Тема 3. Финансы как особый тип деятельность

ЮБ: Сегодня у нас третья тема, она высвечивается на первом слайде. Соответственно, сегодня мы поговорим о финансовой деятельности и ее специфических особенностях. Это тоже деятельность и поэтому многое, о чем мы уже говорили, относится и к финансовой деятельности. Но здесь есть определенные нюансы, как говорят.

Вот почитайте на втором слайде. Мы живем в совершенно сумасшедшей ситуации, и в этом я твердо убежден. Или, как здесь написано – в условиях удивительного парадокса. С одной стороны, все понимают, что финансисты занимаются деятельностью. Финансовой деятельностью. Ходят на работу в финансовые организации. Преследуют определенные цели, как и в любой деятельности. Совершают действия. Выполняют финансовые операции – во всех финансовых организациях это делают. Попадают в ситуации, иногда – в очень сложные ситуации. Используют различные средства и финансовые инструменты, как и в любой деятельности. И т.д., и т.д.

Но при этом учат финансистов, практически во всех российских вузах (я про западные не говорю – там так давно не учат), будто бы финансы – «чистая наука», со всеми ее «тараканами», про которые мы с вами говорили в первой теме.

Из зала: Там так не учат?

ЮБ: Нет, конечно. Чисто идеологически преподносятся студентам у нас финансы. А там – это техническая дисциплина.

Из зала: Значит, они на шаг впереди?

ЮБ: Да не на шаг. Если бы только на шаг. Я думаю, на 22 шага.

И это – главная причина того, с моей точки зрения, что в нашей стране нет собственных денег. То, что у нас считается «деньгами», эти наши рубли – это такие «фантики», билеты для обмена на доллары. Т.е. собственных денег нет, а есть привязка к долларам, а теперь еще и к евро.

Из зала: Это давно стало? Или так было всегда?

ЮБ: Это было совсем не всегда. В советское время были совсем другие деньги. Об этом, мы еще поговорим позже. Но то, что сделали «реформаторы» в начале 90-х годов под диктовку американцев, совершенно ужасная вещь… Почему американцы сейчас злятся-то? Потому что Путин со своей командой вдруг перестал им подчиняться. Поскольку диктовали просто впрямую. В начале 90-х годов сидели американские советники, целые этажи занимали в правительственных зданиях, где всё, собственно говоря, они и сделали. Они сделали биржу в 1992 г., ММВБ, Московскую межбанковскую валютную биржу. Они написали Конституцию РФ, все первые законы, сконструировали

все механизмы – денежные, финансовые и другие… Всё сделано под диктовку американцев. Поэтому собственных денег в России нет, нет собственных финансов. Нет своей платежной системы… Вы, наверное, уже слышали этот шум в интернете и в средствах массовой информации: «А если они отключат «Визу» и «Мастер кард»? Что мы делать будем?»

Из зала: Создадим свою.

ЮБ: Так это… легко сказать, но сделать – даже не в 22 раза сложнее, а в тысячу раз сложнее. У нас нет очень многих условий, которые нужны, чтобы создать, хотя бы, мало-мальское подобие того, чтобы платежная система работала. Нет их.

Из зала: Значит, нужно опустить «железный занавес», нам же раньше ничего этого не надо было.

ЮБ: Так, мы сейчас уже не сможем без этого. В этом-то вся и беда.

Из зала: А почему мы не сможем свою сделать?

ЮБ: У нас нет ни одного сервера, сопоставимого с теми, которые должны быть…

Из зала: По мощности?

ЮБ: По мощности. У нас нет операционной системы.

Из зала: Своей?

ЮБ: Своей. И у европейцев нет своей. Есть только у американцев. Операционная система, которой мы пользуемся. И еще много-много, чего нет. У нас нет инфраструктур. Инфраструктуры просто не построены. То, что мы называем «инфраструктурами», по понятию «инфраструктура» это – совсем не инфраструктуры. Никакие. Ни энергетическая. Ни транспортная. Это – не инфраструктуры, а предприятия по зарабатыванию денег. Инфраструктура работает совсем на других принципах. Ну, и еще много чего у нас нет…

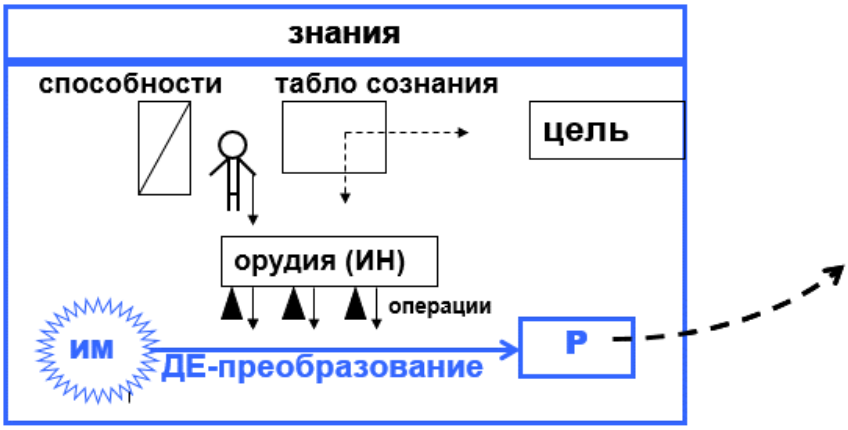
Фондовый рынок у нас мертвый. Просто, мертвый. У нас на ММВБ котируются акции 12-15 разных компаний (так называемые, «голубые фишки»). Для сравнения, на Нью-Йорской фондовой бирже – 3,5 тысяч компаний. Чувствуете разницу?

У нас допотопная банковская система. То, что делают наши коммерческие банки, нигде в мире давным-давно не делают. Самое главное безобразие, творящееся в наших банках, начиная с Центрального, состоит в том, что банковская система не генерирует инвестиционные деньги. Все деньги, которые выпускает наша банковская система, это – для проедания, для покупки «Мерседесов» и всего остального, начиная с хлеба с молоком. Во всем остальном мире 70-75% денег – инвестиционные деньги. Они не предназначены для проедания. И не предназначены для того, чтобы идти с ними в магазин. Ну, это –

прямое следствие того, как устроен наш рубль, когда его намертво привязали к доллару.

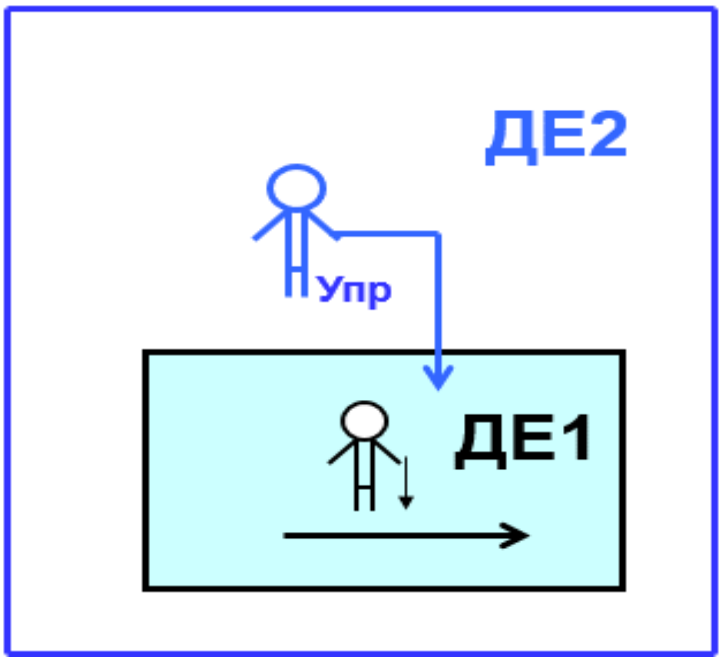
Соответственно, все «финансы», которые преподносятся почти во всех вузах, включая и вот этот, в котором вы сейчас сидите, это – чистый идеологический бред, придуманный в 30-е годы. Другого слова просто подобрать нельзя. Потому что только первые два слова, когда начинают говорить про «финансы», там, вроде как, люди фигурируют: «финансы – это денежные отношения между людьми по поводу…». После этого про людей забывают, и дальше – только про одни «поводы». А этими «поводами» оперировать нельзя. Нигде, ни в каком курсе финансов не рассказывают, как устроена финансовая деятельность. Как будто это – табу. Запрет. Я сейчас попытаюсь некоторые моменты сказать про это. И я думаю, что только – некоторые.

Ну, прежде всего, поскольку это – деятельность, финансовая, она относится к определенным типам деятельности. А их всего три. Есть производящая деятельность. Есть оргуправленческая деятельность. И есть обеспечивающая деятельность.



На рисунке я опять воспроизвел акт производящей деятельности. «ИМ» – это «исходный материал», который преобразуется в «результат» («Р»), который затем «вываливается» в какой-то другой акт деятельности, и там, соответственно, используется, в разных функциях может использоваться, в зависимости от того, куда этот результат «вывалится». Если он «вывалится» в другом акте вот в это место, которое здесь помечено как «исходный материал», то это будет акт деятельности по дальнейшему переделу материала. Если «вывалится» вот в это место (где «орудия и средства»), соответственно, станет средством. Например, если это акт деятельности, которая производит станки, то, переваливаясь в другие акты, занимает это орудийное (инструментальное) место и будет выполнять эту функцию. Результатом какой-то деятельности могут стать «способности». Как, например, в образовательной деятельности, где формируют определенные способности людей. Тогда результат попадает вот в это место (место, помеченное «способности»). Ну, и т.д. Это мы все подробно рассматривали во второй теме. Сейчас я больше про это говорить не могу – времени нет.

Теперь – оргуправленческая деятельность. Про этот тип деятельности мы еще не говорили, но у нас впереди еще есть материал, где я буду специально говорить об устройстве оргуправленческой деятельности, об инструментах, которые используются там и т.д. Но по принципу, оргуправленческая деятельность – это всегда деятельность над деятельностью. Оргуправленческая деятельность как бы сверху надстраивается над другой деятельностью. Вот здесь так, примерно, и нарисовано. Например, ДЕ1 – акт производящей деятельности, а поверх – совсем другой тип деятельности – ДЕ2, которая занимается тем, что либо переорганизует первую деятельность, либо какими-то способами начинает влиять на деятельностный процесс первой: на постановку цели, на выбор средств, еще на что-то. И т.д.



По принципу, оргуправленческая деятельность – это мышление над деятельностью. Т.е. если над деятельностью не осуществляется мышление, то, соответственно, к оргуправленческой деятельности это относить нельзя. Т.е. когда просто командуют, а это чаще всего у нас и бывает, иногда – на матах: «ты сделай то-то, ты сделай вот это…». Это к оргуправленческой деятельности отношения вообще не имеет. Просто, не имеет, и всё!

Классическая форма оргуправленческой деятельности описана в книге «Организация и управление: опыт США», автор – В.И. Терещенко. Два слова о нем, поскольку это – очень интересная личность.

Он был эмигрантом в Штатах, прожил там 20 лет, занимался бизнесом, преподавал в разных университетах. И это всё было в 40-50-х годах. В 1962 году впервые Хрущев поехал с целой делегацией в США и там они познакомились. И Хрущев его соблазнил вернуться в Советский Союз. Он вернулся, здесь его сделали академиком, до конца дней жил в Киеве и работал в институте Глушкова, в Институте кибернетики АН УССР.

А тогда в СССР понятия не имели, что такое «управленческая деятельность». Думали, если я командую, значит, я управляю чем-то. К управлению

это не имело, ровным счетом, никакого отношения. И Хрущев попросил Терещенко написать книгу, чтобы советский народ почувствовал разницу между тем, что у нас до сих пор творится, и тем, что в Америке.

Ну, а тогда, как это «управление» было устроено? Начиная с самых первых советских времен. Классический пример, чуть в сторону. Орджоникидзе, который был наркомом тяжелой промышленности в 30-х годах, вызывал какого-нибудь директора завода из своего министерства, клал маузер на стол и говорил: «Надо за 2 года выпустить такую-то продукцию». Тот: «Да как? У нас нет того-сего…». А Орджоникидзе курок взводил и говорил: «Сделаем или как?» Тот: «Сделаем, конечно».

Вот этот тип «якобы управления» жив до сих пор, правда, сейчас, слава богу, без маузеров обходятся, но всё равно к управлению это не имеет, ровным счетом, никакого отношения.

Главная черта деятельности, над которой осуществляется управление, состоит в том, что она должна иметь все признаки деятельности: у нее должны быть собственные цели, у нее должны быть собственные средства, собственный процесс и всё остальное, что в любом акте деятельности присутствует. Соответственно, то управление, которое надстраивается над деятельностью, это всегда косвенное управление. Это всегда влияние на те процессы, которые имеют самодвижение.

Но возвращаюсь к Терещенко и тому, что он очень показательно описал. Сразу после войны в Штатах возникла угроза продовольственной безопасности, когда США стали попадать в продовольственную зависимость от окружающих стран – Мексики, других более южных стран, где сельское хозяйство оказалось существенно более продуктивным, более развитым, чем в самих Соединенных Штатах.

А в самих США – это фермерское хозяйство, оно частное, никому не подчиняется, никаким приказам, указам. Ковбой-фермер мог послать, вообще, любого с верхней полки. Как знал, так и действовал. И в министерстве сельского хозяйства придумали такую вещь (которая потом была описана и явилась одним из культурных образцов управленческой деятельности).

Они отработали совершенно другие принципы ведения сельского хозяйства – выращивания кукурузы, мясного скота и т.п. По сути, технологизировали эти процессы. А «технология» отличается от не технологизированного производства тем, что она стандартным образом описана, и она может в точности воспроизводиться (т.е. повторяться) в другом месте по одному только описанию.

Итак, они отработали технологические способы ведения разных видов сельскохозяйственной деятельности и предложили фермерам перейти на эти

способы. При этом старались уговорить их, чем-то заинтересовать… Но никто не «клюнул». Они объявили: у тех, кто перейдет, государство закупит всю продукцию по очень высоким ценам. Кроме того, они получат льготы по налогам. Еще что-то… В общем, предложили целый пакет разных стимулов, которые получат те фермерские хозяйства, которые перейдут на новые способы ведения сельскохозяйственной деятельности. А поскольку никто на это дело не реагировал, они придумали такой трюк. Они сами организовали образцово-показательные хозяйства из совершенно посторонних людей, их специально научили, заплатили им большие деньги. И эти вновь созданные фермы, работая по новым правилам и технологическим способам, показали урожайность на порядок более высокую, чем была у окружающих фермеров.

Из зала: Была мотивация.

ЮБ: Да, была мотивация. Но – что важнее – были более передовые средства и способы ведения деятельности. И правительство снова предложило познакомиться с новыми способами работы и объявило: кто перейдет – получит те же льготы. В результате за два года весь юг США перешел на совершенно другие способы ведения сельского хозяйства. Соответственно, получили все льготы и т.д. А всё сельское хозяйство резко перешло на совершенно другой уровень (правда, потом многие фермеры разорились, поскольку сельскохозяйственной продукции на рынке стало на порядок больше, цены упали, но было уже поздно делать «задний ход»).

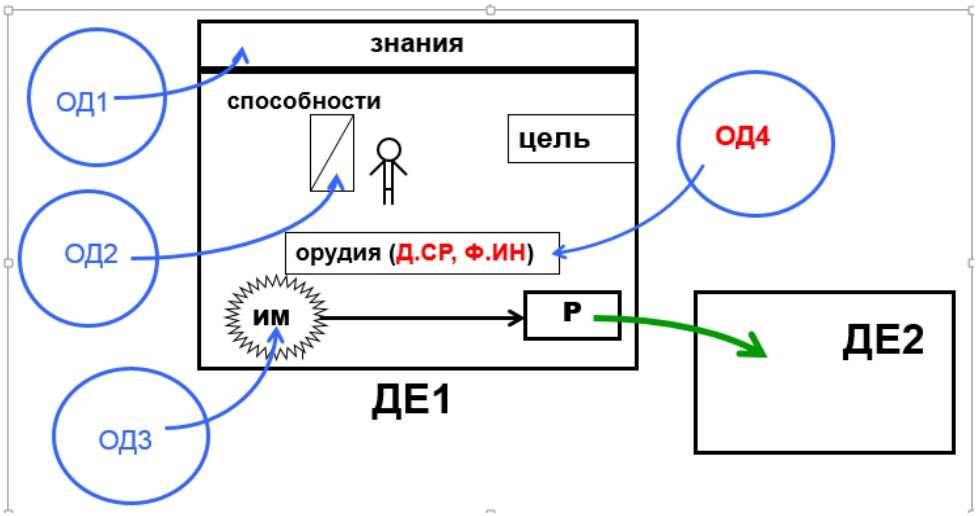
Смотрите, они, как бы, надстроились над самостоятельными фермерами, продемонстрировали качественно новый образец ведения хозяйства, и показали, что если перейти, то будут совершенно новые результаты и у самих фермеров, и у страны. При этом никого не насиловали. Ни к чему не принуждали. Но деятельность совершенно изменилась. Теперь это является классическим типом оргуправленческой деятельности. Хотя есть и другие способы управления…

Из зала: А можно было и директивными методами решить этот вопрос.

ЮБ: А если «директивными методами», то это называется «руководством», а не «управлением». «Управление» отличается от «руководства» тем, что в «руководстве» не предполагается, что у подчиненного есть собственные цели. Ну, как в армии: «От меня до следующего столба – шагом марш!» И без всяких разговоров. А когда речь идет об «управлении», то деятельность осуществляется по своим собственным ориентирам, со своим способами и т.д., а сверху оказывают лишь влияние, косвенное влияние, как-то заинтересовывая и т.д.

Но сначала нужно было это всё продумать. Этот пример хорошо показывает, что при «управлении» сначала нужно все в мысли представить и продумать, а потом каким-то образом посадить на деятельность.

Обеспечивающая деятельность (слайд 6) – это третий тип деятельности. Всякая обеспечивающая деятельность создает материальные условия для заполнения функциональных мест. И на рисунке это, соответственно, показано.



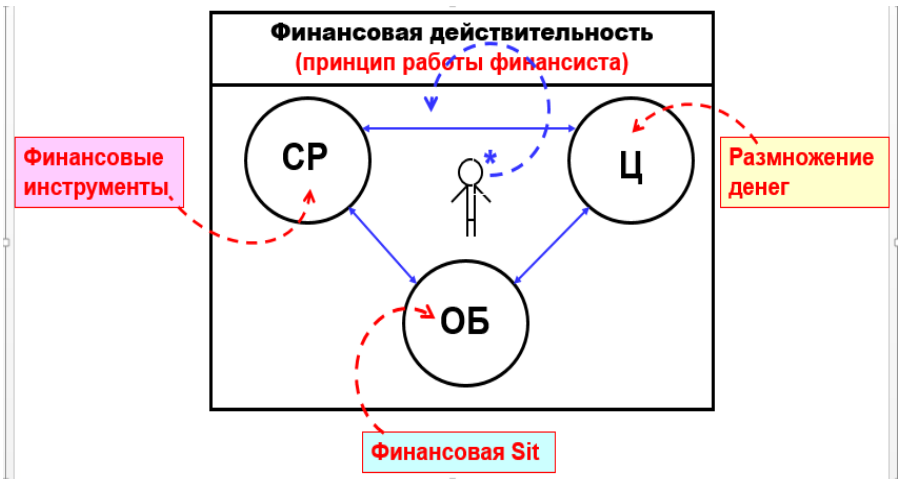
В самом акте деятельности кругляшки и квадратики – это функциональные места, и мы с вами обсуждали, что туда может попадать совершенно разный материал в качестве наполнения этих функциональных мест. На место «деятеля» может разный человеческий материал попадать, и на место «знаний» может попадать разный материал, и на место «способностей», и на место «исходного материала», и на место «орудийной (средствиальной)» части.

В свою очередь, этот акт деятельности (ДЕ1) тоже может выполнять обеспечивающую функцию для какого-то другого акта деятельности (ДЕ2), поставляя туда станки, машины или еще что-то.

А финансовая деятельность может выполнять функции либо оргуправленческой деятельности, втягивая в свои финансовые схемы другие деятельности, и переорганизуя их, либо – обеспечивающей деятельности. Здесь, на рисунке, красным цветом показана обеспечивающая деятельность под номером 4 (ОД4) – акт финансовой деятельности, который поставляет специфические средства (денежные средства – Д.СР.) и специфические инструменты (финансовые инструменты – Ф.ИН.) для другой деятельности. Соответственно, обеспечивая его этим самым…

Вот – минимальная структура акта финансовой деятельности. Мы с вами обсуждали подобную конструкцию для деятельности вообще. Что минимум из трех функциональных мест состоит любой акт деятельности. Здесь, в общем, то же самое. Это (Ц) – место для цели. Т.е. не сама по себе «цель», а место для цели. Это (СР) – место для средств. Это (ОБ) – место для объекта, по отношению к которому будет осуществляться деятельность.

В финансовой деятельности и «цель», и «средство», и «объект» носят специфический характер. Главной целью финансовой деятельности является «размножение денег». Если финансовые организации – банки и другие структуры – не работают на размножение денег, они не занимаются финансовой деятельностью. Квалифицированный финансист должен видеть, как деньги движутся, как размножаются, как уничтожаются, как обесцениваются или, наоборот, дорожают. Иногда их нужно уничтожить, иногда – увеличить в объеме. И уметь ставить те цели, которые в данный момент нужны для чего-то другого. Вообще говоря, грамотные финансисты деньги получают «из воздуха». Деньги размножаются, как амебы – путем деления. Сейчас я про это буду говорить.



Ну, а в нашей стране большинство думают, что деньги могут появиться только тогда, когда нефть выкачаешь из земли, продашь – тогда деньги появятся. Это только самые тупые люди так могут думать. Но, видимо, в нашем правительстве только такие и работают.

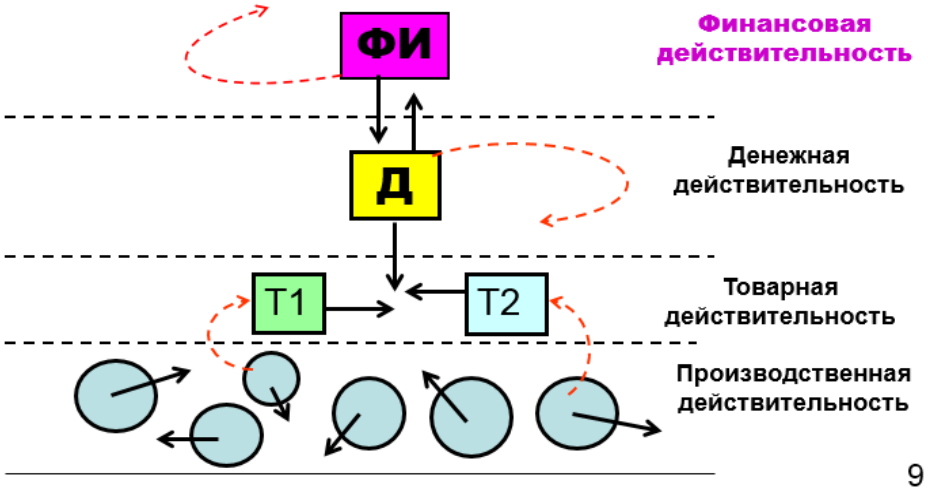
В функциональное место «средства» в качестве его наполнения попадают разного рода финансовые инструменты. Современные деньги под влиянием развития финансов тоже стали одной из форм финансовых инструментов. Соответственно, когда мы говорим «денежные средства», то это значит, что деньги здесь выступают в инструментальной функции. А в качестве «объекта деятельности» выступает «финансовая ситуация».

В этой минимальной структуре акта финансовой деятельности особое значение имеет вот эта верхняя надстроечка – «финансовая действительность», или принцип работы финансиста, который должен рефлексивно удерживаться. На рисунке – такая рефлексивная петля. Я ее уже неоднократно рисовал. И вы, видимо, уже понимаете, что если не держишь сам принцип работы, то там дальше всё, что угодно может быть, только не деятельность.

Вот, смотрите (слайд 9). Здесь сверху написаны слова из одной из песен, которую лет 10 назад на российской эстраде исполнял Александр Буйнов. Был

такой. Он и сейчас есть. Немного постарел только. У него была такая незатейливая песенка, где есть вот такие слова: «…мои финансы поют романсы». Я этот пример часто привожу, чтобы показать, что у людей чаще всего существует представление, что «деньги» и «финансы» – это одно и тоже. И данная пошленькая песенка хорошо это демонстрирует. Все понимают смысл этих слов: у мужика денег нет, и он говорит: «мои финансы поют романсы». Но, когда денег нет, к финансам это не имеет, ровным счетом, никакого отношения. Финансы, вообще, возникают поверх движения денег.

На рисунке (слайд 9) изображено четыре слоя. Если в качестве метафоры сравнить, то это несколько напоминает ректификационную колонну, где нефть «раскладывается» на разные фракции: внизу – самая тяжелая фракция, потом – более легкая, потом – еще более легкая и т.д. Если эти четыре слоя сплющить, то будет как бы такая моделька реальности. Нижний слой – это так называемая «производственная действительность». Кругляшки со стрелочками – это разные отдельные производства. Стрелки здесь символизируют, что каждый движется по своей траектории, в своем направлении. Особенно, если речь идет о рыночной организации хозяйства. Частные производства друг от друга не зависят, и каждый – кто во что горазд.

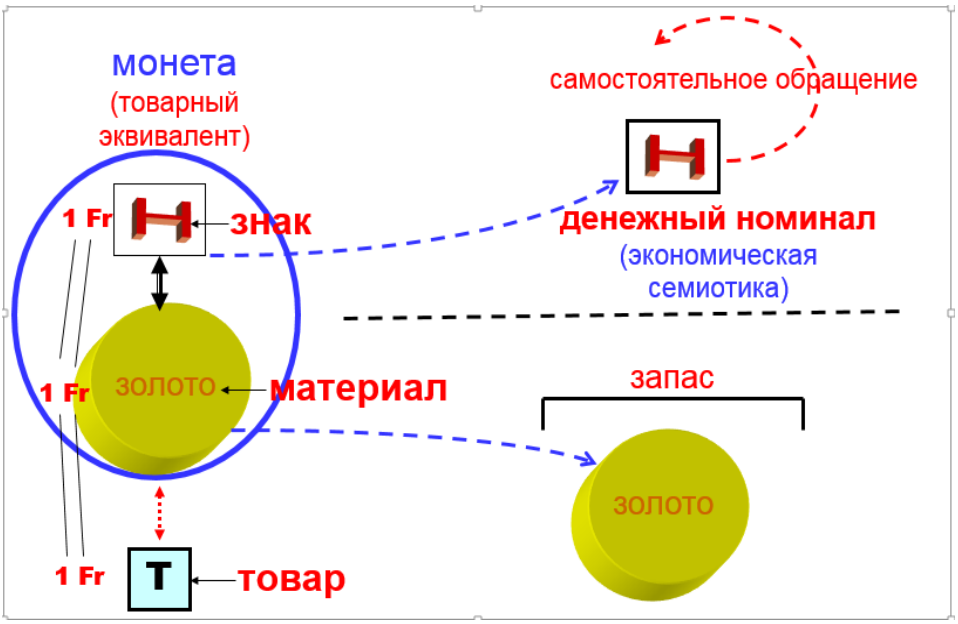


Соответственно, эти производства поставляют во второй слой – в пространство «товарной действительности» – товары, и здесь на рынке товары обмениваются. Первоначально в истории так и было: товар на товар. Но очень быстро выяснилось, что этот бартерный обмен товара на товар – очень неудобен, потому что, если нужного товара не подвезли, возникает затор в обменных операциях. Следовательно, если какая-то ячейка производства свой товар на рынке не протолкнет, она не сможет возобновить новый цикл деятельности.

Поэтому поверх этого товарообмена возникла – и это давным-давно случилось, еще в средние века – так называемая «денежная действительность». И первоначально это были металлические деньги, вы, наверное, слышали и зна-

ете, чаше всего из золота и серебра сделанные. Это были так называемые «полноценные деньги». Маркс про них писал, что это – «особый товар». Т.е. эти деньги тоже выделились из товарной реальности. Эти золотые и серебряные «болваночки» – это был особый товар, который выделился и стал выполнять совершенно специфическую функцию: деньги стали опосредовать товарные операции. Т.е. не товар на товар, а товар на деньги, а потом в другом месте и в другое время – деньги на требуемый товар. Но деньги движутся совсем в другой действительности. Они движутся совершенно с другой скоростью, существенно быстрее оборачиваются, чем товары. А товары оборачиваются совсем не с той скоростью, с какой делает полный оборот производство.

И лишь поверх денежной действительности может возникнуть «финансовая действительность» как совершенно специфическая. И первоначально вообще никаких финансов не было до очень позднего средневековья. «Финансы» возникли из идеи, что монетарную структуру денег можно «разломать», отделив денежный номинал (или денежный знак) от денежного материала (золота или серебра). И 10-й слайд показывает, какое первое историческое изменение денег произошло в поздним средневековье, на рубеже XIV–XV веков. Тогда возник вопрос: нельзя ли из этой монетарной конструкции выделить денежный номинал в чистом виде и запустить его в обращение без дорогостоящего материала-носителя, коим являлось золото?



Ведь как была устроена полноценная «монета»? Чем она отличается от наших современных бумажек? «Монета» отличалась следующим. Есть «денежный материал» (чаще всего это – золото). Я здесь нарисовал в виде круглой «болваночки». Есть «денежный знак» (или денежный номинал, буква «Н» означает номинал). Номинал очень жестко был «привязан» к денежному материалу. Все знают, как это делается: одно на другом вычеканивается для того, чтобы нельзя было оторвать друг от друга. И полноценные деньги должны были в обязательном порядке обеспечивать такую двойную эквиваленцию. Если, к примеру, на монете написано: 1 Fr (франк во Франции), или 1 Marka

(марка в Германии) и т.п., это означало, что вот этот золотой кругляш должен был стоить ровно 1 Fr (или 1 Mark'у). И эта эквиваленция должна быть очень жестко обеспечиваться, чего, например, нет в современных деньгах. Несмотря на то, что то, что у нас в карманах (показывает двухрублевую «монету»), мы до сих пор, по инерции, называем «монетами», на самом деле, к монете это не имеет уже никакого отношения. Это тоже «бумажные» деньги. «Бумажные» – в кавычках, разумеется. Чем отличаются «бумажные» деньги от полноценной монеты? Стоимость металла этой двухрублевой «монеточки» – ноль целых сколько-то там сотых копейки. А написано: «2 рубля». Т.е. материал-носитель денежного знака многократно дешевле, чем то, что обозначает этот знак. А в полноценных деньгах это было категорически запрещено. В истории были всякие случаи. Были случаи, когда портили монету: золото подпиливали, его становилось меньше, стоимость этой золотой «болваночки» становилось меньше, и возникало несоответствие между тем, что на ней отчеканено и фактической стоимостью металла. За это головы отрубали и, вообще, наказывали жесточайшим образом, поскольку власти понимали, что это могло вести к ужасным последствиям в экономике.

Это – первая эквиваленция. И вторая эквиваленция: монета обменивалась на рынке на товар ровно в этой же пропорции. То, что на ней написано, что она ст***о***ит (т.е. несёт на себе своё собственное обеспечение), и стоимость товара – должно было строго соответствовать друг другу.

Но на определенном этапе возникла идея: а нельзя ли этот знак, или номинал, отделить от денежного материала? И запустить в обращение как самостоятельную сущность. Знаковую. На рисунке написано: «семиотика». Это – «знаковая система». «Семиозис» – по-гречески «знак», соответственно, «семиозис» – знаковая система. А сейчас у нас ходят денежные знаки в чистом виде. Особенно, если речь идет об электронных деньгах, когда сами знаки посажены на электричество. Его даже пощупать нельзя, не то что – измерить, сколько стоит каждый значок, который на регистрах в компьютере циркулирует. Т.е. знаковая система в чистом виде.

Эта идея долго бродила в умах как просто академическая идея. Её долго обсуждали. Кучу книг по этому поводу написали, пока на рубеже XIV-XV веков не попытались её осуществить – запустить в обращение знаки без своего собственного материального обеспечения. С этого момента и началось то, что стало называться «финансами», и стала складываться «финансовая действительность».

Поскольку у нас большинство людей – «натуралисты»… Ну, я говорил про это, много уже говорил: многие думают, что то, что глаза видят, то и есть «действительность». Многие так и думают, что действительность финансиста

– это то, что его, допустим, в банке окружает: компьютеры, столы, бумаги какие-то, еще что-то. К «действительности» это не имеет, ровным счетом, никакого отношения. Любая действительность… (а их довольно много, разных, в зависимости от разных профессий, в каждой профессии – своя профессиональная действительность). Любая действительность всегда носит идеальный, или логический, характер. Люди действуют по определенным принципам – и возникает определенная действительность. Вот, «рынок» – это что такое, с вашей точки зрения? Он, вообще, существует?

Из зала: Нет. Только в головах.

ЮБ: В головах ничего такого нет вообще… Вот, смотрите. До тех пор, пока люди не начнут рассчитываться деньгами, заключать договора (т.е. действовать по определенным принципам), конфликты разрешать в арбитражных судах, и еще выполнять некие, совершенно определенные вещи в своих действиях – рынка нет. А как только они это начинают делать – появляется рыночная действительность. В Советском Союзе рыночной действительности не было, поскольку этого ничего люди не делали.

С «финансовой действительностью» – то же самое. Как только люди начали определенные вещи осуществлять в своих действиях, выполнять определенные операции (сейчас мы будем их обсуждать) – появилась финансовая действительность. Еще раз повторяю: это – чисто логическая вещь. Логическая конструкция. Т.е. только в мысли, и только, если человек удерживает определенные принципы в своих действиях.

Гегель очень точно в свое время сказал… Классик, все-таки. Точнее его никто не сказал. Он сказал: «Всё действительное – разумно, и всё разумное – действительно». Т.е. неразумное «действительностью» быть не может.

Соответственно, любая «действительность» задается базовым принципом работы. Или – схемой-принципом. Есть схемы рабочие… (об этом мы еще будем говорить). А есть схемы-принципы. Т.е. когда я должен действовать по определенной схеме, и это для меня должно быть принципом работы. Всякая действительность может быть выражена в виде схемы-принципа.

Вот, на этом 12-м слайде показана карта (сейчас я о ней немного скажу). «Финансо-

вая действительность» стала складываться в XIV – XV веках, когда был придуман особый тип денежных расчетов, основанный на замещении денег их бумажными заменителями. Додумались писать денежные номиналы на бумажке и их запускать в оборот вместо денег, в качестве таких, «суррогатных денег». Или заменителей настоящих денег.

То, что сейчас я вам буду говорить, описано в классической работе «Материальная цивилизация», её автор Фернан Брод*е*ль. Это – один из крупнейших историков экономики. Он тоже считается теперь классиком. Он совсем недавно ушел из жизни – работал в XX веке. У него много разных работ. Он был лидером знаменитой французской исторической школы, которая называется «Анналы». И он был одним из ее ярких представителей. Самая большая его работа называется «Материальная цивилизация: экономика и капитализм XV – XVII веков» в 3-х томах. Это три вот таких большеформатных толстенных тома, где он на основе скрупулезного анализа разных документов, исторических свидетельств, хроник, летописей, каких-то церковных записей восстанавливал по крупицам исходные ситуации, в которых возникали те или иные экономические отношения, в т.ч. и финансовые. И вот он во втором томе этой «Материальной цивилизации», который называется «Игры обмена», описывает следующую ситуацию. Это всё происходило вот здесь – в юго-западной части Европы.

Была Португалия. Она и сейчас есть. Только тогда была не в тех границах, как сейчас. Тогда тех государственных границ, что нарисованы на этой карте не было. Были португальские города как отдельные «государства», обнесенные мощными крепостными стенами – защитой от разного рода желающих поживиться. И, соответственно, Италия. Что там происходило, в двух словах? На чем возникло то, что стало называться «финансы»?

То, что я сейчас буду говорить, коренным образом отличается от того, что в наших учебниках «Финансы» пишут до сих пор. В наших учебниках написано, что возникновение финансов связано с потребностями государства, что финансы существовали испокон века, еще чуть ли не в Шумерском царстве. Ничего такого, даже подобного, не было. Это всё – выдумки 30-х годов, когда надо было народу вложить в голову мысль, что финансы могут быть только государственными, поскольку в Советском Союзе никаких других, кроме государственных, быть не могло. И задним числом придумали «обоснование»: что это было и в Древнем Риме, и везде, и всегда. Ничего такого не было. Тогда, если и были (про это надо еще выяснять, как оно на самом деле было), то только отдельные частичные условия и предпосылки, как бы – первичные признаки. Но никаких полноценных финансов, конечно, не было вплоть до XV века. Что же, собственно, стало происходить в эти века?

Вот здесь, на побережье Португалии были города. Люди жили за высокими стенами, а хозяйственную деятельность вели за их пределами. И здесь исторически сложилось так, что у жителей этих португальских городов очень мощное развитие получило выращивание овец. Соответственно, овец в гигантских количествах пасли, выращивали, шерсть стригли, мыли, чесали, упаковывали в большие тюки. И искали рынки, где ее можно было продать, поскольку производилось столько, что собственные потребности с лихвой удовлетворялись, и еще там оставалось очень много, гораздо больше, чем сами потребляли. И они самый большой рынок сбыта своей шерстяной продукции нашли на побережье Италии. А в тогдашних итальянских городах, расположенных на побережье, уже существовали крупные ткацкие мануфактуры, которым требовалось много сырья, в т.ч. шерстяного. Они делали сукно, они делали шерстяную ткань, они делали ковры из шерсти. И требовалось очень большое количество сырья. Но овцеводство в Италии было на два порядка хуже развито, чем в Португалии.

Соответственно, португальские моряки этот путь до Италии быстро освоили. Путь был под парусами, сами понимаете – других движителей у кораблей тогда не было (а на веслах далеко не уедешь). Плавание было каботажным… А что значит, «каботажное плавание»? Это значит – вдоль бережка, чтобы далеко от берега не отходить, потому что в случае бури – чтобы можно было укрыться. Ну, и под парусами тоже быстро не убежишь. А это расстояние через Гибралтар вдоль берега до Италии – ни много, ни мало – 3 тысячи километров. Под парусами это минимум три месяца хода в одну сторону. И столько же после продажи в обратную сторону. Т.е. один цикл продажи – минимум полгода. И то, если ветры будут дуть попутно курсу. А если – непогода, то это могло затянуться и на семь месяцев, и на восемь.

Они продавали шерсть, получали деньги. Деньги были металлические. Поскольку это – конец XIV века, в Европе золота тогда не было. До открытия Колумбом Америки в Европе золота не было. В Альпах просто нет месторождений золота. В Пиренеях тоже золотых месторождений не было. Зато серебра было довольно много. Поэтому деньги были серебряные в виде таких вот (показывает) больших серебряных монет. Серебро было достаточно дешевым. Поэтому то, что они получали за свою шерсть, упаковывали в большие кожаные мешки и укладывали в трюм как обыкновенный груз. Причем, в большом количестве мешков. И в обратную дорогу еще три тысячи километров, еще три – четыре месяца плавания.

И смотрите, Бро***д***ель пишет, что документы свидетельствуют, что такая «дальняя торговля» (термин Бро***д***еля) длилась в течение многих десятилетий.

За это время эта разновидность торговли была отлажена. Они туда с периодичностью в полгода (или чуть больше) постоянно плавали. И всё шло хорошо, пока одному из португальцев ни пришла в голову совершенно сумасшедшая мысль. Он подумал: «Ведь, когда каравелла плывет с мешками серебра в трюме, деньги не работают. Деньги выходят из оборота и превращаются в обыкновенный металлический лом». И ему пришла такая идея: если он договорится со своими «подельниками», которые выращивают овец… А это были в то время большие натуральные хозяйства, фактически, каждый раз одна огромная семья. А он в такой семье был одним из старейшин и руководителей этого всего. Он с ними договорился, что садится на одну из каравелл, плывет в Италию, и после того, как товар будет продан, деньги не в трюм корабля грузить, а деньги он забирает себе, и здесь в Италии в течение трех лет (такая первоначальная договоренность была) эти деньги пускает в коммерческий оборот. Покупает – продает, покупает – продает… И на этом прибыль зарабатывает. А корабли назад поплыли, просто, с клочком бумажки, на которой было написано: «столько-то денег (например, тысяча дукатов) получено».

И смотрите, что произошло в результате. Три года он там поторговал и с очередной каравеллой привез все деньги – и те, что за шерсть выручил, и еще ту прибыль, которую заработал на торговле. Т.е. получился «двойной выхлоп», если говорить на современном сленге.

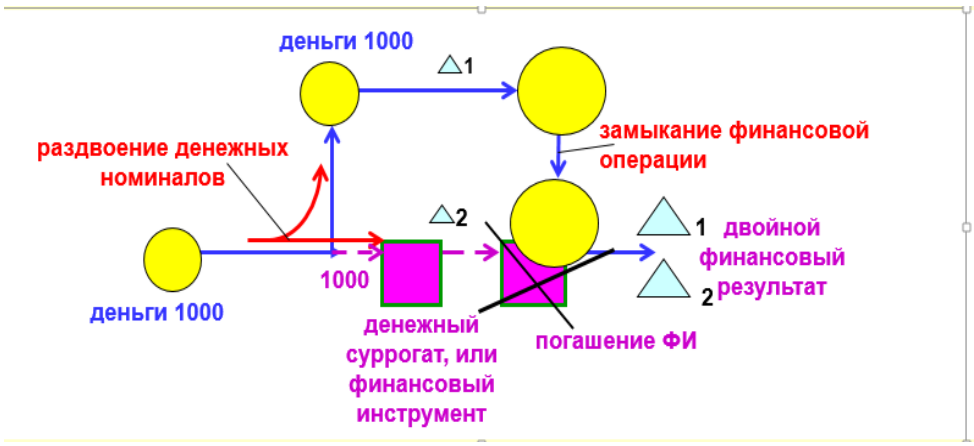
Смотрите, что при этом произошло: если они получили, например, условно, тысячу дукатов, то этот денежный номинал как бы раздвоился – тысяча дукатов была в деньгах, и тысяча дукатов была написана на бумажке, с которой моряки поплыли назад, и, как под настоящие деньги, там получили очередную порцию товара. Т.е. эта бумажка стала выполнять функции денег. Пусть временно, пусть – в соответствии с договоренностью, но этот факт произошел.

А вот эта долговая расписка на латыни называлась «fin». Отсюда, собственно, слово «финансы» и взялось. Соответственно, «финансовая деятельность» возникает там, где по какой-то причине деньги перестают работать, и возникает возможность «раздвоить» денежный номинал и запустить его отдельно, совсем в другой процесс.

Если кому-то что-то не понятно – спрашивайте…

Вот, на слайде 13 изображена схема-принцип, которую грамотный финансист должен рефлексивно удерживать, как «Отче наш…». Что здесь показано?

Смотрите, вот, движутся деньги, 1000 каких-то единиц. Желтый кружочек. В определенный момент происходит раздвоение номинала: деньги в количестве 1000 единиц пошли в одну сторону, а вместо них продолжает движение их денежный заменитель. Бумажный заменитель, суррогат.



Первоначально это была расписка «fin», и на ней написана та же самая 1000. Т.е. номинал раздвоился. Деньги в количестве 1000 работают в одном процессе (в данном случае – в коммерческом товарообороте) и на них зарабатывается одна дельта прибыли, а расписка с номиналом 1000 временно выполняет функцию денег, и на ней зарабатывается другая дельта прибыли, Δ 2.

И здесь в схеме самое главное – вот эта замыкающая операция. Первоначально отсюда до сюда прошло (от момента раздвоения номинала до погашения финансового инструмента), в соответствии с первичной договоренностью, три года. Через три года он приехал, все бумажки порвали («погасили», как теперь говорят), а он предъявил деньги.

Эта замыкающая операция – совершенно обязательна. Если она своевременно происходит, то возникает двойной финансовый результат. Если бы не было этих финансовых заменителей денег, то был бы один «выхлоп», а так – еще дополнительный.

И смотрите, с тех пор любой финансист всегда работает на принципе раздвоения денежных номиналов за счет замещения денег их заменителями, или финансовыми инструментами, как их потом стали называть. Если финансист не находит точек, где можно деньги заместить их бумажными заменителями (а их с тех пор напридумывали десятки и десятки, если не сотни; все эти – акции, облигации, чеки, векселя, форварды, фьючерсы, пластиковые карты и т.п. – это всё разные финансовые инструменты, заменители денег в совершенно определенных, конкретных финансовых ситуациях), то он финансистом быть не может, даже если у него есть диплом, где написано, что он закончил «Финансы и кредит».

Например, если у вас есть, как и у меня, пластиковая карта (достает и показывает), то это что означает? Это значит, мои деньги находятся в банке, с ними там работают банкиры. А я, как будто с теми же деньгами, могу ходить

по магазинам и рассчитываться картой. Они и у меня, и у них, в банке. Всё в двойном размере получается. И так по поводу любых финансовых инструментов, начиная с этой примитивной расписки, которая была написана просто на клочке бумаги, и там личная печать поставлена, чтобы все знали, что именно этот человек эту бумажку написал.

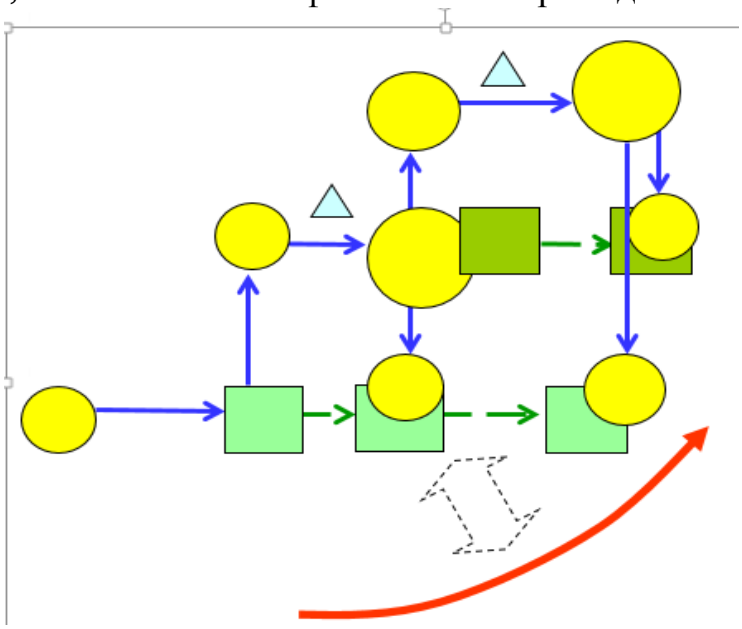
Вот слайд 14. Чтобы разрядить немного обстановку, я нарисовал картинку и написал анекдот «Про настоящего финансиста». На мой взгляд, очень показательный анекдот – он в самую точку работы финансиста. В таком, юморном варианте.

Двое старых друзей горюют над гробом их умершего товарища. Один говорит: «Как же он на небесах без гроша в кармане будет? Давай, сбросимся, хоть по 20 долларов, чтобы ему было с чего там своё дело начать». «Давай, конечно, сбросимся» – говорит другой. Он достаёт бумажник, вытаскивает из него 20 долларов и кладёт в гроб. А тот, кто предложил, достаёт чековую книжку, выписывает чек на 40 долларов, кладёт его в гроб и забирает сдачу в 20 долларов.

Из зала: Смех.

ЮБ: Деньги раздвоились. И картинка тоже очень показательная.

Вот, смотрите, следующий слайд. Из этого принципа работы финансиста вырастает, в т.ч., и прежде всего, так называемая «финансовая пирамида».



В нашей стране к финансовым пирамидам – известное, крайне негативное отношение. Это тянется с начала 90-х годов, от Мавроди, построившего огромную пирамиду «МММ». И надо сказать, что за пять лет – с 1990 по 1995 год, когда Ельцин подписал указ о запрете выпуска несанкционированных финансовых инструментов (которые не проходят официальную регистрацию в соответствующих инстанциях), только в России было построено 1200 финансовых пирамид. «МММ», «Тибет», «Русский дом Селенга», «Хопер» и т.д. Кто из вас чуть-чуть постарше, наверное,

про них слышал. И все они – с одним финалом – крахом и потерей денег участниками.

В чем принцип финансовой пирамиды? «Финансовая пирамида» известно, когда, и кем была впервые изобретена. Она была изобретена человеком по фамилии Джон Ло (Law). Это – шотландец. Он был сыном банкира, и всю жизнь мечтал придумать способ, как запустить в обращение бумажные деньги. В своей стране ему этого не давали сделать, он приехал во Францию, в Париж (это было в 1716 г), и уговорил человека при королевском дворе, который был главным по финансовой части. Уговорил, чтобы ему дали разрешение на учреждение королевского банка (он так потом и назывался «Рояль банк»; т.е. это был не частный банк, а государственный), который бы имел право на выпуск бумажных ассигнаций. Поскольку он понимал, что просто так выпустить бумажки и предложить кому-нибудь их купить за золотые деньги было бессмысленно… Все прекрасно понимали это тоже. Только он об этом где-нибудь заикался, все крутили пальцем у виска и говорили: «Ты что, придурок, что ли? У нас золото, а ты нам какие-то бумажки предлагаешь».

И он придумал вот такую конструкцию, которая стала называться «финансовой пирамидой». Смотрите, как она устроена. Сначала раздвоение по обычной схеме, а потом, когда подходит срок погашения бумажек, частично погашаешь и одновременно выпускаешь новый транш этих бумажек (на рисунке бумажные заменители немного другого зеленого оттенка), их продаешь и новые деньги уходят на следующий виток. Соответственно, это может расти бесконечно. Когда походит срок, ты частично погашаешь те бумаги, которые предъявляются к погашению, и тут же выпускаешь новые, и заходишь на новый уровень. В результате у тебя все время есть свободные деньги, которые ты можешь вытащить отсюда и запустить в другое дело в качестве инвестиционного ресурса. В частности, у Джона Ло параллельно разворачивался инвестиционный проект. Для чего он всё это затеял? Он мечтал построить флотилию торговых кораблей, чтобы на них плавать через океан в южные штаты Америки (в Луизиану и другие, которые тогда были колонией Франции). Он собирался туда возить французские товары, а оттуда в большом количестве индейское золото (он предполагал, что после Колумба там еще что-то осталось, хотя прошло после Колумба уже 200 лет и все эти годы там грабили индейцев просто «по-черному»).

Из зала. Это 1716 год?

ЮБ: Да, это 1716 год, начало XVIII века.

Как он начал строить эту пирамиду, чтобы получить инвестиционный ресурс под строительство кораблей? Он выпустил первый транш этих бумажек и уговорил нескольких своих друзей их купить, пообещав им, что ровно через неделю он бумажки выкупит, но выкупит уже по более высокому курсу, чем ранее бумажки были проданы. Он первоначально продал 10-ти луидоровые бумажки за 10 золотых луидоров, а через неделю пообещал их выкупить за 11 золотых луидоров. И он, действительно, написал объявление, что выкупает за

11, и одновременно выпускает новый транш, который обязуется выкупить через неделю уже за 12. И вместо того, чтобы прийти и сдать эти бумажки, выстроилась очередь за ними. Он каждую неделю на один луидор повышал курс. Это всё длилось 4 года, до 1720 года. За это время он собрал практически всё золото в Париже и его окрестностях. Историки пишут, что даже из Лондона приезжали люди покупать у него бумаги, которые постоянно росли в цене, и люди зримо ощущали, как они буквально на глазах богатеют. Поскольку золотых денег у народа практически не осталось, бумаги стали обращаться на рынке как настоящие деньги: на них всё покупали и все продавали. А Дж. Ло за это время уже почти построил свои корабли. Они были на Ла-Манше, на судоверфи, оставалось сделать только внутреннюю отделку кораблей и можно было плыть в Америку. В это время кто-то пустил слух, что у него золота нет, и что он постоянно блефует, повышая курс и обещая выкупить бумаги по растущему курсу. Что ничего он не сможет, на самом деле, выкупить. А у него действительно золота уже не было. Он всё золото вложил в строительство кораблей. И как только этот слух пустили, все кинулись в его банк с мешками бумажек. Историки пишут, что там столько людей передавили лошадьми! Давка была неимоверная. Ну, и всё рухнуло. Сам Дж. Ло еле ноги унес. Его чуть не растерзала толпа озверевших людей, поскольку они потеряли всё своё богатство в одночасье.

Рухнуло, почему? Потому что не было осуществлено вот этого последнего замыкания схемы. Погашения. При этом чуть позже было понято, что если параллельно с выпуском финансовых инструментов и нарастания их количества осуществляется скоординированный рост материальных благ, то краха может не произойти никогда. Т.е. деньги вытаскиваются из пирамиды, инвестируются в производство и осуществляется выпуск материальных благ (на рисунке это символизирует красная стрелочка, показывающая рост материальных благ параллельно нарастающему объему массы финансовых бумаг). Так вот, если поддерживать всё время этот баланс, то пирамида может расти бесконечно. И не рушиться.

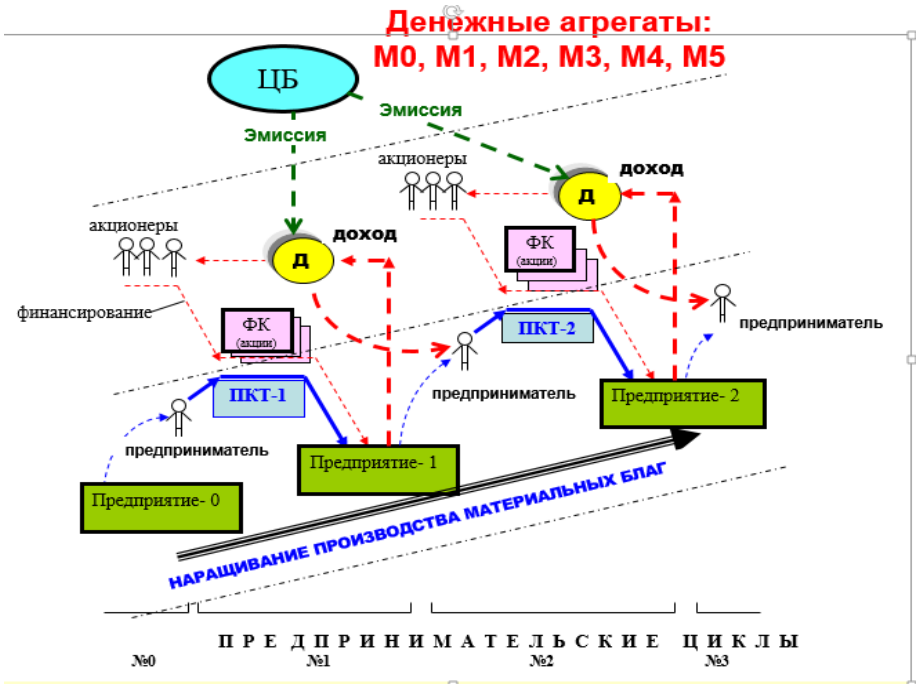
Почему «МММ» и все эти «хопры» рухнули? Потому что они денег чуть-чуть накопили, и «слиняли» с деньгами. Последнего замыкания не случилось, и материальные блага они тоже не собирались наращивать. Всё, соответственно, обрушилось.

На 15-м слайде синим цветом написана очень важная вещь. Если те же самые наши коммерческие банки не осуществляют строительства вот таких пирамид (подконтрольно, разумеется; не так, как наши ухари делали в начале 90-х годов, а контролируемый рост финансовых пирамид, как это теперь делают во всём мире все современные банки) никаких инвестиций не будет. А то, как сейчас выпускает Центральный банк наши рубли, эмитирует их, полностью блокирует всякие инвестиции. Сейчас рублей в экономику России выпускается ровно столько, сколько приходит в Россию вырученной валюты (долларов и евро) за проданные экспортные товары (с точность до курса рубля к этим валютам, которые сам же ЦБ РФ и устанавливает через ММВБ). За

нефть, газ, за металл и лес. Центральный банк покупает эти доллары и евро на одновременно эмитируемые рубли. У нас количество рублей в обороте и количество долларов (евро), которые прибывают в страну в качестве валютной выручки, соответствуют друг другу. Фифти – фифти. Как только валютная выручка уменьшается, ЦБ вынужден часть рублей изымать, и рублевая масса начинает сжиматься.

В эти «нулёвые» годы, годы относительного благополучия жизни в России, когда цена на нефть и газ росли, рублевая масса всё время расширялась, и зарплаты наши всё время тоже росли. Почему? Потому что цена барреля нефти выросла с 8 долларов за баррель до 108 долларов. Соответственно, золото-валютные резервы Центрального банка выросли с 12 млрд. долларов до 500 млрд. долларов. И рублевая масса, соответственно, тоже выросла. Но инвестиций не появилось при этом. Такой способ эмиссии денег, фактически, блокирует всякую инвестиционную деятельность. Со всеми вытекающими отсюда последствиями. Пол страны развалено, но всё время говорят, что денег нет. А денег нет, потому что этим (показывает на «финансовую пирамиду») не занимаются. Только из-за того, что какие-то там мошенники на этом руки нагрели в свое время, на это дело поставлен вот такой большой крест. А весь мир – только этим и занимается.

Вот – один из вариантов строительства современных «финансовых пирамид», работающих на развитие экономики, чего в нашей стране нет совсем. Следующий слайд, 16-й. На нем представлена схема-принцип финансовой действительности предпринимательской деятельности. Что здесь нарисовано? Здесь три слоя. Нижний слой, где зелененькие квадратики, символизирующие «предприятия», это – слой деятельности самого предпринимателя. Предприниматель в обязательном порядке должен разработать какой-то проект (на рисунке «ПКТ»), в соответствии с которым будет создано его очередное «предприятие», которое что-то выпустит и будет получен «доход» (на рисунке – красная пунктирная стрелочка).



Но чтобы предприятие случилось, его нужно профинансировать. Каким образом это осуществляется? Это осуществляется так. Под проект, когда никакого предприятия еще нет, выпускается так называемый «финансовый капитал» – это могут быть акции, векселя, облигации и другие финансовые инструменты. И находят тех людей, которые имеют свободные от текущего потребления деньги и хотели бы их сохранить на будущее (от обесценения). Поскольку под подушкой держать накопления нельзя, в банке процент очень низкий (1-2% по вклада, а инфляция может быть, например, 10%), соответственно, ищут такие варианты вложений, которые, прежде всего, могли бы сохранить деньги от их обесценения, а, может быть, еще и прибыль какую-то принести. И если всё у предпринимателя прозрачно, то – это уже достаточно отработанная технология – всегда находятся инвесторы. Инвесторы финансируют проект (тонкая пунктирная красная стрелка), получается вот этот предпринимательский доход (толстая пунктирная красная стрелка). Под этот доход Центральный банк осуществляет новую эмиссию денег. Из этих «новых» денег, которые выпущены уже под те материальные ценности, которые произвело предприятие предпринимателя, осуществляется расчет с акционерами – участниками его предприятия. А львиную долю забирает себе сам предприниматель в качестве предпринимательской прибыли.

И смотрите, после этого он может либо вообще прекратить всякую предпринимательскую деятельность (поскольку разовая предпринимательская прибыль бывает очень великой), либо осуществить новый предпринимательский цикл.

«Бизнес» отличается от «предпринимательства» тем, что «бизнес» – это рутинная ежедневная работа, где деньги «капают», как в капельнице. Каждый день помаленечку. Это – в бизнесе. Любом бизнесе. А «предприниматель» работает на предпринимательских «скачк***а***х». Одно предприятие сделал, снял «сливки» – после этого чаще всего его (предприятие) просто продает как налаженный бизнес. И если у него есть новая идея, делает под нее новый проект и новое предприятие затевает. На слайде так и нарисовано: вот был один цикл, затем второй цикл… Деньги снял и может «замутить» следующее предприятие.

Соответственно, три слоя на рисунке – это три разные действительности: первый – «предпринимательская действительность», второй – «действительность финансового капитала», а третий – «действительность работы Центрального банка» (любого западного ЦБ, только не нашего; наш пока – это всего лишь «обменный пункт» рублей на доллары), у которого основным инструментом являются так называемые «денежные агрегаты»: M0, M1, M2….,M5. Те, кто учится на банковском деле, видимо, понимают, что это такое. Да? Или тоже не знаете?

Из зала: Молчание…

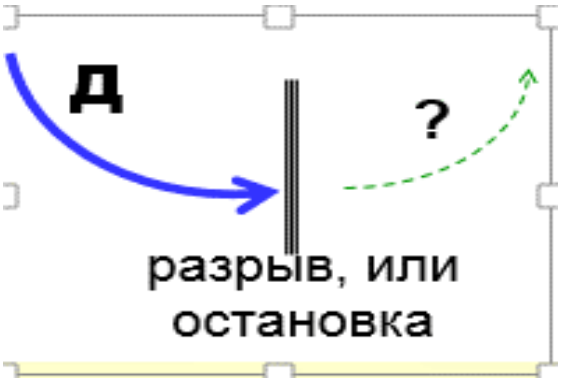
ЮБ: Это так называемые «портфельные деньги». В этой предпринимательской действительности всё является деньгами, только разные денежные

агрегаты обладают разной ликвидностью. Самой высокой ликвидностью обладают банкноты (и вообще, cash), а там дальше – краткосрочные обязательства, среднесрочные и самые длинные – это М5, или 30-и летние долговые обязательства. Все с разной ликвидностью.

Может, здесь вопросы есть?... Нет вопросов.

Тогда дальше. Если вот этого раздвоения не происходит, нет никаких финансов. И смотрите, предпринимательская деятельность – это наращивание финансовой пирамиды. Но – контролируемо. Соответственно, вот эта синяя стрелочка символизирует наращивание материальных ценностей. Но и количество этих бумаг всё время нарастает.

Поле финансовой деятельности появляется тогда, когда обнаруживается, что деньги по каким-то причинам выходят из обращения. Или по естественным причинам, как было у португальских моряков: большое расстояние – 3 тыс. км и под парусами. Сейчас это расстояние можно пролететь за 3 часа, а тогда приходилось «пилить» 3 месяца в одну сторону. Или по причинам, созданным специально и искусственно. Когда получилось использовать естественно созданную ситуацию выхода денег из обращения, задумались: а нельзя ли специально создавать такие ситуации, где можно заменить деньги на финансовые инструменты? И очень быстро обнаружилось, что в экономике полно таких моментов, где можно организовать ситуацию, в которой деньги либо выходят из обращения, либо там плохо работают, и их можно заместить какими-нибудь финансовыми заменителями денег.



И возникает так называемый «разрыв в движении денег». Смотрите: объектом финансовой деятельности является «дырка»! «Дырка». Разрыв. Вот, деньги двигались, двигались, а потом – раз! И остановились. Соответственно, финансист, что делает? Он придумывает способ, как закрыть эту «дырку», как стянуть» разрыв в финансовой действительности. И делается это за счет этого принципа, который я только что обсуждал.

Существуют разные типы разрывов в движении денег. На 18-м слайде указаны четыре типа разрывов в движении денег. На самом, деле их больше, и этими их перечень не исчерпывается.

Первый – это разрыв в движении денег во времени. Ну, как у тех же самых португальских моряков, когда деньги временно просто перестают выполнять функции денег. А деньги являются деньгами только тогда, когда они работают. Как только перестают работать – всё! Это уже не деньги. Под подушку положил – всё! Привет! Это уже не деньги. Это уже либо «фантики», либо металл. Вытащил деньги из банка, обратил их доллары, а доллары положил в сейф – то же самое: деньги омертвил.

Из зала: А если через два месяца вытащил из сейфа, пошел и снова обменял на рубли?

ЮБ: Ну, и сколько-то потерял, следовательно, поскольку за два месяца деньги на сколько-то обесценятся. Много или мало потерял? – это другой вопрос. Но всё равно какая-то часть покупательной способности денег будет утрачена. А кроме того, потеряете сколько-то на конвертации.

Или – современный пример, когда появляется разрыв во времени. Наша страна состоит из 10 часовых поясов. Если во Владивостоке уже ночь, а на западе, в Москве еще день, что делают финансисты? Например, какой-нибудь московский Альфа-банк создает во Владивостоке свой филиал, и те деньги, которые временно на востоке перестают работать, потому что там люди-клиенты банка уже спят, что делает банк? Он перегоняет деньги на запад (оставляя во владивостокском филиале бумажку – обязательство вернуть) и там их использует в кратковременных операциях. А когда во Владивостоке утро наступает, а в Москве ночь, всё перегоняют в обратную сторону, даже в большем объеме. И, соответственно, на этом дополнительно зарабатывают.

Второй тип разрывов возникает, благодаря существованию разного рода границ. Например, границы между государствами. По одну сторону границы деньги могут стоить одно, а по другую – другое. Существуют специальные техники так называемого «валютного арбитража», когда на этом разрыве финансисты, просто, начинают играть и зарабатывать довольно приличные деньги. Например, Джордж Сорос на этом заработал несметное количество денег.

Или, например, социальные, или их еще по-другому называют – организационные границы. Особенно это было заметно в начале 90-х годов, хотя и сейчас этот тип разрывов время от времени используют. В чем здесь смысл? Если в городе есть крупное, так называемое «градообразующее предприятие» (типа Шелехова, где есть алюминиевый завод, и весь город завязан на это предприятие), тогда закрыть это предприятие нельзя по социальным причинам.

Из зала: Конечно, нельзя, потому что большинство населения работает на этом предприятии.

ЮБ: Конечно, большинство населения работает на этом предприятии, и закрыть его поэтому нельзя. Следовательно, этот завод может год-два налоги не платить. И ничего с ним не сделают. И этим пользовались много раз, и на этом заводе, и на многих других. Т.е. возникает ситуация, что законы, вроде, для всех одни, но по одну сторону границы они одним образом работают, а по другую – другим образом. И люди точно знают, что с ними ничего не будет. Соответственно, деньги вытаскивают, в другом месте «прокручивают», а потом, например, через год рассчитываются.

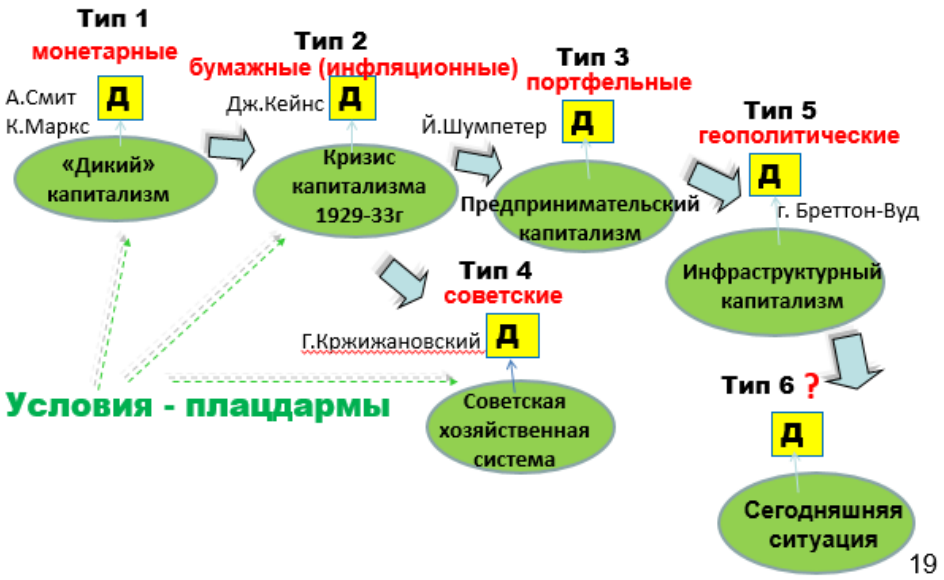
Или, например, «юридические границы». Юрисдикция на Кипре одна, а в России юрисдикция совсем другая. Или чуть позже я вам покажу схему, в соответствии с которой США осуществила так называемую «долларизацию» мира, когда доллары США стали выполнять функцию резервной валюты для очень многих стран мира. Там американы провели юридическую границу по середине Атлантического океана. Т.е. не из колючки, а за счет юридических

запретов выполнения определенных действий при пересечении Атлантического океана. Это юридическая граница. На этом тоже они несметно обогатились.

Третий тип разрывов – между ареалами обращения денег разных типов. Чуть позже я поясню, что здесь имеется в виду.

И четвертый тип разрывов возникает, когда деньги в своем движении зацикливаются где-то. На этом тоже постоянно зарабатывают большущие деньги, поскольку можно в таких местах раздвоить огромные суммы денег.

Но – сначала про ареалы обращения разных типов денег. Поскольку у нас большинство людей с «натуралистическим» сознанием, наши люди воспринимают деньги как нечто натуральное. Можно потрогать? Шуршит? – значит, деньги есть. А «деньги» – это НЕ натуральная вещь. Материал-носитель денежного отношения может быть совершенно разный: начиная от золота и платины, и кончая – электрончиками.



Более того, на протяжении истории устройство и функции денег многократно менялось. Чуть раньше я вам говорил о первичном изменении устройства «полноценных», средневековых денег, когда просто оторвали денежный номинал от денежного материала. Это сделал Дж. Ло в 1716 году. С тех пор еще несколько вариантов изменений денег произошло: было придумано и реализовано практически минимум пять типов разных денег, а шестой – формируется сейчас, на наших глазах. А в России все они сейчас существуют одновременно. Большинство людей этого просто не видят. Во-об-ще, не видят! Поскольку они все называются «рублями». Но рубли, в зависимости от того, где они что и как делают, или, точнее, что делают люди с помощью этих денег – совершенно разные функции возникают у денег. И деньги приобретают совершенно разные качества. Шесть разных исторических типов денег (слайд 19). Первый – это монетарные деньги. Это – когда был «дикий» капитализм. Это то, что описывал Маркс, а до него – Адам Смит. Это – металлические, это – «полноценные» деньги. Это было тогда, когда деньги носили средовой характер. Т.е. они в среде обращались. Государство к ним не имело никакого отношения. И они

опосредовали товарные сделки. Этих денег сейчас уже почти нет. Но в некоторых местах иногда присутствуют. А в нашей стране эти монетарные деньги устроены специфически: наши рубли наглухо «прицеплены» не к золоту (как было раньше), а к американским долларам и европейским евро. Рубли у нас устроены тоже по монетарному принципу.

Второй тип – это инфляционные, бумажные деньги. Это – то, что придумал Джон Мейнард Кейнс в 1929-33 годах. Он был министром финансов Великобритании. И он придумал способ, как вытащить Великобританию из глубочайшего кризиса – из «Великой депрессии», в которую весь мир попал. Он придумал такую штуку: нужно выпускать бумажные ассигнации в большом количестве. Но не просто выпускать в экономику, а под конкретные общественные работы. Кстати, вся знаменитая американская сеть автомобильных дорог, которая сейчас существует, возникла именно тогда. Безработных людей нанимали в большом количестве, платили им эти бумажки за разные общественные работы, в т.ч. за строительство автомобильных работ. Идея состояла в том, что если организовать общественные работы в большом количестве, то они за собой потащат другие виды частной деятельности: строительству дорог нужен в большом количестве асфальт, машины нужны, а тем, в свою очередь, нефть нужна, металл и т.д.

И Кейнс (а в Америке – Рузвельт) действительно вытащил экономику из кризиса с помощью нового типа денег. Но тем самым он создал совершенно другую проблему: инфляция стала просто катастрофической. И возникла необходимость придумать другого типа деньги. И придумали. Так называемые «предпринимательские деньги», или – «портфельные», про которые я чуть раньше вам говорил. Для этого надо было (как необходимое условие) тотально технологизировать производственную деятельность, чтобы она была «прозрачной». Чтобы предприниматель мог, как из кубиков, новые комбинации составлять.

Соответственно, деньги превратились не просто в бумажки, а в бумажки с разной ликвидностью, которые выпускались под определенные проекты, но уже не государством, а особой фигурой – «предпринимателем», которую Шумпетер детально описал в своей знаменитой книге «Теория экономического развития». И появился «предпринимательский капитализм». Появился совершенно другой тип денег. Они до сих пор существуют, но в нашей стране – в очень ограниченном количестве.

Но там возникла другая проблема, с этим предпринимательским капитализмом. У нас сейчас считается, что «предпринимательство» – хорошая вещь во всех смыслах. Особенно, если это – инновационное предпринимательство. А в США возникла не очень хорошая связь с этим предпринимательством. И в Штатах до сих пор не могут радикально решить эту проблему. Хотя, надо сказать, что немного улучшили ситуацию, когда сбросили производство в Китай, в Малайзию, вообще – в юго-восточную Азию.

А в чем проблема состояла? К чему инновационное предпринимательство привело? Не успеют новую какую-нибудь производственную установку

поставить, придумывается и производится еще более новая и производительная. Эту еще можно 10 лет использовать, а ее берут и выбрасывают, и ставят новую. А тут же придумывается еще более новая… В результате американцы стали потреблять 70% ресурсов мира, давая вклад в мировой валовый продукт всего 40%. И появилась необходимость предпринимательство попридержать немного, поскольку оно оказалась достаточно расточительной вещью. Т.е. ресурсы нещадно уничтожаются. Уровень жизни людей, конечно, улучшается при этом. Нам хорошо: смотрите, каждый год – новые телефончики с новыми функциями. Да? Но для этого иногда приходится прямо под корень все выбросить, чтобы новую модель с какими-то существенно новыми характеристиками произвести и выбросить на рынок.

Из зала: Они же устаревшие технологии в развивающиеся страны продают.

ЮБ: Нет. Когда был (в качестве главенствующего) предпринимательский капитализм, когда был Шумпетер, не было (и не могло быть) этой тенденции. Для того, чтобы можно было сбросить в развивающиеся страны эти производства, надо было сначала обеспечить совершенно определенные условия.

Ведь наши люди, чем от западных отличаются? Наши все время смотрят на результат какого-то желательного процесса. А западные люди все время смотрят на условия осуществления требуемого процесса. Вот, какие условия нужно создать, чтобы появились такие деньги (показывает на слайде), или – такие деньги (как возможности)? Поэтому очень быстро догадались, что «предпринимательство» – нужно. Его нельзя уничтожать совсем, но нужно сделать так, чтобы предприниматель не мог навредить системе в целом.

Допустим, если изобрели производственный робот, а на заводе стоит конвейер, то, прежде чем конвейер выбросишь, а робот поставишь – завод полгода простоит. Ну, не полгода, так три месяца. А завод связан с множеством других производств связями кооперации деятельности. В результате в системе деятельности – большие потери. Как сделать так, чтобы предприниматель мог, как кубики, вставлять – выставлять свои ячейки производства при их модернизации, но при этом бы ничего не разрушалось? И очень быстро сообразили, что, если определенные общие системы – транспортные, энергетические, финансовые, информационные – превратить из производящих в инфраструктурные, то проблема будет решена. А «инфраструктура» отличается от «производства» тем, что она работает не на конечный продукт…

Из зала: На комплекс…

ЮБ: Нет. «Инфраструктура» создает условия и возможности для других. Энергетика нужна не для того, чтобы производить киловатт-часы электроэнергии, их продавать и получать прибыль. Как это было раньше, в доинфраструктурную эпоху. И как это у нас сейчас, в РАО ЭС. Транспорт нужен не для того, чтобы осуществлять перевозки, за это получать прибыль и, соответственно, богатеть. Транспортная инфраструктура создает условия для передвижения товаров других экономических субъектов.

Соответственно, стали превращать вот эти общие системы в системы, подчиненные государству. И государство не имело права на этом наживаться. Оно должно было поддерживать эти системы в нормальном функционировании… Вот эти – сетевые структуры. А отдельные предприниматели при этом могли, когда понадобится, к любой подсоединяться, не тратя деньги на создание собственных обеспечивающих систем. Ну, как у нас до сих пор на Шелеховском алюминиевом заводе или на Ангарском нефтехимическом заводе? Там свой транспорт, своя энергетика… Всё-всё-всё своё. Как это было и на Западе при «диком» капитализме. А у нас до сих пор это процветает. На Западе давно от этого избавились.

Например, на Кипре развернуты огромные технопарки, там все эти системы развернуты с огромными избыточными мощностями. Любой предприниматель может прийти, привезти с собой, например, проект по сборке новейшего велосипеда. Все инфраструктурные условия для этого уже есть. Он три месяца (или года, без разницы) производит свои велосипеды, рынок насытился, он свернул свое производство, никому не навредив. Уехал, а на его место приехал другой предприниматель собирать, например, новейшую модель компьютера. А все остальное – развернуто и работает в режиме непрерывного функционирования. И предпринимателю не нужно на это тратиться.

В результате – какой эффект возник? Как только американцы превратили эти сетевые структуры в инфраструктуры (т.е. в обеспечивающие), у них появилась возможность все производства сбросить куда угодно, и они никуда не деваются при этом. Китайцы производят и по американским инфраструктурам туда же, в Америку их везут. Т.е. тот, кто держит инфраструктуры – тот держит всё остальное. Поскольку инфраструктура – вещь монопольная… Электричество взял и выключил – и всё остальное остановилось, если там кто-то с чем-то не согласен. Понятно, да?

А для всего этого уже нужны были совсем другие деньги сделать. Те деньги, которые и появились с 1944 года, с Бреттон-Вудского соглашения. Есть такой городишко на северо-востоке США – Бреттон-Вуд. Появились так называемые «геополитические деньги». Вот эти доллары, которые с 1944 года ходят по всему миру, это – не портфельные деньги, это – не инфляционные деньги, не бумажные, и не монетарные. Просто – совершенно другие…

Из зала: Ну, они же первоначально были обеспечены золотом.

ЮБ: В 1971 году это всё отменили. Они были обеспечены сначала, чтобы заманить туда. Заманили пол мира, а потом сказали: «…ребята, мы золотой стандарт отменяем, на золото теперь эти бумажки не обмениваем, а вы, пожалуйста, рассчитайтесь с нами ваши товарами». И Америка стала с 1971 года просто «пухнуть» от богатства, получая со всех сторон разнообразные товары и ресурсы практически за даром. Почему? Потому что 100 долларовая бумажка обходится ФРС США примерно в 2 цента, а товар за нее получают на полноценных 100 долларов, т.е. в 5 тысяч раз больше, чем сами затратили на печать бумажек.

А та ситуация с мировыми финансами, которая сейчас сложилась, свидетельствует о том, что назревает какой-то совершенно другой тип денег. Какой? – пока неизвестно. Какие деньги появятся и какие задачи они будут решать? – я думаю, что в ближайшее десятилетие мы узнаем.

Ну, и параллельно с «предпринимательскими деньгами» (с 30-х годов) стал разворачиваться 4-й тип денег – «советская денежная система». Это были такие расчетные знаки, которые нужны были, грубо говоря, для того, чтобы можно было валенки с танками складывать. Потому что впрямую они не складываются. Соответственно, Кржижановский со своей компанией инженеров по поручению советского правительства придумал такой расчетный коэффициент, который позволял всё пересчитывать. Это было возможно сделать, потому что советская система хозяйства изначально строилась как «единая фабрика» (термин Ленина), как одна огромная корпорация, внутри которой рыночные отношения были ликвидированы и заменены распределительными отношениями.

И до сих пор, какой-нибудь «Газпром» внутри себя ликвидирует всяческое денежное обращение и использует «самодельные» расчетные коэффициенты, чтобы наладить определенные цепочки и т.д. Использует по типу то же, что было во всей системе Народного хозяйства СССР. И это делается во всех корпорациях мира. И в корпорации «Тойота». И в «Дженерал моторс» это есть. А первоначально было придумано Кржижановским для Советского Союза.

Из зала: Это – план ГОЭЛРО?

ЮБ: Ну, план ГОЭЛРО – это план электрификации России. А деньги – это немножко другое.

Вот, смотрите (слайд 20): «Российские денежные уклады». У нас в стране сейчас существуют все пять, которые я называл. И грамотные финансисты, особенно в Москве, особенно те, которые прошли методологическую школу, они этим очень даже запросто пользуются. Если ты знаешь, как сыграть на перескоке из советских денег в геополитические, или, там, в портфельные, а потом назад, то на этом можно заработать просто бешеные деньги. При этом не нарушая никакие законы, поскольку наше нынешнее законодательство этого всего просто не различает и не видит.

Ну, а для большинства людей все рубли и – рубли.

Из зала: А электронные деньги?

ЮБ: А они – везде. Еще раз попытайтесь понять. Вы говорите: «электронные деньги», предполагая подспудно, что сами по себе электроны – это деньги. Это – материал-носитель. Вопрос не в материале. Еще раз повторяю:

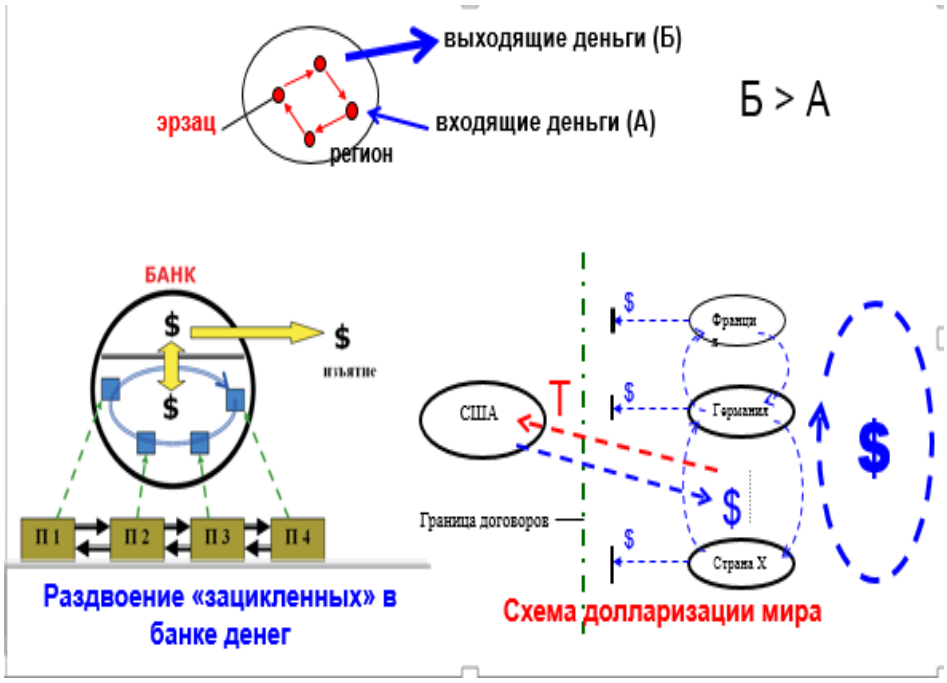
он может быть теперь любой. «Деньгами» является знак. «Деньги» – это знаковая сущность. А вовсе не материал. А вот, где, в каком месте и как со знаками обращаются? Как действуют люди и для чего? – возникают разные деньги. А если ты понимаешь, что в этом месте работают деньги одного типа, а в этом – другого, или, например, советские деньги имеют длительный цикл оборота, а геополитические – очень быстрый, то на этом можешь сыграть. На этом и играют.

Из зала: Юрий Михайлович, почему на предыдущем слайде было шесть типов, а здесь всего пять?

ЮБ: Потому что шестой только сейчас формируется. Видите, на 19-м слайде против этого типа вопросик стоит. Это пока неизвестно, что будет. Китайцы хотят своё что-то «замутить». Путин тоже пытается договариваться о каких-то своих. То ли какие-то региональные деньги возникнут, то ли еще что-то… Пока не ясно.

Из зала: Говорят все одновременно…

ЮБ: Теперь поговорим о четвертом типе разрывов в движении денег. На 21-м слайде приведены примеры зацикливания движения денег. Там, где возникают циклы, и ты как финансист можешь вычислить этот цикл, у тебя появляются неограниченные финансовые ресурсы. Я нисколько не преувеличиваю. Неограниченные!



Например, в каком-то регионе люди получают деньги, несут их в магазин. Магазин рассчитывается с налоговой инспекцией. Налоговая инспекция перечисляет эти деньги в бюджет. Из бюджета выплачивается пенсия. Пенсию опять несут в магазин. И это всё ходит вот так по кругу (верхний рисунок на слайде) и не выходит за пределы региона… Ну, какие-то, конечно, выходят за пределы региона, если там сделки какие-то заключают. Но в крупных регионах огромные массы зацикливаются внутри. Если ты руководитель региона, и ты вычисляешь, какая часть денежной массы ходит только внутри региона, ты можешь вот этот выходящий из региона поток сделать существенно б***о***льшим, введя во внутренний денежный оборот какой-то эрзац, заменитель денег.

Из зала: Что введя?

ЮБ: Эрзац. Заменитель денег. Например, Шаймиев в свое время вводил «шаймиевки». Они так и назывались. «Шаймиевки» ходили только в Татарстане. Они за пределы не выходили. Он такие миллиарды на этих «шаймиевках» сделал! Даже уму непостижимо. После этого сидит тихо. Его сейчас не видно и не слышно.

Из зала: Не понятно, каким образом это происходит?

ЮБ: Ну, вот, смотрите. Если я – магазин, Вы – налоговая, он – пенсионный; я вам плачу, Вы платите пенсию, он опять несет деньги мне в магазин, я опять Вам плачу… И деньги ходят по кругу, и никуда не уходят. А я как мэр или губернатор понимаю, что деньги ходят по кругу, поэтому… Вам, какая разница, чем платить налоги? Я Вам говорю: выпустим вот такие «фантики» и Вам разрешается платить пенсию в этих «фантиках», а я в магазине буду эти фантики принимать, и Вам, в налоговую, буду тоже платить этими «фантиками». Людям-то ведь без разницы, чем платить, лишь бы принимали…

Из зала: Я читала: в каком-то колхозе так было.

ЮБ: Это сплошь и рядом делалось и делается, еще раз повторяю.

Соответственно, если я посчитал, что 100 миллиардов рублей ходят по кругу, я эти 100 миллиардов вытащу и буду использовать в другом месте. А здесь 100 миллиардов в «шаймиевках» будут ходить.

Или вот, на слайде другой пример. Нарисован отдельный банк. Например, ВТБ. Что он делает? Он набирает себе клиентов в виде предприятий, например. На рисунке они внизу. Эти предприятия между собой осуществляют расчеты. Расчеты осуществляются, соответственно, через банковские счета. И банкир видит, что деньги между предприятиями ходят по кругу: этот с этим рассчитывается, он – с этим, тот – с этим… И всё – у меня внутри банка. Если это – 100 миллионов зациклено, я эти 100 миллионов просто вытаскиваю, а они (предприятия) даже не будут знать, что там денег-то нет. Просто, значки ходят по кругу.

Из зала: Цифры.

ЮБ: Цифры.

Из зала: И что, банки так работают?

ЮБ: И банки так работают! Настоящие банки так и работают. А наши многие – тупо заставляют людей брать кредиты. А потом сами страдают, потому что люди кредиты не возвращают. «Кредиты, - говорят, - некачественные». Конечно, если каждому всовывать кредиты, хотя бы, под 15% годовых, дураку понятно, что три четверти не будут возвращаться.

Или еще один пример: схема «долларизации» мира. Что они (американцы) сделали? США в 1944 году пригласили представителей около 40 стран в Бреттон-Вуд. Это – штат Нью-Хэмпшир, севернее Нью-Йорка, восточное побережье, курортный городок. Ну, и говорят: «Ребята, война заканчивается… (ну, а война, действительно, через полгода закончилась). Мы вам готовы помочь. Чем рассчитываться будете?». Они, говорят, сначала не поняли… Это я читал в мемуарах одного из участников этой конференции. Он пишет: мы сначала опешили… А потом спрашивают у представителя госдепа США: «А вы

что предлагаете?». Американцы говорят: «Мы вам поможем восстановиться от разрухи, денег дадим, специалистов дадим, проекты, технику дадим, восстановим очень быстро, за 2, за 3 года восстановим все ваши города разрушенные, но при одном условии: вы подписываете соглашение, что берете доллар Соединенных Штатов в качестве резервной валюты».

А что такое «резервная валюта»? А «резервная валюта» это – такие деньги, которые гасят сальдо в межгосударственном товарообороте. Т.е. я ему продал на 100 миллионов, а он мне на 200. Вот эту сотню я должен погасить долларами. Не своими франками, или марками, а долларами Соединенных Штатов. А он – так же с другой страной: туда, допустим, товара продал на 300, а оттуда – на 400. Значит, он должен долг погасить тоже долларами, а не какими-то, там, к примеру, итальянскими лирами.

Из зала: Ну, мы ведь сейчас с Китаем также перешли на рублевые расчеты.

ЮБ: (Смеется). Ну, еще не перешли. Как американы «обули» мир – это же просто «песня»! Смотрите: 40 стран мира подписали это соглашение. Американцы вбросили сюда огромное количество долларов и в течение 25 лет наращивали это количество. Т.е., грубо говоря, так: французы звонят в США и говорят: «Господа американцы, нам еще 2 млрд. долларов нужно, у нас оборот увеличился». Те говорят: «Есть, господа французы!» И посылают корабль с двумя контейнерами долларов туда. А что – американцам? Станок работает, шлепают, шлепают эти бумажки и отсылают.

И смотрите, что с этими долларами произошло? Европейский межгосударственный товарооборот раскручивался-раскручивался, доллары зациклились и стали только по Европе ходить, никуда из Европы не выходя. Просто – между странами, европейскими.

А когда в 1968 году де Голь сообразил, что бесплатные деньги бывают только в мышеловке, бесплатный сыр, он говорит американцам: «Нафик надо, заберите свои доллары». А 25 лет прошло. На что американцы говорят: «Извините, мы так не договаривались. Эти доллары не предназначены, чтобы попасть снова в Соединенные Штаты». Почему? Потому, что их уже столько туда отправили, что если это всё свалится назад в США, там ржавой булавки не останется на прилавках. В Соединенных Штатах. И американцы говорят: «Извините, мы вынуждены подкорректировать договор. Во-первых, мы отменяем «золотой стандарт», и теперь мы не будем на золото обменивать бумажки. Во-вторых, мы проводим вот эту юридическую границу вдоль Атлантического океана (между Европой и США)».

А что такое «юридическая граница»? Это значит, что любая несанкционированная попытка перевезти доллары из Европы в Штаты должна жестко пресекаться, вплоть до применения военной силы. Понятно, что товарооборот между США и Европой существует. Товарообмен есть и какие-то объемы долларов туда-сюда ходят. Поэтому сделали специальный «санпропускник», «дырочку» в виде американского банка, и все торговые операции между Европой

и Америкой должны оформляться только через этот банк. А любые другие попытки перевезти доллары должны пресекаться вплоть до военной силы. Всё! Юридическая граница на замке.

И смотрите, здесь (по другую, от США, сторону границы) ходит теперь порядка 70 триллионов долларов. А внутренний валовый годовой продукт США – 13 трлн. долларов. Понимаете? Если 70 сюда свалится, Америка станет «банановой» страной. Но пока не стала. И еще не известно, когда станет.

Но двинемся дальше. Разрывы в движении денег служат в качестве объекта действия финансиста при реализации главной цели финансовой деятельности – их (денег) размножения. И для этого используются: во-первых, финансовые инструменты. Самые разные теперь, их много: акции, облигации и т.д. Сами можете прочитать на 22-м слайде. Во-вторых, финансовые технологии. А это ни что иное, как институциализированные схемы; т.е. бывшие когда-то финансовые схемы, многие из которых были просто мошенническими, узаконили и превратили в институт, т.е. в воспроизводящуюся легальную систему. Например, все банки – это были мошенническими структурами изначально. Потому что, что делает банк? Вы ему приносите свои деньги, и везде записано, что это – ваши (!) деньги, и никто без вашего разрешения не имеет права ими пользоваться. А банк берет, и без вашего разрешения выдает кредит вашими деньгами. Сначала было всё нормально, пока какая-то заваруха не произошла. Все клиенты пришли в банк и говорят: «Верните наши деньги». А денег-то нет. Они же розданы в кредит. Ну, и банки стали лопаться, как мыльные пузыри. Этим заинтересовалось государство. Оказалось, что без банков уже нельзя жить. После этого всё прописали в соответствующих законах, обязали банки оставлять какое-то количество денег в резервах (10 или 20%). Заставили банки еще целый ряд пунктов выполнять в обязательном порядке. Заставили за кредитной историей следить. Банки «обросли» кучей таких ограничителей. И всё! Мошенническая схема превратилась в совершенно легальную вещь.

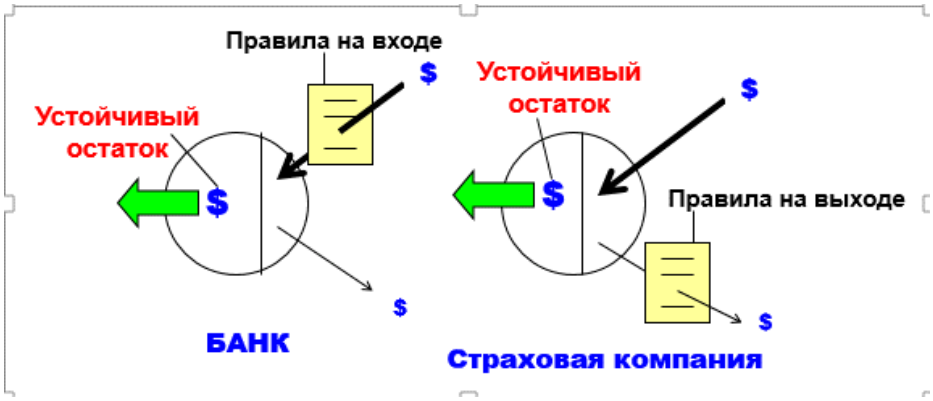
Соответственно, таких финансовых технологий, главных, три: банковская технологи, страховая технология и биржевая технология.

Наконец, третье, что используют для «сшивки» разрывов в движении денег – это «одноразовые» рабочие финансовые схемы. Это такие конструкции по типу, как у Дж. Ло было. Она под определенную ситуацию конструируется и завязывает на себя многое чего – людей, институциональные структуры, инструменты, какие-то внешние обстоятельства. Это чаще всего «одноразовые» вещи: прошел ситуацию, снял финансовый результат, и второй раз (как шприц) уже использовать нельзя. Не удастся.

Я сейчас по каждому пункту немного скажу.

Ну, про стандартные финансовые инструменты – акции, облигации, чеки, векселя и другие – я говорить сейчас не буду. Просто, жалко время, про это можно в других местах легко прочитать. О них много написано. Поговорим сначала о различиях разных финансовых технологий.

Чем отличается банковская технология от страховой? Абсолютное большинство людей думают, что между ними абсолютно ничего общего нет. Банк – это не страховая контора, а страховая контора – совсем не банк. Но работают они, уважаемые господа, практически одинаково (слайд 22). В чем отличия? И что общее?



Общее – в чем? Вот – банк. Деньги – на входе, и деньги – на выходе. При это все время остается какой-то устойчивый остаток. Если этот остаток вычисляется, то его можно вытащить, и про это никто даже не узнает. И использовать, как надо банку.

В страховой компании всё точно так же. Люди покупают страховки – приносят деньги. И время от времени выплачиваются страховые выплаты. И в обязательном порядке есть устойчивый остаток, который страховые компании используют по своему усмотрению.

В чем разница между банком и страховой компанией? А разница в том, что на обеих схемах желтенькими квадратиками нарисовано.

Из зала: Банк всегда выплачивает, а страховая компания – не всегда выплачивает.

ЮБ: Не совсем так. Правила у банка формулируются на входе денег. Т.е. ты приносишь деньги в банк, и тебе тут же говорят: проценты – такие-то; взять досрочно можешь или не можешь; если можешь, то проценты уменьшатся и т.д. Т.е. всё продумано в правилах работы банка так, чтобы ты забирал из банка своих денег меньше, чем приносил. И чтобы вот этот остаток оставался всегда.

А у страховой компании – всё с точностью до наоборот: приносишь, сколько хочешь. Без всяких условий и ограничений. А на выходе – очень жестко прописывается, что такое «страховой случай». И далеко не всякий пожар является страховым случаем. Иногда выплатят страховку, а иногда – не выплатят.

Из зала: Не всякое событие является «страховым случаем»?

ЮБ: Да, не всякое событие является страховым. И придумывается очень много мелких «заковык», чтобы не признавать события страховыми, и не платить. Ты сунешься, а тебе говорят: «Извините, а у вас запашок был изо рта». Значит, дом сгорел, никто не виноват, но страховка не положена.

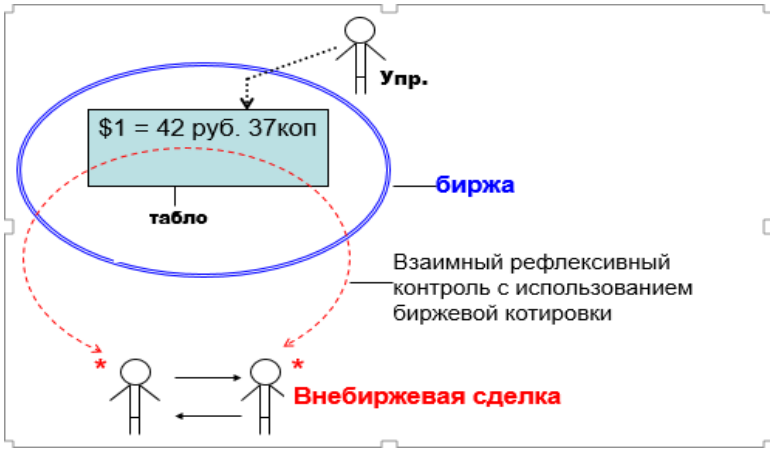
Из зала: Почему? В договоре же прописаны правила выплат по страховым случаям?

ЮБ: Вот я и говорю: прописывают очень хитро. Прописывают так, чтобы не все деньги, которые ты туда приносишь, выплачивались бы по страховым случаям. Причем, не просто, меньше на какие-то проценты, а в разы. И вот этот устойчивый остаток постоянно остается. Это как раз и есть тот стимул, ради которого работает и банк, и страховая компания.

Правда, наши дурные банкиры думают, что можно жить на разнице в процентах. И не понимают, что вот этот устойчивый остаток, если им правильно распорядиться, он даст гораздо больше. Все банки в мире получают гигантские прибыли при минимальной разнице в процентах: по кредитам у них, предположим, 2%, а по депозитам – 1,5%. На полпроцента не проживешь. Этого даже на оргтехнику не хватит. А живут они очень хорошо.

Из зала: Они на аукционах зарабатывают большие деньги.

ЮБ: Они вот на этом зарабатывают. Если понимаешь, как должен работать банк по принципу, нет никакой трудности заработать большие деньги. На инвестиционной деятельности. Банки работают, прежде всего, на рынке финансовых инструментов, а вовсе не на кредитном. А у нас даже называют банки: «кредитными организациями». Чушь поганая!



Вот биржевая технология (слайд 24). «Биржа» – это такое место, где есть так называемое «биржевое табло». Это – главный инструмент биржи. Для чего «биржевое табло»? Оно нужно, чтобы объективировать либо цену на биржевой товар, либо котировку, если речь идет о валютной бирже. Соответственно, что это такое?

На биржу далеко не всех пускают. Там процентов 5, иногда – 10 всех участников сделок, а 90-95% всех сделок – это внебиржевой рынок. И смотрите, что при этом происходит. Прошло десять сделок, появилась очередная котировка (или очередная цена), и любой, кто работает на внебиржевом рынке рефлексивно, «одним глазом» туда «сечёт»: на сколько доллар поднялся или опустился? На сколько нефть поднялась или опустилась? А вот это лицо управленческое (на рисунке фигурка человечка с пометкой «Упр.») не позволяет котировке туда-сюда произвольно болтаться. Котировка устанавливается такая, какая нужна, а вовсе не такая, какая она случится.

Из зала: А как это делают? Кто решает?

ЮБ: Есть специальные инструменты влияния (регулирования) котировок – так называемые «интервенции» – вбрасывания на биржу то рублей, то долларов (если речь о валютной бирже), в зависимости от того, надо рубль приподнять, или, наоборот, доллар. Кроме того, биржа – государственная структура (это везде в мире). И если тебя (например, Центральный банк) кто-

то не слушается, то ты пересмотришь договор с этими участниками и их туда просто пускать не будешь (там работают только «уполномоченные» Центральным банком участники). Биржа – это не проходной двор. И всякая биржевая котировка, всякая биржевая цена – это управляемая вещь. Есть масса механизмов влияния на это дело.

Взять, к примеру, вот этих «жучков», которые недалеко отсюда, около магазина «Алмаз», торгуют валютой… Знаете, да? Чернявенькие такие. Круглый год стоят там. Они думают, что ими никто не управляет. Но они продать доллар за 50 рублей не смогут, и купить доллар за 20 рублей тоже не смогут. Потому что они одним глазом всё время следят за биржевой котировкой.

Теперь несколько слов про рабочие финансовые схемы. Любая рабочая финансовая схема сшивает в один работающий механизм, с одной стороны, институциональные структуры (банки, страховые компании или биржу). Но не все сразу. Так не бывает. В зависимости от того, какую ситуацию с разрывом движения денег собираются пройти, подбирают те структуры, которые помогут это сделать. В какой-то ситуации всё может делаться через конкретный банк, в какой-то – через страховую компанию. Или через биржу, когда, например, специально опускают котировку, а потом резко ее поднимают. И тот, кто знает, когда это случится, может здорово заработать на этом.

Кроме институциональных механизмов в схеме задействуются те или иные финансовые инструменты – берут стандартные (если подходят) или конструируются специальные, под данную конкретную ситуацию. Кроме того, в схему всегда втягиваются люди, определенным образом действующие сами или их вынуждают определенными приемами действовать так, как нужно, чтобы схема сработала. Обстоятельства внешние используются, если они могут чем-то помочь в замыкании схемы и ее реализации. И всё это – строится вокруг конкретного разрыва в движении денег (а их бывает 4 разных типов, я раньше их называл и обсуждал).

Построив такую схему и «прокрутив» ее, получают дополнительный финансовый результат, иногда – очень большой.

В заключении я приведу один очень яркий пример финансовой схемы, придуманной и осуществленной Ротшильдом. Про финансовые схемы мы с вами еще будем говорить. Это должен быть длительный и сложный разговор: что такое «финансовая схема»? Как она получается? Какие функции имеет? И т.д. А сейчас я покажу всего лишь один из образцов.

Речь будет идти о схеме, которую прокрутил Дэвид Ротшильд в 1815 году. Это год окончательного поражения Наполеона при Ватерлоо. Ротшильд был тогда средней руки мещанином. Ничем особенным не был известен, за исключением одного обстоятельства: он был страстным любителем почтовых голубей. И у него были самые лучшие почтовые голуби в Лондоне. Он жил в Лондоне. И было еще одно обстоятельство, которое помогло ему тогда резко разбогатеть: английское казначейство выпустило огромный облигационный заём под войну с Наполеоном. Соответственно, эти облигации государствен-

ного займа были распроданы. Деньги, которые были выручены от продажи облигаций, английское правительство пустило на вооружение, снабжение армии и т.д.

И вот 1815 год. Готовилась финальная битва при Ватерлоо. Ватерлоо – это Бельгия. А Англия и Бельгия – немного далековато друг от друга находятся. При всех этих, казалось бы, несвязанных друг с другом обстоятельствах, что придумал Ротшильд? Он придумал вот такую занятную схему. Причем, он абсолютно ничем не рисковал и не нарушал никаких законов. Выиграл бы Наполеон, проиграл бы Наполеон – без разницы. Он бы там чуть-чуть изменил свои действия, и все равно разбогател бы. Расчет, на что был? Если Наполеон проигрывает, облигации государственного займа взлетают на Лондонской бирже до неимоверной высоты, поскольку Англия – победительница, со всеми вытекающими отсюда последствиями: Англия разграбит Францию, возьмет контрибуцию, соответственно, правительство будет богатым и сможет выкупить облигации своего займа по высоким ценам. Если же, наоборот, коалиция (Англия, Бельгия, Россия) проигрывает Наполеону в этой битве, то эти бумажки перестают что-нибудь стоить. И Ротшильд объявил среди своих друзей и по всему Лондону, что он самый первый узнает, кто победил, потому что у него есть самые лучшие почтовые голуби. Интернета тогда не было, телефонов не было, ничего другого не было. Была почтовая карета. А почтовая карета ездит не с такой скоростью, с какой летит голубь. Он это всё четко просчитал. И смотрите, что он сделал (слайд 26). Вверху – первый этап схемы Ротшильда, внизу – второй этап схемы Ротшильда.

Первый шаг первого этапа: он послал в Бельгию своего доверенного человека с несколькими голубями с заданием, что как только будет известен финал битвы, к лапкам голубей привязать контейнеры с сообщением и выпустить их. И как только стало известно, что Наполеон проиграл, голубя выпустили. Голубь прилетел к Ротшильду (1 шаг схемы).

Ротшильд отправился на биржу (2 шаг схемы). Он при этом понимал, что за ним все держатели облигаций внимательно следят. Он также понимал, что если он начнет сбрасывать бумаги, да еще за бесценок, все сделают вывод,

что Наполеон выиграл, и Ротшильд старается избавиться от теперь уже ничего не стоящих бумажек. А если он начнет скупать бумаги, даже задорого, то Англия выиграла, и Ротшильд старается как можно скорее скупить их, как можно больше (пока цена не взлетела «до небес»).

А он стал делать прямо наоборот (3 шаг схемы): он пришел на биржу и, зная, что Англия выиграла, стал методично сбрасывать бумаги. Все, глядя на него, стали тоже за копейки сбрасывать свои бумаги, думая, что Англия проиграла. Цена, естественно, стала быстро падать (4 шаг схемы). А Ротшильд через подставных людей стал всё скупать (5 шаг).

Из зала: Это он делал пока карета ехала?

ЮБ: Да. Карета опоздала от голубя на 6 часов. За 6 часов он это всё дело «спустил», и, соответственно, всё перекупил. Карета приехала (1 шаг второго этапа схемы). Все узнали правду – цена резко взлетела (2 шаг). И Ротшильд стал одним из самых богатых людей в Англии, поскольку имел на руках все облигации государственного займа английского казначейства, которые стали неимоверно дорогими (3 шаг).

Вот, смотрите. Схему можно нарисовать. Но это будет уже не схема. Это будут следы схемы. «Финансовая схема» – это мышление и действие, определенным образом соорганизованные. Ты промысливаешь, и делаешь определенные ходы. Если промыслил правильно, то у тебя практически получается тот результат, на который ты рассчитывал. Если видят где-то «дырку», и понимают, что через банк, какие-то инструменты и обстоятельства, это всё можно замкнуть, и на этом вытащить какие-то деньги, то это делают сплошь и рядом. Этим и занимаются финансисты.

Из зала: Это же мошенничество. Обман.

ЮБ: «Мошенничество» – это когда в тюрьму садят. Весь мир этим занимается. Это – профессиональная деятельность финансиста. И Ротшильд (как и многие другие, кто изобретает подобные схемы) никаких законов не нарушал.

Вы поймите, если наши банкиры не понимают, как должен работать банк по принципу, никогда этот банк не станет нормальным, современным банком. И никогда страна, в которой работают подобные банкиры и банки, не сможет стать современной нормальной страной. Никогда не будет в этой стране денег. Если вы это называете «мошенничеством», ну, называйте…

Из зала: Деньги должны делать деньги.

ЮБ: Правильно. Деньги должны делать деньги. Финансист должен размножать деньги «из воздуха».

Всё! Спасибо.