * \frac{MMI_m - MMI_o}{MMI_o} \right); \quad (1)$$

Где R_1 – сумма погашения долга (в долл.); MMI_o – значение индекса на момент выпуска гибридного инструмента; MMI_m – значение индекса на момент погашения.

Поскольку значения индекса MMI меняются во времени, итоговые выплаты такого гибрида могут довольно сильно варьировать. В таблице 4.1 представлены данные подобных изменений:

Таблица 4.1

Изменения величины итоговых выплат (R)

Период	Значения индекса MMI на момент погашения	Сумма погашения (\$)	Ставка доходности в %
1	400,0	800,0	3,57
2	500,0	1000,0	10,0
3	600,0	1200,0	15,72
4	700,0	1400,0	20,90

Источник: [147, с. 517];

Формула (1) может меняться в процессе конструирования разных гибридных инструментов в зависимости от требований заказчика (инвестора). К примеру, если инвестор желает выиграть при росте котировок на фондовом

рынке и не желает проиграть при их падении, то значение R может рассчитываться по формуле (2):

$$R_2 = \max [1000, R_1]; \quad (2)$$

И вообще, возможных комбинаций при создании гибридных конструкций – несчетное количество, т.к. финансовый инженер может варьировать не только формальные характеристики для расчета показателей выплат при погашении инструмента, но и “привязывать” их к различным курсам валют, процентным выплатам или ценам на биржевые товары.

Помимо задач хеджирования, которые наиболее часто решаются за счет создания того или иного гибридного инструмента, последние могут специально конструироваться для того, чтобы затем воспользоваться выгодами какой-то арбитражной схемы.

4.3.2. Российская практика схемной организации финансов

Российский опыт практического применения финансовой инженерии (в отличие от американского) имеет не частные, а государственные корни. Он восходит к 1930-м годам, когда инженерными методами организовывалась система директивного народного хозяйства СССР. Как показал методологический анализ данного опыта (см. [187; 23]), именно тогда были отработаны практически все важнейшие принципы схемной организации экономики и финансов, которые в дальнейшем многократно использовались не только государственными органами, но и – с началом экономических реформ – в частном российском бизнесе. К числу наиболее общих принципов построения финансово-инженерных схем в СССР и России, по нашему мнению, относятся:

1. Достраивание (до-организация) “плацдарма” как условие построения схемы;
2. Схема как механизм устранения разрывов в хозяйственно-экономическом обороте;
3. Нестандартность денежных и финансовых инструментов, используемых в схемах;

Данные принципы делают российскую финансово-инженерную практику качественно отличной от американской.

Первый принцип означает, что финансовые схемы строятся и реализуются не на готовом плацдарме – его еще надо определенным образом достроить (в американской версии – плацдарм финансового инженера уже организован нужным образом). Соответственно российская практика построения финансовых схем органически включает в себя и процесс организации требуемого плацдарма.

Второй принцип означает, что финансовые схемы, применяемые в российской практике, в основном связаны не с инвестиционной деятельностью (как в американской версии), а с процессом функционирования хозяйственно-экономической системы: схемы строятся поверх разного рода разрывов в дви-

жении денег или границ, препятствующих нормальному (или целенаправленному) хозяйственно-экономическому обороту. Соответственно цели реализации конкретных финансовых схем сводятся к извлечению выгоды, получаемой за счет преодоления разрывов и границ, существующих на конкретном плацдарме (в американской версии извлекается выгода из асимметрий в доходности (риске) инвесторов на разных рынках).

Третий принцип означает, что практически любая схема в российской версии финансовой инженерии строится не из стандартных “строительных блоков” (как это имеет место в американской финансово-инженерной практике). Построение финансовой схемы означает одновременное конструирование подходящих к ситуации денежных суррогатов или инструментов с нестандартными характеристиками (своеобразных “слепков” соответствующих понятий).

Сформулированные принципы прослеживаются уже при анализе схемы организации директивной финансово-экономической системы СССР (см. рис. 4.3.9 – 11).

I. Схемы¹⁶⁹ организации и разрушения директивной системы народного хозяйства

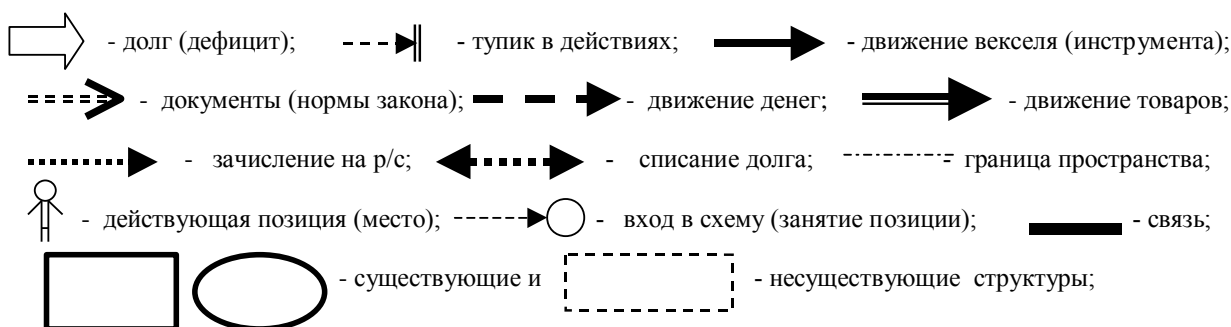
На рисунках 4.3.9 – 11 показана логическая реконструкция процесса разворачивания социально-производственной структуры народного хозяйства СССР, осуществленного в 1930–1960 гг. под руководством партийно-государственных органов.

На рис. 4.3.9 представлена принципиальная схема устройства социально-производственного базиса директивной системы народного хозяйства. На схеме – два пространства. В левом пространстве схемы изображен обустриваемый плацдарм социально-инженерной деятельности; в правом – сама организующая структура “социального инженера” (СИ).

Исходная (базовая) структура народного хозяйства строилась, как известно, в форме “Единой общесоюзной фабрики” – системы взаимосвязанных между собой производственных узлов (ПУ) и специально организуемых вокруг ПУ социальных ячеек жизни людей (“соцгородов”) (см. раздел 1.4). Организующее

169

Обозначения в схемах:



начало при разворачивании производственно-хозяйственного плацдарма обеспечивалось нерыночными, административными методами и вне экономической среды (на схеме – “кадровая политика”).

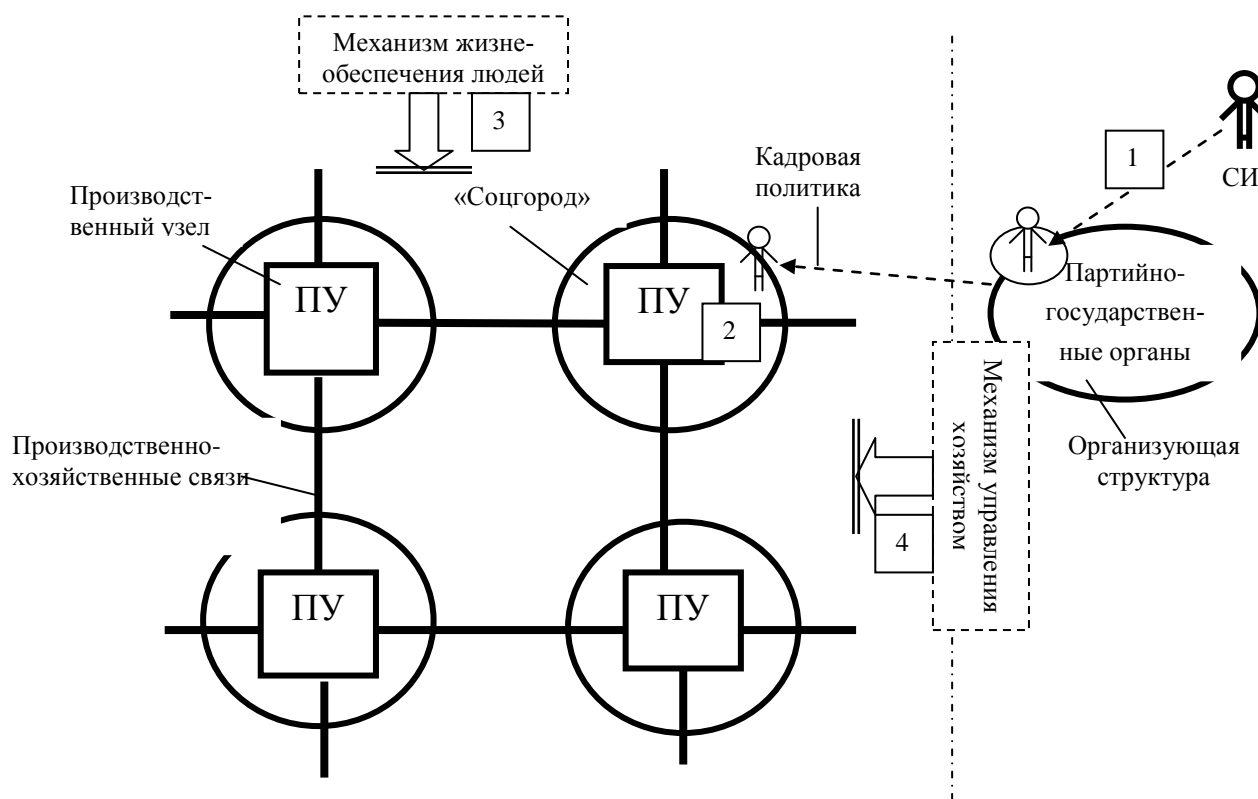


Рис. 4.3.9. Принципиальная схема социально-производственного базиса директивной системы хозяйства

На рис. 4.3.9 показаны три принципиальных момента:

- во-первых, логически первым шагом – “входом в схему” (1) – является занятие инженерной позиции (СИ) в партийно-государственных структурах¹⁷⁰;
- во-вторых, исходным “плацдармом” для создания директивной системы народного хозяйства служило “пустое”¹⁷¹ пространство размером в одну шестую часть суши. Поэтому с точки зрения схемной логики, вторым шагом (2) стало разворачивание (фактически – с нуля) социально-производственного фундамента будущей системы, без которого не могло быть и социалистических финансов;
- в-третьих, на схеме показаны два типа разрывов, возникших на начальном этапе разворачивания системы: отсутствие механизма жизнеобеспе-

¹⁷⁰ Фактологически этот шаг разворачивания схемы можно соотнести с созданием группы “спецов” (в основном инженеров) во главе с Г. М. Кржижановским по разработке плана индустриализации страны [187, № 2, с. 29].

¹⁷¹ “Пустое” с точки зрения тогдашних представлений о возможностях социальной инженерии (см. раздел 4.1).

ния людей (3) и механизма профессионального управления хозяйственным комплексом (4).

Поскольку действовавшие ранее (в царской России) рыночные механизмы обеспечения жизни людей и саморегулирования экономики подлежали (в соответствии с марксистской идеологией) полному уничтожению, создаваемая социально-производственная система могла существовать только при изобретении и практической организации альтернативных механизмов обеспечения жизни людей и специальной системы управления строящимся производственным комплексом.

Чтобы снять указанные выше разрывы, поверх создаваемой “Единой общесоюзной фабрики” стали разворачиваться, с одной стороны, механизмы (сеть) централизованного распределения всего необходимого для жизни людей – от элементарных продуктов питания до жилья, с другой – государственные структуры управления, важнейшими звеньями которого были “Госплан” и “Госснаб”. При этом в качестве основного инструмента управления создаваемой системой хозяйства стал рассматриваться “План развития народного хозяйства”. В логическом смысле “План развития народного хозяйства” представлял собой матрицу (совокупность матриц) производимой в системе и распределяемой между ее звеньями продукции (см. рис.4.3.10).

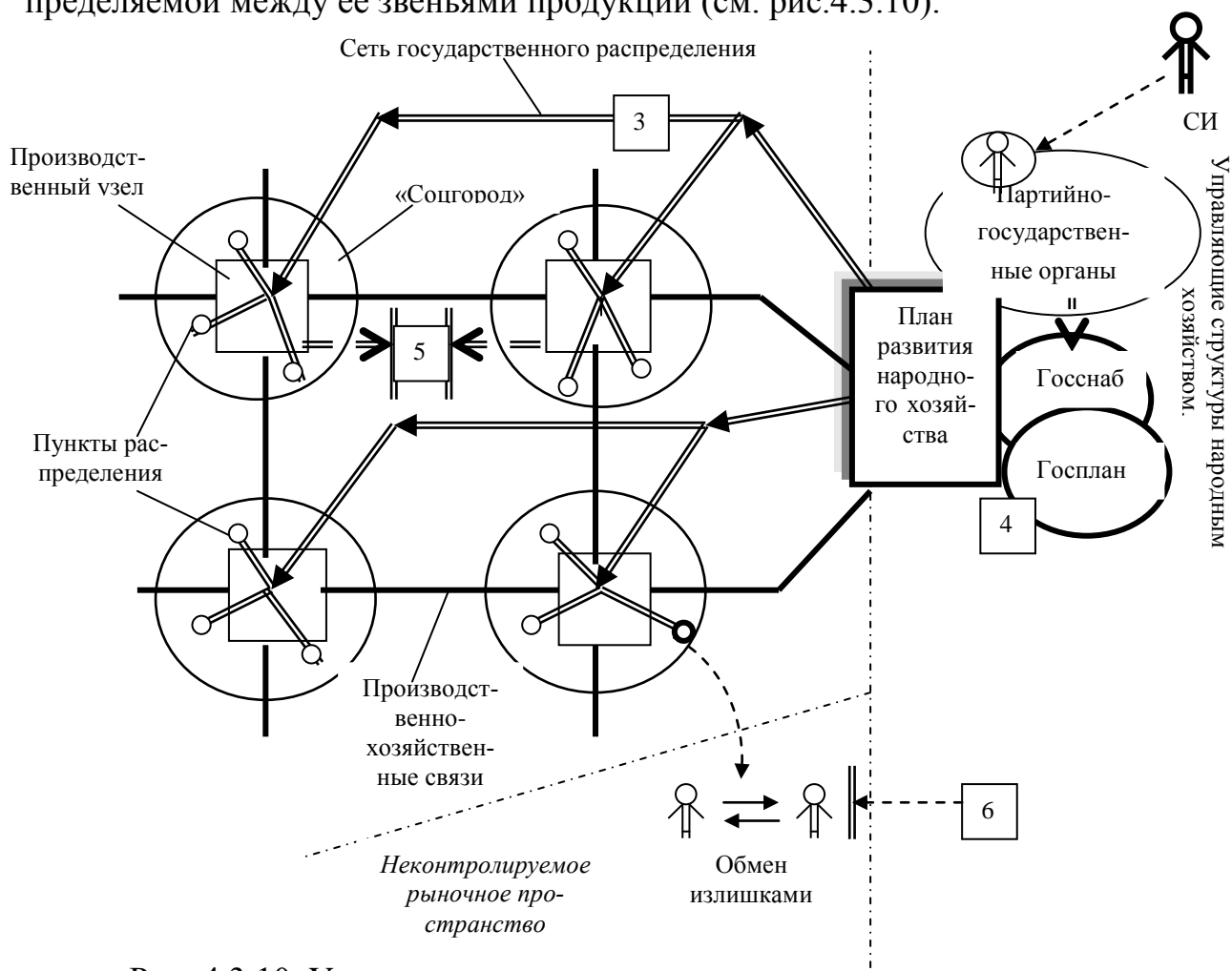


Рис. 4.3.10. Управляющая и управляемая структуры народного хозяйства

На рис. 4.3.10 зафиксированы данные логические шаги в разворачивании схемы: (3) – сеть централизованного распределения; (4) – основные элементы системы государственного управления народным хозяйством (“Госплан” и “Госснаб”: первый отвечал за производственно-хозяйственные связи в системе; второй – за процессы централизованного распределения материальных благ, каналы которого замыкались на производственных узлах хозяйственной системы).

Вместе с тем снятие одних разрывов тут же породило другие: очень быстро выяснилось, что, с одной стороны, планирование производственной деятельности в натуральных показателях чрезвычайно затрудняет (или делает вообще невозможным) составление сводного плана народного хозяйства; с другой – уравнительное распределение благ в трудовых коллективах порождало стремление людей к неконтролируемому обмену излишками продуктов или ненужными вещами, что, как писал Ленин, “порождало капитализм ежедневно, ежечасно и в массовом масштабе”. На рис. 4.3.10 данные проблемные разрывы в создаваемой хозяйственной системе отмечены цифрами (5) и (6).

Поиски способов разрешения данных проблем привели, как известно, к изобретению и введению в обращение особых денежных суррогатов – “социалистических денег”, качественно отличных от денег в рыночных экономиках. К их основным особенностям¹⁷² относилось, прежде всего, разделение рублей на две категории – “безналичные” и “наличные”. Первые должны были использоваться только во внутрихозяйственном обороте. Их можно было “обналичивать”¹⁷³ лишь в крайне ограниченных размерах (в основном – для выдачи зарплаты) или по специальному разрешению денежных властей. Вторые, наоборот, были предназначены исключительно для обслуживания процессов распределения ТНП в трудовых коллективах. Введение налично-денежного обращения в стране должно было (по исходному финансово-инженерному замыслу группы разработчиков директивной системы) постепенно подавить глубоко укорененный в сознании людей, рожденных до революции, “инстинкт обмена”. Распределение благ, опосредованное наличным рублевым оборотом, позволяло людям иметь, хоть и минимальный, но выбор ТНП в рамках запланированных и распределяемых лимитов. По сути, наличные денежные знаки в СССР имели весьма отдаленное отношение к деньгам в рыночных (капиталистических) системах и представляли собой не более чем усложненную разновидность распределительных карточек. Их нельзя было не только свободно обменивать на другие валюты, но и инвестировать в производство.

В целях институционализации процессов подобного квазиденежного обращения в стране были учреждены особые структуры – “Госбанк” и “Госкомцен”: первый выпускал в обращение наличные рубли строго в соответствии с планом производства и распределения товаров народного потребления (ТНП);

¹⁷² Существовали и другие отличия, см. раздел 1.4.

¹⁷³ Превращать безналичные счета в Госбанке в деньги на бумажных носителях (“наличные”). Такое понимание сильно отличается от понятия “Cash” – “наличные деньги” в западной финансовой практике: там Cash – это доллары и в купюрах, и на банковских счетах, и в чеках, которые используют для расчетов.

второй – по нормативам трудозатрат устанавливал (расчетным путем) твердые государственные цены на ТНП и доводил преискурранты до “государственных магазинов”¹⁷⁴. Соответственно схема устройства директивной системы хозяйства окончательно разворачивалась, получая заверченный вид (см. рис. 4.3.11)

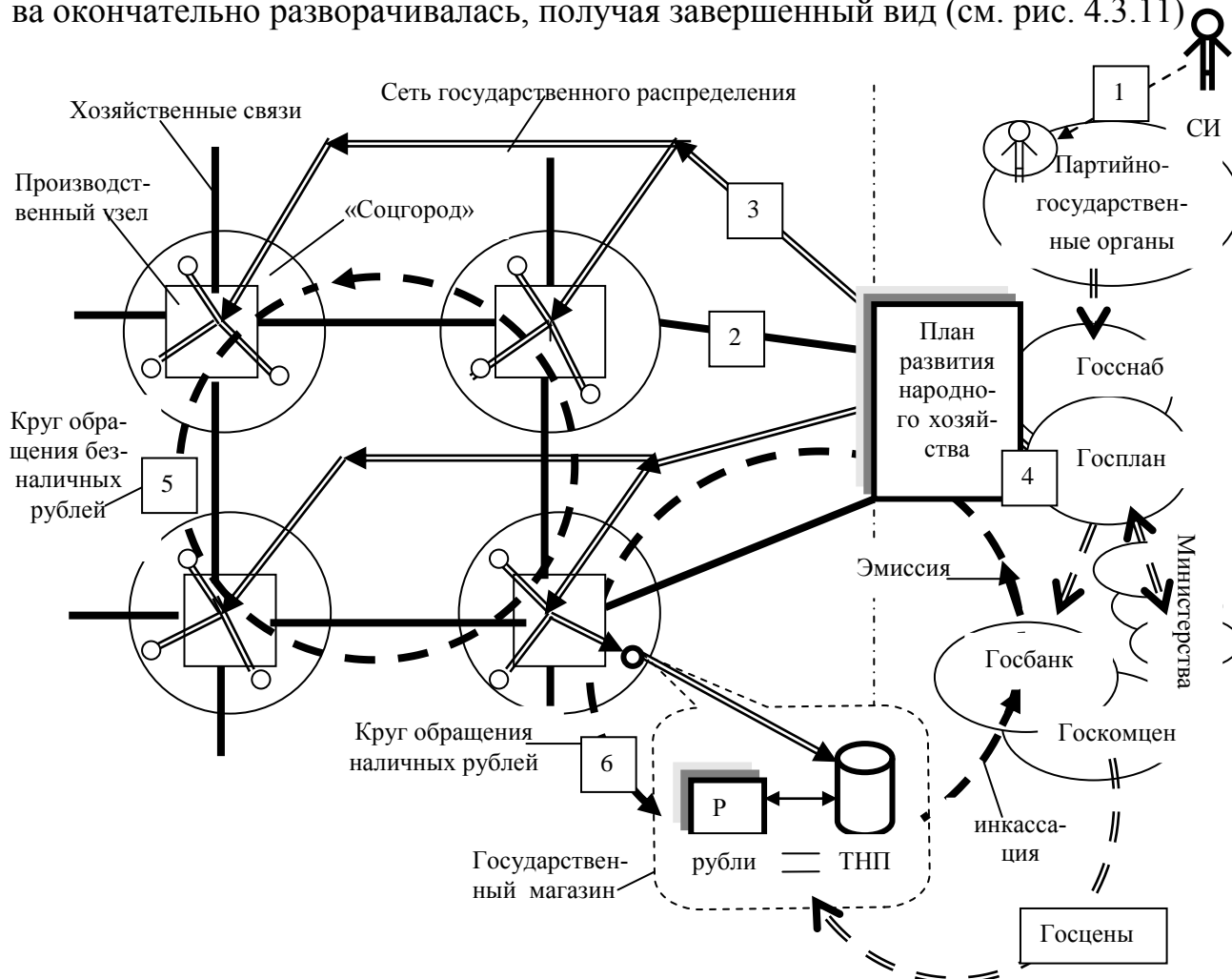


Рис. 4.3.11. Схема организации директивной системы народного хозяйства

На рис. 4.3.11 изображены все, введенные ранее, структурные элементы искусственно (инженерно) организованного хозяйственного плацдарма, а также новые моменты – два непересекающихся круга денежного обращения: (5) – круг безналичного рублевого оборота и (6) – круг наличного рублевого оборота вместе с поддерживающими их институциональными структурами – “Госбанком” и “Госкомцен”. Данная схема и послужила основанием для создания советской системы государственных финансов (см. рис. 1.4.1).

Схема рис. 4.3.11 была полностью замкнутой сама на себя, самодостаточной и могла обеспечивать стабильное функционирование социально-производственной системы целой страны только в условиях ее изоляции от

¹⁷⁴ На самом деле это были не магазины в рыночном смысле слова, а особого рода распределители благ, поскольку в них “продавалось” только то, что перед этим туда распределялось по государственному плану.

экономических и финансовых схем других типов (например, рыночных)¹⁷⁵. Поэтому с самого начала ее организации эта схема имела потенциальную точку (точнее – границу, совпадающую с государственной) разрыва. Любое финансово-экономическое влияние извне начинало в большей или меньшей степени расшатывать систему советской директивной экономики, поскольку нарушало необходимые условия схемной организации данного типа.

Описанная схема имела и внутренние потенции к нарушению ее работы. Одной из таких потенциальных “точек слома” являлся разрыв между кругами денежного обращения – безналичным и наличным. Сколько-нибудь крупное бесконтрольное обналичивание безналичных рублей, имевшихся на счетах государственных предприятий, было способно разрушить всю систему директивной системы хозяйства. Поэтому, как известно, компетентные государственные органы за этим тщательно следили. Тем не менее, подобные неконтролируемые финансовые операции не были редкостью, особенно в последние перед перестройкой годы. Дело в том, что когда данная схема устоялась и институционально оформилась, она сама стала рассматриваться в качестве плацдарма для осуществления разного рода “теневых”, а с началом реформ – и практически легальных финансовых схем. Первые из них строились по принципу переброски денег с безналичных счетов предприятий на счета таких предприятий, с которых можно получить наличные суммы рублей (см. рис.4.3.12).

На рис. 4.3.12 показано, что для того, чтобы появилась возможность построения “теневой” финансовой схемы по обналичиванию безналичного счета предприятия было практически достаточно:

- (1) занять финансово-инженерную позицию на “предприятии 1”;
- (2) найти подходящее предприятие (на схеме обозначено пунктиром “предприятие 2”), которое имело бы право законного снятия с банковского счета крупных сумм наличных рублей, и договориться с ним об условиях сделки;
- (3) подготовить и передать ему документы на выполнение каких-либо работ (услуг) – либо фиктивных, либо с приписками;
- (4) сделать поручение банку перечислить определенную сумму с безналичного счета предприятия 1 на наличный счет предприятия 2;
- (5) подождать, пока банк сделает необходимое перечисление;
- (6) предприятию 2 получить наличную сумму;
- (7) в соответствии с договоренностью (2), передать (негласно) заранее оговоренную часть полученной наличности предприятию 1;
- (8) получить требуемый финансовый результат.

В советское время данная схема была явно противозаконной и в силу этого не могла стать массовым явлением в экономической жизни общества. Однако с 1989 г., когда определенного рода кооперативам (центрам научно-технического творчества молодежи – ЦНТТМ) официально было разрешено

¹⁷⁵ Представляется, что именно это обстоятельство было глубинной причиной “железного занавеса”. Идеология же служила лишь моментом оправдания данного финансово-экономического устройства, но не причиной его существования.

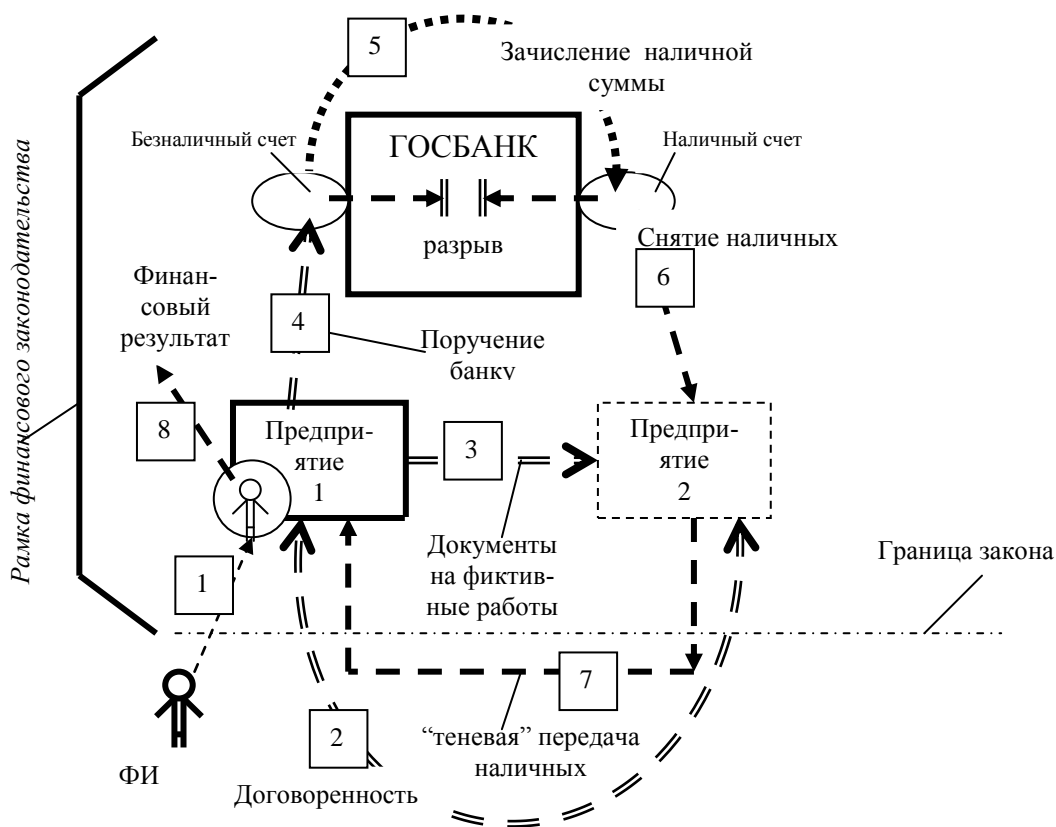


Рис. 4.3.12. Схема “теневого” обналичивания безналичных рублей

(Указом Президента СССР) обналичивать безналичные счета (см. [192, с. 77]), отпала даже необходимость в “теневых” договоренностях. Данный тип финансовых схем стал фактически легальным и массовым. На наш взгляд, именно с этого момента начались практические изменения экономических и финансовых отношений в СССР и России.¹⁷⁶

II. Схемы минимизации налогообложения

К одной из самых многочисленных групп относятся финансовые схемы, ориентированные на полное или частичное уклонение от действующего в стране налогообложения. Поскольку все разнообразие вариантов применяемых на практике схем подобного рода представить в данной работе невозможно (хотя бы в силу ограниченности места), рассмотрим лишь наиболее типичные из них.

¹⁷⁶ В результате массового обналичивания безналичных счетов советских предприятий в 1989 г. “узкий перешеек” (разрыв) между двумя кругами рублевого оборота (рис. 3.4.11) был окончательно прорван, ТНП в мгновение ока были сметены с прилавков государственных магазинов. Началась галопирующая инфляция, потребовавшая введения талонов на самые необходимые предметы потребления. Все это привело к резкому обострению политической напряженности в стране, затем – к распаду СССР и официальному объявлению начала проведения рыночных преобразований. Таковы, с нашей точки зрения, политические последствия массового применения финансовой схемы рис. 3.4.12. Она оказалась мощнее схемы рис. 4.3.11, к тому времени исчерпавшей свой ресурс (“износившейся” морально).

Схема зачета НДС псевдоэкспортеру

После внесения в 1999 г. изменений в ст. 7 Закона о НДС, продублированных затем в ст. 167 НК РФ, была закрыта практическая¹⁷⁷ возможность зачета НДС с помощью реализации вексельных схем, основанных на операции встречного обмена “дружескими” векселями. Данная финансовая схема была разработана как альтернативная вексельной. Она также предназначена для увода предприятий, работающих на внутреннем рынке (неэкспортеров), от уплаты накопившегося долга по налогу на добавленную стоимость (НДС).

В основе построения данной схемы лежат:

- налоговая асимметрия, заложенная в налоговом законодательстве РФ: предприятие-экспортер имеет право на возврат (зачет) НДС, неэкспортер таких льгот не имеет [159, ч. 2, ст.165];
- недостатки в институциональной организации финансового контроля за оформлением экспортных операций (отсутствие безличностных стандартных процедур контроля).
- существование практической возможности накапливать задолженность предприятий по уплате НДС.

Как показал анализ, чтобы построить требуемую финансовую схему, организационный плацдарм должен иметь следующие минимально необходимые компоненты (см. рис. 4.3.13):

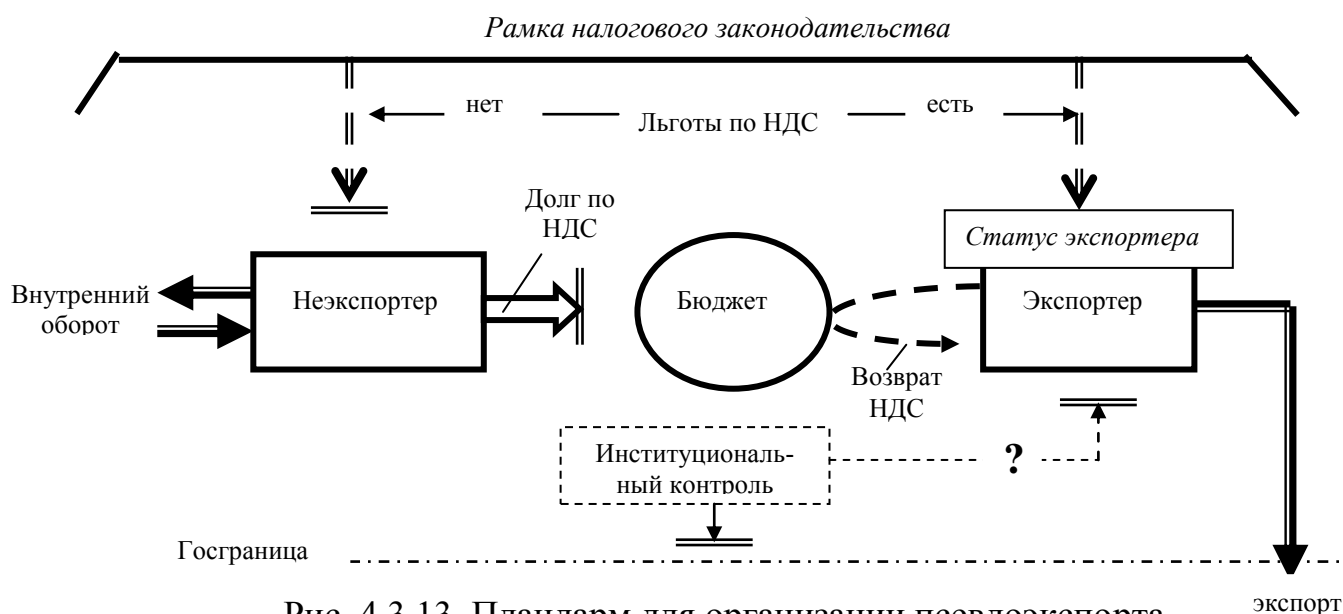


Рис. 4.3.13. Плацдарм для организации псевдоэкспорта

На рис. 4.3.13 условно изображено:

- предприятие-неэкспортер, имеющее накопленный долг по уплате НДС;

¹⁷⁷ Хотя теоретическая возможность вексельного зачета НДС остается до сих пор из-за существующих противоречий между ст. 223 ГК РФ и ст. 167 НК РФ (см. [154]).

- предприятие-экспортер, осуществляющее законный вывоз какой-то продукции за пределы таможенной границы (госграницы);
- рамка налогового законодательства РФ, предусматривающего разные права по уплате НДС для экспортера и неэкспортера;
- отсутствующая институциональная структура, которая препятствовала бы возможности получать статус экспортера тому предприятию, которое экспортом не занимается.

Таким образом, на рис. 4.3.13 хорошо видно, что плацдарм содержит как минимум три типа разрывов:

- а) в налоговом законодательстве;
- б) в процессе фактически осуществляемых платежей НДС в бюджет;
- в) в организации контроля за приобретением статуса экспортера.

Если удастся таким образом организовать финансово-инженерный плацдарм, то открывается практически легальная возможность получения права на зачет (списание долга) по НДС неэкспортеру. Основная идея схемы состоит в том, чтобы реально осуществляемый экспорт одного предприятия документально оформить на другое (сделать его псевдоэкспортером), что в дальнейшем позволит последнему списать накопленный долг как законный зачет НДС у экспортера. Один из вариантов подобной финансовой схемы, активно реализуемой в современной практике деятельности российских предприятий, представлен на рис. 4.3.14.

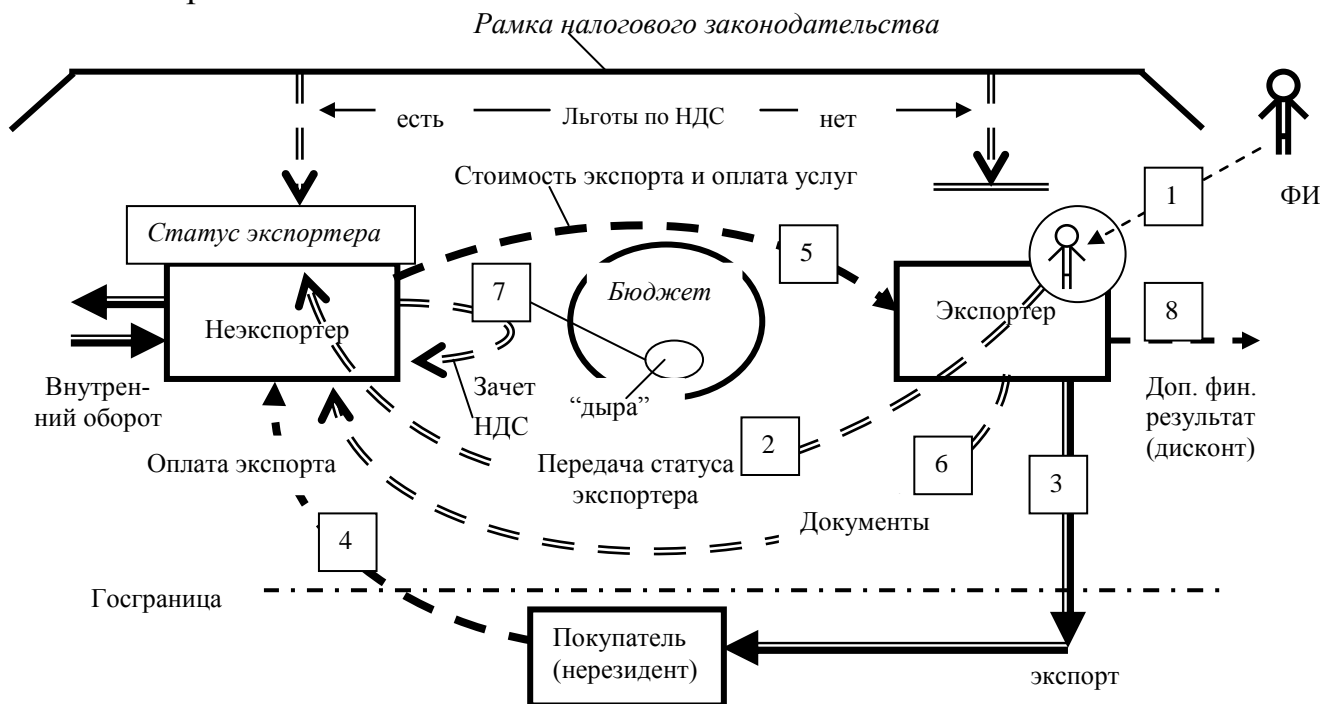


Рис. 4.3.14. Схема организации зачета (дисконтирования) НДС псевдоэкспортеру

Данная схема осуществляется с позиции реального экспортера (1) – вход в схему позиции ФИ. Вторым шагом является передача статуса экспортера предприятию-должнику бюджета по уплате НДС (2). Для этого оформляется подлинный экспортный контракт между покупателем-нерезидентом и псевдоэкспортером с соблюдением всех требуемых законодательством формальностей. Затем осуществляется реальный экспорт продукции со склада предприятия-экспортера (3) и передача его покупателю-нерезиденту. Покупатель оплачивает продукцию в соответствии с контрактом, переводя деньги (экспортную выручку) на расчетный счет псевдоэкспортера (4). Пятым шагом псевдоэкспортер переводит выручку плюс комиссионные за предоставленные услуги (дисконт) на расчетный счет реального экспортера (5). Получив подтверждение о получении денег на свой счет, экспортер передает документы (6), необходимые псевдоэкспортеру для обращения в налоговые органы, чтобы получить право на зачет НДС и списание накопленного ранее долга (7). В свою очередь, реальный экспортер получает дополнительный финансовый результат (дисконт) в размере порядка 30 % от суммы налога, подлежащего к зачету (8).

В таблице 4.2 сделан расчет эффективности данной схемы на условный 1 млн. руб. задолженности по НДС, подлежащей списанию (для другой суммы все цифры меняются пропорционально).

Таблица 4.2

Расчет эффективности финансовой схемы зачета НДС (рис.4.3.14)

Сумма НДС (задолженность, подлежащая списанию)	Руб.	1 000 000, 00
Норма прибыли (по договоренности)	%	0,50%
Стоимость услуг грузоотправителя, включая НДС (20%)	Руб.	1 200,00
Согласованная ставка дисконта НДС	%	30,00%

№	Содержание операции		Сумма, руб.	Дт	Кт	Документ для обоснования проводки
1	2		4	5	6	7
1	Оприходован товар по себестоимости		5000000,00	41	60	Приходная накладная, счет-фактура
2	Учтен НДС по оприходованному товару	20.0	1000000,00	19	60	Приходная накладная, счет-фактура
3	Товар отгружен на экспорт		5026000,00	62	46	Грузовая таможенная декларация
4.1	Начислено вознаграждение отправителю по себестоимости		1000,00	20	60	Счет-фактура, счет отправителя
4.2	Учтен НДС по услуге отправителя	20,0	200,00	19	60	Счет-фактура, счет отправителя
5	Получено за товар от нерезидента		5026000,00	51	62	Платежное поручение, выписка банка
6	Перечислено за товар поставщику (в т.ч. НДС)		6000000,00	60	51	Платежное поручение, выписка банка
7.1	Списана себестоимость товара		5000000,00	46	41	Приходная накладная
7.2	НДС отнесен на расчеты с бюджетом («списан НДС»)		1000000,00	68	19	Счет-фактура, выписка банка

1	2		4	5	6	7
8	Перечислено за услуги отправителю (в т.ч. НДС)		1200,00	60	51	Выписка банка
9	НДС по услуге отправителя отнесен на расчеты с бюджетом		200,00	68	19	Счет-фактура, выписка банка
10	Начислен налог на пользователей автодорог	2,5	650,00	20	67 дор	Расчет бухгалтерии
10.1	в т.ч. в Территориальные дорожные фонды	2,00	520,00			Расчет бухгалтерии
10.2	в Федеральный дорожный фонд		130,00			Расчет бухгалтерии
11	Определен финансовый результат от хозяйственной деятельности		24350,00	46	80	Расчет бухгалтерии
12	Начислен налог на содержание жил. фонда	1,5	390,00	80	68 сж	Расчет бухгалтерии
13	Начислен налог на прибыль	30,0	7305,00	68	80	

Продолжение таблицы 4.2

I	Расходы экспортера, всего		983545,00
	В т.ч.		
	Сумма, недостающая для оплаты товара («наполнение»)		974000,00
	Услуги грузоотправителя		1200,00
	Налог н пользователей автодорог		650,00
	Налог на содержание жил. фонда		390,00
	Налог на прибыль		7305,00

II	Доходы экспортера, всего		1274000,00
	В т.ч.:		
	Сумма зачета НДС (погашение задолженности по НДС)		1000000,00
	Дисконт по НДС (вознаграждение за услуги)		274000,00

III	Экономия (эффективность схемы)		290455,00
	То же в процентах от понесенных затрат		29,53%

В таблице также указаны бухгалтерские проводки (Дт., Кт.), необходимые для практической реализации схемы, а также требуемые для обоснования проводок документы. Норма прибыли экспортной операции (в целях налогообложения) и дисконт (вознаграждение реального экспортера за услуги по списанию долга) согласуются заранее и никак не влияют на задачу, решаемую схемой. Контрактная стоимость реального экспорта специально рассчитывается так, чтобы в итоге оказалась списанной требуемая сумма задолженности по НДС.

Таким образом, общий итог реализации такой схемы:

- у экспортера – дисконт в 30 % от подлежащего к зачету НДС;
- у неэкспортера – списанный долг по НДС;
- в бюджете – образовавшаяся “дыра” в размере списанного долга.

Схема использования “проблемного банка”

Другой финансовой схемой, позволяющей списывать практически любую задолженность предприятий по налогам во все бюджеты, является схема использования “проблемного банка”¹⁷⁸. Данная схема была особенно распространена в конце 1998–начале 1999 гг., когда после августовского кризиса и дефолта появилось множество банков, которые в большей или меньшей степени подходили под категорию “проблемных”. Принципиальным условием, создавшим возможность построения схемы, явилось Постановление Конституционного суда РФ № 24-П от 12.10.98 г.¹⁷⁹ В результате этого решения КС РФ, по замыслу направленного на защиту интересов законопослушных предприятий–налогоплательщиков от произвола некоторых банков в отношении средств клиентов, возникла ситуация, которая тут же была использована в качестве финансово-инженерного плацдарма для построения схемы ухода от налогов (см. рис. 4.3.15).

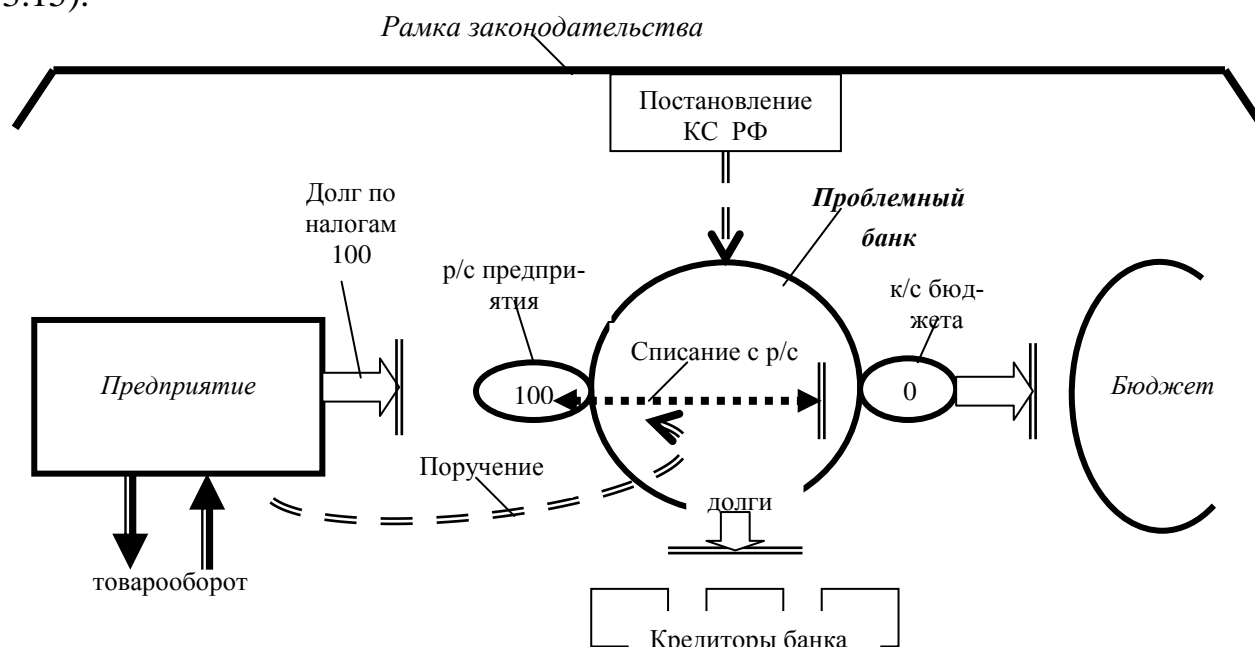


Рис. 4.3.15 . Плацдарм для использования проблемного банка

На рис. 4.3.15 схематично изображена следующая ситуация: предприятие имеет долг по налоговым платежам, дает поручение банку (в котором открыт расчетный счет) перечислить требуемую сумму на корсчет бюджета, но деньги туда не попадают (неважно, по какой причине). При этом в рамках законода-

¹⁷⁸ Под “проблемным банком” здесь понимается банк, относимый в соответствии с письмом Центрального Банка РФ от 28.05.97 № 457 “О критериях определения финансового состояния банков” к группе банков, находящихся в критическом финансовом положении.

¹⁷⁹ Данным Постановлением признано не соответствующим Конституции РФ положение п. 3 ст. 11 Закона РФ “Об основах налоговой системы в Российской Федерации”, согласно которого “обязанность юридического лица по уплате налога прекращается уплатой им налога”. Смысл, придаваемый данному положению сложившейся правоприменительной практикой (обязанность по уплате налога прекращалась с момента зачисления соответствующих сумм в бюджет), противоречил ст. 19 (часть 1) и 35 (часть 3) Конституции РФ. Конституционный Суд РФ указал, что обязанность лица по уплате налога прекращается со дня списания кредитным учреждением платежа со счета плательщика.

тельства (с учетом Постановления КС РФ) такое предприятие не считается должником по налогам (долг аннулируется).

На схеме рис. 4.3.15 видно, что ситуация содержит три вида разрывов:

- зачисление денег в бюджет и списание их со счета плательщика – не одно и то же;
- долг предприятия-налогоплательщика и списание со счета – разные вещи;
- работа банка (сохранение лицензии) при его неплатежеспособности (непогашенных долгах кредиторам);

Смысл финансовой схемы, которая была реализована поверх данных разрывов, состоял в следующем. Нужно было так достроить (до-организовать) плацдарм, чтобы на расчетный счет предприятия (должника бюджету) зачислять, а затем с него списывать не “живые” деньги, а фиктивные, расчетные (которые нельзя было бы использовать для уплаты налогов; в разделе 3.4 они назывались “долговыми деньгами”), при этом уводить предприятие-должника от санкций налоговых органов, “прикрываясь” решением КС РФ от 12.10.98 г.

На рис. 4.3.16 показан вариант подобной финансовой схемы, реализованный целым рядом “лопнувших” впоследствии банков.¹⁸⁰

Схема реализовывалась с позиции проблемного банка: на рис. 4.3.16 под цифрой (1) – вход ФИ в позицию банкира.¹⁸¹ Используя посредническую (чаще всего аффилированную) фирму, находился клиент – предприятие, желавшее за определенную плату списать накопившийся долг по налогам. Дальше последовательность действий по схеме состояла в следующем.

Через посредника предприятию-должнику продавался с дисконтом собственный вексель банка, номинал которого равнялся сумме подлежащего списанию долга. На рис. 4.3.16 принято условно – вексель номиналом 100 денежных единиц продается (передается посредником по индоссаменту) за 60 единиц (шаги 2, 3, 4). Полученный банковский вексель затем предъявляется банку к погашению по номиналу (5).

Погасив вексель, банк начисляет на расчетный счет предприятия 100 денежных единиц (6). Затем предприятие давало поручение банку уплатить долг по налогам “имеющимся” теперь на его счету 100 денежными единицами (7).

Банк списывал 100 единиц с расчетного счета предприятия. Одновременно – в соответствии с указанным выше решением КС РФ – прекращалась обязанность предприятия по уплате налогов в размере 100 денежных единиц (8). Но поскольку реальные деньги на счет предприятия не поступали, то и списание долга по налогам не могло сопровождаться перечислением денег на корсчет бюджета.

¹⁸⁰ Одним из банков, который многократно использовался для реализации рассматриваемой схемы, был, например, московский КБ “Интерконтиненталь”.

¹⁸¹ В практическом плане это означало, что владельцы (руководители) банка, оказавшегося на грани банкротства, переводили все активы в другое место, а банк целенаправленно использовали для “прокручивания” схемы до тех пор, пока у него не отбирали лицензию. Другой вариант: проблемный банк (с лицензией) специально продавался третьим лицам для массовой реализации схемы.

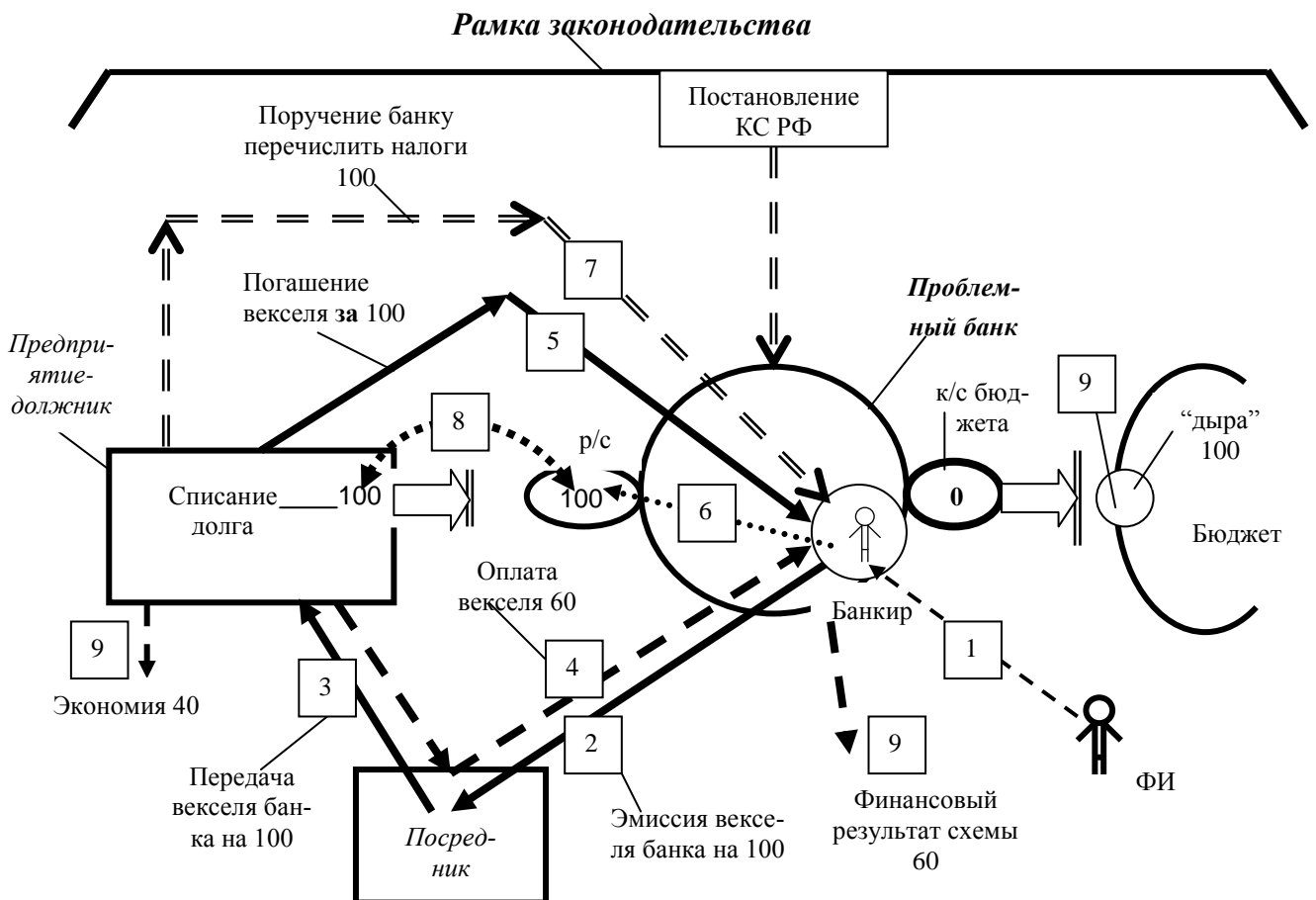


Рис. 4.3.16 . Схема ухода от налогов с помощью проблемного банка

Финансовый результат реализации схемы (9):

- у банка доход 60 денежных единиц;
- у предприятия списан долг в 100 за 60 (экономия на налогах 40);
- в бюджете – “дыра” в 100 единиц.

Долг бюджету при этом числился за банком. Но поскольку активы у банка отсутствовали, то и взять с него было нечего. Через какое-то время (обычно через полгода разбирательств в арбитражных судах) лицензия такого банка отзывалась, банк прекращал существование. Но за это время подобная схема могла быть реализована многократно¹⁸².

Хотя ЦБ РФ в 1999 г. принял ряд мер для блокирования некоторых действий проблемных банков (в частности, теперь продать банк с лицензией, но без активов нельзя), потенциальная возможность практического осуществления данной схемы каким-либо банком в будущем, на наш взгляд, остается. Обусловлена подобная возможность тем, что не устранена главная причина: ни действующее финансовое законодательство, ни инструкции ЦБ РФ пока “не видят” схемную форму организации современной деятельности экономических и финансовых субъектов. Нормативные акты до сих пор разрабатываются в предположении, что юридические лица работают полностью самостоятельно и

¹⁸² Исследования показали, что первоначально схемы осуществлялись с дисконтом 40%, затем его величина упала до 25%

ответственны только за индивидуальные действия (что во многих случаях уже не так).

Схема минимизации налогообложения ФОТ

Для уклонения от налогообложения используются на практике не только проблемные банки, но и вполне благополучные. Примером финансовой схемы, организующей подобный процесс, может служить схема, построенная на следующем плацдарме (см. рис 4.3.17).

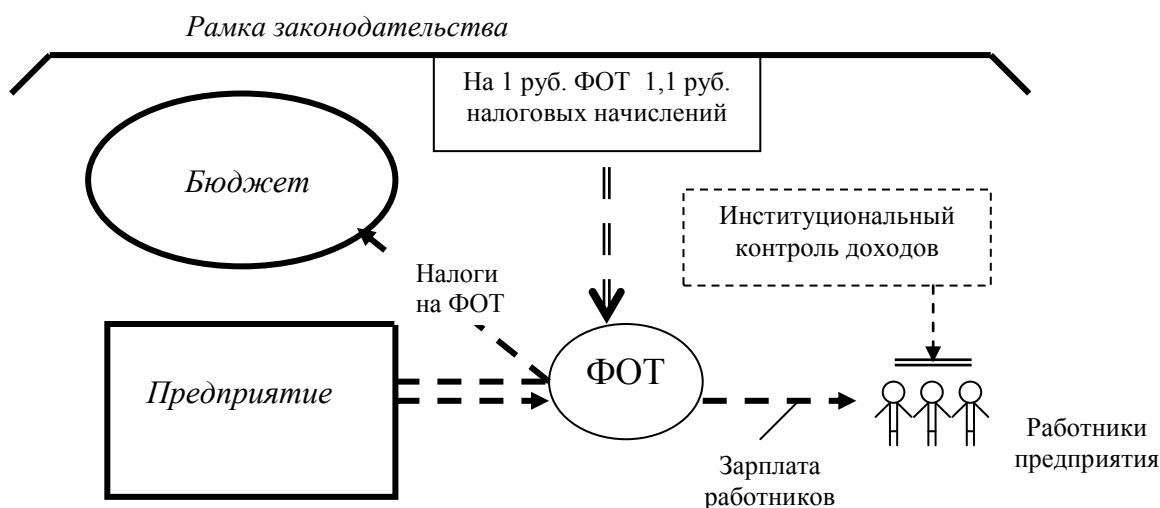


Рис. 4.3.17. Плацдарм для построения схемы уменьшения налогообложения фонда оплаты труда (ФОТ)

На рис. 4.3.17 схематизирована ситуация, в которой работают практически все российские предприятия. Суть в том, что по действующему законодательству на каждый рубль начисленной работникам заработной платы предприятие обязано начислять до 1,1 рубля различных налогов.¹⁸³ Многим руководителям предприятий такая налоговая нагрузка представляется чрезмерно высокой. А поскольку в стране до сих пор отсутствует эффективный, институционально организованный контроль за фактическим получением гражданами своих доходов, возникает ситуация разрыва, которую нетрудно превратить в финансово-инженерный плацдарм для практически законного и весьма значительного уменьшения налогообложения ФОТ. И, по нашим данным, многие предприятия этим успешно пользуются, разрабатывая и реализуя соответствующие финансовые схемы. Один из вариантов представлен на рис. 4.3.18.

На рис. 4.3.18 изображен тот же плацдарм, только специально достроенный таким образом, чтобы появилась возможность использовать институциональный разрыв, не нарушая при этом действующего законодательства. В данном случае элементом, замыкающим финансовые операции схемы, является банк. Заняв позицию банкира (1), ФИ следующим шагом заключает договор с

¹⁸³ Имеются в виду прямые начисления единого социального налога (взноса) – до 35, 6 коп. / руб. (до введения в действие 2 части НК РФ взносы в 4 социальных фонда составляли 39, 5 коп. / руб. ФОТ), а также – косвенное налогообложение ФОТ предприятий, которое доходит (в зависимости от отрасли) до 70 коп. / руб.

предприятием, желающим уменьшить налогообложение ФОТ (2). Предметом договора является альтернативный способ оплачивать труд работников предприятия, позволяющий снизить фактически начисляемый ежемесячно ФОТ до минимально допустимого (законодательством о труде) уровня (3).

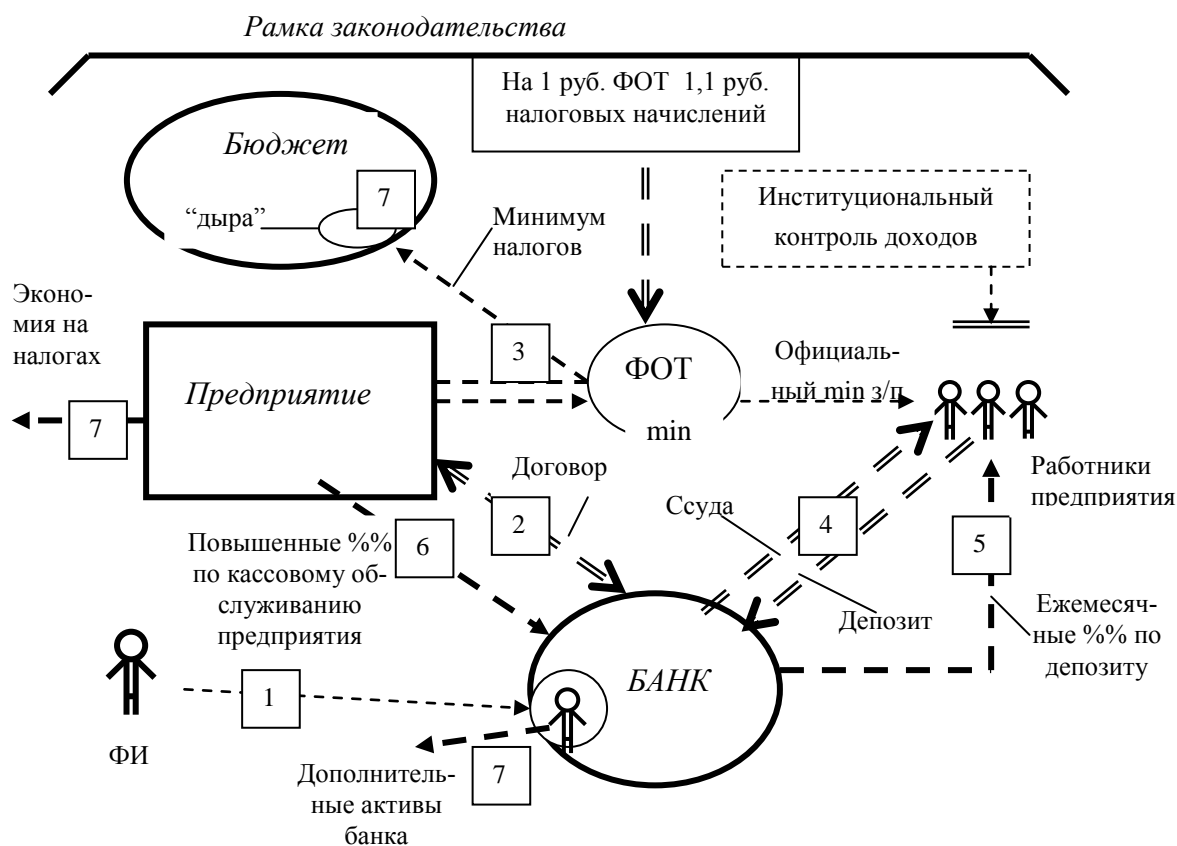


Рис. 4.3.18. Схема минимизации налогов на ФОТ

Суть способа состоит в том, чтобы выдать работникам предприятия долгосрочные ссуды на крупные суммы с условием, что они их тут же положат на долгосрочный депозит в этом же банке (4). Фактически речь идет не о реальном движении денежных сумм, а о соответствующем оформлении договорных документов (кредитных и депозитных). При этом расчет состоит в том, чтобы выплачиваемые ежемесячно проценты по депозитным вкладам (за минусом процентов по ссудам) (5) компенсировали уменьшение (до уровня ММОТ) заработной платы из ФОТ. В свою очередь, затраты банка по указанным банковским операциям должны компенсироваться заинтересованным предприятием за счет уплаты повышенных процентов по кассовому обслуживанию этого предприятия (6).

Результатом реализации данной схемы является (7):

- для предприятия – экономия до 30 % средств, уплачиваемых в виде налогов;
- для банка – увеличение активов, а также прочная “привязка” к себе крупного клиента;
- для бюджета – образование “дыры” в налоговых доходах в размере суммы дополнительных доходов того и другого.

Схема ухода от налогообложения прибыли

Плацдарм для построения данной схемы, основывается на ситуации, обусловленной, с одной стороны, двойственной трактовкой векселя в российском законодательстве, с другой – возможностью произвольного (по соглашению сторон) установления величины дисконта при продаже (приобретении) векселя.

Согласно ст. 815 ГК РФ вексель – это один из способов оформить обязательства по долгу (займу), и в то же время это вид имущества (ценная бумага), приобретение которого должно быть зафиксировано в финансовом балансе предприятия (например, проведено по счету 58 “Краткосрочные финансовые вложения”). В то же время Закон РФ от 11.03. 97 г. №48-ФЗ “О переводном и простом векселе” допускает, что любая организация может выдать вексель. При этом Законом не предусматривается, необходимость институционального контроля за установлением величины вексельного дисконта (при приобретении векселя). По умолчанию предполагается, что эта операция всегда правильно отражается в финансовом балансе (см. рис. 4.3.19).

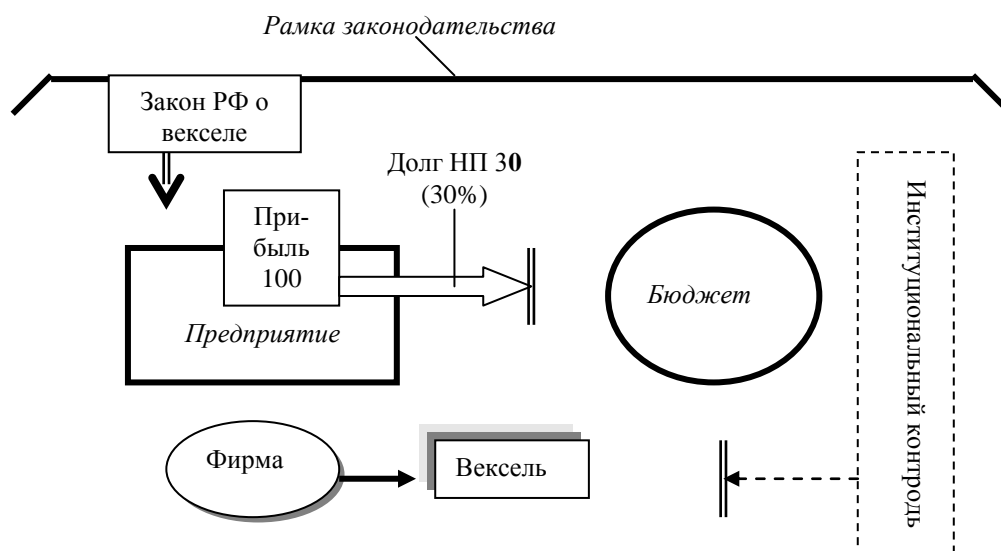


Рис. 4.3.19. Плацдарм для ухода от налога на прибыль

На рис. 4.3.19 показано, что предприятие (особенно малое), имеющее прибыль, но не желающее платить налог на прибыль, может легко воспользоваться разрывами в законодательных условиях обращения векселей. Ниже представлен один из вариантов схемы использования векселя для ухода от уплаты налога на прибыль (см. рис. 4.3.20).

Смысл, заложенный в схему рис. 4.3.20 состоит в том, чтобы имеющуюся у предприятия прибыль (например, в размере 100 условных единиц) формально аннулировать путем приобретения на эту сумму векселя посреднической фирмы (в балансе пройдет сумма, равная номиналу векселя). Фактически же израсходовать на покупку векселя (в силу его малоценности) лишь малую долю при-

были (например, 3%), вернув (в соответствии с предварительной договоренностью с фирмой-эмитентом) 97% суммы “теневым” образом.

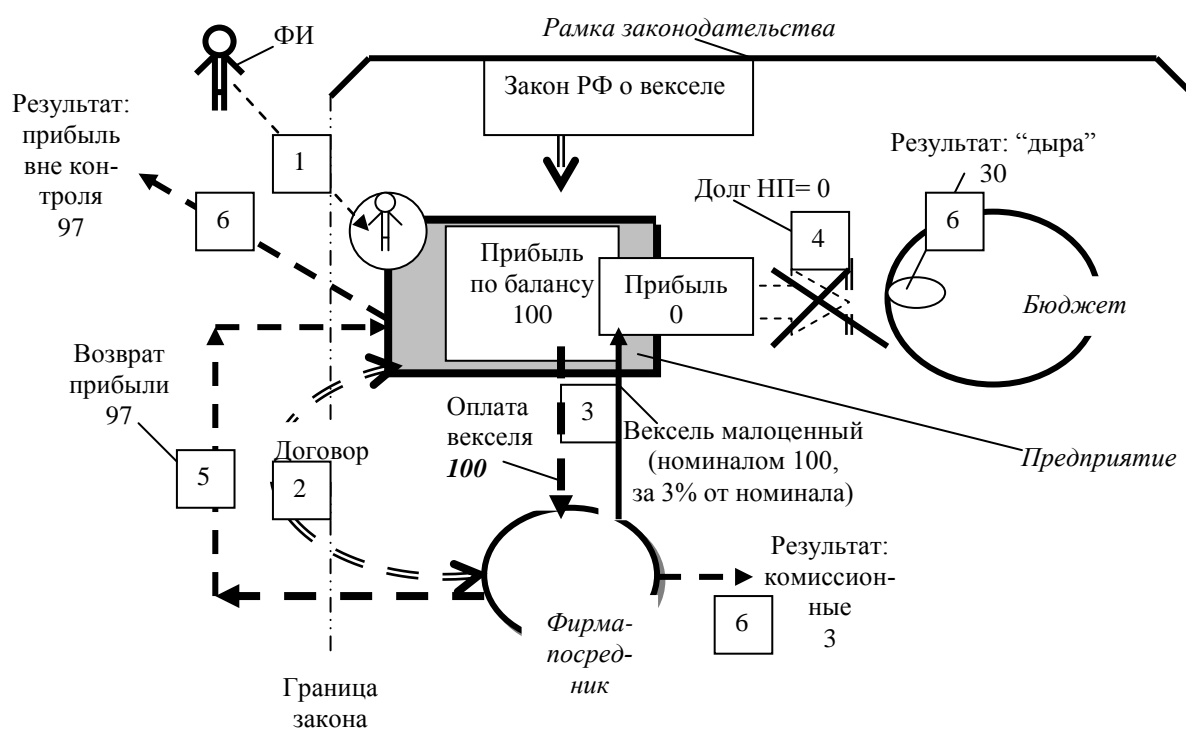


Рис. 4.3.20. Схема ухода от налога на прибыль

По шагам схема рис. 4.3.20 реализуется следующим образом:

- (1) – вход в схему финансово-инженерной позиции;
- (2) – заключение договора с фирмой-посредником: формально – договора-займа на 100 условных единиц; фактически – договора на оказание посреднических услуг на использование малоценного векселя фирмы за 3% от номинала;
- (3) – принятие на баланс векселя номиналом 100 единиц; официальная оплата векселя (по номиналу);
- (4) – фиксация в отчетности: прибыль = 0; долг по платежу налога на прибыль = 0;
- (5) – возвращение прибыли за минусом 3% комиссионных;

Результат реализации схемы (6):

- для предприятия-должника – 97 % прибыли уведено из-под налогообложения; формально – долга по налогу нет;
- для фирмы-посредника – заработано 3% за услуги;
- для бюджета – “дыра” в размере 30 единиц.

Схема ухода от налогообложения при покупке векселей с дисконтом

В соответствии с налоговым законодательством при погашении векселя с дисконтом эмитент (компания или физическое лицо) обязан платить налог на доход аналогично налогу на дивиденды. Однако отсутствие непрерывного ин-

ституционального контроля за процессами вексельного обращения создает возможность легко уходить от данного вида налогообложения. Плацдарм, содержащий разрывную ситуацию, позволяющую построение финансовой схемы уклонения от налога, представлен на рис. 4.3.21.

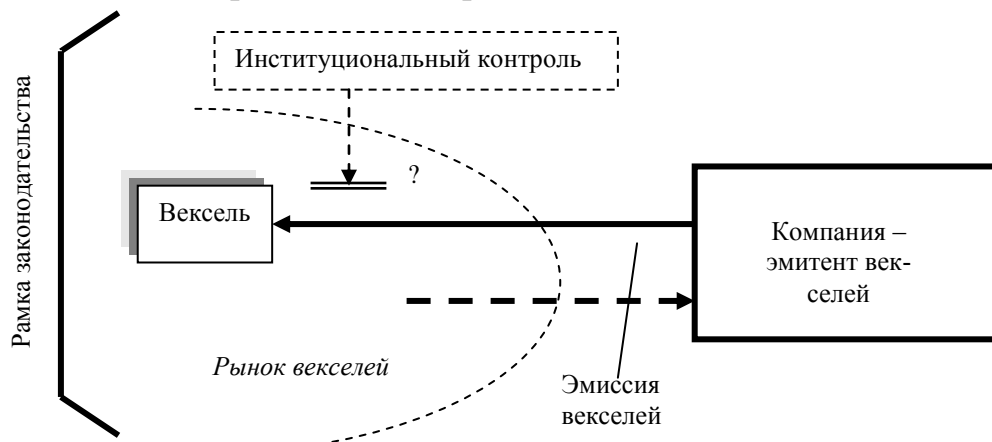


Рис. 4.3.21. Плацдарм для ухода от налога

На рис. 4.3.21 показано, что в соответствии с законодательством [80; 167] любое предприятие (физическое лицо) может выпустить в обращение вексель. При этом не существует институтов контроля за ценообразованием векселей и теми доходами, которые при этом извлекают экономические субъекты. Один из вариантов схемы уклонение от налогообложения дохода по вексельным операциям (при покупке собственных векселей с дисконтом), представлен на рис. 4.3.22.

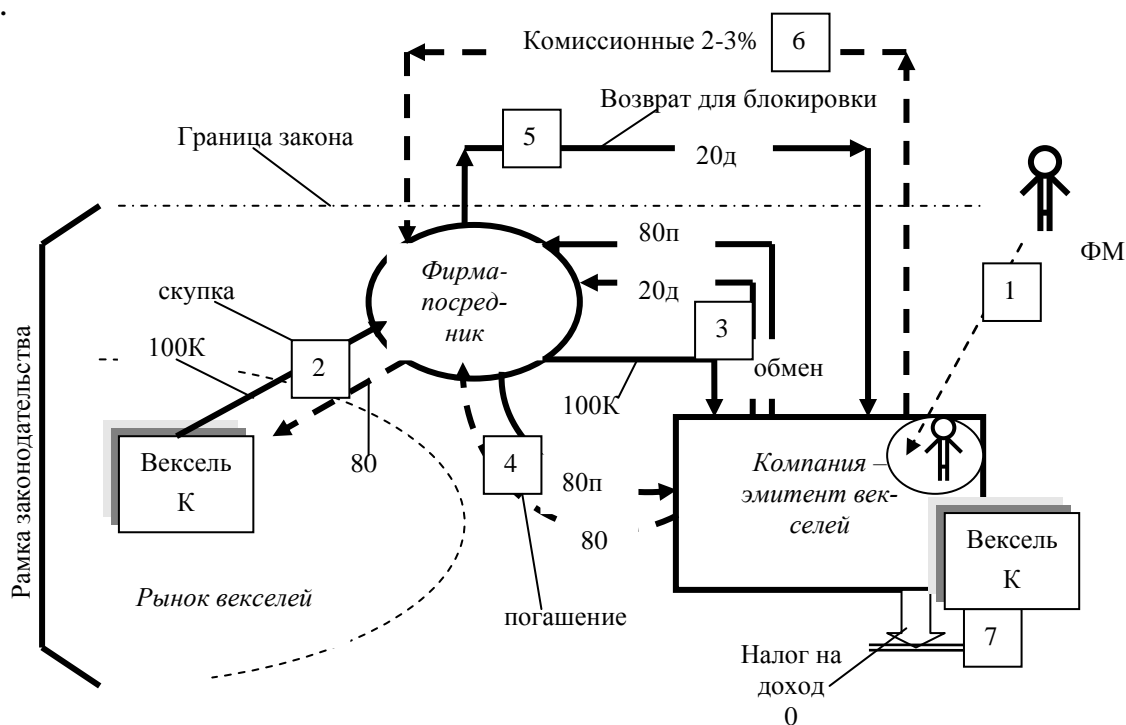


Рис. 4.3.22. Схема ухода от налогообложения при покупке векселей с дисконтом

Смысл, заложенный в схему, состоит в том, чтобы через посредника осуществить обмен скупаемых с дисконтом векселей на другие векселя, часть из которых – “короткие” – тут же гасятся по номиналу, а другая часть – “длинные” (в которых собран дисконт) – блокируется от погашения на длительный срок.

Схема реализуется следующим образом. Пусть вексель “К” имеет номинал 100 условных единиц и продается на рынке векселей за 80. Если компания-эмитент его купит по этой цене, она обязана будет заплатить налог с суммы в 20 единиц дохода. Однако в этом случае поступают по-другому: заняв финансово-инженерную позицию (1), подыскивают посредническую фирму, которая за 2–3% от номинала осуществит скупку векселей “К” номиналом 100 по цене 80 единиц (2). Третьим шагом фирма-посредник меняет скупленные векселя “К” на векселя новой эмиссии двух видов:

- 1) “П” номиналом 80 (с коротким сроком погашения);
- 2) “Д” номиналом 20 (с длинным сроком погашения).

Обмен осуществляют 100 на 100. Для завершения схемы четвертым шагом (4) погашаются векселя “П” по их номиналу – за 80 единиц. Остальные векселя “Д” (на 20 единиц, т.е. сумму дисконта) фирма-посредник возвращает “теневым” образом эмитенту на блокировку (5), взамен получая комиссионные за услугу (6).

Результатами реализации схемы являются (7):

- скупленные с дисконтом векселя “К”;
- дисконтный доход от скупки 20;
- формальное отсутствие долга по налогу на доход.

Схема легализации “теневых” доходов

Ситуация, в которой возникает принципиальная возможность “отмывания” незаконно полученных доходов, может быть представлена следующим образом (см. рис. 4.3.23).

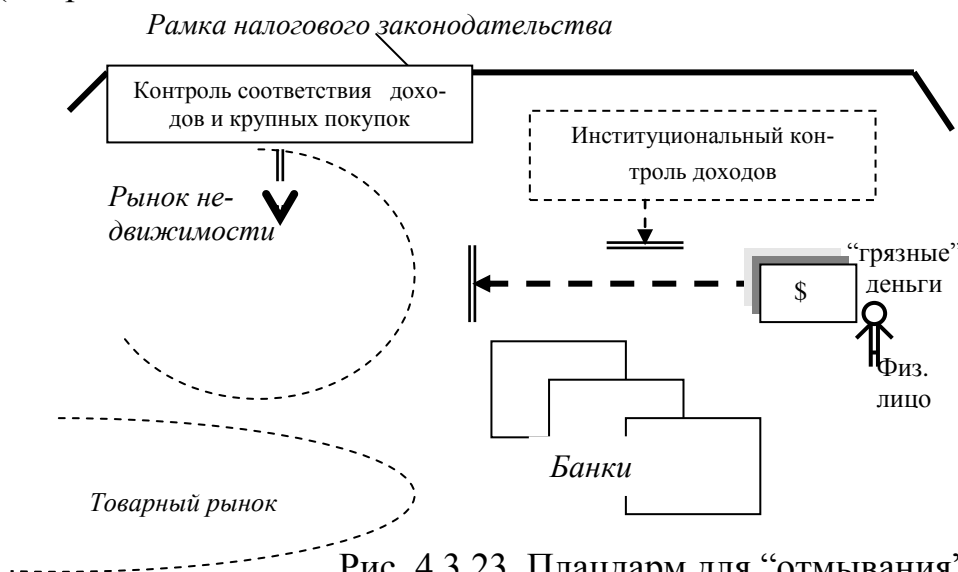


Рис. 4.3.23. Плацдарм для “отмывания” доходов

На рис. 4.3.23 показано, что в настоящее время законодательством предусмотрен контроль за соответствием крупных расходов физических лиц их доходам (НК, ч. 1, ст. 31, п. 10). В то же время отсутствуют институциональные механизмы (непрерывная процедура) контроля способов получения физическими лицами своих доходов: достаточно иметь документы, подтверждающие законность полученных доходов.¹⁸⁴ На этом и строится схема легализации доходов, полученных “теневым” путем (см. рис. 4.3.24).

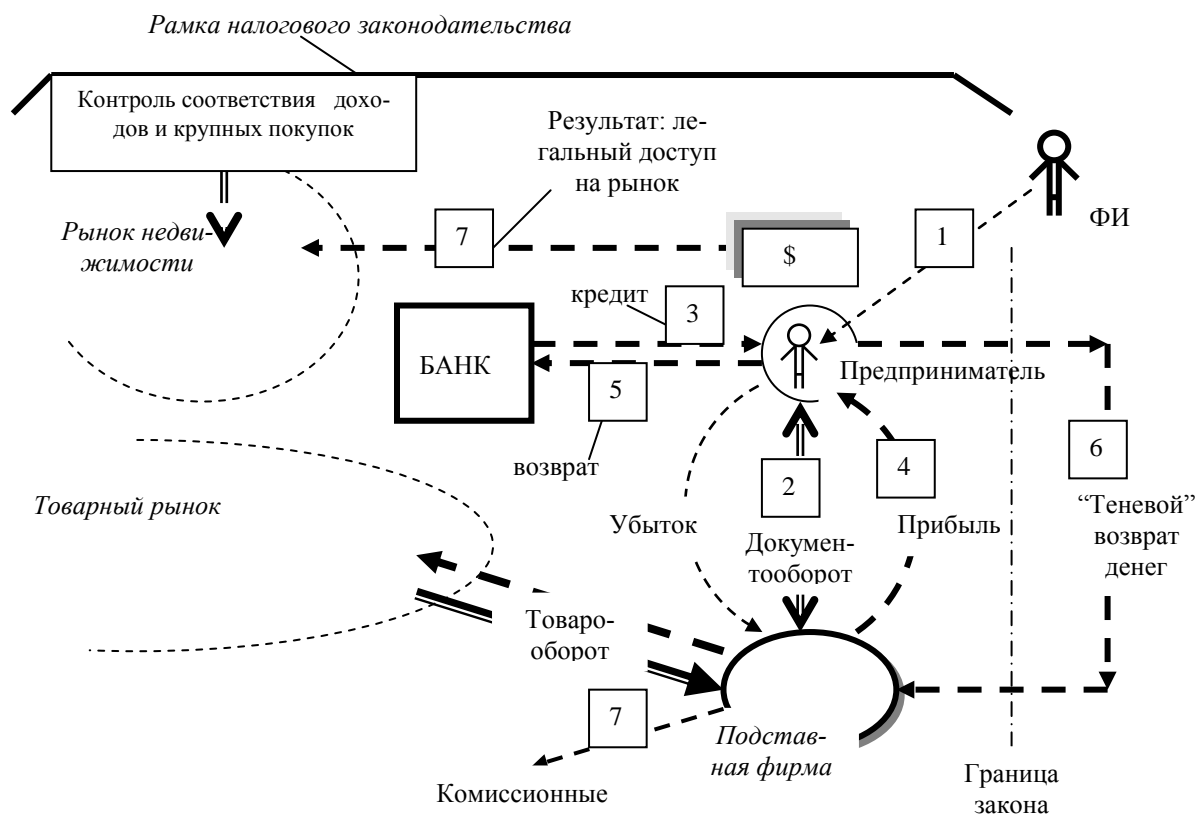


Рис. 4.3.24. Схема “отмывания” денег

Чтобы реализовать схему, достаточно занять позицию “предпринимателя” (вход в схему – 1). Вторым шагом (2) подыскивается (или создается) подставная фирма, занимающаяся легальной деятельностью на товарном рынке. Между предпринимателем и этой фирмой организуется фиктивный документооборот (договоры, товарные накладные и проч.). Но чтобы создать иллюзию реальности торговли и легального финансирования торговых операций с фирмой, предприниматель берет в банке краткосрочный кредит (например, под залог имеющейся у него недвижимости) на определенную сумму (3).

Когда документальные формальности соблюдены, финансовая документация оформляется таким образом, чтобы подставная фирма имела “убыток”, а предприниматель – “прибыль” в требуемом размере (4). После этого предпри-

¹⁸⁴ В методологическом плане различия между институциональным и документальным финансовым контролем в типе опосредования деятельности – процедурном или знаковым см. главу 2. Во многих ситуациях финансовой деятельности (в т.ч. в рассматриваемой) знаковый (документальный) контроль оказывается слабой формой контроля, допускающей возможность построения схемы (процедуры) его обхода.

ниматель возвращает банковский кредит (5) и возвращает (“теневым” образом) тот “убыток”, который якобы имела фирма в процессе пседоторговли с предпринимателем (6).

Результаты реализации схемы (7):

- для “предпринимателя” – легальный доступ на любой рынок;
- для подставной фирмы – комиссионный доход, полученный вместе с возвращенными деньгами (“убытком”).

III. Схемы, использующие юридические и социальные границы

Схема вертикальной финансовой интеграции предприятий

Помимо схем, прямо ориентированных на уклонение от налогообложения предприятий и физических лиц, за годы реформ были разработаны и реализованы схемы, позволяющие не просто уменьшить налоговые затраты экономических субъектов, но и значительно увеличить финансовую отдачу от работы определенных групп предприятий при минимальных инвестиционных вложениях. Для разработки подобных финансовых схем отыскивались существенно более сложные комбинации разрывов и границ (между разными пространствами), чем те, которые были описаны в предыдущих ситуациях. Одним из ярких примеров такого рода является финансово-инженерная конструкция, позволяющая организовать эффективную вертикально интегрированную структуру предприятий.

Плацдарм для вертикальной интеграции предприятий, базируется, с одной стороны, на противоречиях действующего в стране “рыночного” законодательства. С другой – на теоретических представлениях о том типе организации производства, который фактически сложился в советское время (и который имплицитно присутствует в самом технологическом устройстве существующих со времен индустриализации российских промышленных предприятий). На рис. 4.3.25 представлена схема такого плацдарма.

На рис. 4.3.25 в схематичном виде показано, что нынешние российские промышленные предприятия (на схеме – “юр. лица”) работают в условиях существования нескольких проблемных разрывов.

По действующему в стране гражданскому законодательству каждое (тем более крупное) промышленное предприятие наделено статусом юридического лица, действует самостоятельно, имеет имущественные права и обязанности, и полностью (индивидуально) отвечает по своим обязательствам (см. ГК РФ, ст. 48 и 56). Вместе с тем, предприятия (хозяйственные общества) могут быть зависимыми от других хозяйственных обществ [там же, ст. 106], и в то же время такие предприятия обязаны сохранять свою самостоятельность и права юридического лица [там же, ст. 121, п. 3]. Кроме того, законодательством призна-

ются в качестве субъектов права собственности только юридические лица¹⁸⁵ (наряду с гражданами, Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями) [там же, ст. 212]. При определенной организации финансово-инженерного плацдарма указанные нормы ГК РФ могут создавать законодательный разрыв (на схеме рис. 4.3.25 это противоречие обозначено цифрой 1), позволяющий построить схему вполне легального контроля над собственностью формально самостоятельных (а фактически зависящих) юридических лиц, и тем самым “размывать” право собственности последних.

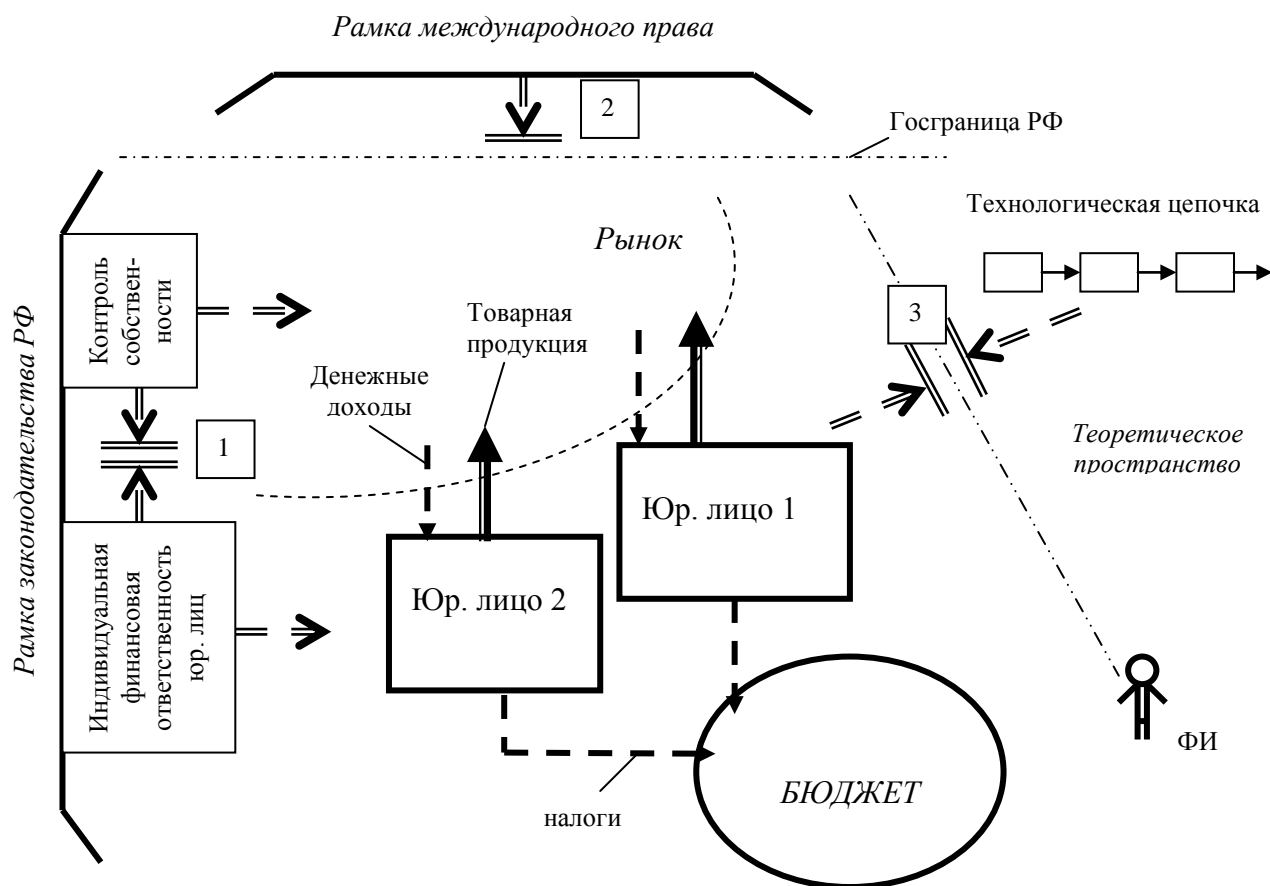


Рис. 4.3.25. Плацдарм для организации вертикально интегрированной структуры

Другая потенциальная возможность разрыва (на схеме – цифра 2) обусловлена статьей 7 ГК РФ, согласно которой нормы международного права имеют приоритет перед российским законодательством. При определенной доорганизации плацдарма этой нормой можно “прикрываться” в случае возникновения конфликтной ситуации, порожденной разрывом (1).

Наконец, данный плацдарм содержит потенциальный разрыв еще и третьего типа (на схеме – цифра 3). Его смысл заключается в том, что с началом реформ все предприятия (“юр. лица”) были поставлены в одинаковые рыночные условия: они должны были самостоятельно поставлять на рынок свою то-

¹⁸⁵ Имеется в виду, что это право не распространяется на организации, включающие юридических лиц в качестве зависимых элементов.

варную продукцию и самостоятельно пользоваться денежными доходами от ее продажи, уплачивая при этом положенные законом налоги. Однако, с другой стороны, многие из нынешних российских предприятий (особенно сырьевого профиля и первых промышленных переделов) создавались когда-то для работы в совершенно конкретных цепочках производственно-технологических связей (на рис. 4.3.25 – “технологическая цепочка”). Для обоснования эффективности такой формы промышленной организации в 1920–1930-х гг. были построены специальные теории (например, “теория энергопроизводственных циклов” Н. Н. Колосовского и др.). С тех пор техническая сторона этих предприятий практически не изменилась (если не считать износа оборудования). Но прежние хозяйственные связи (см. рис. 4.3.11) с “введением рынка” оказались разрушенными. Возникла разрывная ситуация (3), приведшая к резкому падению эффективности и объемов производства. Как известно, даже в самых благополучных случаях, например, в алюминиевой промышленности, производство сократилось почти в два раза по сравнению с дореформенным уровнем.

Все эти потенциальные возможности были отрефлексированы (осмыслены) еще в первые годы реформ. На этой основе были построены и реализованы разные варианты финансово-инженерной схемы, позволяющей извлекать значительные финансовые результаты практически только за счет создания особой организации, условно названной “вертикально интегрированной структурой”. Один из вариантов такой схемы представлен на рис. 4.3.26.

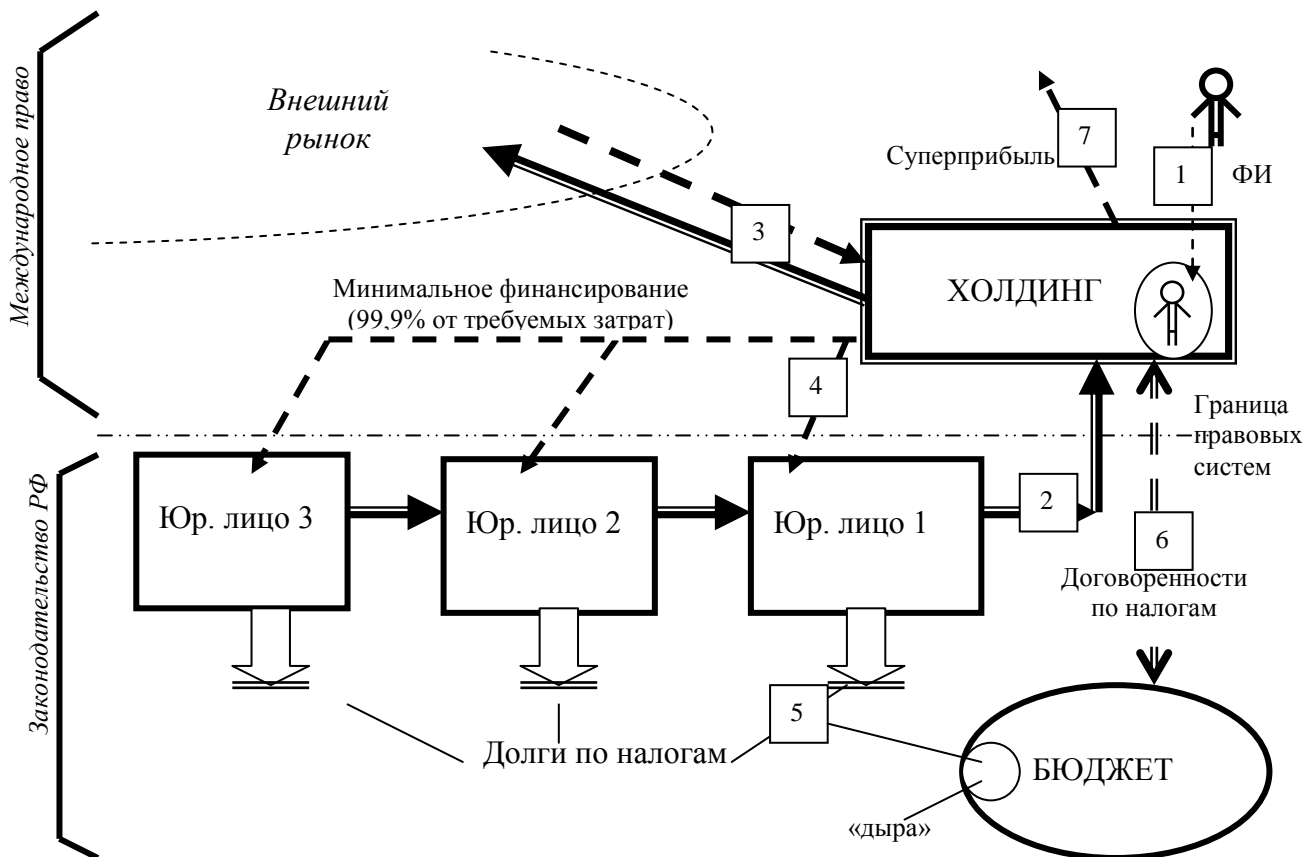


Рис. 4.3.26 . Схема вертикальной финансовой интеграции

Смысл, заложенный в данную схему, состоял в том, чтобы, с одной стороны, восстановить прямые производственно-технологические цепочки (за счет приобретения контроля над нужными предприятиями¹⁸⁶), с другой – разделить продуктовые и финансовые потоки границами разной юрисдикции (производство осуществлять в рамках российского законодательства, а реализацию и финансовую деятельность – в рамках международного права).

На рис. 4.3.26 показаны принципиальные шаги такой производственно-финансовой организации. Первым шагом – входом в схему (1) – является создание управляющей финансовой структуры типа холдинга (в других вариантах – финансово-промышленной группы). Местом регистрации холдинга в подобных случаях обычно выбиралась какая-либо оффшорная зона за рубежом. Вторым шагом (2) выстраивалась необходимая цепочка производств. Время осуществления данного шага могло быть достаточно длительным, поскольку он всегда сопровождается борьбой за передел собственности.¹⁸⁷ Выстроив производящую цепочку, холдинг брал на себя реализацию производимой продукции (в основном на мировых рынках) (3), а финансирование подконтрольных производств (4) осуществлял по минимуму: как правило, не выше уровня требуемых для функционирования производственных затрат. В результате предприятия работали на пределе, вообще без прибыли (или получая прибыль, несоразмерную с прибылью холдинга). Поскольку каждое такое предприятие оставалось формально самостоятельным юридическим лицом, то и обязанность платить налоги сохранялась индивидуально за каждым предприятием, входящим в структуру холдинга. Однако, не имея собственных (не опосредованных деятельностью холдинга) доходов, осуществлять необходимые платежи таким юридическим лицам оказывалось чрезвычайно трудно. Неизбежно накапливались долги, в т.ч. – по платежам в бюджеты (5).

При реализации данной схемы принималось во внимание, что применить процедуру банкротства (тем более ликвидации) по отношению к подобным предприятиям в сложившейся ситуации было чрезвычайно трудно, т.к. они, как правило, являлись градообразующими, и от работы каждого из них зависела жизнь целого города. Иными словами, предприятия оказывались (так были созданы в годы индустриализации) защищенными от ликвидации своеобразной “социальной границей”.¹⁸⁸

Поскольку социально-экономическая ситуация не должна была доводиться до крайнего обострения, холдинг обычно брал на себя часть долгов “самостоятельных” юридических лиц (хотя формально, по закону не обязан был этого делать), осуществляя налоговые платежи (прежде всего, в местные и регио-

¹⁸⁶ Например, цепочка алюминиевого производства предполагает: предприятия по электролизу алюминия, предприятия по производству алюминиевого сырья (к примеру, бокситов), предприятия по производству электродов для электролизных ванн, наконец, предприятия по производству и поставке необходимой электроэнергии.

¹⁸⁷ Яркий тому пример – “алюминиевая война” собственников, которая длилась в стране несколько лет (и еще, видимо, окончательно не завершилась).

¹⁸⁸ Следующей по счету приведена финансовая схема использования “социальной границы”, которую в течение всех лет реформы применяли многие градообразующие предприятия, в т.ч. не входящие в холдинговые структуры.

нальные бюджеты) “по договоренности” с местными органами власти.¹⁸⁹ В итоге деятельности подобных вертикально интегрированных структур государственные и муниципальные органы власти все равно вынуждены были терпеть большие или меньшие трудности по наполнению бюджетов. При этом вся холдинговая структура, организованная таким образом, оказывалась суперприбыльной. Однако эта прибыль концентрировалась главным образом в недоступной для российских налоговых органов правовой зоне (7).

Точно оценить эффективность использования подобных схем – достаточно сложно, поскольку необходимая для этого информация является коммерческой тайной. Однако косвенные данные¹⁹⁰, в том числе оценки специалистов, работающих экспертами в правительственных структурах (см., например [192]), дают основание считать, что вертикальная интеграция предприятий позволяет кардинально перераспределять доходы предприятий, входящих в состав холдинговой структуры (в финансово-промышленную группу). Так, в алюминиевой промышленности, которая активно работает по описанной схеме уже несколько лет, примерно 30 процентов денег получается в конце цепочки вертикально интегрированных предприятий [192, с. 139]. При этом отдельные предприятия, входящие в цепочку, либо вообще годами не имеет прибыли (пример – АО “Новосибирский электродный завод”, [там же, с. 135]), либо холдинг позволяет иметь прибыль в несколько процентов тем предприятиям, от которых зависят основные результаты деятельности всей структуры (пример – АО “Братский алюминиевый завод”, см. таблицу 4.3).

Таблица 4.3
Показатели работы АО “Братский алюминиевый завод”,
тыс. руб.

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Выручка-нетто от реализации товаров	45486	342553	1174668	3455203	284892	3604578	4005326
Среднегодовой индекс инфляции (декабрь к декабрю)	26,10	9,40	3,20	2,30	1,21	1,10	1,05
Себестоимость реализации товаров	37189	268446	875163	2452584	2504124	3097491	3556242
Прибыль от реализации, Или в % к выручке-нетто	8298 18,2	74106 21,6	299505 25,5	1002619 29,0 ¹⁹¹	246765 8,8	507087 14,1	449084 11,2

Источник: Фрагмент таблицы 2.12 в [224, с. 72]

¹⁸⁹ Например, холдинг “Русский алюминий” дает в последнее время до 40 % всех налоговых поступлений в бюджет города Братска.

¹⁹⁰ Например, публикуемые в прессе и в сети Internet состояния владельцев крупнейших российских холдингов, созданных за последнее десятилетие.

¹⁹¹ По данным Ю. А. Пурденко, рост показателей 1995–1996 гг. был обусловлен, прежде всего, ростом цены на первичный алюминий на Лондонской бирже металлов [204, с. 28].

*Схема возникновения неплатежей
(использование социальной границы)*

Возникновение кризиса неплатежей в стране явилось прямым следствием той социально-производственной организации, которая существовала в директивной системе народного хозяйства.

На рис. 4.3.9 было схематически показано, что социальные ячейки жизни людей (“соцгорода”) создавались “в привязке” к строящимся производственным узлам “единой общесоюзной фабрики” (народного хозяйства). По сути, тогда был реализован новый, не существовавший ранее принцип градостроительства. Крупные предприятия наделялись статусом “градообразующих”. Это означало, что жители “соцгорода” должны были в основном работать на градообразующем предприятии, размещенном (построенном) в данном городе. А сам город “сидел” не только на одних инженерных сетях с градообразующим предприятием, но и фактически – на одном с ним балансе: все необходимое для жизни город получал от “своего” предприятия и не имел иных источников существования. Система “градообразующее предприятие – город” превратилась в советское время в целостную социально-производственную единицу, в рамках которой одно без другого уже не могло существовать.¹⁹²

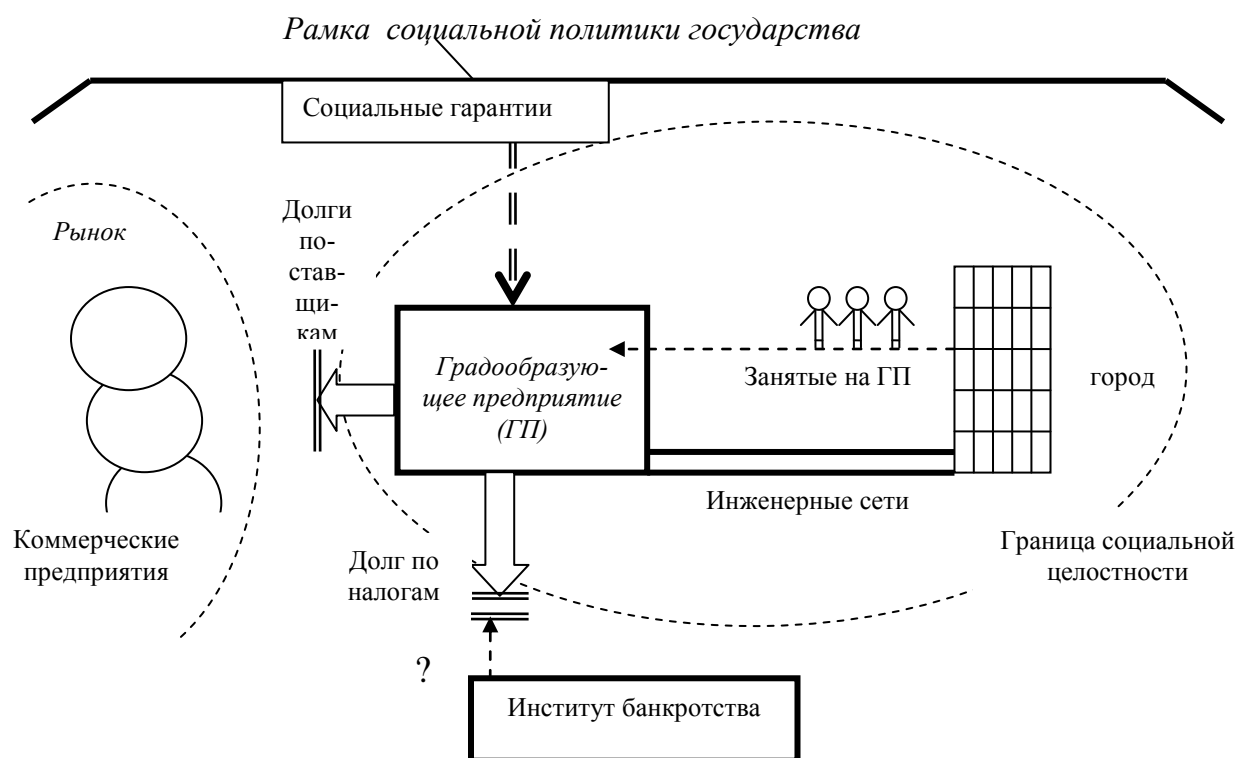


Рис. 4.3.27. Плацдарм для возникновения системы неплатежей

С началом рыночных реформ и акционированием градообразующих социалистических предприятий возникла ситуация, послужившая плацдармом

¹⁹² На территории Иркутской области типичными “соцгородами” были Братск, Ангарск, Саянск и др.

для построения финансовых схем, прямо использующих факт существования социальной границы, обеспечивающей целостность социально-производственных единиц жизни бывших советских людей. Институт банкротства по отношению к таким предприятиям не мог эффективно работать. Даже если у такого предприятия накапливалось большое количество долгов, ликвидировать его было все равно чрезвычайно проблематично, т.к. от этого зависела жизнь целого (иногда довольно крупного) города (см. рис. 4.3.27).

На рис. 4.3.27. показаны разрывы, которые создают возможность для построения финансовой схемы, эксплуатирующей социальную границу целостности: при наличии долгов партнерам и бюджету такие предприятия оказываются защищенными от банкротства политическим (и законодательным) механизмом социальных гарантий.

Как только данный факт был осознан экономическими субъектами, этим стали активно пользоваться новые владельцы подобных предприятий для увеличения финансовой эффективности своей собственности. Практически это означало, что если продукцию градообразующих предприятий (ГП) реализовывать через аффилированные фирмы, а на ГП накапливать долги, не платя ему за производимую продукцию, то банкротства можно не опасаться: государство вынуждено будет найти возможности погасить взаимные долги с помощью взаимозачетов (см. рис. 4.3.28).

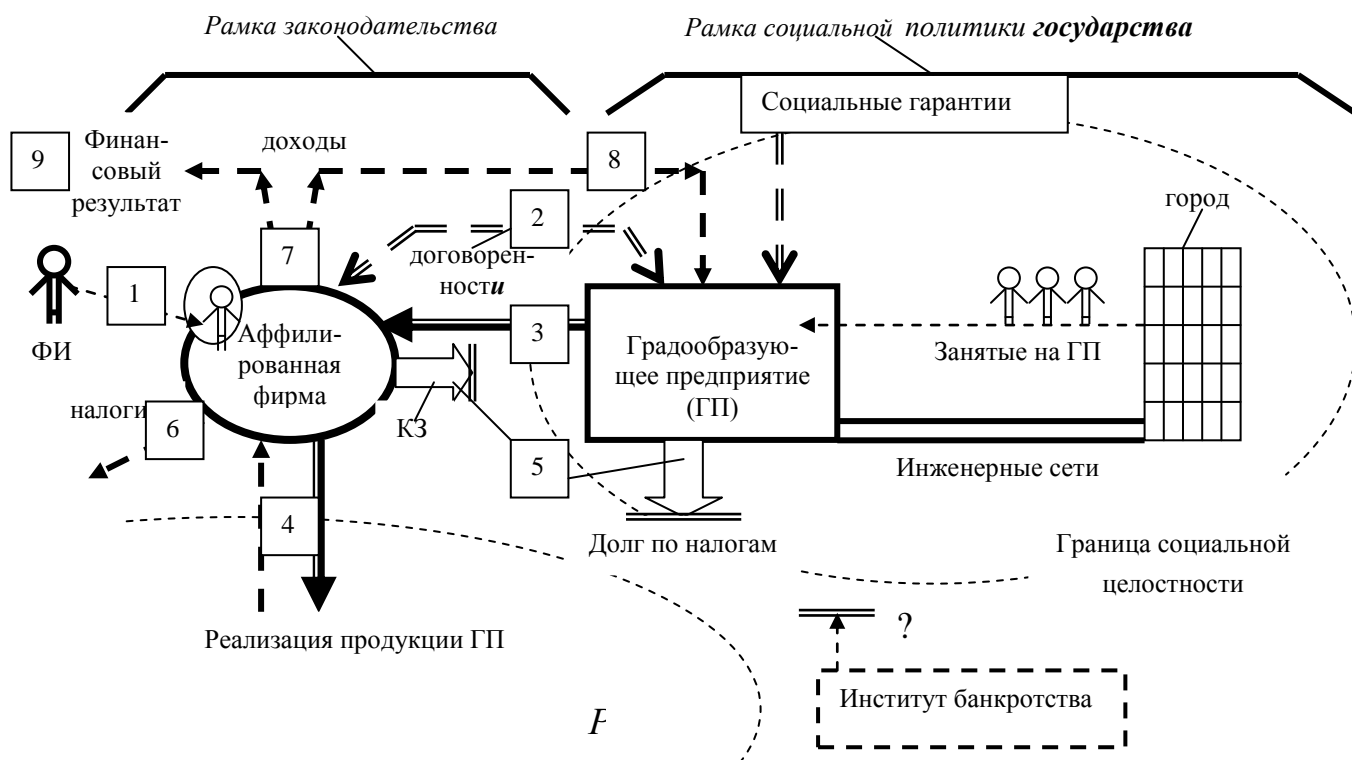


Рис. 4.3.28. Схема финансового использования социальной границы

На рис. 4.3.28 показано, что схема использования социальной границы реализуется с позиции специально созданной (аффилированной) фирмы (вход в схему финансово-инженерной позиции – 1). Вторым шагом (2) устанавливаются негласные договоренности между ГП и дочерней фирмой, в соответствии с ко-

торыми ГП поставляет продукцию фирме (3) для реализации на рынке (4), а получаемая выручка на ГП не возвращается. В результате на ГП накапливаются долги (5). Поскольку фирма, через которую реализуется продукция ГП, собственных долгов по налогам не допускает (налоги платятся своевременно – 6), и в соответствии с Гражданским кодексом РФ она не отвечает по долгам основного предприятия (см.: ГК, ст. 105, п.2; [80, с. 48]), то к ней со стороны действующего законодательства нет претензий. Получаемые при этом доходы (7) фирма частично – чтобы избежать социального взрыва – передает предприятию в качестве “социальной помощи” (8), а основную их часть какое-то время использует как вполне “законный результат” своей деятельности (9).

Данная финансовая схема широко использовалась вплоть до 1999 года.

Схема увода акций в оффшор

Данная схема является способом практически легального способа увода финансового капитала за границу. Ее целью было сохранение российскими собственниками контроля над пакетами акций определенных российских компаний (“голубых фишек”) под видом их скупки иностранными инвесторами.¹⁹³

Ситуация, послужившая плацдармом для разработки и реализации схемы, может быть представлена следующим образом (см. рис. 4.3.29).

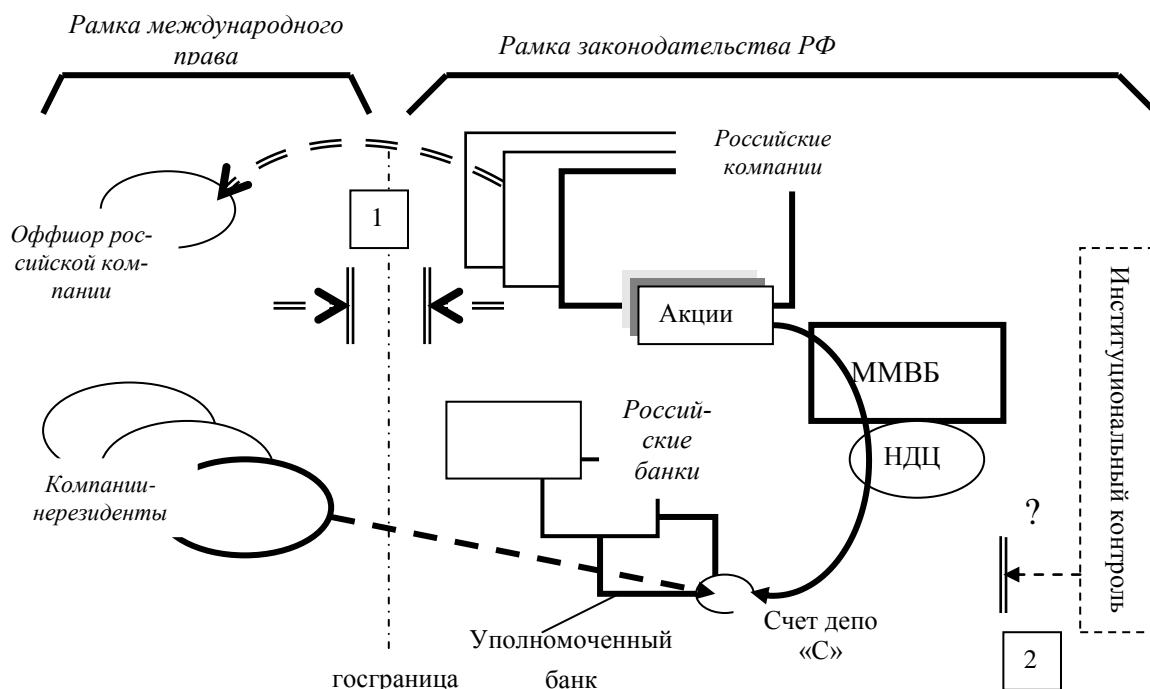


Рис. 4.3.29. Плацдарм для увода акций за рубеж

¹⁹³ Таким способом, например, была формально уведена за рубеж часть акций АО “Руссиа-Петролеум”, хотя контроль над собственностью был сохранен у российских олигархов.

На рис. 4.3.29 показано, что стремление войти в международное экономическое сообщество привело к легализации двух возможностей: с одной стороны, приобретать акции российских компаний инвесторами-нерезидентами (через специальные счета-депо типа “С” в уполномоченных российских банках); с другой – регистрировать российские компании в оффшорных зонах. Эти процессы обусловили возникновение разрывов двух типов (на схеме обозначены цифрами):

- (1) – разрыв, связанный с различиями систем российского и международного финансового права;
- (2) – разрыв, связанный с отсутствием институционального контроля за действиями российских оффшорных компаний.

Используя данные разрывы, может быть построена финансовая схема увода российского капитала (акций) в оффшор с сохранением голосования на собраниях акционеров. Один из возможных вариантов такой схемы приведен на рис. 4.3.30.

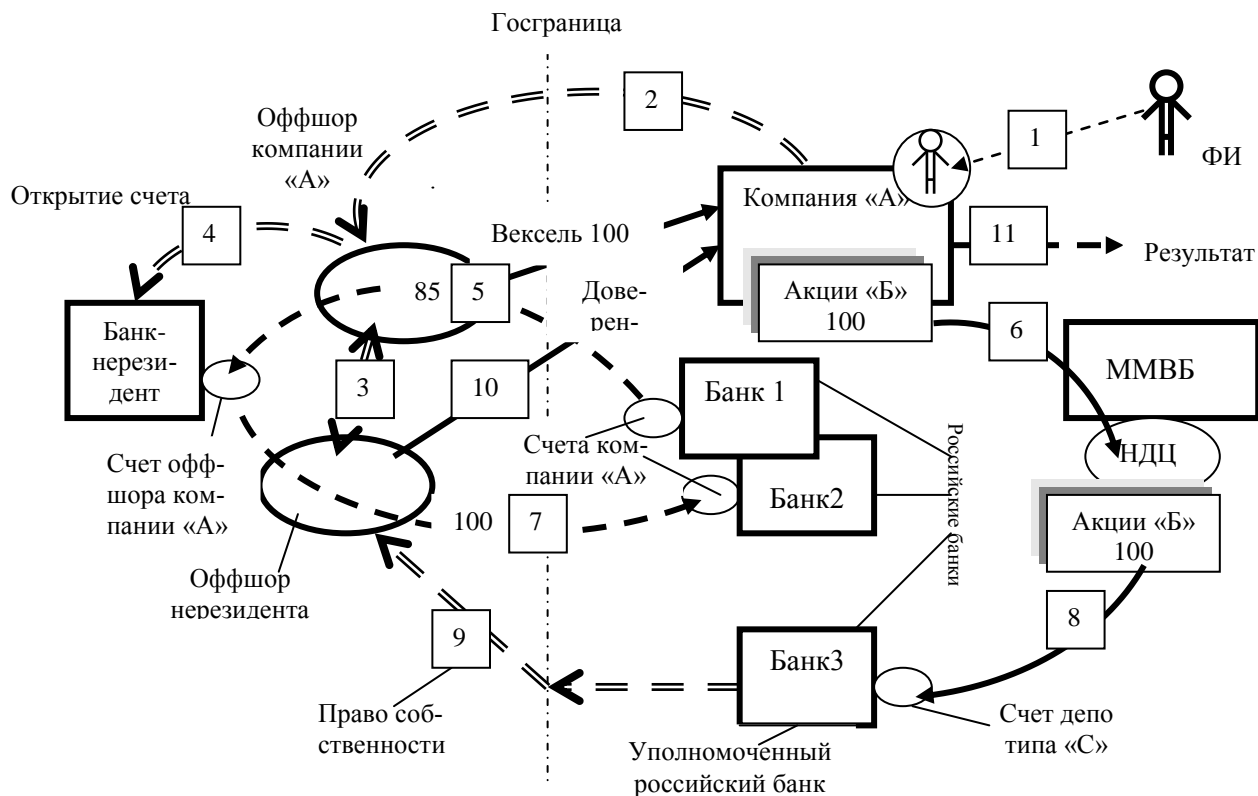


Рис. 4.3.30. Схема увода акций в оффшор

Схема реализуется с позиции компании «А» – держателя пакета акций компании «Б» (вход в схему финансово-инженерной позиции – 1). Вторым шагом (2) компания «А» регистрирует свое представительство «А» в одной из оффшорных зон (например, на Кипре). Оффшор компании «А» договаривается

(3) с инвестором-нерезидентом о покупке оффшора нерезидента по согласованной цене.¹⁹⁴ Следующим шагом (4) оффшор компании «А» открывает счет в банке-нерезиденте и проходит процедуру банковской проверки (compliance).

Оформив счет в банке-нерезиденте, компания «А» поручает своему банку 1 (где у компании «А» открыт счет) приобрести по договору комиссии вексель оффшора «А», номинал которого равен 100% рыночного курса пакета акций компании «Б». Для этого банк 1 перечисляет (после конвертации в валюту) на счет банка-нерезидента сумму, равную согласованной в договоре (3) цене – 85% номинала векселя (5). Получив вексель, компания «А» заключает договор брокерского обслуживания с уполномоченным агентом на продажу акций компании «Б» через ММВБ (6). Соответственно акции поставляются в НДЦ ММВБ, НДЦ ставится в реестре как номинальный держатель выставленного на продажу пакета акций. Получив соответствующее уведомление, оффшор нерезидента (новый собственный оффшор компании «А») по поручению оффшора «А» покупает акции компании «Б» у номинального держателя (НДЦ ММВБ): соответственно деньги в условной сумме 100 % курсовой стоимости акций перечисляются (после конвертации) со счета банка-нерезидента на счет компании «А» в российском банке 2 – операция (7); в свою очередь, пакет акций поступает на счет-депо типа «С» в уполномоченном российском банке 3 – операция (8). После поступления из банка 3 уведомления о регистрации на счете-депо купленного пакета акций (9), оффшор нерезидента выдает представителям компании «А» доверенность на право голосования по данному пакету акций (10). Результатами реализации схемы являются (11):

- перевод акций в новый собственный оффшор компании «А»;
- сохранение права голосования по данному пакету акций;
- получена прибыль на сделке с собственными оффшорными компаниями в размере 15% от курсовой стоимости акций.

Схема была практически реализована (в марте 2000 г.) с пакетом акций одной из известных компаний, имеющим следующие параметры: цена 1 акции на бирже равнялась \$ 0,0959; количество акций в 1%-м пакете 47668077 штук; цена 1%-го пакета – \$ 4 571 368; прибыль от сделки – \$ 685 705.

Схема “долларизации” мира

Разрывы в движении денег, обусловленные юридической границей, активно используют не только в России, но и в других странах. Так, США свою международную финансово-инженерную практику¹⁹⁵ строят совсем не на тех принципах, которые описаны, например, в [147]. Одним из наиболее ярких

¹⁹⁴ На март 2000 г. цена покупки оффшора-нерезидента составляла 85% от стоимости пакета акций, подлежащих уводу в оффшор.

¹⁹⁵ Данная практика – качественно отлична от того типа финансовой инженерии, которая ранее была условно названа “американской версией”, и которая ориентирована на использование в рамках частного финансового менеджмента. На межгосударственном уровне США используют финансовые схемы по принципу своего устройства ничем не отличающиеся от тех, которые распространены в настоящее время в России. Примерами могут служить: схема МФФ, применяемая для проведения рыночных реформ в странах “третьего мира” [1] или схема “экономической колонизации” [192, с. 132].

примеров подобного рода является финансовая схема, осуществляемая США с 1944 г. Результатом применения данной схемы явилось навязывание практически всему миру американской денежной единицы в качестве резервной валюты других государств (явление, получившее название “долларизация мира”).

Плацдарм (см. рис. 4.3.31) для построения схемы сложился в конце второй мировой войны, из которой, как известно, США (в отличие от европейских стран) выходили, упрочив свое экономическое и финансовое могущество.



Рис. 4.3.31. Плацдарм для построения схемы “долларизации” мира

В США оказалась сосредоточенной подавляющая часть мирового золотого запаса, в то время как Европа лежала в руинах, а для подъема экономик европейских стран собственных финансовых ресурсов просто не было. На этом фоне созрел план финансовой “помощи” США сначала их союзникам по антигитлеровской коалиции, а затем в этот план (в схему) были включены ФРГ, Италия и другие страны, воевавшие на противоположной стороне.

Как известно, начало данному процессу было положено Бреттон-Вудским соглашением (1944 г), в результате которого государства, нуждавшиеся в финансовой помощи, обязались использовать в межгосударственных расчетах “резервную валюту”, которой стал доллар США (см. [91; 191]). В дальнейшем было заключено еще несколько международных договоров, в ходе реализации которых развернулась финансовая схема, представленная на рис. 4.3.32.

Смысл, заложенный в схему рис. 4.3.32, состоял в том, чтобы:

- во-первых, оторвать доллар, предложенный мировому сообществу в качестве резервной валюты, от золотого стандарта (сначала частично, а затем и полностью);
- во-вторых, выстроить с помощью международных договоров юридическую границу между внутренним и международным ареалами обращения долларов (на схеме цифра 2);
- в-третьих, “вбросить” в пространство обращения резервной валюты (в обмен на товары, производимые в этом пространстве) столько “бумажных”

долларов, сколько необходимо для нормального обслуживания внешнеторгового оборота стран, участвующих в системе договоров о резервной валюте (3);
 - в-четвертых, создать институциональную систему контроля за движением резервной валюты через юридическую границу (4) с целью недопущения возврата крупных сумм долларов в США (5).

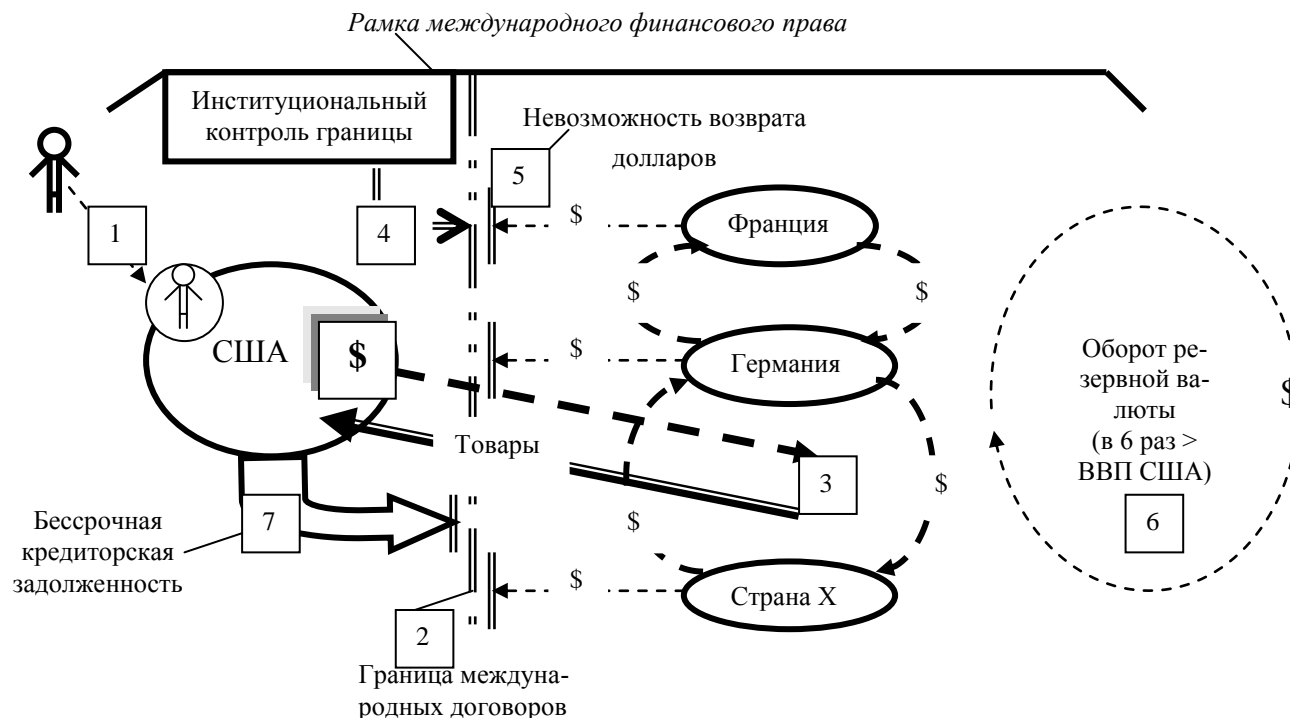


Рис. 4.3.32. Схема «долларизации» мира

Расчет состоял в том, чтобы «евродоллары» (а затем и доллары в других регионах мира) зациклились, обращаясь внутри соответствующего ареала (6) и не могли быть предъявлены США в качестве платежного средства.

Фактически так и произошло, расчет был точным. В итоге теперь США не просто пользуется эмиссионным доходом, наводняя мир ничем не обеспеченными «бумажными» долларами.¹⁹⁶ Мировое сообщество уже более полувека вынужденно предоставляет Соединенным Штатам бессрочный и беспроцентный товарный кредит (7) в объеме, существенно превышающем годовой ВВП США. По сути, это означает, что США, втянув большую часть мира в схему «долларизации», теперь в значительной мере живет за счет мирового сообщества. И никто ничего с этим поделать пока не может.

В 1990-х гг. и Россия оказалась втянутой в данную схему (на наш взгляд, с теми же последствиями для экономики страны).

Последовательное и уже многолетнее движение объединенной Европы по реализации финансово-инженерного проекта создания собственной резервной валюты – евро – является попыткой вырваться из «долларовой зоны».

¹⁹⁶ Известно, что 100 долларовая купюра обходится стране-эмитенту примерно в 20 центов.

IV. Финансовые схемы взаимозачетов

Одним из самых широко распространенных типов финансовых схем, применяемых в современной российской практике, являются схема зачетов (или зачетная схема). Исследования показали, в рамках данного типа создано и реализовано уже множество конкретных вариантов зачетной схемы, отличающихся между собой используемыми инструментами, участниками сделок, наличием (отсутствием) бартерных операций, целями, преследуемыми финансово-инженерной позицией и другими параметрами. Основные варианты данного типа схемы рассмотрены ниже.

Схема бартерного обмена с вексельным зачетом¹⁹⁷

Ситуация, послужившая в качестве плацдарма для практической реализации данного варианта схемы, сложилась в самом начале пореформенного периода (см. рис. 4.3.33).

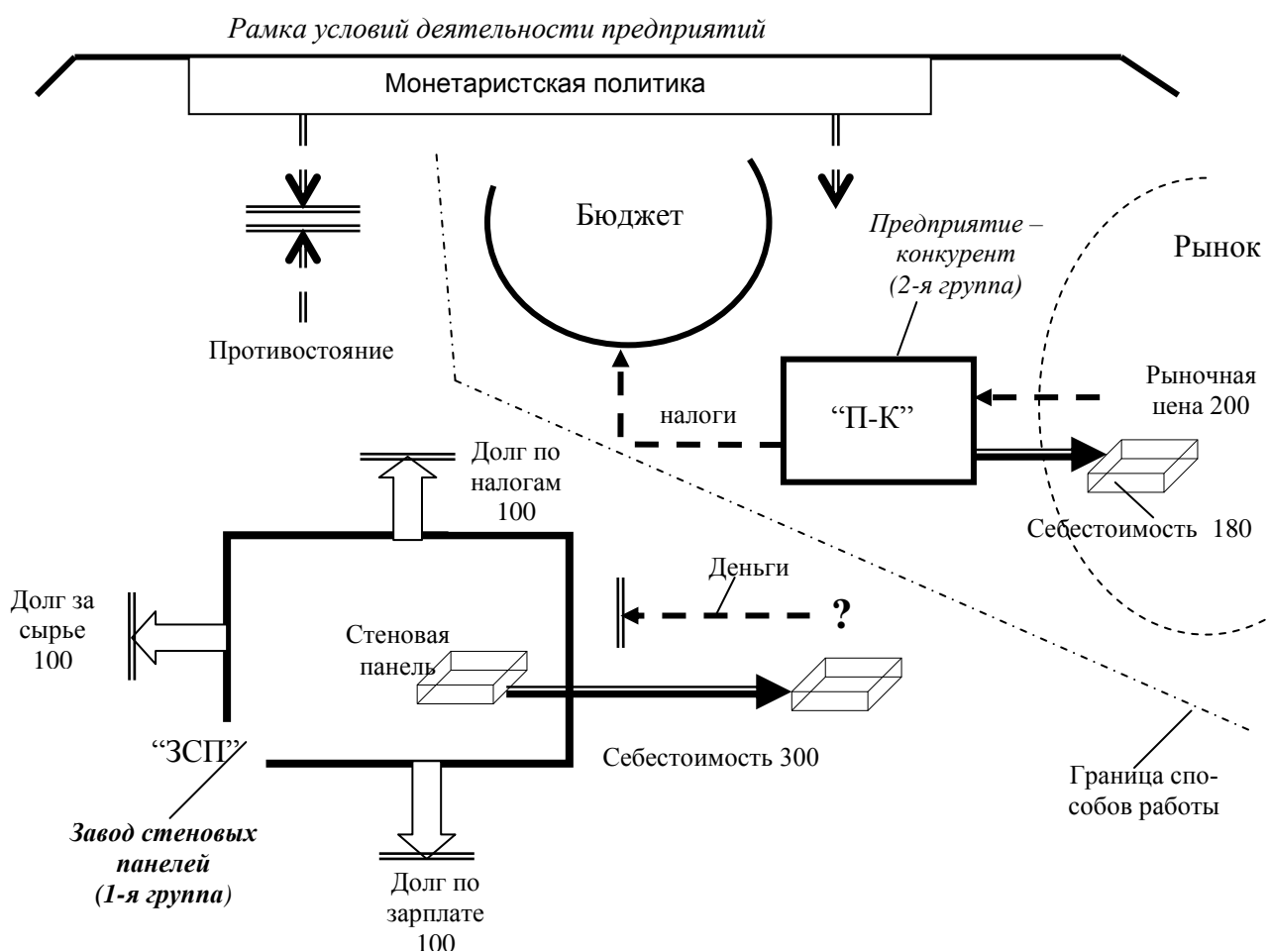


Рис. 4.3.33. Плацдарм для бартерного обмена

¹⁹⁷ Источником данных, использованных для графической схематизации, послужила работа К. Гадди и Б. Икеса "Российская виртуальная экономика" [309].

На рис. 4.3.33 показано, что в условиях монетаристской политики, проводимой центральным банком, множество действующих предприятий любой отрасли как бы распалось на две группы (на схеме разделены границей различий в способах работы): первая группа предприятий – их большинство – на схеме представлена условным “заводом стеновых панелей (ЗСП)”.

Вторая группа – неким “предприятием-конкурентом (П-К)”. Оба предприятия работают в одном секторе экономики – производят и реализуют “стеновые панели”.

Отличия между ними лишь в том, что “ЗСП” – бывшее советское предприятие, с устаревшей технологией, высокими производственными затратами (себестоимость панели принята на уровне 300 условных денежных единиц); второе – “П-К” – вновь созданное, использующее современную технологию и имеющее более низкие издержки (себестоимость 180). Оба поставляют продукцию на один рынок, где сложилась рыночная цена в 200 условных денежных единиц.

В результате у “ЗСП” возникает целая серия проблемных разрывов. Во-первых, появляются затруднения с реализацией продукции за деньги: в условиях “денежного голода” такое предприятие не может продать свою продукцию по цене, позволяющей покрыть затраты (цена ниже себестоимости). Как следствие – во-вторых – у него накапливаются долги. В модели, описывающей данную ситуацию Гадди и Икесом, в целях анализа условно принято, что возникают долги (в нашей терминологии – разрывы) трех видов: 100 единиц – за используемое сырье, 100 единиц – по зарплате, 100 единиц – по налогам, которые должен платить “ЗСП”.

У “П-К”, напротив, сложившаяся на рынке цена позволяет продавать продукцию, иметь прибыль и платить налоги (см. рис. 4.3.33).

В нормальных рыночных условиях предприятие типа “ЗСП” не должно выживать: оно неизбежно банкротится и ликвидируется. Однако в переходных российских условиях такого чаще всего не происходит. Предприятия типа “ЗСП” начинают активно сопротивляться удушающей их монетаристской политике (на схеме – противостояние проводимой политике). Мало того, что такие предприятия могут для своей защиты использовать “социальную границу” (если предприятия градообразующие). Как показали многочисленные исследования (см. [112; 135; 138; 185; 192; 309]), они способны выживать в описанной ситуации благодаря реализации определенной финансово-инженерной схемы, позволяющей извлекать даже выгоду из указанных разрывов в организации рыночного плацдарма (см. рис. 4.3.34).

Смысл схемы данного типа состоит в том, чтобы реализовывать основную часть продукции не за деньги, а по бартеру; при этом небольшую часть продукции продавать через специально созданную (аффилированную с руководством “ЗСП”) посредническую фирму за наличные рубли (на “наличном рынке”) по демпинговой цене. А расчеты с бюджетом осуществлять с помощью вексельного зачета с дисконтом.

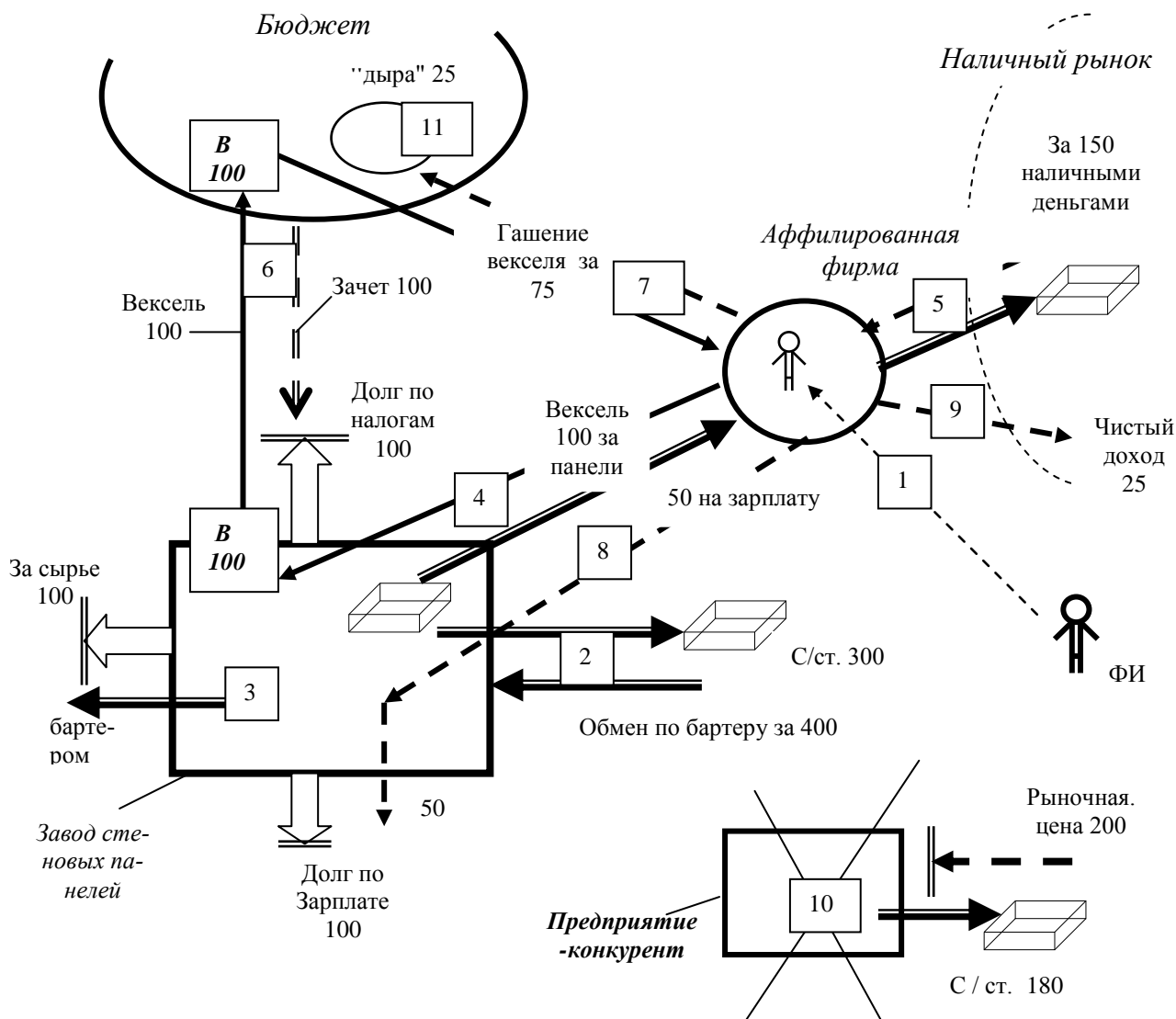


Рис. 4.3.34 . Схема бартерного обмена с вексельным зачетом

Последовательность действий по схеме следующая. Первым шагом финансового инженера является учреждение посреднической фирмы (1). Вторым шагом (2) продукция выставляется на реализацию по бартерному обмену за 400 условных единиц (см. раздел 3.2: бартерная цена предполагает скрытый дисконт, зависящий от степени ликвидности обмениваемой продукции). Поскольку большинство предприятий находится в той же ситуации, выстраиваются бартерные цепочки, и "ЗСП" может не только обменять свою продукцию, но и по бартеру же рассчитаться за используемое сырье (3).

Однако, чтобы иметь деньги на зарплату работникам и удовлетворение потребностей организаторов, часть продукции "ЗСП" (на условную сумму 100 единиц) отпускается фирме-посреднику в обмен на вексель этой фирмы номиналом 100 единиц (4).¹⁹⁸ Затем (5) – фирма-посредник реализует полученную

¹⁹⁸ Это вполне законная финансовая операция. С 1991 г. эмиссия и обращение векселей в России регулировались Письмом Центрального банка "Рекомендации по использованию векселей в хозяйственном обороте" № 14-3-30 от 9.09.91 г. В 1997 г. был принят Федеральный Закон "О переводном и простом векселе" [167]. Нормы того и другого документа допускали выпуск векселей любым предприятием (или гражданином). Его нигде не требовалось регистрировать, и даже специальный бланк для этого тоже не требовался [154].

таким образом продукцию по цене ниже рыночной, но за наличные рубли (например, за 150). В свою очередь, вексель номиналом 100 предлагается органам власти (на схеме – бюджету) в зачет долга “ЗСП” по налогам (6) с условием, что бюджет может “наполнить” вексель деньгами, предъявив к погашению фирме-эмитенту. Однако фирма-эмитент в этой ситуации, как правило, готова была погасить свой вексель только с дисконтом (например, за 75). В ситуации 1993 – 1998 гг. власти вынуждены были идти на такие сделки, поскольку в противном случае долги бюджета по зарплате бюджетным организациям угрожающе нарастали, а с должников типа “ЗСП” все равно взять было нечего.

Погасив вексель (7) за 75 единиц, оставшиеся 75 единиц денежной выручки организаторы схемы делили на две части: определенная сумма (например, 50 единиц) шла на частичное погашение задолженности “ЗСП” по зарплате работникам (8); другие 25 единиц фирма-посредник (вместе с руководством “ЗСП”) использовала в качестве неучтенного чистого дохода в наличных рублях (9). “Побочными” итогами реализации данной схемы являлись: с одной стороны, разорение (за счет недобросовестной конкуренции и демпинга цен) предприятий, способных работать в рыночных условиях (10), с другой стороны – образование “дыры” в бюджете (в данном случае в объеме 25 условных единиц) (11), с третьей – фиктивный рост ВВП на 100 условных единиц как результат материально необеспеченного завышения бартерной цены (на схеме – операция 2).

Чикагские ученые К. Гадди и Б. Икес назвали данный способ организации деятельности в российской промышленности “виртуальной экономикой”. Данная финансовая схема (с вариациями) была распространена вплоть до 1999г.

Зачетная схема с замещением денег в региональном обороте¹⁹⁹

Ситуация, послужившая в качестве плацдарма для создания и реализации схемы, состояла в следующем (см. рис. 4.3.35).

На рис. 4.3.35 показано, что в условиях осуществления правительством и ЦБ РФ монетаристской политики (на схеме – рамка жесткой финансовой политики) практически у всех действующих экономических субъектов накопились взаимные долги, в коммерческих банках не было свободных кредитных ресурсов (они в эти годы в основном были задействованы на рынке ГКО–ОФЗ), а региональные органы власти не могли обеспечить своевременное бюджетное финансирование (из-за трудностей с формированием доходной базы бюджетов).

Ситуация характеризовалась целой серией разрывов. На схеме рис. 4.3.35 представлен фрагмент такой разрывной ситуации: четыре региональные структуры – бюджет (региональное правительство), совокупность бюджетных организаций (БО), региональное отделение одной из естественных монополий (ЕМ) и региональный банк имеют долги друг другу (дефицит ресурсов для выполне-

¹⁹⁹ Данная схема практиковалась в ряде субъектов федерации, в т.ч. – в некоторых республиках, например, в Татарстане. в годы острой нехватки денежной массы в стране (1994 – 1997 гг.).

ния своих функций). И все они стремятся выжить, противостоя – обозначено цифрой (1) – проводимой финансовой политике федерального правительства.

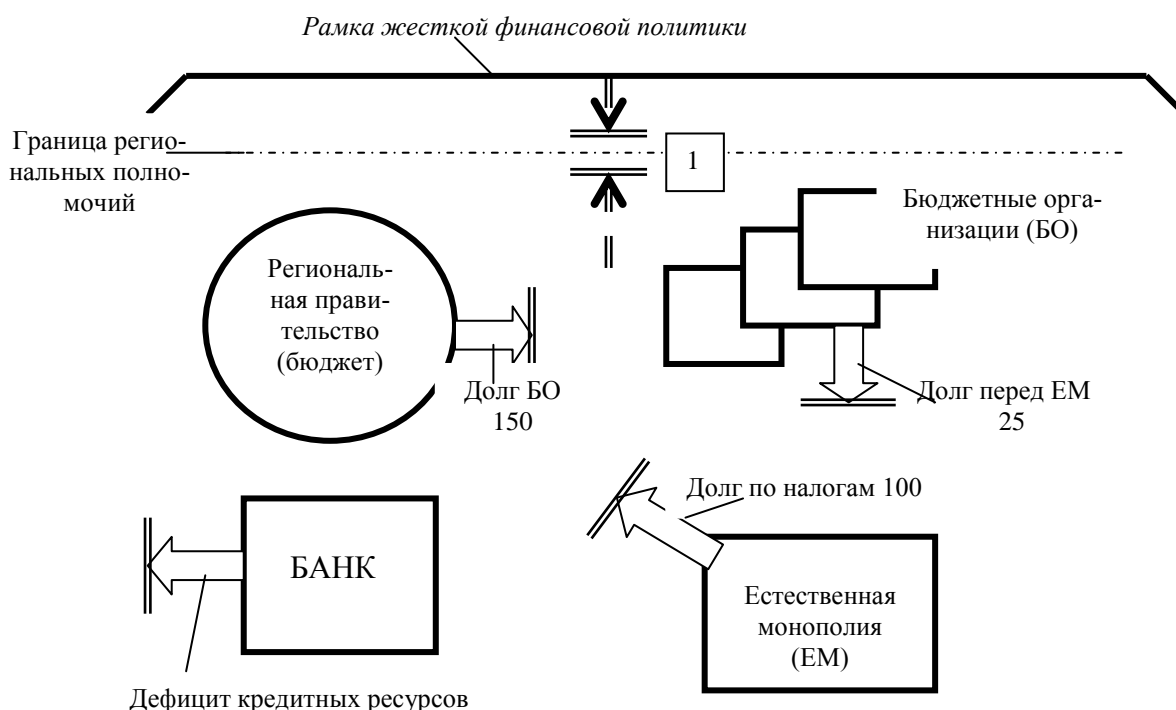


Рис. 4.3.35. Платформ для организации взаимозачетов с использованием денежных суррогатов

Предположим, что на какой-то момент времени бюджетная задолженность региональным БО составляет 150 условных денежных единиц²⁰⁰, долг БО региональному отделению ЕМ – 25 денежных единиц, в свою очередь, задолженность ЕМ по налоговым платежам в региональный бюджет – 100 денежных единиц. Ни у кого из них нет достаточно средств, чтобы полностью погасить долги. Кредит в региональном банке также недоступен (из-за острого дефицита кредитных ресурсов в банке).

Один из вариантов схемы прохождения и снятия (“расшивки”) данной проблемной ситуации представлен на рис. 4.3.36.

Данная схема реализовывалась с позиции регионального руководства (правительства, администрации), поскольку без активной поддержки со стороны губернатора (президента республики) данный способ финансовой организации в регионе становился невозможным. Соответственно на схеме первый шаг финансового инженера – вход в схему – создание специальной организационной структуры в региональном правительстве (1).

²⁰⁰ Конкретные цифры могли быть и любые другие: на способ организации (финансовую схему) процесса снятия проблемной ситуации это никак не влияет.

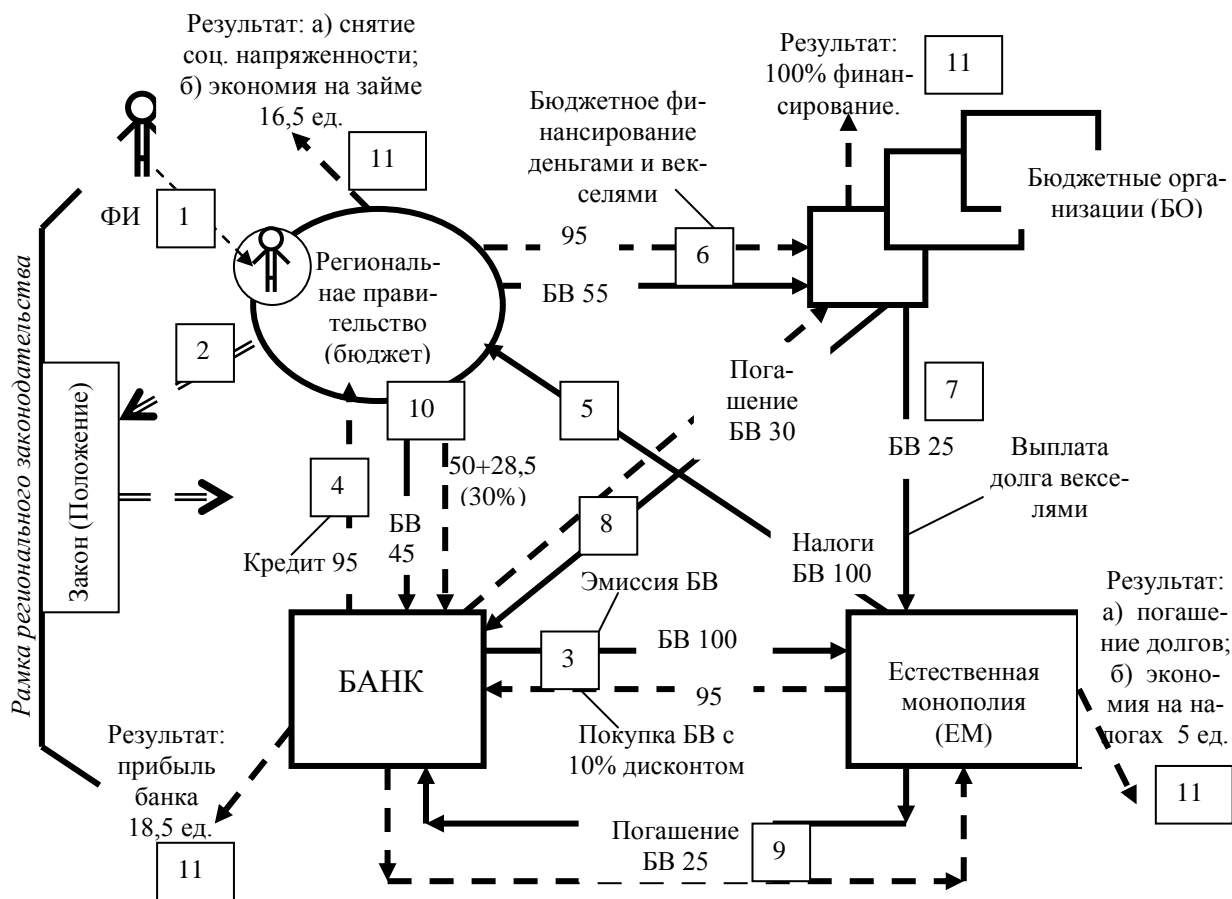


Рис. 4.3.36 . Схема взаимозачетов с частичным замещением денег в региональном обороте

Вторым шагом (2) организовывалось принятие регионального нормативного акта (регионального закона, временного положения и т.п.) о регулировании эмиссии и обращения в регионе некоторых финансовых инструментов, выступающих в функции денежных заменителей (например, в республике Татарстан такими денежными суррогатами некоторое время служили векселя банка “Ак-Барс”).

Соответственно на схеме рис. 4.3.36. показано, что третьим шагом банк эмитирует пакет банковских векселей (БВ) суммарным номиналом в 100 условных денежных единиц и продает весь пакет ЕМ за “живые” деньги. Но чтобы у ЕМ появился финансовый интерес к приобретению банковских векселей, они продаются с некоторым дисконтом (например, за 95 денежных единиц): на схеме – операции под цифрой (3).

Полученные от реализации векселей деньги (95 единиц) банк отдает в кредит региональному правительству (на полгода под 60% годовых)²⁰¹: операция (4). В свою очередь, ЕМ передает векселя на 100 единиц по индоссаменту бюджету в зачет своего долга по налогам: операция (5). Имея БВ на 100 единиц и 95 единиц денег, региональный бюджет теперь мог рассчитаться по своим долгам с БО. Соответственно на схеме эти операции обозначены цифрой (6):

²⁰¹ В то время, когда осуществлялась данная схема, кредитные банковские ставки находились примерно на таком уровне.

бюджетное финансирование на 150 единиц осуществляется частично деньгами (95 единиц), частично банковскими векселями (на 55 единиц). Бюджетные организации после этого могли также погасить свой долг перед ЕМ (за потребление энергии), использовав для этого полученные в счет бюджетного финансирования векселя (25 единиц), и предъявив остальные БВ (на сумму в 30 единиц) банку-эмитенту к погашению: операции (7) и (8).

Естественная монополия также предъявляет банку векселя (на 25 единиц) к погашению (9).

Наконец, региональное правительство через полгода рассчитывается с банком, частично предъявив к погашению оставшиеся у него векселя на 45 единиц, частично заплатив деньгами (с учетом процентов – 68,5 денежных единиц): операция (10).

Таким образом, за полгода банковские векселя, сделав оборот, полностью были погашены, позволив ликвидировать существовавшие до этого разрывы в региональном движении денег. Итоговыми результатами реализации данной схемы явились (11):

- у регионального правительства – а) снятие социальной напряженности в регионе из-за задержек бюджетного финансирования; б) экономия на банковском займе 34,8% годовых (получив 95 единиц деньгами, бюджет возвратил деньгами только 78,5 единиц; экономия за полгода 16,5 единиц);
- у бюджетных организаций – 100%-е финансирование, позволившее выплачивать зарплату бюджетникам и погасить долги перед ЕМ;
- у естественной монополии – а) погашение всех долгов; б) экономия на налогах 5%;
- у банка – дополнительная прибыль, полученная за счет обращения векселя в качестве денежного суррогата, 37% годовых, или 18,5 денежных единиц.

Схема зачета через посредников

Еще одним вариантом зачетной схемы является схема неденежных расчетов промышленных предприятий между собой, с привлечением посреднических фирм. Этот вариант финансовых схем был широко распространен все годы реформ и не исчерпал себя до сих пор.

Ситуация, служащая плацдармом для организации зачета такого рода, обычно сводится к следующему (см. рис. 4.3.37).

На рис. 4.3.37 показано, что два крупных промышленных предприятия²⁰² имеют просроченную дебиторскую задолженность. Поэтому первое предприятие готово поставить второму уголь (например, на 4 млн. руб.), но при условии денежного расчета. Второе предприятие работает главным образом на экспорт,

²⁰² Чаще всего это – бывшие советские гиганты индустрии, работавшие раньше в одной производственно-технологической цепочке. В данном случае схема была реализована между ОАО Востсибуголь и ОАО Саянскхимпром. Но таким же способом организовывали свои финансовые расчеты и многие другие.

уголь ему нужен, но в силу финансовых затруднений оно готово приобрести уголь со значительной отсрочкой платежей, что не устраивает поставщика. Отсюда – разрыв в нормальной работе обоих предприятий (1).

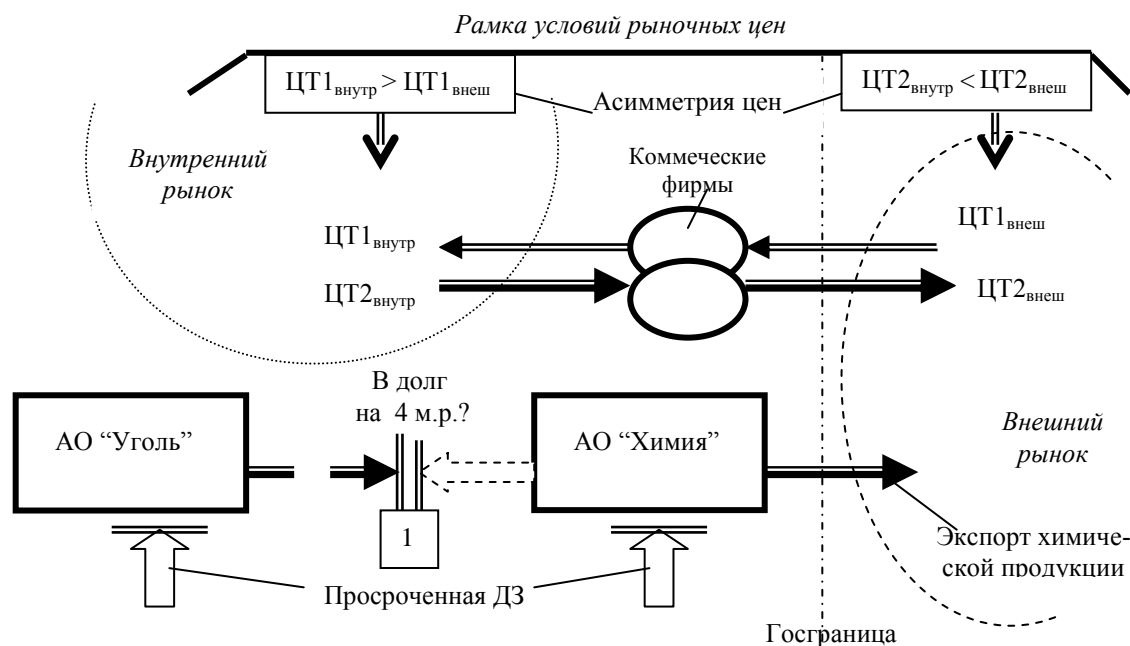


Рис. 4.3.37. Плацдарм для организации зачета

В то же время в регионе существуют коммерческие фирмы, у которых налажена работа как на внутреннем рынке, так и внешнем (специализирующиеся на импортных и экспортных операциях). Последнее возможно в силу существующей асимметрии цен внутреннего и внешнего рынков. На схеме показаны различия ценовых условий: по импортируемым товарам (Т1) внутренние цены выше внешних; по экспортируемым (Т2) – наоборот, внешние цены выше внутренних.

Данная ситуация с разрывами и ценовой асимметрией может быть превращена в плацдарм для организации зачетной финансовой схемы. Один из вариантов такой схемы представлен на рис. 4.3.38

Смысл, заложенный в схему, состоит в том, чтобы в счет поставок продукции первого предприятия второе рассчитывалось бы своей продукцией, но не с поставщиком (в данном случае – угля), а с определенными посредническими фирмами. Те, в свою очередь, после серии экспортно-импортных операций, осуществленных по договорам комиссии, рассчитались бы с первым. Данный вариант финансово-инженерной схемы был реализован с позиции одного из посредников (на рис. 4.3.38 – фирма условно названа "ФП"). Соответственно вход в схему (1) предполагал занятие организующей позиции в этой фирме. Тем самым фирма "ФП" становилась основной активной фигурой при реализации всей схемы. Вторым шагом подыскивалась подходящая посредническая фирма, работающая на экспортно-импортных операциях (в данном случае – фирма "АИС") и заключался трехсторонний Договор (2).

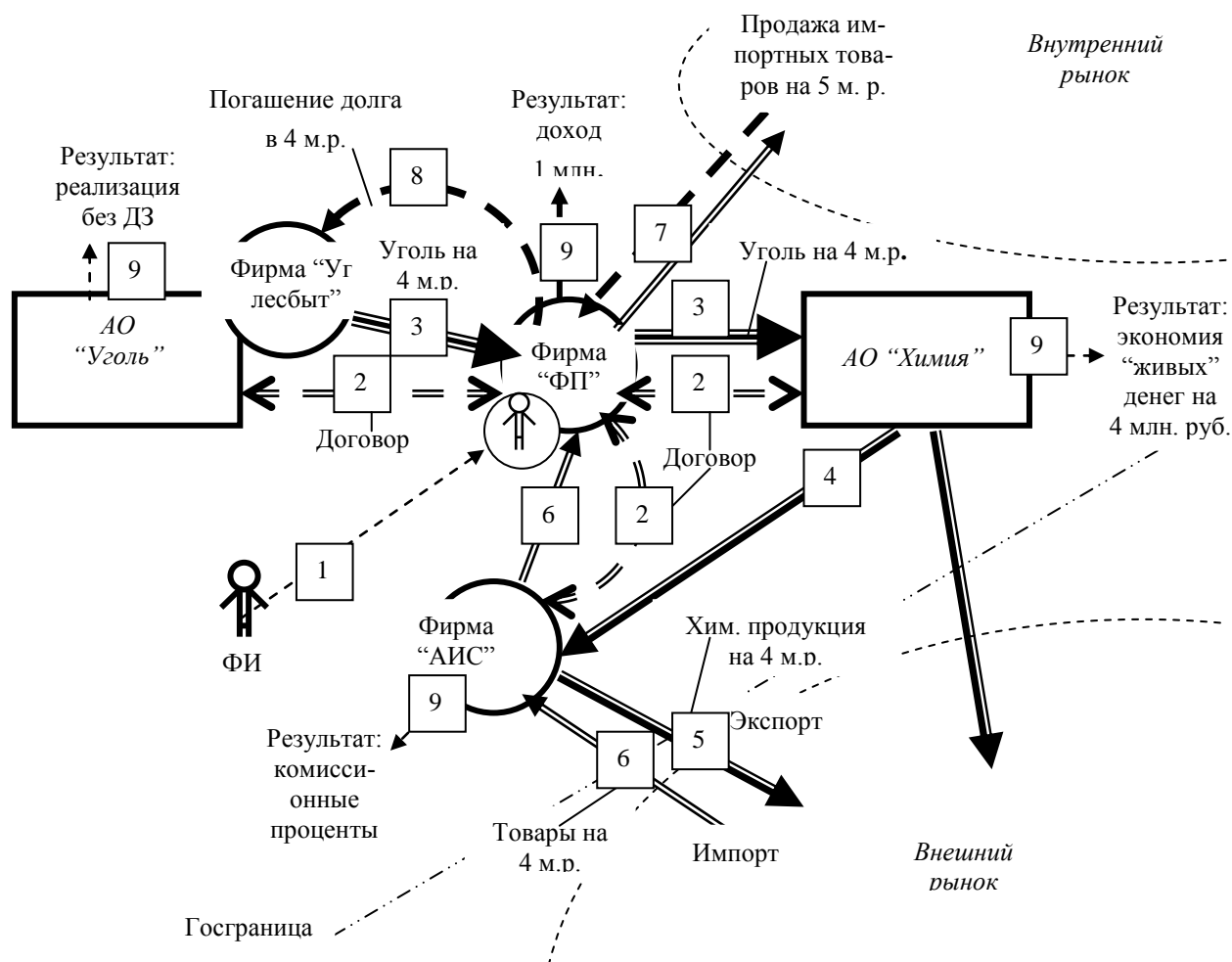


Рис. 4.3.38. Схема организации взаимозачета

Суть Договора сводилась к следующим пунктам:

- "уголь" поставляет фирме "ФП" свою товарную продукцию (уголь) на 4 млн. руб.; фирма "ФП" обязуется в полном объеме оплатить данную поставку в течение двух недель;
- фирма "ФП" поставляет АО "Химия" уголь на 4 млн. руб. при условии немедленной передачи на ту же сумму товарной продукции данного предприятия (на схеме условная "хим. продукция") фирме "АИС";
- фирма "АИС" принимает "хим. продукцию" на 4 млн. руб., реализует ее на внешнем рынке и в недельный срок взамен поставляет фирме "ФП" импортную продукцию (в оговоренном ассортименте) на ту же сумму.

Договор оформлялся специальным финансовым документом – "протоколом взаимозачета взаимной задолженности", который подписывали руководители и главные бухгалтеры участвующих предприятий (фирм) (см. таблицу 4.4).

Таблица 4.4

ПРОТОКОЛ №
Взаимозачета взаимной задолженности
“ _____ ” _____ 1998 г.

Предприятие, отпустившее продукцию	Предприятие, получившее продукцию	Наименование продукции	Сумма к оплате без НДС, руб.	Сумма НДС, руб.	Итого к оплате, руб.
АО “Уголь”	АО”Углесбыт”	По договору комиссии №.	3333333	666667	4000000
АО “Углесбыт”	Фонд “ФП”	По договору №	3333333	666667	4000000
Фонд “ФП”	АО “Химия”	Документы на передачу продукции “АИС”	3333333	666667	4000000
АО “Химия”	ООО “АИС”	Продукция	3333333	666667	4000000
ООО “АИС”	Фонд “ФП”	Продукты питания, оборудование	По договору комиссии №...		
Фонд “ФП”	АО “Углесбыт”	Погашение задолженности	3333333	666667	4000000

Генеральный директор АО “Уголь”	/подпись/
Главный бухгалтер АО “Уголь”	/подпись/
Генеральный директор АО “Углесбыт”	/подпись/
Главный бухгалтер АО “Углесбыт”	/подпись/
Президент фонда “ФП”	/подпись/
Главный бухгалтер фонда “ФП”	/подпись/
Генеральный директор АО “Химия”	/подпись/
Главный бухгалтер АО “Химия”	/подпись/
Генеральный директор ООО “АИС”	/подпись/
Главный бухгалтер ООО “АИС”	/подпись/

Затем в соответствии с Договором выполнялись следующие шаги, помеченные на схеме рис. 4.3.38 цифрами:

- (3) через специализированную дочернюю фирму “Углесбыт” уголь поставляется транзитом (через фирму “ФП”) предприятию АО “Химия”;
- (4) АО “Химия” отгружает на эквивалентную сумму свою продукцию фирме “АИС”;
- (5) фирма “АИС” экспортирует полученную продукцию;
- (6) на вырученную валюту (эквивалент 4 млн. рублей) закупается импортная продукция и поставляется фирме “ФП”;
- (7) фирма “ФП” оптом продает импортную продукцию на внутреннем рынке на сумму 5 млн. руб.;
- (8) из выручки от реализации импорта фирма “ФП” гасит долг АО “Уголь” в размере 4 млн. руб.;
- (9) результаты зачетной схемы:

- у АО “Уголь” – реализация продукции без дебиторской задолженности;
- у АО “Химия” – получение топлива без использования “живых” денег;
- у фирмы “АИС” – получение процентов по договору комиссии;
- у фирмы “ФП” – доход 1 млн. руб. (25 % от суммы договора).

V. “Долговые” схемы

К данной группе финансовых схем относятся схемы, использующие ситуацию для уменьшения, перевода, реструктуризации долговых обязательств. Особой разновидностью “долговых” схем является схема “финансовой пирамиды”, рассмотренная в конце данного раздела.

Схема структурированного погашения кредиторской задолженности

Ситуация, послужившая плацдармом для построения схемы, может быть представлена следующим образом (см. рис. 4.3.39).

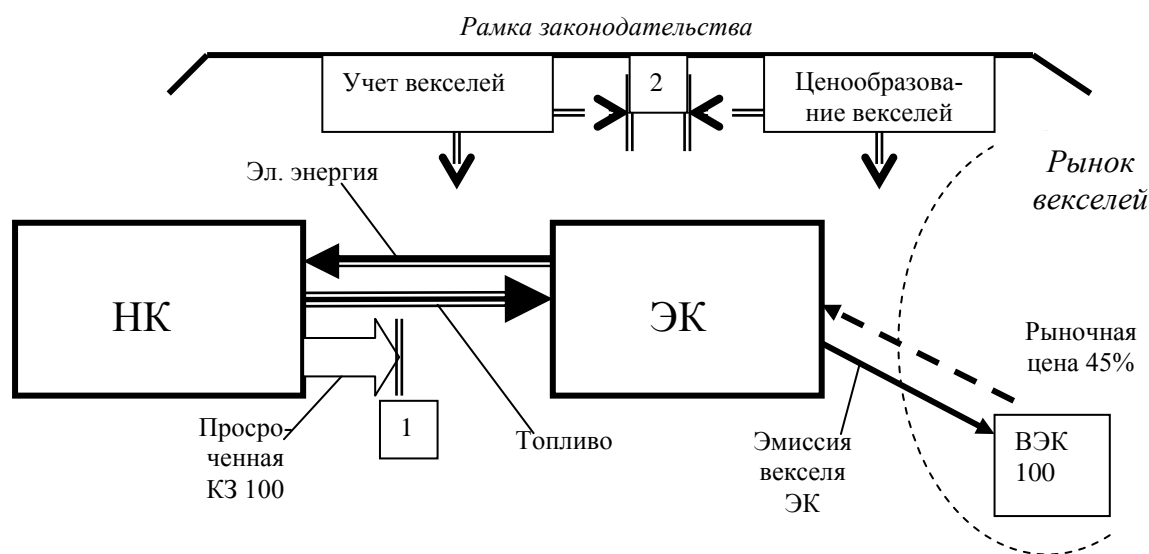


Рис. 4.3.39 . Плацдарм для построения структурированной схемы расчетов

Два крупных промышленных предприятия связаны взаимными поставками продукции: первое (назовем условно “НК”) поставляет второму топливо; второе (назовем – “ЭК”) поставляет первому электроэнергию. У “НК” накопилась просроченная кредиторская задолженность по расчетам с “ЭК”. В свою очередь, “ЭК” из-за систематических неплатежей потребителей энергии вынуждено было заимствовать деньги путем выпуска пакета переводных “векселей ЭК” (ВЭК). На региональном рынке векселей ВЭК котируется (в момент реали-

зации схемы) по цене 45% от номинала. На рис. 4.3.39 схематично представлена данная ситуация.

На схеме показано, что ситуация содержит два типа разрывов:

- (1) временной разрыв (просроченная кредиторская задолженность);
- (2) разрыв в механизме замыкания вексельных схем (установление цены (рыночного курса) векселя и его учет (погашение) разорваны в пространстве).²⁰³

В данной ситуации у предприятия “НК” появляется возможность использовать существующие разрывы в плацдарме для погашения долга в меньшем размере, чем накопилась КЗ за потребленную энергию. Если предположить, что КЗ накопилась в размере 100 условных единиц, то схема погашения задолженности с одновременным уменьшением долга “НК” может быть следующей (см. рис. 4.3.40).

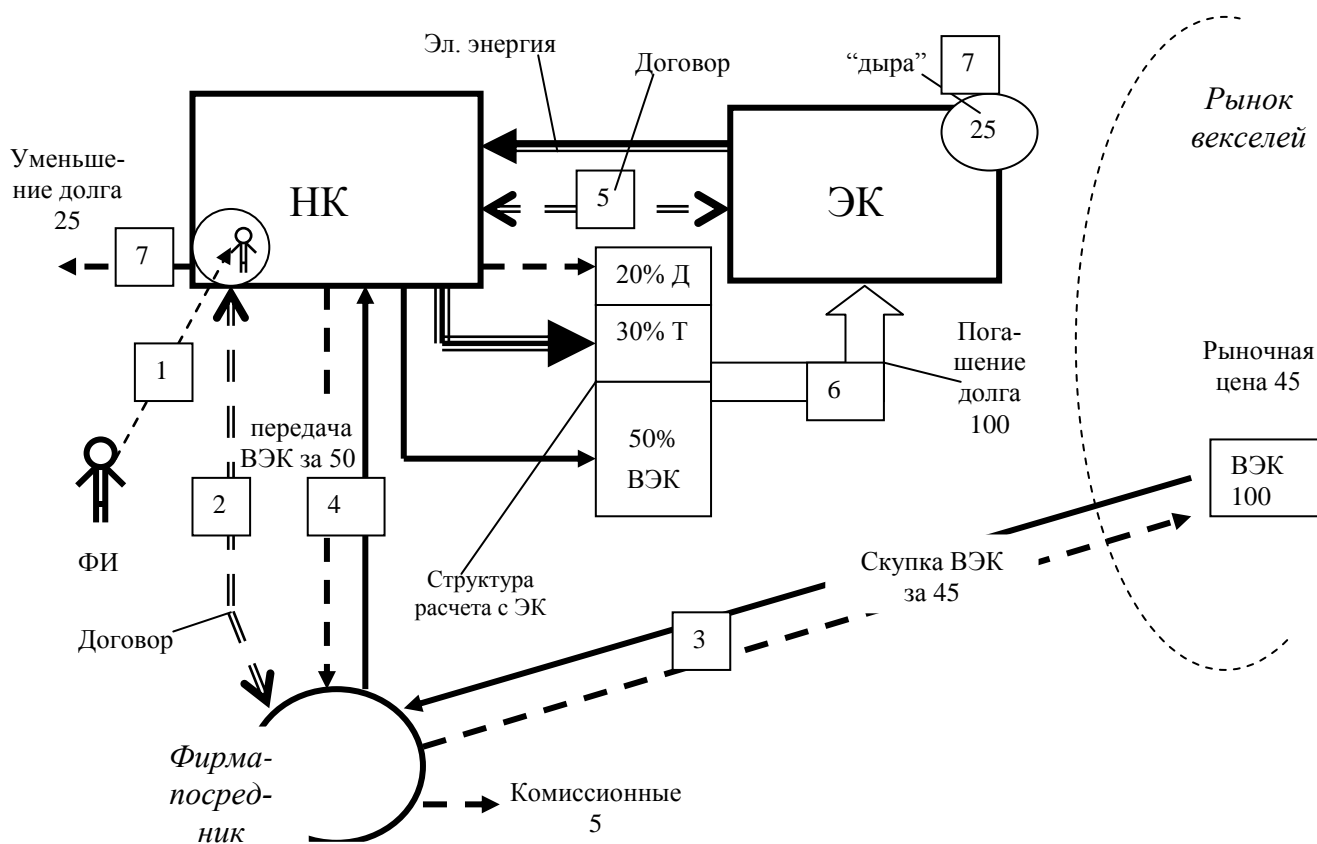


Рис. 4.3.40. Схема уменьшения кредиторской задолженности

Схема осуществляется с позиции предприятия “НК”, поэтому первым шагом финансово-инженерной позиции является вход в структуру принятия решений предприятием-должником (1). Следующим шагом (2) подыскивается (учреждается) подходящая посредническая фирма, с которой заключается договор на скупку ВЭК на рынке векселей. После скупки (3) необходимого пакета

²⁰³ Всякая финансовая схема должна быть замкнута. Для этого существуют специальные механизмы (финансовые технологии, например, биржевая технология), позволяющие контролировать цену покупки финансового инструмента, цену его продажи и соответственно – доходность (дисконт). Если такой механизм отсутствует (как в вексельном обращении) в России, то появляется возможность покупать инструменты по одной цене, а учитывать их в финансовом балансе – по другой.

ВЭК (суммарный номинал которого равен, например, половине КЗ) по рыночному курсу (45% от номинала), он передается “НК” по индоссаменту по цене 50% (4). Фирма-посредник получает свои комиссионные 5%. А “НК” договаривается с “ЭК” о погашении своего долга в сумме 100 единиц, но представленных в структурированном виде: 20% КЗ – деньгами, 30% топливом, 50% долга – векселями ВЭК, учтенными по номиналу. У “ЭК” в такой ситуации выбора, как правила нет, и приходится соглашаться на предложение “НК”. Соответственно долг гасится (5).

Результат реализации данной схемы (в принятых данных):

- у “НК” – выигрыш 25% суммы КЗ;
- у “ЭК” – проигрыш (“дыра” в бюджете) 25% ДЗ.

Очевидно, финансовая эффективность схемы тем выше, чем:

- а) больше вексельный дисконт (меньше рыночный курс векселя);
- б) больший удельный вес в структуре погашения долга занимает расчет векселями предприятия-кредитора (при расчете только векселями списывается – при данном курсе ВЭК – 50% долга).

В данной ситуации энергетическая компания (“ЭК”) вынуждена будет искать возможность передать непогашенную долговую компоненту (“долговые деньги”) по цепочке дальше. Чаще всего она, мигрируя и увеличиваясь в размере (т.к. дисконт все время возрастает) от предприятия к предприятию, доходит до федерального бюджета, образуя там ничем не обеспеченные статьи бюджетных расходов (“дыру”).

Схема переуступки и реструктуризации долга

Финансовые схемы, предназначенные для перевода (реструктуризации, списания) долгов, особенно широко использовались в 1998–1999 гг., поскольку ситуация августовского кризиса сама по себе содержала различные разрывы.

Один из вариантов такой схемы строился вокруг какого-либо проблемного банка. Плацдарм для организации процесса переуступки долга обычно содержал следующие компоненты (см. рис. 4.3.41).

Некий банк «А» находится в трудной ситуации: с одной стороны, банк не может вернуть выданные ранее кредиты неплатежеспособных заемщиков представляет «предприятие № 1»); с другой – банк «А» не может выполнять свои обязательства по выдаче денег клиентам с депозитных счетов (на рис. 4.3.41 клиентов, у которых депозитные счета “зависли” в банке “А”, представляет «предприятие № 2»). Пусть для простоты и в первом, и во втором случаях долг составляет 100 условных денежных единиц.

Данной ситуацией может легко воспользоваться предприятие № 1, чтобы кредит банку не возвращать, а сумму своего долга переоформить в ДЗ предприятию № 2 (уменьшив тем самым долг на сумму процентов за банковский кредит и отсрочив платеж). Предприятие № 2 тоже заинтересовано перевести долг банка «А» на более надежного партнера (даже с дисконтом), но под гарантию стабильного банка «Б». В реализации подобной схемы заинтересован и банк «Б», поскольку может на этой ситуации заработать.

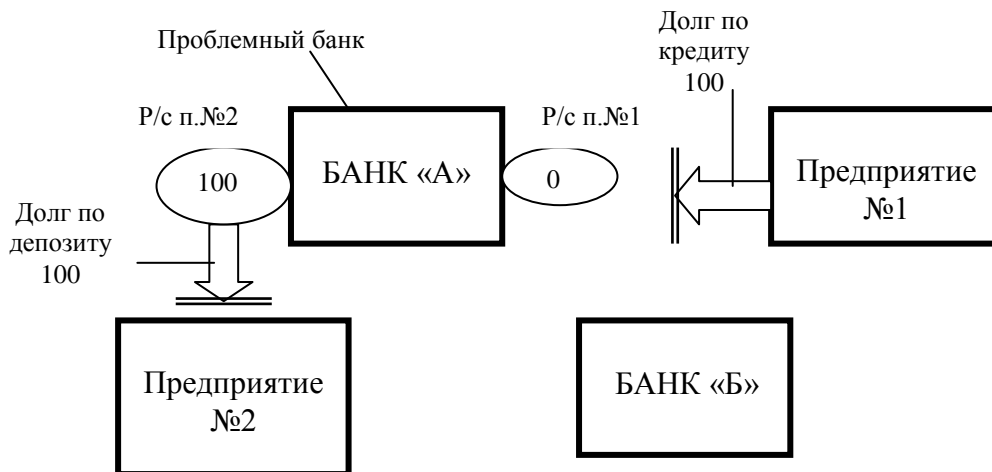


Рис. 4.3.41. Плацдарм для переуступки долга

Схема решения данной совокупности задач представлена на рис. 4.3.42.

Схема выполняется с позиции предприятия № 1: соответственно вход в схему финансово-инженерной позиции через данное предприятие (1). Вторым шагом (2) предприятие № 1 обменивает собственный пакет векселей номиналами 80, 15 и 5 единиц на вексель банка «Б» номиналом 100 единиц. Затем предприятие № 1 продает вексель банка «Б» (в.б.«Б») предприятию № 2 (3). В свою очередь, предприятие № 2 оплачивает покупку векселя банка «Б» через банк «А», где на р/с п.№ 2 имеются “мертвые” 100 денежных единиц: шаг (4) – банку «А» дается поручение перечислить 100 единиц на р/с п. № 1. Банк «А» делает перечисление и тут же списывает долг предприятия № 1 по кредиту (5). Тем самым первая часть задачи решена: оба предприятия освободились от партнерских отношений с проблемным банком «А».

Теперь – вторая часть схемы: оформление новой структуры долгов.

Подыскивается подходящая посредническая фирма и через нее строится следующая комбинация: предприятие № 2 обменивает имеющийся у него вексель банка «Б» на 100 единиц на вексель п. № 1, находящийся в распоряжении банка «Б». Но банк «Б», преследуя свой интерес, в обмен на собственный вексель номиналом 100 передает вексель п. № 1, авалированный только на 80 единиц (операции под цифрой 6). Шагом (7) фирма-посредник погашает вексель п. № 1 на 5 единиц, предъявив его эмитенту (комиссионные посредника).

Результатом реализации схемы является (8):

- у предприятия № 1 – задолженность по кредиту в 100 единиц переоформлена как ДЗ предприятию № 2 плюс задолженность банку «Б» 15 (с отсрочкой платежей);
- у предприятия № 2 – вексель предприятия № 1 на 80 единиц, авалированный банком «Б» с тем же сроком погашения, на какой срок был открыт депозитный счет в банке «А»;

- у банка «Б» – вексель предприятия № 1 на 15 единиц (доход банка «Б» от участия в данной схеме);
- у посредника – комиссионный доход 5 единиц.

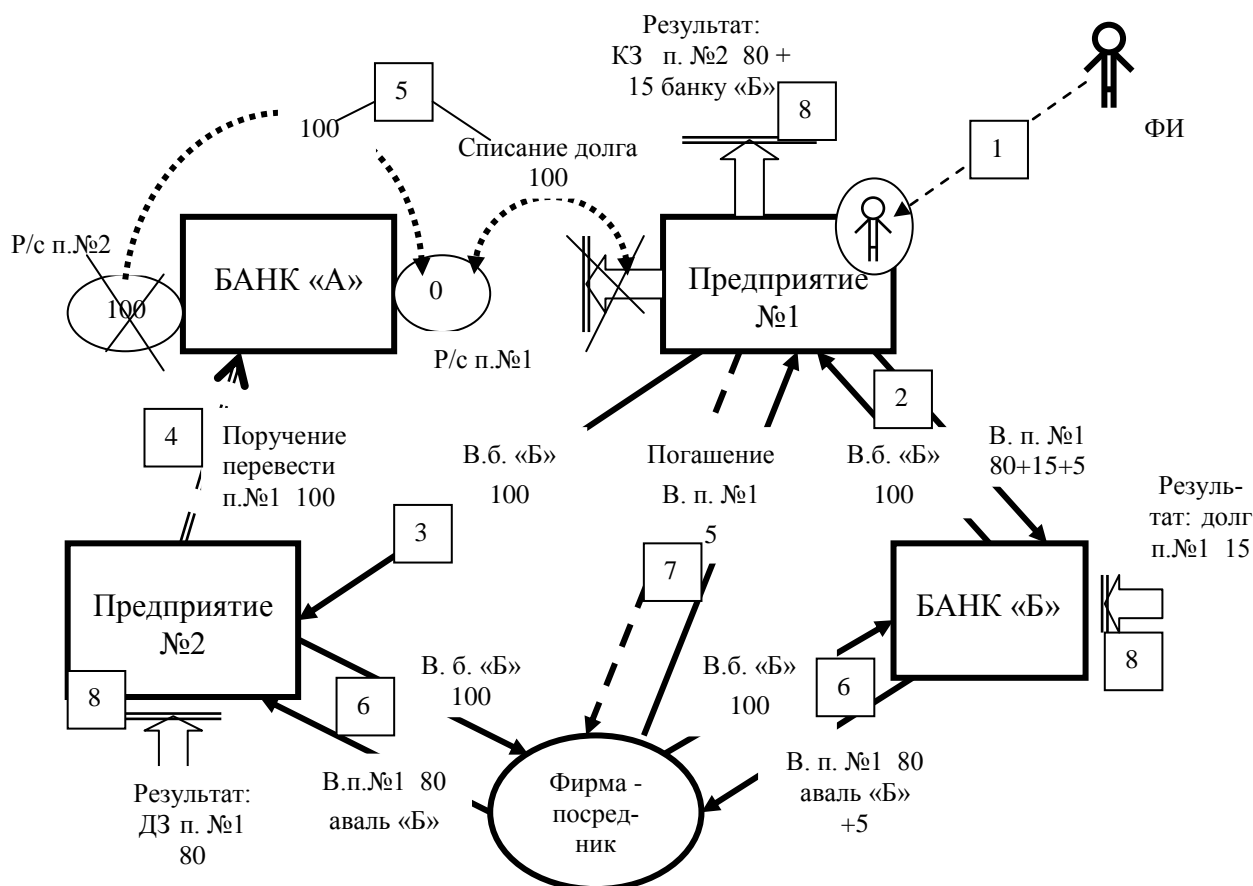


Рис. 4.3.42. Схема переуступки и реструктуризации долга

Схема использования кризисной ситуации для уменьшения внешнего долга

Ситуация, послужившая плацдармом для осуществления данной финансовой схемы, складывается не часто, но при определенном стечении обстоятельств может дать значительный финансовый результат. Ситуация может быть представлена следующим образом (см. рис. 4.3.43).

На рис. 4.3.43 показано, что некая крупная российская компания, имеющая высокий инвестиционный рейтинг на рынке еврооблигаций (евробондов), получила информацию о приближающемся кризисе на внутреннем рынке государственных облигаций (рынке ГКО – ОФЗ).²⁰⁴ На Западе эта информация тоже публиковалась, но никак не влияла на сложившиеся ранее рейтинги российских компаний (особенно – относимых к категории “голубые фишки”), хотя потенциально она содержала будущую разрывную ситуацию.

²⁰⁴ Информация о близости краха рынка ГКО – ОФЗ активно обсуждалась в российских деловых кругах еще в мае-июне 1998 г.

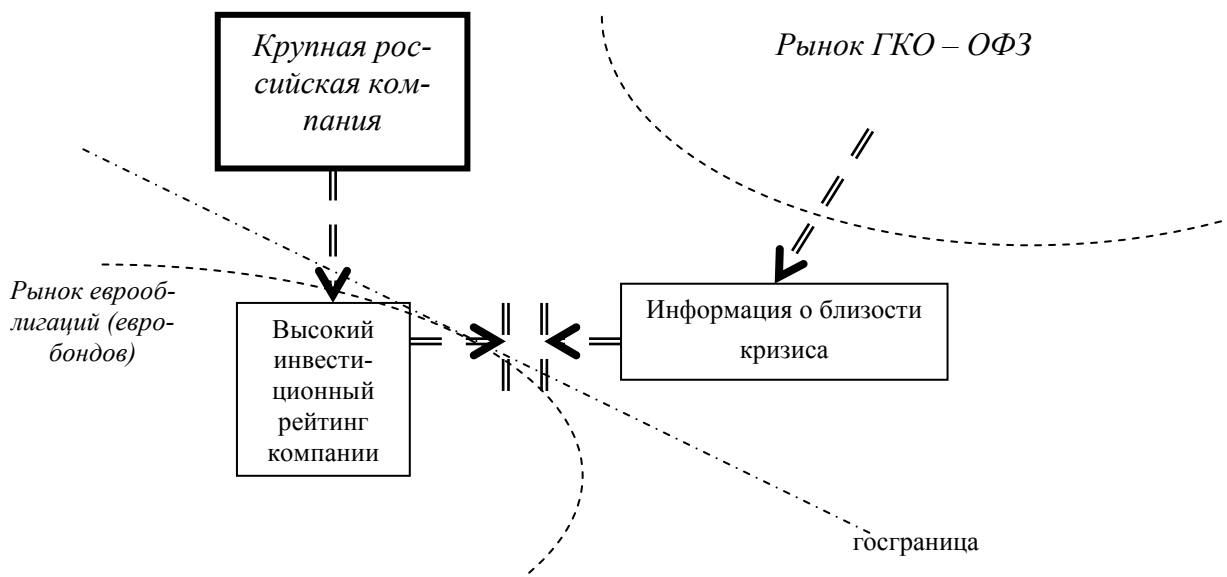


Рис. 4.3.43. Плацдарм для выпуска еврооблигаций

Рассматриваемая компания (насколько известно автору) не предполагала мошенничать, размещая (в июне 1998 г.) на евторынке пакет трехлетних купонных корпоративных облигаций на сумму 125 млн. DM. Ей действительно требовались финансовые ресурсы в валюте для закупок импортных технологий. Но и упускать своего шанса “сыграть на понижение” в случае, если обвал рынка ГКО – ОФЗ случится, руководители компании не собирались, заранее продумав и подготовив свои действия в кризисных условиях.

Когда кризис все-таки разразился в августе-сентябре 1998 г., руководство компании уже действовало быстро и точно по заранее продуманной схеме (см. рис. 4.3.44)

На рис. 4.3.44 показана последовательность этих действий:

- (1) вход финансово-инженерной позиции в схему;
- (2) эмиссия, размещение на рынке еврооблигаций и заимствование на 3 года 125 млн. DM;
- (3) заключение серии договоров с доверенными фирмами на выполнение конфиденциальных услуг (быструю скупку размещенных облигаций в случае падения их курса);
- (4) ожидание краха и крах рынка ГКО – ОФЗ;
- (5) обвал курсов всех российских ценных бумаг на европейских фондовых рынках (облигации компании упали в цене до 36% от номинала);
- (6) скупа облигаций по цене 36%;
- (7) погашение облигаций по номиналу.

Результатом реализации схемы является (8):

- у руководства компании-эмитента облигаций – 80 млн. DM (64% от суммы займа) чистого дохода плюс экономия на купонных выплатах;
- у посреднических (доверенных) фирм – комиссионный доход.

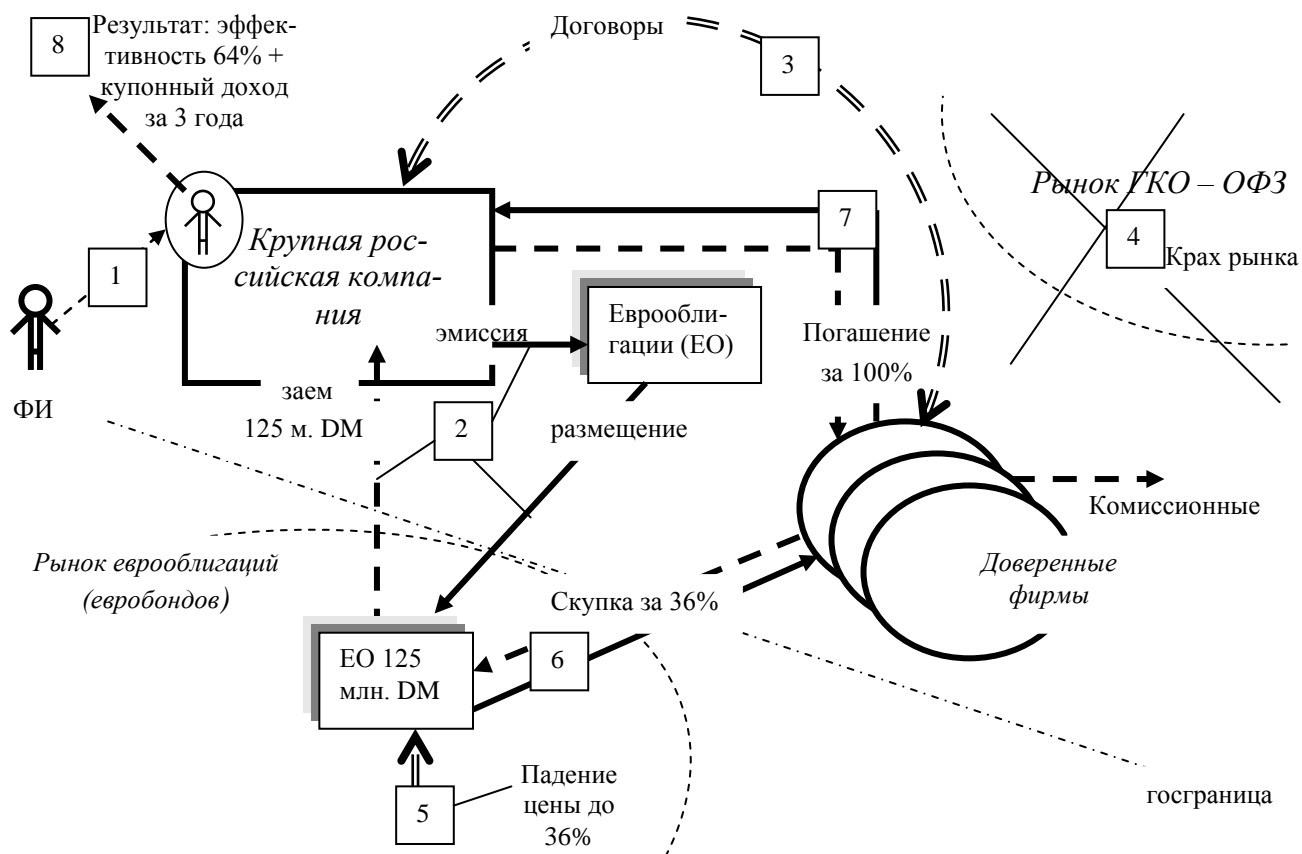


Рис. 4.3.44. Схема использования кризисной ситуации на рынке внешних займов

При этом претензий со стороны инвесторов-держателей облигаций не последовало, поскольку считалось, что они еще хорошо вышли из ситуации обвала рыночного курса российских ценных бумаг, получив чуть больше трети инвестируемых сумм (держатели ГКО – ОФЗ после обвала “пирамиды” с одноименным названием не смогли получить и этого).

Схема финансовой “пирамиды” ГКО

Выпуск эмитентом таких финансовых инструментов, как облигации, – широко распространенная форма заимствования денежных ресурсов для финансирования экономических проектов. Облигационное инвестирование (если оно правильно построено) основывается на следующей схеме-принципе (см. рис. 4.3.45).

На рис. 4.3.45 в схематичной форме показано, что если у некоторого экономического субъекта имеется потребность в финансировании проекта, предполагающего получение дохода в будущем периоде, то этот экономический субъект может: эмитировать пакет облигаций (1), разместить (реализовать) облигации на финансовом рынке (2), вырученными средствами финансировать свой проект (3), через определенное время (в “будущем”) получить доход (4) и погасить долг по предъявленным (инвестором) к погашению облигациям (5).

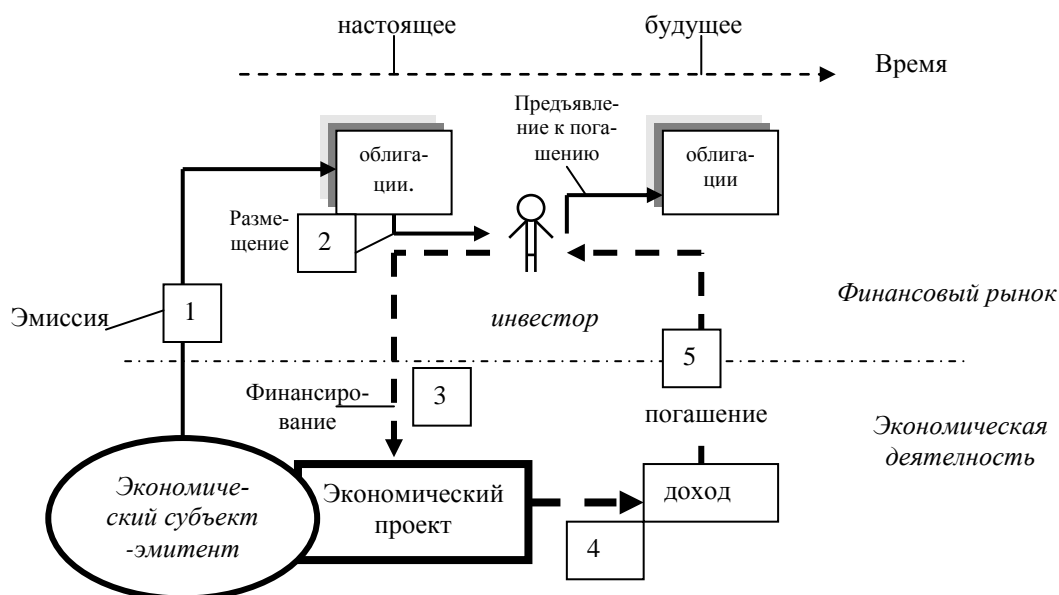


Рис. 4.3.45. Схема-принцип облигационного инвестирования

На рис. 4.3.45 хорошо виден важнейший момент облигационного инвестирования: погашение облигаций осуществляется из доходов, полученных в пространстве экономической деятельности. Другими словами, схема долгового (облигационного) финансирования должна замыкаться на нефинансовые источники доходов. Если этот принцип нарушается – погашение долга перед одними инвесторами производится за счет открытия долга у других инвесторов, – то возникает ситуация долговой (финансовой) “пирамиды”. Такая долговая схема, как правило, работает только до тех пор, пока работают механизмы (они могут быть разные) привлечения все новых и новых инвесторов. Как только такие механизмы дают сбой (причины могут быть тоже разные – слухи, падение доходности, изменение ситуации на других финансовых рынках, действия властей и др.), пропадают источники погашения предыдущих долгов, возникает паника среди держателей долговых инструментов и “пирамида” неизбежно обрушивается.

В России с 1990–1994 гг. было сконструировано и реализовано более 1000 частных финансовых “пирамид” (“МММ”, “Хопер”, “Тибет”, “Русский дом селенга” и др.). Все с одним финалом – крахом. Основную роль в разрушении “пирамид”, созданных частными компаниями, послужил Указ Президента РФ от 11.06.94 г. № 1233 (ред. от 04.11.94 г.) “О защите интересов инвесторов”. Этот Указ запрещал привлечение денег инвесторов путем проведения открытой подписки на различные финансовые инструменты (акции, билеты, облигации и др.), которые официально не регистрировались.

Но в 1993 г. Правительством было организовано финансирование дефицита федерального бюджета РФ за счет разворачивания долговой схемы (финансовой “пирамиды” ГКО–ОФЗ). Ее основное отличие от других российских “пирамид” состояло в том, что строилась она под эгидой государственных органов (минфина и ММВБ). Принцип же был тот же: финансирование долга за счет образования нового долга (см. рис. 4.3.46).

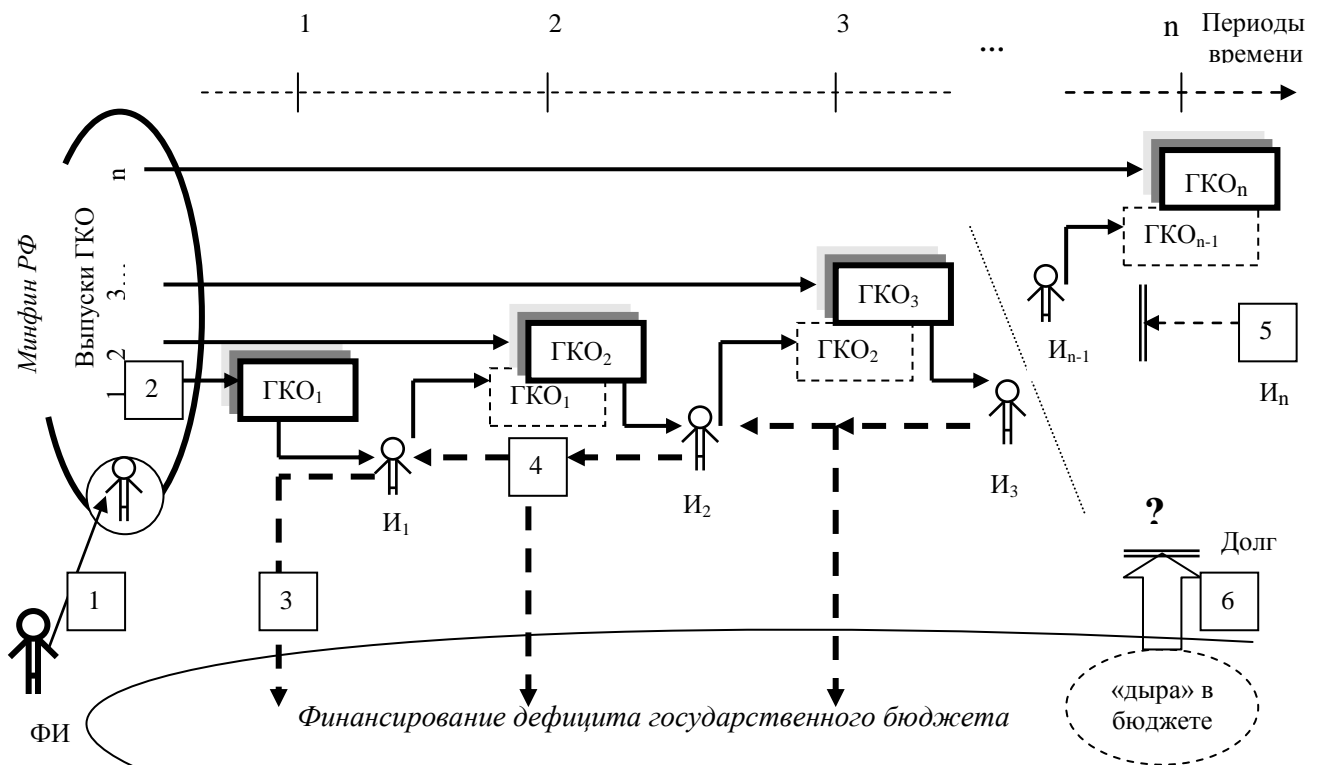


Рис. 4.3.46. Схема финансовой “пирамиды” ГКО

На рис. 4.3.46 показано, что финансово-инженерная схема реализовывалась с позиции министерства финансов РФ (см. вход в схему 1). Вторым шагом было налаживание эмиссии и аукционной реализации (через ММВБ) регулярных выпусков государственных краткосрочных облигаций (ГКО)²⁰⁵ (2). Третьим шагом (3) – вырученные средства инвесторов (И₁) шли на покрытие дефицита федерального бюджета (т.е. “проедались”). Чтобы погасить долг перед И₁ через 3 (6, 9 или 12) месяцев осуществлялся новый выпуск ГКО₂. Привлеченные средства инвестора И₂ шли на погашение ГКО₁, остаток – опять в бюджет (4) и т.д. Из-за беспрецедентно высокого уровня доходности ГКО, поддерживаемого поначалу для привлечения большего числа инвесторов, а затем – в целях погашения долгов по предыдущим выпускам ГКО (ОФЗ), до 80% привлекаемых финансовых ресурсов шло не в бюджет, а на воспроизводство механизма “пирамиды”. Так продолжалось до тех пор, пока не случилась в 1997-98 гг. серия “обвалов” на финансовых рынках стран Юго-Восточной Азии (см. [240]). Инвесторы-нерезиденты (в последний год функционирования российского рынка государственных облигаций их доля достигала 40%) стали вытаскивать средства из ГКО–ОФЗ, обменивать на доллары и уходить из страны. Возникла ситуация (на рис. 4.3.46 – цифра 5), когда вновь привлеченных инвестиций (И_n) оказалось недостаточно, чтобы погасить предыдущий долг (на схеме условно – долг по ГКО_{n-1}) (6). В бюджете средств для этого тоже не было. В итоге 17 августа 1998 г правительство вынуждено было объявить дефолт.

²⁰⁵ Спустя полтора года (в 1995 г.) был начат параллельный выпуск среднесрочных облигаций федерального займа (ОФЗ). Чтобы не утяжелять схему, их обращение опущено (поскольку принцип от этого не менялся).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Официальное объявление рыночных отношений в стране не привело к созданию условий для применения финансовых схем, характерных для стационарных рыночных условий. Наоборот, распад институциональных структур СССР позволил существенно разнообразить задачи, которые оказалось возможным решать с помощью финансово-инженерных методов нового типа. Исследования показали, что за относительно короткий период в России были разработаны и многократно реализованы финансовые схемы:

- для полного или частичного ухода от налогообложения;
- создания эффективных вертикально интегрированных структур;
- взаимозачета с использованием бартерных и вексельных операций;
- замещения денег суррогатами в региональном обороте;
- переуступки и уменьшения долговых обязательств;
- увода капитала (акций) российских предприятий за рубеж;
- легализации “теневых” доходов;
- построенные по принципу “пирамиды”.

Эффективность “российской версии” финансовой инженерии оказалась много выше, чем у американской: финансовые результаты реализации финансовых схем здесь в десятки и даже сотни раз выше аналогичных показателей, достигнутых заокеанскими финансовыми инженерами. Вместе с тем, нельзя не обратить внимания на тот факт, что в большинстве рассмотренных ситуаций схемная организация финансов в России приводила к большим или меньшим потерям для государства и общества. Однако отсюда нельзя делать вывод о необходимости “запрета финансовых схем”, поскольку это практически уже невозможно. Организационно-финансовый “джинн” оказался уже выпущенным: ни запретить, ни отмахнуться от факта существования данной формы организации финансов теперь невозможно. Единственный способ борьбы против опасностей, таящихся в данной форме организации – легализация финансово-инженерного подхода, его изучение и использование в позитивных целях.

Как показало исследование, инструментарий финансовой инженерии позволяет не только анализировать практически любые финансовые проблемы, стоящие перед обществом, но и находить конструктивные способы организации условий для их разрешения. Особенно актуальными методы финансовой инженерии могут быть при решении проблем общественных трансформаций (реформ). Автор убежден, что данными средствами можно не только “цивилизовать” нынешнюю российскую финансовую практику, но и в короткие сроки создать финансовую систему в стране, соразмерную по мощности с современными мировыми финансовыми системами. Однако для этого требуется выполнить, как минимум, два условия:

- во-первых, данный подход (его возможности) нужно изучать;
- во-вторых, нужно начать практическое движение по его применению.

Последнее – особенно важно, поскольку умозрительно схемной организации финансов научиться нельзя, ибо схема (как всякое инженерное средство) живет только во время своего употребления.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.* Экономические реалии и абстрактные схемы: О концептуальных основах монетаристской программы финансовой стабилизации // Вопросы экономики, 1996. № 12.
2. *Абалкин Л.* Назревшие проблемы // Вопросы экономики, 1998. № 6.
3. *Акофф Р. Л.* Планирование в больших экономических системах. М., 1972.
4. *Александров А. М.* Финансы в социалистическом воспроизводстве. М.: Госфиниздат, 1959.
5. *Александров А. М.* Финансы и кредит СССР. М., 948.
6. *Александров А. М., Вознесенский Э. А.* Финансы социализма. М.: Финансы, 1974.
7. *Алексеенко М. М.* Взгляд на развитие учения о налоге. Харьков, 1870.
8. *Аллахвердян Д. А.* Финансово-кредитный механизм развитого социализма. М.: Финансы, 1976.
9. *Аллахвердян Д. А.* Финансы и социалистическое воспроизводство. М.: Финансы, 1971.
10. *Анимица Е. Г., Тертышный А. Т., Мальцев А. А.* и др. Россия в меняющемся мире. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.
11. *Аристотель.* Метафизика // Соч. в 4 т. М., 1975. Т. 4.
12. *Аюшиев А. Д., Куницына С. Ю.* Финансы предприятий: Учеб. пособ. в 3 т. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1994. Т. 1-2.; 1995. Т.3.
13. *Аюшиев А. Д.* и др. Инвестиции: Учеб. пособ. 2-е изд., доп. и перераб. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999.
14. *Балабанов И. Т.* Основы финансового менеджмента: Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1995.
15. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1997.
16. *Банковский кризис: туман рассеивается?:* Доклад Центра развития под руководством С. Алексашенко // Вопросы экономики, 1999. №5.
17. *Бард В. С.* Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. М.: Финансы и статистика, 1998.
18. *Бегг Д.* и др. Вопросы формирования валютной политики ЕВС // Вопросы экономики, 1999. № 1.
19. *Белюсов Р. А.* Становление государственных финансов в России // Финансы, 1998. № 2., № 3.
20. *Бендиксен Ф.* Деньги: Экономика. Вып. XII. Петербург: Право, 1923.
21. *Березкин Ю. М.* Исторические типы финансов. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000.
22. *Березкин Ю. М.* Финансовый менеджмент: Учеб. пособ. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999.
23. *Березкин Ю. М.* Основы финансово-экономической инженерии: Учеб. пособ. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1995.
24. *Березкин Ю. М.* Об одном подходе к решению проблемы инвестиций // Развитие финансов, кредита, страхования в регионе. Иркутск, 2000.

25. *Березкин Ю. М.* Схемная организация финансовых отношений // Финансы, кредит, страхование: региональные проблемы. Иркутск, 2000.
26. *Березкин Ю. М.* Проблемы реформирования "безденежной" экономики // Материалы международной конференции TACIS. Иркутск, 1999.
27. *Березкин Ю. М.* Проблемы взаимодействия цен и финансов // Проблемы финансов региона в условиях рыночных отношений / Под ред. А. Аюшиева и др. Иркутск, 1997.
28. *Березкин Ю. М.* Проблемы и условия перехода к рыночным отношениям // Концепция перехода экономики Иркутской области на рыночные отношения / Под ред. А. П. Черникова. Новосибирск; Иркутск, 1993.
29. *Березкин Ю. М.* Основания теорий государственных финансов // Проблемы трансформации экономики региона / Под ред. М. А. Винокурова. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000.
30. *Березкин Ю. М.* Особенности российского финансового менеджмента // Вопросы реформирования социально-экономической жизни общества. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000.
31. *Березкин Ю. М.* Предпосылки и условия реализации классического научного знания // Проблемы трансформации экономики региона. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000.
32. *Березкин Ю. М.* Проблемы инвестиционно-финансовой политики // Вестник ИГЭА, 2001. № 1.
33. *Березкин Ю. М.* Особенности финансового знания // Вестник ИГЭА, 2001. №3.
34. *Березкин Ю. М.* К вопросу о роли финансовых институтов // Вестник УГЭУ, 2001, вып. 5.
35. *Бернар И., Колли Ж.-К.* Толковый экономический и финансовый словарь: Французская, русская, английская, немецкая и испанская терминология: В 2 т. М.: Междунар. отношения, 1994. Т. 2.
36. *Бим А. и др.* Анализ и перспективы институциональных преобразований в экономике России // Экономика и математические методы, 1998. Т. 34.
37. *Бирман А. М.* Очерки теории советских финансов. М.: Финансы, 1968. Вып.1.; 1975. Вып. 3.
38. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента: в 2 т. Киев: Ника-центр, 1999. Т.1.
39. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994.
40. *Богданов А. А.* Тектология: Всеобщая организационная наука. в 2 т. М.: Экономика, 1989.
41. *Боголепов Д. П.* Краткий курс финансовой науки: 2-е изд-во М., 1929.
42. *Боголепов М. И.* Советская финансовая система. М., 1945.
43. *Боголепов М. И.* Финансы, правительство и общественные интересы. СПб: Изд-во О. Н. Поповой, 1912.
44. *Большой экономический словарь* / Под ред. А. Н. Азриеляна. М.: Институт новой экономики, 1999.
45. *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 1999.

46. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент: Полный курс. в 2 т. СПб.: Экономическая школа, 1997.
47. *Бригхем Ю.* Энциклопедия финансового менеджмента: Пер. с англ. М.: РАГС – Экономика, 1998.
48. *Бродель Ф.* Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993.
49. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVII вв.: в 3 т. М.: Прогресс, 1988. Т.2.
50. *Буайе Р.* Теория регуляции. М., 1997.
51. *Бубнов В. А., Самаруха В. И.* Использование лизинга как финансового инструмента на уровне муниципального образования: Учеб. пособ. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001.
52. *Бузгалин А.* Мутантный капитализм как продукт полураспада мутантного социализма. // Вопросы экономики, 2000. № 6.
53. *Булгаков С. Н.* Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.
54. *Буковецкий А. И.* Введение в финансовую науку. Ленинград., 1929.
55. *Бюджетный кодекс Российской Федерации*., 3-е изд. М.: Ось-89, 2000.
56. *Вальтух К. К.* Информационная теория стоимости. Новосибирск: Наука, Сибирская издат. фирма РАН, 1996.
57. *Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1996.
58. *Варшавский А.* Неплатежи и бартер как проявление системных трансформаций. // Вопросы экономики, 2000. № 6.
59. *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
60. *Винер Н.* Кибернетика. М., 1958.
61. *Винокуров М. А., Суходолов А. П.* Экономика Сибири: 1900–1923 гг. Новосибирск: Наука, 1996.
62. *Винокуров М. А., Суходолов А. П.* Экономика Иркутской области: в 2 т. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998; 1999.
63. *Винслав Ю., Гуськов Э.* Факторы и пути повышения эффективности работы отечественных ФПП // Российский экономический журнал, 1996. № 7.
64. *Витте С. Ю.* Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. СПб., 1912 г.
65. *Вознесенский Э. А.* Методологические аспекты анализа сущности финансов. М.: Финансы, 1974.
66. *Вознесенский Э. А.* Финансы как стоимостная категория. М.: Финансы и статистика, 1985.
67. *Волков В.* Экономика России: четыре года реформ // Финансы и кредит, 1996. № 3 (15).
68. *Волков В. Н.* Социально-экономическая ситуация: итоги 1998 года – неблагоприятные стартовые условия для развития в текущем году // Деньги и кредит, 1999. № 3.
69. *Волконский В., Гурвич Е., Кузовкин А., Сабуров Е.* Анализ влияния формы расчетов на уровни цен // Экономика и математические методы, 1998. Т. 34. № 4.
70. *Вопросы теории финансов* / Под ред. В. П. Дьяченко. М.: Госфиниздат, 1957.

71. *Вяткин В., Хэмптон Джон, Казак А.* Принятие финансовых решений в управлении бизнесом: концепции, задачи, ситуации: Учеб. М.; Екатеринбург: Изд.-во дом "Ява", 1998.
72. *Гавриленков Е.* Российская экономика: перспективы макроэкономической политики // Вопросы экономики, 2000. № 4.
73. *Гвишиани Д. М.* Организация и управление. М., 1972..
74. *Генкин А. С., Чечелева Т. В.* Феномен неденежной эмиссии в российской экономике // Финансы, 1999. № 8.
75. *Гершельман фон А. Э.* Металлическое обращение. СПб, 1896.
76. *Гефтер М. Я.* История позади? Историк – человек лишний? // Вопросы философии, 1993. № 9.
77. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. СПб., 1922.
78. *Гитман Л. Дж., Джонк М. Д.* Основы инвестирования: Перевод с англ. М.: Дело, 1999.
79. *Глазьев С.* Грядет ли новый финансовый кризис в России? // Вопросы экономики, 2000. № 6.
80. *Гражданский Кодекс Российской Федерации.* Части первая и вторая. Официальный текст по состоянию на 1 марта 2001 года. М.: Норма, 2001.
81. *Гранвилл Б.* Проблемы стабилизации денежного обращения в России // Вопросы экономики, 1999. № 1.
82. *Греф Г.* План действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на период 2000–2001 годы // Экономика и жизнь, август 2000 г. № 33.
83. *Григорьев Л.* К новому этапу трансформации // Вопросы экономики, 2000. № 4.
84. *Гришанов Д., Кузьмин И.* Самоеды // Эксперт. № 1–2. 18 янв. 1999.
85. *Гуд Г. Х., Макол Р. Э.* Системотехника: введение в проектирование больших систем. М., 1962.
86. *Декарт Р.* Рассуждение о методе с приложениями // Серия "Классики науки". М.: Наука, 1953.
87. *Дадашев А. З., Черник Д. Г.* Финансовая система России: Учеб. пособие. М.: ИНФРА, 1997.
88. *Дворкович А., Шарипова Е.* Государственная финансовая политика в 1999 г. // Вопросы экономики, 2000. № 4.
89. *Дело о Байкале: Первая международная общественная экологическая экспертиза "Байкал" (15–31 октября 1988 г.).* Публикация материалов / Под ред. Ю. М. Березкина, М. Г. Мееровича, В. С. Сбитнева. Иркутск: Оттиск, 2000.
90. *Деягин М., Баранов А.* Откуда в России лишние деньги? // Советская Россия. 12.03.2001г., № 29.
91. *Доллан Э. и др.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Учеб. М.; СПб., 1993.
92. *Домодедово: территория, благоприятная для предпринимательства.* Концепция и обоснование проекта свободной экономической зоны в Подмосковье. М.: ММАСС, 1993.

93. *Дьяконова Л. А.* Организация управления финансовыми ресурсами в регионе // *Финансы*, 1999. № 8. С.
94. *Дьяченко В. П.* История финансов СССР: 1917–1958 гг. М.: Наука, 1978.
95. *Евстигнеев Р. И.* Цикличность переходного периода // *Вопросы философии*, 1993. № 11.
96. *Евстигнеев В.* Денежная эмиссия и переходная экономика // *Вопросы экономики*, 1997, № 10.
97. *Жез Г.* Общая теория бюджета. М., 1930.
98. *Завельский М.* Институциональные изменения и экономическое развитие // *Экономика и математические методы*, 1998. № 3.
99. *Зибер Н. И.* Давид Рикардо и Карл Маркс в их общественно-экономических исследованиях. СПб.: Изд-во И. Д. Сытина, 1897.
100. *Зиновьев А. А.* Коммунизм как реальность. М.: Центрполиграф, 1994.
101. *Злобин И. Д.* Финансы СССР. М.: Финансы, 1967.
102. *Иваницкий В. П.* Формирование и развитие финансового механизма на основе распределения денежных накоплений промышленности: теория и методология. Иркутск: Изд-во ИГУ, 1984.
103. *Иванов К., Глазычев М.* Экономика на бартерной "игле" // *Экономика и жизнь*, 1999. № 38.
104. *Ивантер А.* и др. Счастье в долг не возьмешь // *Эксперт*, 18 января 1999. № 1–2.
105. *Илларионов А.* Как был организован российский финансовый кризис // *Вопросы экономики*, 1998. № 11, № 12..
106. *Илларионов А.* Как Россия потеряла XX столетие // *Вопросы экономики*, 2000. № 1.
107. *Илларионов А.* Теория "денежного дефицита" как отражение платежного кризиса в Российской экономике // *Вопросы экономики*, 1996. № 12.
108. *Иловайский С.* Финансовое хозяйство и финансовая наука. Б.М.: Б.и., Б.г., 1908.
109. *Интриллигатор М.* Реформа российской экономики: роль институтов // *Экономика и математические методы*, 1997. Т. 33. Вып. 3.
110. *Казак А. Ю., Белоглазова Г. И.* и др. Финансы и кредит / Учеб. для вузов. Екатеринбург: МП "Пипп", 1994. .
111. *Кант И.* Критика чистого разума // Соч. в 6 т. М.: Мысль, 1964. Т. 3.
112. *Капелюшников Р.* Где начало того конца? К вопросу об окончании переходного периода в России. // *Вопросы экономики*. 2001. № 1.
113. *Касьянов М. М.* Деятельность С. Ю. Витте и современная финансовая политика // *Финансы*, 1999.
114. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
115. *Клисторин В., Черкасский В.* Денежные суррогаты: экономические и социальные последствия // *Вопросы экономики*, 1997. № 10.
116. *Ковалева А. М., Лапута М. Г., Скамай Л. Г.* Финансы фирмы: Учеб. М.: ИНФРА–М, 2000.

117. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: 2-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1998.
118. *Кондаков Н. И.* Логический словарь-справочник. М.: Наука, 1975.
119. *Копылов Г.* Научное знание и инженерные миры // Кентавр, 1996. № 1.
120. *Копылов Г.* О мифе научной истины // Кентавр, 1998. № 19. .
121. *Краткий философский словарь* / Под ред. М. Розенталя и П. Юдина. Изд. 4-е, доп. М.: Госполитиздат, 1955.
122. *Кризис финансовой системы России: основные факторы и экономическая политика* // Вопросы экономики, 1998. № 11.
123. *Критика современных буржуазных теорий финансов, денег и кредита* / Под ред. Г. П. Солюса. М.: Финансы, 1970.
124. *Кулишер И. М.* Очерки финансовой науки: в 2 вып. Петроград: Наука и школа, 1919.
125. *Кун Т.* Структура научных революций. М., 1977.
126. *Кутявина Н. А.* Денежные реформы в России: Учеб. пособие. в 2 ч. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1995.
127. *Кутявина Н. А.* Деньги: вчера и сегодня: Учеб. пособие. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1996.
128. *Лакатос И.* Методология научно-исследовательских программ // Вопросы философии, 1995. № 4.
129. *Ларионов К. А.* О финансах при социализме и их принципиальном отличии от финансов при капитализме // Научные записки. М.: Госфиниздат, 1959.
130. *Локк Дж.* Избранные произведения: в 3 т. М., 1960. Т.1.
131. *Лушин С. И.* Государственные финансы в новых условиях.//Финансы, 1998. № 5.
132. *Лушин С. И.* О денежных реформах в России // Финансы, 2000. № 5.
133. *Лычагин М. В.* Финансы и кредит. Новосибирск: Изд-во НГУ, 1992.
134. *Львов Д. С.* К научному обоснованию экономических реформ в России // Экономика и математические методы, 1995. Т. 31. Вып. 3.
135. *Ляско А.* Особенности бартерных обменов в переходной экономике // Вопросы экономики, 2000. № 6.
136. *Майминас Е.* Информационное общество и парадигма экономической теории // Вопросы экономики, 1997. № 11.
137. *Макаров В., Клейнер Г.* Бартер в российской экономике: особенности и тенденции переходного периода: Препринт WP / 96 / 006. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
138. *Макаров В., Клейнер Г.* Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики, 1999. № 4.
139. *Макконелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992.
140. *Максимова А. С.* О некоторых итогах работы по оздоровлению государственных финансов в 1999 году // Финансы, 2000. № 3.
141. *Малахов В. С.* Еще раз о конце истории // Вопросы философии, 1994. №7/8.

142. *Мальшев В., Рахлина Л.* "Пятерка" и Китай: сопоставительный прогноз экономического развития на период до 2005 года // Вопросы экономики, 1998. № 11.
143. *Мамардашвили М.* Кантианские вариации / Под ред. Ю. П. Сенокосова. М.: АГРАФ, 1997.
144. *Мамардашвили М.* Классический и неклассический идеалы рациональности. Тбилиси, 1984.
145. *Маркс К.* Капитал: в 3 т. М.: Изд-во политической литературы, 1988.
146. *Маркс К.* Тезисы о Фейербахе // Соч. Т. 3.
147. *Маршалл Дж., Бансал В.* Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям. М.: ИНФРА-М, 1998. .
148. *Марача В.* Исследование мышления в ММК: семиотические и институциональные предпосылки. // Кентавр. 1997. № 18.
149. *Меньков Ф.А.* Основные начала финансовой науки. Вып. 1. М., 1924.
150. *Менгер К.* Исследования о методах социальных наук. СПб., 1894.
151. *Милль Дж. С.* Основные начала политической экономии. СПб., 1929.
152. *Миркин Я. М.* Анализ и прогноз финансового положения России // Финансы, 1999. № 3.
153. *Мир философии:* в 2 ч. Исходные философские проблемы, понятия и принципы. М.: Политиздат, 1991. Ч.1.
154. *Митин Б. М.* Проблемы налогообложения вексельных операций с учетом части второй НК РФ // Российский налоговый курьер. 2000. № 11.
155. *Моисеев Н. Н.* Тектология Богданова – современные перспективы // Вопросы философии, 1995. № 8.
156. *Моисеев С.* Евро и доллар // Вопросы экономики, 1999. № 1.
157. *Мрдуляш П.* Техника рисования схем // Кентавр, 2001. № 25 – 26.
158. *Мэмфорд Л.* Миф машины // Утопия и утопическое мышление. М.: Прогресс, 1991.
159. *Налоговый кодекс Российской Федерации.* Часть первая. М.: ТАНДЕМ. Изд-во ЭКМАС, 2001.; Часть вторая. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
160. *Наука – техника – управление: Организация и управление в Соединенных Штатах Америки.* М., 1966.
161. *Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики, 2000. № 6.
162. *Нестеренко А.* Современное состояние и основные проблемы институционально-экономической теории // Вопросы экономики, 1999. № 3.
163. *Никитский А. А.* Основы финансовой науки и политики. М., 1924.
164. *Нитти Ф.* Основные начала финансовой науки. СПб, 1904.
165. *Новиков В. А.* Практическая рыночная экономика: Толкование 4000 терминов. Словарь. М.: Флинта: МПИ, 1999.
166. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики, 1997. № 3.
167. *О переводном и простом векселе:* Федеральный Закон № 48-ФЗ от 11.03.97.

168. *О несостоятельности (банкротстве) предприятий*: Федеральный Закон № 6–ФЗ от 08.01.95.
169. *О федеральном бюджете на 1999 год*: Федеральный Закон № 36–ФЗ от 22.02.99.
170. *О федеральном бюджете на 2000 год*: Федеральный Закон № 227–ФЗ от 31.12.99 в ред. федеральных законов № 111–ФЗ и № 112–ФЗ от 05.08.2000.
171. *О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)*: Федеральный Закон № 394–1 от 02.12.90 в ред. Фед. Закона № 139–ФЗ от 08.07.99.
172. *Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений*: Федеральный Закон № 39–ФЗ от 25.02.99 в ред. Фед. Закона № 22–ФЗ от 02.01.2000.
173. *Общая теория финансов*: Учеб. / Под ред. Л. А. Дробозиной. М.: ЮНИТИ, 1995.
174. *Овсиенко Ю. В.* Парадоксы российских реформ. // Экономика и математические методы, 1995. Т. 31. Вып. 4.
175. *Овчинников Н. Ф.* Ступени рефлексии: от мифа к науке // На пути к теории научного знания. М.: Наука, 1984. .
176. *Огурцов А. П.* Рефлексия // Философская энциклопедия. Т.4. М., 1967.
177. *Озеров И. Х.* Основы финансовой науки: Вып. 1. М., 1908.
178. *Озеров И. Х.* Финансовая реформа в России: откуда у нас государство берет деньги и на что их расходует. М., 1906.
179. *Ольсевич Ю.* Институционализм – новая панацея для России // Вопросы экономики, 1999. № 6.
180. *Павлов А.* Понятие бизнеса: деятельностный подход // Кентавр, 2001. № 25.
181. *Павлов А. П., Сиротский В. Е.,* Исследование финансовых операций // Кентавр, 1994. № 1.
182. *Пессель М. А.* Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. М., 1977.
183. *Платон.* Собрание сочинений в 4 т. М.: Мысль, 1990. Т. 1.
184. *Плотников В.* Многоуровневая развязка неплатежей // Финансовая Россия, 1999. № 13.
185. *Полтерович В.* Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Рос. Эконом. Шк., Препринт, № 98 / 004.
186. *Попов С. В., Щедровицкий П. Г.* Конкурс руководителей. М.: Прометей, 1989.
187. *Попов С. В.* Идут по России реформы // Кентавр, 1992. № 2 –3.
188. *Попов С. В.* Классический идеал научного знания. Неклассический идеал знания // Вопросы методологии, 1992. № 2.
189. *Попов С. В.* Материализация метода // Метод: вчера и сегодня: Материалы 1-го методологического конгресса (20–21 марта 1994 г.). М.: Ш.К.П., 1995.
190. *Попов С. В.* Мышление в "зоне риска" // Кентавр, 1994. № 3.
191. *Попов С. В.* О финансовой инженерии: Лекция, прочит. 24 дек. 1999 г. в ИГЭА. М.: Архив ММАСС, 1999.

192. *Попов С. В.* Организация хозяйства в России. Омск: Курьер, 2000.
193. *Попов С. В.* В чем я вижу сегодняшнюю ситуацию и проблему методологии? // Вопросы методологии, 1998. № 1–2.
194. *Попов С. В.* Методология организации общественных изменений // Кентавр, 2001. № 26.
195. *Попов С. В.* Современное состояние методологии: Цикл докладов, прочит. 30.10.–01.11.1999 г. в г. Иркутске. М.: Архив ММАСС.1999.
196. *Попов С. В.* Теория конструктивного мышления: Курс лекций. М.: Архив ММАСС, 1995.
197. *Попов С. В.* Россия после августа 1998 г. Усиление регионального фактора в государственном строительстве. // Библиотека «Курьера». Омск, 1999.
198. *Поппер К.* Логика социальных наук // Вопросы философии, 1992, № 10.
199. *Поппер К.* Логика и рост научного знания. М.: Прогресс, 1983.
200. *Популярный финансово-экономический словарь* / Под ред. Д. П. Боголепова и др. М.: Финансовое изд-во НКФ СССР, 1925.
201. *Построение методологии общественных дисциплин: Материалы рабоч. семинара ММАСС.* М.: Архив ММАСС, 1996.
202. *Проблемы советских финансов.* М.: Госфиниздат, 1960.
203. *Программа финансовой стабилизации Иркутской области* / Науч. рук. К. И. Таксир и В. И. Самаруха. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999.
204. *Пурденко Ю. А.* Алюминиевая промышленность России: состояние, проблемы и перспективы развития. Иркутск, Вост.-Сиб. кн. изд-во, 1997.
205. *Пушкарева В. М.* История финансовой мысли и политики налогов. М.: ИНФРА-М, 1996.
206. *Разрушение системы неплатежей в России: создание условий для устойчивого экономического роста: Доклад Всемирного банка* // Вопросы экономики, 2000. № 3.
207. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь: 2-е изд., исправл. М.: ИНФРА-М, 1999.
208. *Раппанорт А. Г.* Границы проектирования // Вопросы методологии, 1991. № 1.
209. *Растеряев Н.* Государственное хозяйство: Курс финансовой науки. СПб, 1904.
210. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогообложения. М.: Госполитиздат, 1955. Т. 1.
211. *Рогова О.* Состояние финансово-денежной системы в России // Деньги и кредит, 1999. № 3.
212. *Родионов П.* В начале товарной цепочки, в конце финансовой // Эксперт, 18 янв. 1999. № 1–2.
213. *Розин В. М.* От социальной инженерии к инициации общественных изменений // Кентавр, 2000. № 23.
214. *Россия в цифрах: Краткий статистический сборник. Официальное издание.* М.: Госкомстат, 1998, 1999, 2000.
215. *Россия и зарубежные страны: сравнение по основным показателям* // Вопросы экономики, 1996. № 12.

216. *Россия и мир: политические реалии и перспективы: Аналитический альманах.* М.: Автодидакт, 1998.
217. *Рублей и долларов поровну: Сообщение ИТАР–ТАСС.* // "Вост.–Сиб. Правда" от 11.06.1997, № 117.
218. *Сабанти Б. М.* Развитие финансов и финансовой науки: период феодализма. Иркутск: Изд-во ИГУ, 1986.
219. *Сабанти Б. М.* Теория финансов: Учеб. пособие. М.: Менеджер, 1998.
220. *Сабуров Е., Чернявский А.* Причины неплатежей в России // Вопросы экономики, 2000. № 6.
221. *Сазонов Б. В.* К определению понятия "проектирование" // Методология исследования проектной деятельности. Всес. научн. конф. "Автоматизация проектирования как комплексная проблема совершенствования проектного дела в стране". Сб. 2. М., 1973.
222. *Сазонов Б. В.* Проект новшества и программирование инновационной деятельности // Структура инновационного процесса. М., 1981..
223. *Самаруха В. И.* Экономика и финансы пореформенной России. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000.
224. *Самаруха В. И., Пермьякова Н. С.* Развитие финансового механизма корпораций в условиях риска и неопределенности: Учеб. пособ. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001.
225. *Самуэльсон П.* Экономика: в 2 т. М.: Изд-во "Машиностроение", 1997.
226. *Светник Т. В.* Тенденции и процессы переходного периода в региональном строительном комплексе. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1996.
227. *Семенкова Е. В.* Ценные бумаги в системе финансовых потоков. М.: Изд-во Российской экон. академии, 1998.
228. *Сенчагов В. и др.* Денежная масса и факторы ее реформирования // Вопросы экономики, 1997. № 10.
229. *Сенчагов В. К.* Стратегия государственной денежно-кредитной и бюджетной политики России // ВЭ, 1997. № 6.
230. *Сенчагов В. К.* Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства. М.: Финансы, 1979.
231. *Серебрякова Л. А.* Мировой опыт регулирования рынка ценных бумаг // Финансы, 1996. № 1.
232. *Симановский А.* О взаимодействии реального и финансового секторов экономики // Вопросы экономики, 1999. № 4.
233. *Смит Дж., Кузнецова Е. В., Курочкина С. К., Уолтерс К.* Финансовое управление компанией. М.: Фонд "Правовая культура", 1995.
234. *Смит М.* Очерки переходного периода. М.: Высший Совет народного хозяйства, 1920.
235. *Советский энциклопедический словарь* / Под ред. А. М. Прохорова. М.: Советская энциклопедия, 1986.
236. *Согрин В. В.* Современная российская модернизация: этапы, логика, цена // Вопросы философии, 1994. № 11.
237. *Сорокин Питирим.* Человек. Цивилизация. Общество / Ред. А. Ю. Согомонов. Пер. с англ. М.: Политиздат. 1992.

238. Сорос Дж. Новая глобальная финансовая архитектура // Вопросы экономики, 2000. № 12.
239. Сорос Дж. Алхимия финансов. Рынок: как читать его мысли. М.: ИНФРА-М, 1996.
240. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. М.: ИНФРА-М, 1999.
241. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы?: К десятилетию начала переходных процессов // Вопросы экономики, 1999. № 7.
242. Стрельцова Н. Т. Формирование и развитие кредитного механизма в России: Дис. ... д-ра экон. наук. Иркутск, 2000.
243. Теория финансов / Под ред. Н. Е. Заяц. Минск, 1998.
244. Терехин А. Г. Предварительные заметки к философии хозяйства и теории переходного периода // Вопросы методологии, 1991. № 3.
245. Точильников Г. Вопросы советских финансов: Очерки теории. М.: Госфинаиздат, 1962.
246. Точильников Г. М. Социалистические финансы: Вопросы теории. М.: Финансы, 1974.
247. Упрощение финансовой системы. М.: Госиздат, 1930.
248. Усоскин В. М. Теория денег. М., 1976.
249. Уткин Э. А. Финансовое управление. М., 1997.
250. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки. М.: Наука, 1986.
251. Философский словарь / Под ред. М. Н. Розенталя и П. Ф. Юдина. М.: Политиздат, 1963.
252. Философский энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 1998.
253. Философско-религиозные истоки науки / Под ред. П. П. Гайденко. М.: МАРТИС, 1997.
254. Финансовая энциклопедия / Под ред. И. А. Блинова и А. И. Буковецкого. М.: Гос. изд-во, 1924.
255. Финансовое управление фирмой / Под ред. В. И. Терехина. М.: Экономика, 1997.
256. Финансово-кредитный словарь: в 2 т. / Под ред. В. П. Дьяченко. М.: Финансы, 1964. Т. 2.
257. Финансовый менеджмент: Теория и практика. 3-е изд., доп. и перераб. Учеб. для вузов. / Под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 1998.
258. Финансовый менеджмент / Под ред. Н. Ф. Самсонова. М.: Финансы, 1999.
259. Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. М.: Перспектива, ЮРАЙТ, 2000.
260. Финансы: Учеб. для экономических вузов / Под ред. В. М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1992.
261. Финансы: Учеб. пособие. / Под ред. А. М. Ковалевой. М.: Финансы и статистика, 1996.
262. Финансы в новых условиях хозяйствования / Под ред. С. И. Лушина. М.: Финансы и статистика, 1989.
263. Финансы и кредит СССР / Под ред. А. Б. Бачурина. М.: Госфиниздат, 1953.
264. Финансы и социалистическое строительство. М.: Госфиниздат, 1957.

265. *Финансы* капитализма: Учеб. / Под ред. Б. Г. Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.
266. *Финансы* России: Статистический сборник. М.: Госкомстат России, 1998.
267. *Финансы* СССР / Под ред. Д. А. Аллахвердяна. М., 1962.
268. *Финансы*, денежное обращение и кредит: Учеб. / Под ред. В. К. Сенчагова, А. И. Архипова. М.: Проспект, 1999.
269. *Финансы*, деньги кредит: Учеб. / Под ред. О. В. Соколовой. М.: Юристъ, 2000.
270. *Финансы*. Денежное обращение. Кредит: Учеб. / Под ред. Л. А. Дробозиной. М.: Финансы, 1997. .
271. *Фридмен М.* Количественная теория денег. М.: Эльфпресс, 1996.
272. Фуко М. Обменивать // Слова и вещи: Археология гуманитарных наук. СПб.: А-сад, 1994. Глава VI.
273. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992.
274. *Харрис Л.* Денежная теория. М.: Прогресс, 1990.
275. *Хартман М.* Будущее взаимозачетов // Финансовая Россия, 1999. № 5.
276. *Хикс Д.* Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.
277. *Ходский Л. В.* Основы государственного хозяйства: Курс финансовой науки. СПб., 1913.
278. *Ходский Л. В.* Политэкономия в связи с финансами. СПб: Тип. Стасюлевича, 1887.
279. *Чантладзе В. Г.* Вопросы теории финансов. Тбилиси, 1979.
280. *Шанин Т.* Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии, 1990. № 8.
281. *Шаститко А.* Фридрих Хайек и неoinституционализм // Вопросы экономики, 1999. № 6.
282. *Шаститко А. Е.* Условия и результаты формирования институтов // Вопросы экономики, 1997. № 3.
283. *Шаталов С. Д.* Опорные конструкции налоговых преобразований // Финансы, 2000. № 2.
284. *Шептун А. А.* Философия денег // Вопросы философии, 1999. № 7.
285. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. *Финансы* предприятий: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1997.
286. *Шим Дж., Сигел Дж.* Финансовый менеджмент. М., 1996.
287. *Школа:* Интервью с С. В. Поповым // Кентавр, 1999. № 3.
288. *Штейн Л.* Финансовая наука: Вып.1. Государство. СПб.: Тип. СТА, 1885.
289. *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.
290. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
291. *Щедровицкий Г. П.* Избранные труды. М.: Ш.К.П., 1995.
292. *Щедровицкий Г. П.* Оргуправленческое мышление: идеология, методология, технология: Из архива Г. П. Щедровицкого. М.: Путь, 2000. Т. 4.
293. *Щедровицкий Г. П.* Понимание и интерпретация схемы знания // Кентавр, 1993. № 1.

294. *Щедровицкий Г. П.* Системы и структуры как проблемы современной науки и техники. М., 1965.
295. *Щедровицкий Г. П.* Синтез знаний: проблемы и методы // На пути к теории научного знания. М.: Наука, 1975.
296. *Щедровицкий Г. П.* Философия. Наука. Методология. М.: Ш.К.П., 1997
297. *Эберг К. Т.* Курс финансовой науки. СПб, 1913.
298. *Эклунд К.* Эффективная экономика: Шведская модель. М., 1991.
299. *Экономическая теория: Учеб.* / Под ред. М. А. Винокурова и М. П. Деминой. в 2 ч. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998.; 1999.
300. *Энг М. В., Лис Ф. А., Мауэр Л. Дж.* Мировые финансы. М.: Дека, 1998.
301. *Яковлев А.* О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики, 1999. № 4.
302. *Яковлев А.* Почему в России возможен безрисковый уход от налогов // Вопросы экономики, 2000. № 11.
303. *Янг С.* Системное управление организацией. М., 1972.
304. *Янжул И. И.* Основные начала финансовой науки: 4-е изд. СПб, 1904.
305. *Ясин Е.* Новая эпоха, старые тревоги. // Вопросы экономики, 2001. № 1.
306. *Black F., Scholes M.* From Theory to a New Financial Product // Journal of Finance. Нае. 1974
307. *Finnerty J. D.* Financial Engineering in Corporate Finance: an Overview // Financial Management. Winter, 1998.
308. *Fisher I.* The Purchasing Power of Money. N.Y.: Macmillan, 1911.
309. *Gaddy C., Ickes B.* Russia's Virtual Economy // Foreign Affairs, 1998. Vol. 77. № 5.
310. *Markowitz H.* Portfolio Selection // Journal of Finance, 1952. March
311. *March J. C., Simon H. A.* Organizations. N. Y. etc., 1965.
312. *Marshall J., Kapner K.* Understanding Swap Finance. Cincinnati, OH: South-Western, 1990.
313. *Musgrave R. A.* The Theory of Public Finance. N.Y.: McGraw-Hill, 1959.
314. *Park Y.* Currence Swap as a Long-Term International Financing Technique // Journal of International Business Studies. Winter 1984.
315. *Tucker A.* Financial Futures, Options, and Swaps, St. Paul, MN: West , 1991.
316. *Williams J. B.* The Theory if Investment Value. Cambridge: Mass, 1938.

Научное издание

Берёзкин Юрий Михайлович

ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ

Авторская редакция

2-е издание

ИД № 06318 от 26.11.2001

Подписано к печати 21.11.2006. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная.

Печать трафаретная. Усл. печ. л. 15,5. Уч.-изд. л. 14,8. Тираж 100 экз.

Заказ № 274

Издательство Байкальского государственного университета экономики и права
664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано с готового оригинал-макета
В ООО Оперативная типография «На Чехова»
Иркутск, ул. Чехова, 10, тел.: (3952)209-355, 209-056
E-mail: info@print.irk.ru www.print.irk.ru