

 европа

СЕРГЕЙ ЧЕРНЫШЕВ

КРИЗИС?
ЭКСПАНСИЯ!
КАК СОЗДАТЬ МИРОВОЙ
ФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР В РОССИИ

МОСКВА
ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЕВРОПА»
2009

УДК 338.22
ББК 65.9(2Рос)-1
С 53

Директор *Вячеслав Глазьев*
Главный редактор *Глеб Павловский*

Сергей Чернышев

С 53 Кризис? Экспансия! Как создать мировой финансовый центр в России / под ред. Чернышева С.; при участии Милокова Ю. (глава 6), Умнова В. и Чадаева А. – М.: Издательство «Европа», 2009. – 136 с.

Мировой финансовый кризис набирает обороты, и его последствия уже налицо. Если Россия хочет не просто пережить крупное экономическое потрясение, но и выйти на новые рубежи, ей пора действовать. В посткризисном мире у России появляется реальный шанс стать мировым финансовым центром – цель, заявленная президентом Медведевым. Но что для этого нужно делать? Авторы книги предлагают свой уникальный опыт соединения некапитализированных ресурсов и инвестиций в работающей модели нового предпринимательства. Россия располагает всеми необходимыми информационными, научными, культурными предпосылками для нового проектирования будущего. Есть лишь одно препятствие – инерция умов и привычек властвующих элит, к которым и обращается автор.

УДК 338.22
ББК 65.9(2Рос)-1

ISBN 978-5-9739-0174-5 © Издательство «Европа», 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА I

| | |
|--|----|
| КРИЗИС НА ЗАПАДЕ ИЛИ У НАС? КРИЗИС В ФИНАНСАХ ИЛИ В МОЗГАХ? | 9 |
| Кризис финансовой империи США: закат или перезагрузка? | 9 |
| Тупики российской повестки дня | 10 |
| Начать с чистого листа | 13 |

ГЛАВА II

| | |
|--|----|
| ПРОЩАЙ, КАПИТАЛИЗМ! | 17 |
| Частной собственности больше не существует | 17 |
| Российский капитализм не дожил до совершеннолетия | 20 |
| Как жить дальше без западных инвестиций? | 22 |

ГЛАВА III

| | |
|---|----|
| К ИНВЕСТИЦИОННОМУ СУВЕРЕНИТЕТУ | 24 |
| Узел проблем – некапитализированные ресурсы | 24 |
| Капитализация – ключ к производительности | 27 |
| Мировая гонка финансовых технологий | 30 |
| Международный финансовый центр и суверенитет | 33 |

ГЛАВА IV

ИНВЕСТИЦИИ – КЛЮЧ К ПРОИЗВОДСТВУ

| | |
|---|----|
| НОВОЙ СТОИМОСТИ | 35 |
| «Вехи» вчера и сегодня | 35 |
| От переливаний – к стволowym клеткам экономики | 37 |
| Инструментальный цех финансовой системы | 39 |
| Пятое «И» президента Медведева: инвестиционные инструменты роста | 41 |

ГЛАВА V

ИНВЕСТИЦИИ: ОТ ИНСТИТУТОВ –

| | |
|--|----|
| К ИНСТРУМЕНТАМ | 46 |
| Финансовый водопровод и канализация в одной трубе | 46 |
| Предпринимательский проект – единственный терминатор инфляции | 48 |
| Финансовые институты и инструменты обмена | 51 |

ГЛАВА VI

НУЖНЫ НЕ ДОЛЛАРЫ,

| | |
|--|----|
| А ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ | 55 |
| Неправильные деньги | 56 |
| Расчетный контур: рубль, единый во многих лицах | 59 |
| Правообменный контур: к единому регистрационному центру | 72 |
| Инвестиционный контур: эмиссионно- инвестиционный банк | 77 |
| Мир вестей | 81 |
| Откуда берутся эмиссионные центры и новые инструменты | 84 |

| | |
|--|----|
| Барьеры между контурами | 87 |
| Кто виноват в инфляции? | 91 |
| От инфляции – к эмиссии на падающей цене | 92 |

ГЛАВА VII

| | |
|--|-----|
| ОТ ИНВЕСТИЦИЙ – К ИННОВАЦИЯМ | 96 |
| Рационализаторы, новаторы и диверсанты | 96 |
| Не ломитесь в окна замещения | 101 |
| Заказное изобретение | 104 |
| Если завтра война | 106 |
| Потерянное поколение изобретателей | 109 |
| Детская болезнь левшизны | 111 |
| Энергия, информация и стоимость | 114 |
| Этажи производительности | 116 |
| Почем нынче рынок | 119 |
| Сверхдержавы ряженных | 120 |
| Кто этот мощный старик? | 123 |
| Государство и инновация | 125 |
| Плюс капитализация всей страны... .. | 127 |
| P.S. Проектность идет на смену ликвидности | 129 |

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

НОВЫЕ ВЕХИ: ТЗ НА РАЗРАБОТКУ

| | |
|---|-----|
| СУВЕРЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ | 130 |
|---|-----|

ГЛАВА I

КРИЗИС НА ЗАПАДЕ ИЛИ У НАС? КРИЗИС В ФИНАНСАХ ИЛИ В МОЗГАХ?*

КРИЗИС ФИНАНСОВОЙ ИМПЕРИИ США:
ЗАКАТ ИЛИ ПЕРЕЗАГРУЗКА?

Соединенные Штаты – единственная страна в мире, обладающая полностью суверенной финансовой системой. Именно она образует фундамент их военного, политического и экономического доминирования. Наступивший финансовый обвал скорее высвечивает этот факт, чем ставит его под сомнение. Запуск новой версии американской финансовой машины потерпел неудачу, а расплачи-

* В основе излагаемых ниже представлений – программа разработки *институциональных методов и инструментов управления собственностью*, которая преемственно осуществляется с 1983 года в рамках кооперации общественных, государственных, коммерческих организаций и частных лиц. За это время было осуществлено и осуществляется порядка тридцати значимых проектов. Вклад в реализацию программы внесли свыше 250 участников – исследователей, экспертов и методологов, предпринимателей, государственных и общественных деятелей. Некоторые результаты работ обобщены в серии книг, опубликованных в 1989–2007 годах.

ваться за нее приходится всем зависящим от нее хозяйствующим субъектам. То есть всему миру – от Европы и Китая до сомалийских пиратов.

Крах мировых финансов вместо чаемого подрыва однополярного миропорядка скорее может послужить импульсом к модернизации и росту эффективности экономики США. Впрочем, так было и с предыдущими этапами пресловутого «общего кризиса капитализма»: каждый из них порождал эсхатологические надежды у идеологов СССР, но в результате приносил реальные инновации Западу.

Покуда сохраняется американская монополия на современные финансовые институты и инструменты, все проклятия в адрес «однополярного мира» останутся бессильными. С таким же успехом можно претендовать на роль военной сверхдержавы, не имея ядерных технологий оружия и даже не начиная собственный атомный проект. Конструкторы нового геополитического полюса обязаны создать полнофункциональную финансовую систему, составляющую альтернативу американской для глобального или регионального фондового рынка.

ТУПИКИ РОССИЙСКОЙ
ПОВЕСТКИ ДНЯ

Кризис несет в себе момент истины. Но для нее пока нет места в российской повестке дня.

Если ограничиться горизонтом экономических тем, по которым в настоящее время ведутся дискуссии в связи с концепцией долгосрочного развития (КДР), можно назвать три основные.

А) Проблема конкурентоспособности («производительности труда»)

За проблемой низкой конкурентоспособности российских компаний на международном рынке маячит другая, более фундаментальная – проблема низкой производительности.

К настоящему моменту российская экономика по основным показателям производительности только возвращается к советскому уровню конца 80-х. Однако в тот период страна отставала от соответствующих показателей развитых стран Запада как минимум в 3–5 раз. За прошедшие два десятилетия западная экономика ушла далеко вперед. И теперь, глядя правде в глаза, нужно говорить об отставании не в разы, а в десятки раз. Например, по различным показателям, отражающим удельную капитализацию компаний, отнесенную к единице мощности однотипных производственных фондов, мы отстаем, по различным подсчетам, в 10–40 раз.

Но закладываемые в КДР контрольные показатели предусматривают рост производительности к 2020 году в 2,5 раза (варианты Минэкономразвития) или максимум в 4 (требования Путина). Получается, в самом оптимистичном случае мы лишь имеем шанс закрепить свое отставание, «догнав» Запад тридцатилетней давности. И то за счет непредсказуемого фактора «инноваций» (на который, кстати, у России нет монополии).

Вызов обозначен, но ответа на него нет. Участники дискуссии не понимают природу проблемы производительности, не видят реальных путей ее повышения.

В) Проблема инвестиций

В стране существует огромный неудовлетворенный спрос на инвестиции, обусловленный экономическим ростом. Амбициозная программа институциональных и инфраструктурных реформ способна только усилить этот спрос. Все внутренние источники, даже если раскассировать резервные фонды и отозвать заграничные вклады, покроют его максимум на 10 процентов¹.

В управленческом и экспертном сообществе считается неоспоримым, что инвестиции могут иметь только зарубежное происхождение. К сожалению, предшествующий опыт свидетельствует, что это лекарство не только лечит, но и дает осложнения. Но главное – текущий кризис мирового фондового рынка свидетельствует: о внешних заимствованиях предстоит на время забыть. В такой постановке решение проблемы инвестиций даже не просматривается.

С) Проблема инфляции

Принято считать, что рост экономики и приток инвестиций разгоняют инфляцию. У органов финансового регулирования нет внятного объяснения механизмов инфляции и отсутствуют адекватные инструменты управления ею. При этом принято считать, что государственные инвестиции в большей мере чреватые инфляцией, чем вливания частных инвесторов. Крах амери-

¹ См. доклад медиахолдинга «Эксперт» на слушаниях в Общественной палате «Национальная финансовая система: мощь, открытость, суверенитет». Эксперт. № 16 (605). 21–28 апреля 2008 г.

КРИЗИС НА ЗАПАДЕ ИЛИ У НАС?

канских инвестбанков ставит под сомнение эту гипотезу.

По заявлениям правительственных экспертов, меры государственных регуляторов по противодействию кризису ведут в конечном счете к вбросу денег на фондовый рынок и тем самым усилят инфляцию. Следовательно, она усиливается и при росте экономики, и при спаде?

Получается, против демона инфляции не существует заклинаний.

Итак, для повышения конкурентоспособности российской экономики требуются масштабные инвестиции. Однако их приход чреват неконтролируемой инфляцией. Впрочем, источники инвестиций ни внутри страны, ни вне ее на ближайшее время не просматриваются. А инфляция тем не менее уже налицо и продолжает расти. Замкнутый круг?

Отечественная экономическая мысль пребывает в тупике. И загоняет туда же экономическую политику. Правда, это беда не одних экономистов.

НАЧАТЬ С ЧИСТОГО ЛИСТА

Тяжелые потери страны на переломе 90-х неоспоримы. Но есть безусловное приобретение, способное уравновесить их. Впервые у нас появилось целое сословие амбициозных, компетентных, интеллектуальных управленцев, из которых, если повезет, может быть рекрутирован новый правящий класс. Впервые за долгие годы у российского руля продвинутая, сплоченная, трудолюбивая ко-

манда руководителей, мыслящая, открытая для жизненных уроков и новых идей.

Поэтому мы можем позволить себе смотреть на мир непредвзято, называть вещи своими именами.

Программа перестройки, под флагом которой разрушалась советская система, полностью реализована. Был объявлен демонтаж коммунизма – и от него остался один Геннадий Андреевич. Предполагалось построить открытую рыночную экономику – в основном она построена, мы стали частью глобального рынка. Предполагалось, покончив с особым путем, вернуться в мейнстрим, на общечеловеческий путь развития – и вот мы уже у дверей.

Но когда мы явились с правильными документами – открытые, рыночные, демократичные, – оказалось, что в этом качестве мы никому не нужны на европейском празднике жизни. Сгоряча заговорили даже о русофобии, но едва ли это так. Нас не любят, потому что мы не предлагаем ничего конкретного и позитивного, за что нас можно было бы любить. Мы просто заявили, что намерены стать такими же, как все, разве что чуточку сувереннее. И поэтому не готовы соблюдать все правила западного распорядка...

Кроме того, вернувшись на общечеловеческий путь, мы обнаружили, что тот самый мейнстрим, связанный с глобализацией и открытой экономикой, вверг эту экономику в фундаментальный кризис. Уже начинают говорить, что он не только сопоставим, но и серьезнее Великой депрессии, такого масштаба и скорости крушения столпов рыночной экономики 1929-й не знал. На глазах рухнула вся система крупнейших американских инвестбан-

ков, кризис распространяется на банки Европы. Утром мы узнали об этих проблемах из Интернета, а к обеду выяснилось, что теперь они и наши тоже.

При этом в происходящих процессах все более проступают некоторые черты того хозяйственного механизма, который мы безуспешно строили и успешно ломали. Идет национализация крупнейших компаний, беспрецедентная по масштабам и скорости. Выяснилось, что банковская система является такой важной частью государства, что перед лицом ее проблем все разговоры о предпринимательстве и частной инициативе следует прекратить. Мы постарались было забыть – как оказалось, напрасно – недавние корпоративные скандалы, когда публичные корпорации, витрины капитализма, оказались вместилищем махинаций, коррупции и прочих управленческих пороков. Государственное вмешательство социалистических масштабов последовало незамедлительно.

Самое время припомнить стремительный рост популярности корпоративных систем управления по показателям типа BSC и KPI вполне в духе ранних госплановских методик.

Российские сторонники укрепления института частной собственности рукоплесканиями встретили декабрьскую 2007 года редакцию ФЗ «Об инвестиционных фондах», выстроилась огромная очередь управляющих компаний на регистрацию. А теперь давайте непредвзято вчитаемся в п. 2 статьи 11 главы III этого закона, списанного с западных образцов:

«Учредитель доверительного управления передает имущество управляющей компании для

включения его в состав паевого инвестиционного фонда с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления.

Имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, является общим имуществом владельцев инвестиционных паев и принадлежит им на праве общей долевой собственности. Раздел имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, и выдел из него доли в натуре не допускаются.

Присоединяясь к договору доверительного управления паевым инвестиционным фондом, физическое или юридическое лицо тем самым отказывается от осуществления преимущественного права приобретения доли в праве собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд. При этом соответствующее право прекращается».

Мы твердо убеждены, что возвратились на магистральный путь «развития частной собственности», в то время как реальный мейнстрим давно движется в противоположном направлении, заметно ускоряясь в кризисах.

Столпы рыночных реформ в России сказали и сделали все, что могли. Пришло время, отложив на будущее оценку их усилий, достижений и ошибок, начать с чистого листа, взглянуть на себя и вокруг открытыми глазами.

ГЛАВА II

ПРОЩАЙ, КАПИТАЛИЗМ!

ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
БОЛЬШЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ

Близок капиталистический конец света. Пять крупнейших американских инвестбанков испарились за считанные дни, а их коммерческие собрания подвергаются огосударствлению в масштабах, и не снившихся большевикам. На самом западном Западе государство стало центральным игроком рынка и бодро превращается в играющего тренера. Вывод политиков однозначен: капитализму в старом понимании пришел конец, идеология рынка похоронена. Президент Франции Николя Саркози с трибуны председателя Евросоюза громогласно заявил: «Идеология диктатуры рынка и бессилия государств мертва, финансовый кризис положил ей конец». «Необходима новая форма капитализма, основанная на ценностях, которые ставят финансы на службу бизнесу и гражданам, а не наоборот. Система должна быть полностью модернизирована, и модернизация должна быть всемирной».

Бьет час капиталистической частной собственности? Экспроприаторов национализируют?

Если строго подходить к акту именованию и не украшать, не глядя, табличкой «капитализм» все заборы западнее Бреста – этот час уж лет сто как пробил¹.

Используя «капитализм» как имя конкретной теоретической модели – идеализации типа «динамической системы» либо «идеального газа», – приходится признать: типы экономики, чья суть, пусть грубо, могла быть схвачена этой абстракцией, исчезли в пламени мировых войн.

Капитализм же в обыденном понимании слова – это общество, где правят капиталисты, то бишь стальные, нефтяные, автомобильные магнаты, где пролетариат борется за свои права. Но в развитых странах Запада стальные и прочие магнаты остались лишь в художественной литературе. Последние реликты доживают свой век только у нас да в Индии. Гейтс и Баффет по роду деятельности имеют крайне мало общего с Джоном Рокфеллером. С пролетариатом дела обстоят не лучше.

Как ни крути, всевластие капитала плохо сочетается с могущественной Федеральной резервной системой, командующей банками, с Комиссией по ценным бумагам и биржам, держащей в строгости фондовый рынок. Не говоря уже о том, что сам фондовый рынок – институт по определению антикапиталистический. На фондовом рынке физические и юрлица покупают доли в собственности других и продают частицы своей. Этот мощнейший меха-

¹ См.: Платонов С. После коммунизма. М., 1989.

низм как гидропушка каждодневно занят размыванием устоев частной собственности. Как следствие, почти все крупные корпорации давно уже находятся в перекрестной собственности сотен, тысяч, сотен тысяч людей и являются не частными, а публичными (слово-то какое!). Об этом у нас не принято говорить и думать, но увы – от помещения головы в песок страус не становится капиталистичнее.

Наконец, сам фондовый рынок – опять-таки лишь по инерции сохраняет это название. Те, для кого «рынок» всюду, где торгуют или меняются, не отличат колхозный базар от обмена верительными грамотами. Ну с них и взятки гладки. Но если придавать словам хоть какой-то смысл, придется вспомнить, что среди аксиом неоклассики – представления об однородности, равнокачественности товаров на рынке, о том, что у всех покупателей есть бесплатная, мгновенная и полная ценовая информация. Представьте, что останется от этой модели, если каждому покупателю плеера придется по дороге к кассе глубоко изучить постановку управления качеством на заводе-изготовителе, предпринять исследование структуры и конъюнктуры электронной промышленности?

Но на фондовом рынке и это еще цветочки. Покупается ценная бумага – символический заменитель, финансовый инструмент, дающий доступ к участию в некой собственности. В этом смысле покупка акции никакого отношения к покупке брюк или брюквы не имеет. Это акт, требующий предварительного фундаментального анализа, где часто вообще непонятно, какая информация нужна, как ее раздобыть и как проверить достоверность. Приобретаемая собст-

венность, кстати, вполне может относиться к классу «невидимых активов», ищи потом ветра в поле. В любом случае приобретение акции предваряется не только покупкой информационных услуг, но и щедрой оплатой работы аналитиков. Модели «рынка» ничего подобного не предусматривают.

С появлением фондового рынка ареал применимости понятия «капитализм» стал съезживаться на глазах. Смертельный удар капитализму нанес рузвельтовский New Deal перед Второй мировой войной. На месте буржуазного выросло совершенно иное общество, по многим параметрам противоположное.

Происходящее сегодня – очередной решительный шаг к новому типу посткапиталистических обществ. Не первый и не последний, но заметный рывок вперед. После рузвельтовской революции была кратковременная реакция, откат назад, когда к власти пришли неоконсерваторы и пытались романтично обличать порочность госрегулирования, требовать отмены излишней регламентации, но из этого ничего не вышло. Сегодня, видимо, накатила вторая волна революции, которая не церемонится даже с внешними капиталистическими приличиями и ритуалами.

РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛИЗМ НЕ ДОЖИЛ ДО СОВЕРШЕННОЛЕТИЯ

Если и говорить о конце капитализма – то именно у нас, в России. Наш эндемичный капитализм оказался недолговечен. Он был директивно провозглашен и фактически начат «шоковой терапией» Гайдара в 1992 году. Но не продержался и

ПРОШАЙ, КАПИТАЛИЗМ!

двух десятилетий. И дождь – вкупе с вливаниями из государственных источников – смывает все следы.

В каком же смысле у нас был капитализм? И куда он подевался?

Когда после победы большевиков в 1917 году в Советской России заговорили о том, что мы, мол, строим социализм, Владимир Ильич первым сказал: а давайте разберемся сперва, кто такие эти «мы»? Ведь социализм-то у нас «в известном смысле». В стране, по понятиям Маркса, абсолютно не пригодной для социализма, к власти пришла группа товарищей, влюбленная в социализм идеологически и пытающаяся на зыбкой почве, «в одной отдельно взятой стране» соорудить нечто, напоминающее идею. Но жизнь брала свое: сначала разорила остатки фабричного уклада, потом заставила отменить военный коммунизм, потом – ввести НЭП, после – приступить к коллективизации, не предусмотренной никакой теорией социализма...

То, что у нас в 1990-х считалось российским капитализмом, конечно, снова было «капитализмом в известном смысле». В стране с фантастически сложным хозяйственным и политическим укладом к власти пришла группа господ, которые (наверняка из лучших побуждений) идеологически хотели «внедрить» капитализм, слабо представляя, что это такое и как его воткнуть в непознанную реальность. Так и просуществовал 16 лет в отдельно взятой России одинокий книжно-карикатурно-игрушечный капитализм в недоумевающем, а по ходу дела все более враждебном некапиталистическом окружении.

Дембольшевики – люди упорные, часть своих идеологических гвоздей в жизнь все-таки вколоти-

ли, в том числе сделали экономику «открытой» в меру своего понимания. В результате она сильнее всех пострадала от кризиса, разразившегося в другом полушарии. В то время как в эпицентре финансового урагана американский фондовый рынок упал на 15 процентов, наши индексы РТС и ММВБ обрушились более чем в три раза. Открытие российской экономики может оказаться наиболее запоминающимся нашим открытием в XX веке. Рыбки решили просверлить дно аквариума из любопытства, стремления к единству всего сущего и оптимизации поступления корма.

Не стоит забывать, что советский «социализм в известном смысле» образца 1970-х был с виду могуч, богат, самодостаточен. У него имелись многочисленные союзники. Но даже он не пережил падения нефтяных цен и рассыпался. Российский «капитализм» несравненно более хрупок и уязвим. На наших глазах нефтяные цены за месяц демонстративно рухнули более чем вдвое, символически отметившись на рубеже 60 долларов за баррель, ниже уровня бездефицитности бюджета, назначенного Минфином. Республика в кольце макроэкономических фронтов и фондовых индексов, а судьбоносное агентство Moody's вот-вот снизит нашу оценку с «держать» до «продавать нечего».

КАК ЖИТЬ ДАЛЬШЕ БЕЗ ЗАПАДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ?

Самое время, смаргивая пленку телеэфирного масла, взглядеться в расплывшуюся реальность. И прежде всего обратить внимание не на идеологию

ПРОШАЙ, КАПИТАЛИЗМ!

ческие ценники, а на грубые обстоятельства жизни. Припасенные подушки безопасности не смягчат падения со скоростью самолета, а накопленных фондов-парашютов, судя по развитию событий, может хватить максимум на несколько месяцев. Источником наших сверхприбылей служат теряющие в цене углеводороды. Даже по официально-стыдливой статистике, они формируют раздобревшую половину бюджета. А бюджет, в свою очередь, оказался последней опорой и надежей спонсируемой корпорации «Роскапитализм».

Больше у нас в загашнике нет ничего. Малые и средние островки предпринимательства – назови их хоть капитализмом, хоть хозрасчетом – не рассчитаны на такой удар. Они и без того тяжело дышат под чиновным ярмом.

Увы, но цикл халявы пришел к концу. И пока не просматриваются источники нашей дальнейшей суверенности, ни демократической, ни даже тоталитарной.

Выучив урок кризиса, мы должны ответить самим себе, а заодно и ближне-дальнему зарубежью, какую же хозяйственную систему хотим иметь. Бог с ним, с названием, но как она работать-то будет? И откуда в ней будет браться пресловутая добавленная стоимость?

Этому предмету и посвящена наша книжка. Она вызывающе антиидеологична, хуже того – аполитична. Но такой и должна быть линия правящей партии, главное стратегическое и человеческое достоинство которой – непрерывность.

ГЛАВА III

К ИНВЕСТИЦИОННОМУ СУВЕРЕНИТЕТУ

УЗЕЛ ПРОБЛЕМ –
НЕКАПИТАЛИЗИРОВАННЫЕ РЕСУРСЫ

Сегодня ресурсный потенциал, приходящийся на душу российского населения, в 5–7 раз выше среднемирового¹.

Наша *удельная фондовооруженность*² примерно соответствует уровню небогатых ресурсами стран Южной и Восточной Европы (типа Португалии, Греции, Чехии и т. п.).

¹ По целому ряду важнейших ресурсов этот отрыв гораздо выше. Например, на 13 процентов суши, оконтуренной российскими границами, внутри которых проживает около 2 процентов земного населения, по воле случая пришлось 35 процентов мировых запасов газа, 30 процентов железа и никеля, 40 процентов металлов платиновой группы, 22 процента лесов, 20 процентов пресной воды. (См. главу «Новая Антарктида» в книге С. Чернышева «Россия суверенная. Как заработать вместе со страной».)

² Будем понимать под этим показателем объем производственных фондов (предприятий, зданий и сооружений, объектов инфраструктуры) на душу населения с учетом их сегодняшней технологической производительности.

Однако по важнейшему показателю *национальной капитализации на душу населения* мы отстаем от этой группы стран в разы, а от развитых стран Запада уже в десятки раз¹.

По *удельной производительности территории* (объем ВВП, отнесенный к площади территории страны) Россия пятикратно отстает даже от среднего уровня по земному шару. А ведь Сибирь – не худшее место на земле. Большую часть мировой суши занимают непригодные для человека джунгли Азии, Африки и Латинской Америки, непроходимые болота, необитаемые горные пространства, тундра и гигантские ледники Канады и Гренландии, пески Сахары и пустыни Австралии.

Исходя из уровня среднемировой производительности, можно утверждать, что недополученный валовой продукт России составляет 5,5 триллиона долларов.

Российская территория используется в 15 раз менее эффективно, чем в США, в 12 раз хуже, чем индийская, и в 8 раз – чем китайская (для сравнения нарочно выбраны страны с обширной территорией).

А если вывести за скобки Европейскую Россию и Урал, то производительность использования Сибири уже в 20 раз ниже среднемирового уровня, то есть составляет менее 5 процентов от удельной производительности территорий Украины, Туниса и малонаселенной Финляндии, треть которой расположена за Полярным кругом. Эффе-

¹ См. различные оценки, приведенные в указанной книге.

ктивность использования сибирской территории в 340 раз ниже, чем в Германии, в 480 раз меньше, чем в Японии... Вот подлинный, не смазанный аппаратными статистиками масштаб нашего отставания.

Таким образом, *по уровню капитализации, по эффективности использования ресурсного потенциала страны мы уступаем развитым странам в десятки раз.* В условиях углубляющегося мирового дефицита ресурсов такое отставание создает прямую угрозу суверенитету и территориальной целостности страны.

Низкая капитализация российских активов загоняет их собственников в тупик. С одной стороны, «недооцененные» предприятия или бизнесы невозможно ни продать стратегическому инвестору, ни вывести на IPO, не продешевив в разы и десятки раз. С другой – нет возможности привлечь кредитные ресурсы для модернизации активов из-за их сверхнизкой залоговой стоимости.

Причем критический разрыв возникает именно на уровне капитализации производственных активов. Здесь находит свое концентрированное выражение слабость национальной финансовой системы, неадекватность государственных регуляторов, управленческая некомпетентность большинства собственников всех типов, низкое качество и плотность связей между хозяйствующими субъектами.

Однако здесь же находится и главный ресурс нашего развития. Нет никаких объективных препятствий для вступления страны в период догоняющего роста капитализации активов в десятки раз – по самым скромным оценкам, со средним темпом рос-

та не ниже 30 процентов в год. Для этого нет ни материальных, ни финансовых ограничений: не требуется ничего, кроме политической воли, компетенции, правильных методов и эффективных технологий управления стоимостью активов.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ – КЛЮЧ К ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

На заседании Госсовета 8 февраля 2008 года президентом было сказано:

«Главная проблема сегодняшней российской экономики – это ее крайняя неэффективность. Производительность труда в России остается недопустимо низкой. Те же затраты труда, что и в наиболее развитых странах, приносят в России в несколько раз меньшую отдачу».

Проблему производительности Советская Россия унаследовала от царской. Ленин писал:

«Производительность труда – это, в последнем счете, самое важное, самое главное для победы нового общественного строя».

Тема не сходила со страниц партийной и советской печати, склонялась на съездах и пленумах. Апрельский 1985 года Пленум ЦК провозгласил неизбежность программы по «достижению нового качественного состояния общества». Цель «перестройки», вспомним, формулировалась следующим образом:

«Это прежде всего – научно-техническое обновление производства и достижение высшего мирового уровня производительности труда».

Но и за двадцать лет до того XXIII съезд торжественно провозглашал: «Главным источником рос-

та производительности труда должно быть ускорение научно-технического прогресса и повышение эффективности общественного производства на основе развития и внедрения новой техники и прогрессивных технологических процессов». Не хватало разве что упоминания о нанотехнологиях.

Как ни удивительно, понимание сути проблемы и способов ее решения за девяносто лет не изменилось. В КДР вновь предлагается «радикальное повышение эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда». Считается, что «реализация инновационного сценария развития позволит нам добиться кардинального повышения производительности труда»... Мираж новой «электрификации» не покидает российских горизонтов.

Конечно, сделаны нужные оговорки:

«В целом, необходимо развитие рыночных институтов и конкурентоспособной среды, которая будет мотивировать предприятия снижать издержки» и т. п. Но ведь и Ленин призывал «черпать обеими руками хорошее из-за границы: Советская власть + прусский порядок железных дорог + американская техника и организация трестов + американское народное образование». И XXIII съезд предписывал «расширить хозяйственную самостоятельность и инициативу предприятий, повысить ответственность и материальную заинтересованность в результатах своей деятельности».

Стоимостное мышление, проблема сверхнизкой капитализации отечественных активов по-прежнему непосильны для российского ума.

Посмотрим на самые приземленные вещи – к примеру, на земельный рынок. Возьмем, скажем,

Пензенскую губернию, проверим, сколько стоят земли в сходной природно-климатической зоне Европы. Будем для ясности вести речь только о землях сельхозназначения с достаточно высоким бонитетом. Оставим до поры в стороне «неотмежеванные» или пустующие земли. Нас интересуют сейчас только те, на которых действуют профессиональные операторы, успешно ведущие агробизнес. Выясняется, что в Польше – а Варшава с Пензой на одной широте – такая же точно земля стоит в 5 раз дороже. (А еще чуть западнее – в Нидерландах – в 30 раз.) Означает ли это, что польские фермеры бегают в пять раз быстрее наших или пахут наноплугом?

Чем чревата абстракция «низкой капитализации» для собственника земли? Если я – российский колхозник или фермер – хочу под залог своей земли взять кредит, чтобы обновить агротехнологии, то для меня кредит будет в 5 раз дороже, чем у поляка или венгра, в 30 раз скуднее, чем в Голландии. Не повысив сперва стоимость своих активов, мы не сможем повысить ни их эффективность, ни мощность. Трактор не купим, управленцев не найдем, зарплату рабочим не увеличим, потому что банк прежде всего смотрит на залоговую стоимость – а земля наша не стоит ничего! Подъем к нанотехнологиям обрывается уже на взлетной полосе.

Ключ к сверхнизкой капитализации активов – в состоянии финансовой системы страны. Необходимо понять, что *финансовая система представляет собой не пассивную площадку для обслуживания обменов, а*

важнейшую активную подсистему хозяйственного комплекса, фабрику, призванную производить добавленную стоимость.

МИРОВАЯ ГОНКА
ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

XX век открыл всемирную технологическую гонку. В классе промышленных технологий Советская Россия проделала путь от сохи до ядерной ракеты и надолго удержалась в числе чемпионов. Технологии планового управления тоже десятилетиями били рекорды.

Но в разряде финансовых технологий мы провалили главный экзамен века и в итоге были отчислены. Одно это уже обрекало страну на гибель.

Технологизация поочередно охватывает все три этажа системы производительных сил: *материальное производство, распределение* и, наконец, *обмен*. Соответственно и конкретные технологии делятся на три разряда:

- материальные (они же энергетические, производственные в узком смысле);
- распределительные (они же информационные, управленческие, корпоративные);
- обменные (они же стоимостные, финансовые).

Производственные технологии сами по себе уже мало что значат, гонка в этой сфере почти прекратилась. Их инновационные версии еще удается кратковременно сохранять в секрете в надежде на военные или конкурентные преимущества. Но уже

текущие в современном мире свободно продаются на внешнем рынке, а вчерашние – распространяются задаром, дабы подсадить пользователей на иглу платного сервиса и модернизации. Многие страны вообще не изобретают своих велосипедов, не участвуют в гонке протехнологий и при этом преуспевают.

Лидерство Советского Союза во время Второй мировой войны и в послевоенный период – во многом торжество корпоративной технологии госсоциализма. Она позволяла быстро собирать в кулак ресурсы (минуя издержки капиталистической конкуренции), эффективно перебрасывать их с фронта на фронт, переводить предприятия на военные рельсы и перемещать их по территории. А после войны – создавать военно-промышленные суперкорпорации, концентрировать все виды ресурсов на разработке ракетно-ядерных машин. Чудом достигнутый, десятилетиями державшийся паритет со всем капиталистическим миром – заслуга хозяйства, основанного на планово-распределительных технологиях. В 70-е по нему прозвонил колокол.

В современном мирохозяйстве верх поменялся местами с низом. Выстроилась пирамида постиндустриальных технологий, в основе которой – не мощь, а капитализация. Гонку финансовых технологий возглавили Соединенные Штаты. Главенство в этой гонке и решает судьбы мира. Тем, кто пытается теснить лидера на фронте производственных либо информационных технологий, элементарно не хватает инвестиций: мировые платежные инструменты достает из шляпы дядя Сэм. Американская финансовая система отстраивается эволю-

ционно, говоря словами Андропова – «весьма нерациональным методом проб и ошибок», а отдуваться за них принуждено все международное сообщество.

Главное сегодня – *суверенная финансовая система*, основа выживания и фундамент всех прочих суверенитетов, включая политико-демократический. Задача построения суверенной финансовой системы сопоставима с жестокой управленческой гонкой пятилеток индустриализации и коллективизации, со смертельной формулой-1 послевоенных атомщиков и ракетчиков. Только на ее фундаменте может состояться и новая корпоратизация, и новая постиндустриализация, забрезжит эпоха инновационного управления потоком новых промышленных технологий.

Задачу надо ставить как мобилизационную. На ближайшие годы это предмет бессонных забот администрации и правительства, органов управления всех типов и уровней. Это главная статья бюджета, на ней придется сконцентрировать все скудные ресурсы и компетенции.

При этом надо «черпать обеими руками из-за границы»: строя финансовую систему, пускать в дело все подходящие западные институты и инструменты.

Но тут важно учесть три обстоятельства.

Во-первых, западная финансовая система развивалась эволюционно, отчего избыточно сложна, малоэффективна, содержит множество тупиковых, дублирующих подсистем и рудиментов.

Во-вторых, она строилась применительно к иным обществам и другим историческим задачам, и ее пиратские скачиватели то и дело нарываються на проблемы совместимости, вирусы и глюки.

В-третьих, эволюционный способ развития финансовой системы чреват перманентными кризисами: появляются новые, потенциально разрушительные инструменты, границы их использования приходится нащаривать ползком по минному полю. Как раз такой период мы переживаем и сегодня.

Объективный ход событий вынуждает Россию строить финансовый суверенитет. Сегодня же днем не приступим к делу – к вечеру нас не станет.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР И СУВЕРЕНИТЕТ

Открытость является идеологическим, ценностным выбором обновленной России. Мы стремимся быть открытыми не только в финансово-хозяйственной сфере, но и в общественно-политической, культурной, научной. Для обеспечения эффективности и конкурентоспособности разумная открытость нужна даже самым закрытым подсистемам общества, в частности, сфере обороны и безопасности: необходимы совместные маневры, координация антитеррористических мероприятий, кадровые обмены, торговля оружием. Но наша финансовая открытость (пользуясь военной аналогией) имеет такой характер, как если бы мы функцию генштаба отдали на аутсорсинг американскому комитету начальников штабов и не имели возможности ее забрать назад – ни быстро, ни медленно, вообще ни при каких условиях.

Абсолютная открытость едва ли оправданна. Граница с Китаем, конечно же, должна быть максималь-

но открытой, мы в этом заинтересованы. Но если в Китае возникает эпидемия птичьего гриппа, мы должны обладать способностью быстро закрыться. Иначе все остальные, имеющие с нами частично открытые границы, закроются, не спросив нас.

Но главное – открытость, конечно, должна быть взаимной. Если мы заинтересованы, чтобы для нас были открыты экономики партнеров, значит, партнеры должны быть заинтересованы, чтобы мы были открыты для них. Следовательно, наша экономика должна обладать конкретными сравнительными преимуществами. Например, российская финансовая система должна быть относительно более устойчивой. То есть, во-первых, суверенной, обладающей потенциалом большей автономности вплоть до закрытия в кризисные периоды. И во-вторых, способной предоставлять альтернативный и при этом полный и эффективный набор правообменных, расчетных, инвестиционных инструментов агентам международного рынка. Тогда в случае мирового финансового кризиса активы с неустойчивых западных рынков перетекут к нам, а не наоборот, как происходит сегодня.

ГЛАВА IV

ИНВЕСТИЦИИ – КЛЮЧ К ПРОИЗВОДСТВУ НОВОЙ СТОИМОСТИ

«ВЕХИ»

ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

Столетие назад в мире завязалась роковая ошибка двух типов, двух антропологий политических лидеров.

Вечно вчерашние – чье имя происходит от крылатого выражения Шиллера, жрецы сакральной телесности, элитарные охранители сложившегося «положения вещей» на тех местах, где те покоились в день коронации.

Вечно завтрашние – варварские комиссары утопии, адепты и уполномоченные *идей*, которые скупают голоса, расплачиваясь облигациями «уверенности в завтрашнем дне». Это и наша советская боль, знакомая, как глазам ладонь.

В кризисном лихолетье в центре схватки очутился классовый вопрос, как делить пересыхающие источники благ: по ранжиру традиции – либо по идеологеме справедливости? В последний миг над самой бездной прозвучало предостережение

«Вех»: «Для того чтобы было что распределять, надо прежде всего иметь что-нибудь, а чтобы иметь – надо созидать, производить». Оно не было услышано.

Грянули три мировые войны – горячие и холодная – и не стало ни «вчерашних», ни «завтрашних». Аннигиляция явила на свет политтехнологичную разновидность лидеров нового типа.

Вечно сегодняшние. Невзрачные гении общественных отношений, корифеи PR и массовых коммуникаций. Актуальность без прошлого и будущего. Общение без идей. Обращение без производства. Стерилизация творческих масс. Кредиты доверия берутся под залог обещаний новых кредитов. Пузырь смысловой инфляции надувается, чтобы лопнуть под давлением нагнетаемой пустоты.

Клон «сегодняшних» временщиков нежизнеспособен – ибо непроизводителен.

Пока новый кризис, явственно обозначившись, не успел резануть по кошелькам и желудкам напрасно трудящихся, у мира еще есть шанс. Вернуться веком назад, в предабортное затишье, в миг, чреватый несостоявшимся синтезом. И начать с возобновления, предпринять поиск производительной экономической альтернативы, попытку производящей политики.

Но такой шанс дается ненадолго. Производители раздражают распределителей. Те согласны их терпеть только в условиях роста потока благ. Общество, принужденное делить скудеющий пирог, споро тупеет и звереет.

1908 год, отстоящий от нас ровно на век, отмечен событиями-знаками сразу двух открытий эпохального значения. Столетия не достало тугодумному человечеству, чтобы оценить их в полной мере.

На съезде гематологического общества в Берлине русский гистолог Александр Максимов ввел в научный обиход понятие «стволовая клетка».

В ста пятидесяти километрах к юго-западу, в Лейпциге, тогда же увидела свет первая из двух книг молодого Шумпетера (вторая вышла тремя годами позже), в которых впервые статус научного получило понятие «предприниматель».

В обоих случаях речь шла об одном и том же – с точностью до метафоры.

В кровеносной системе экономики, осуществляющей обмен веществ-стоимостей, Шумпетер провел радикальное разграничение двух контуров – кровообращения и кроветворения.

Клетки экономической крови, присоединяясь к частицам переносимых питательных веществ, придают им *стоимость*, необходимую для обмена. Кровообращение обеспечивает транспортировку и обмен между органами и тканями питательных веществ, получаемых организмом извне, из природы, а также выведение продуктов метаболизма. В процессе кровообращения новая кровь не производится, напротив, ему присущи неустранимые инфляционные потери и транзакционные издержки.

Новая кровь-стоимость абсолютно необходима хозяйственному организму для обеспечения его роста, для интенсификации притока вещества и энергии в кризисные зоны, для борьбы с болезнями. Шумпетер показал, что важнейшая функция создания новой крови-стоимости в экономике является исключительной прерогативой ее стволовых клеток – предпринимателей.

Современная Шумпетеру экономическая наука, к которой он относился с глубоким уважением, на 100 процентов (за единственным исключением Маркса) игнорировала проблематику развития-кроветворения, концентрируясь на изучении равновесных состояний системы обращения и колебаний вокруг них. Отсутствовал даже термин для обозначения инвестиций в предпринимательские проекты (не обеспеченные залоговой стоимостью). Вместо этого приходилось использовать словосочетание «аномальный кредит».

В современном дискурсе термин «инвестиции» укоренился, но во многом потерял смысл. Мифология минфина сплошь и рядом подразумевает под ним массивные вливания донорской крови именно в систему обращения. Но такие манипуляции, принося временные облегчения оборота, не решают проблем, а лишь усугубляют их: нарастает давление-инфляция, закупорки и тромбы, чужая кровь несет инфекции. К тому же больной, едва оправившись, сам обязан стать донором в пользу своих кредиторов.

Подобные вливания бывают успешны, если косвенным их следствием становится улучшение режима работы и подпитка стволовых клеток экономики, производящих всю новую стоимость. Но до

сих пор в теории такая задача даже не рассматривается, а в практике поминается чисто декларативно. Вместо адресных глубинных инъекций-инвестиций в предпринимательскую ткань костного мозга практикуются поверхностные вливания, которые профессионально выпивают чиновные вампиры, разнородные паразиты с фирмами-однодневками и мелкий кровососущий гнус.

«Аномальные кредиты», то есть собственно нормальные инвестиции, должны осуществляться только, и исключительно, в предпринимательские проекты по производству добавленной стоимости. Они-то, по Шумпетеру, и являются единственным антиинфляционным фактором в экономике.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ ЦЕХ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Воплощению в жизнь этого ясного рецепта столетней давности мешают два застарелых пред-
рассудка.

Во-первых, молчаливо подразумевается, что инвестиции – это деньги-которых-у-нас-не-хватает.

Во-вторых, подсознательно принимается за аксиому, что все предпринимательские проекты по сути уникальны, их разработка, конкурсный отбор и анализ являются трудоемкой деятельностью, доступной только экспертам высокого уровня.

Как первое мнение, так и второе – обычные фантомы, порождения демона невежества.

В той же работе столетней давности Шумпетер указывает на все большее значение, которое в со-

временной экономике приобретают «неденежные платежные средства». Он терпеливо и подробно разъясняет разницу между финансовыми инструментами, предназначенными для обеспечения «нормальных кредитов» и «аномальных» (то есть инвестиций в проекты):

«“Права участия” в народно-хозяйственном потоке благ, создаваемые нормальным кредитом, удостоверяют наличие благ теперь и услуг в прошлом. “Права участия”, создаваемые кредитом, который господствующее мнение считает аномалией, по сути своей удостоверяют будущие услуги и блага, которые еще только предстоит произвести. Обе категории кредитных платежных средств одинаково котируются в процессе обращения и выполняют сходные функции».

Иными словами, инвестиционный инструмент – это орудие труда, расчетное средство, позволяющее предпринимателю осуществить проектный обмен будущими благами между инвесторами капиталов и инвесторами активов, необходимых для создания цепочки добавленной стоимости. Этот инструмент может иметь денежную оболочку, либо форму «структурной облигации», либо воплощаться в программном IT-продукте... Обеспечение для таких инструментов будет создано путем капитализации колоссальных материальных ресурсов нашей страны.

По существу, все очень просто. Необходима адресная подпитка, стимулирование деятельности стволовых клеток нашей экономики – предпринимательских проектов, их институциональная, орга-

ничная стандартизация с целью ускоренного клонирования. Все питательные вещества для этого – в виде сырья, энергии, производственных фондов – в стране налицо в многократном избытке.

Деньги как таковые, как средство обращения, для решения этой задачи, вообще говоря, не обязательны¹. Но обязательно наличие современной финансовой системы, располагающей всем необходимым набором инструментов обмена.

ПЯТОЕ «И» ПРЕЗИДЕНТА МЕДВЕДЕВА:
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РОСТА

В президентском послании Федеральному собранию есть непривычные элементы новизны, которые комментаторы стыдливо обходят молчанием. Если бы Медведев впервые озвучил свои четыре «И», можно было бы подумать, что он импровизирует по ходу дела. Но поскольку он тащит четыре «И» аж из Красноярска, из утробы «преемничества», похоже, это серьезно. Хотя на ум невольно взбредают китайско-советские ассоциации: курс «Трех красных знамен», десять сталинских ударов...

И кстати, почему все слова начинаются на «и»? Не потому ли, что *инвестиции, инновации, институты, инфраструктура* (и даже заявленный в качестве запасного *интеллект*²) – все иноязычны и в своем инобытии объединены некой корневой связью?

¹ Достаточно их использование в качестве расчетной единицы стоимости.

² Тут ощутим ироничный намек на известную российскую беду, сопровождающую бездорожье.

Итак, за этой квадригой угадывается нечто неслучайное, важное, новое. Нечто важное может войти в национальный обиход двумя способами. На Западе – если вокруг него закипает торг и на этом можно руки нагреть (или разориться). А у нас – если по поводу новаций возникают властные разборки, где можно заработать политические очки (либо сломать шею).

Так что тут можно заработать – и что сломать?

Инвестиции. Ровно сейчас, пока эта книжка наскоро собирается и форматируется, уже заморожены многие проекты, остановлены производства, забуксовали заводы во всех субъектах Федерации: денег нет и не предвидится, многим нечем покрыть даже кассовые разрывы. Кислородный кран инвестиций закрыт, предприятия дышат фреоном, и уже видно, что респираторов Стабфонда не хватает.

Вопрос об *инвестициях* из хозяйственной плоскости стремительно выпячивается в политическое пространство.

Четыре «И» легко логически разделяются на две части. У двух есть субъекты, действующие лица: у инвестиций – инвестор, у инноваций – инноватор. У двух остальных «И», как подсказывает русский язык, такого субъекта не просматривается.

Зато понятно, что обоим – как инвестору, так и инноватору, для работы требуются два оставшихся «И»: необходимы институты, не обойтись и без инфраструктуры. Судя по всему, это относится к субъектам любой деятельности, по меньшей мере – хозяйственной.

В послании есть очень важная мысль, настолько важная, что даже президент решил высказать ее не от себя, а сославшись на авторитет Столыпина. Если мы хотим создать институт гражданского общества, надо начать с формирования субъекта этого института – с гражданина.

Абсолютно ту же мысль можно высказать по поводу инвестиций. Чтобы они как институт появились, необходимо вплотную заняться инвестором.

Рассмотрим эту мысль на простом примере, заменив «инвестора» кем-нибудь другим, попонятнее, например автомобилистом.

Человек должен быть *мотивирован* стать автомобилистом, этот способ деятельности и образ жизни должен войти в его систему ценностей и структуру целеполагания.

Человек должен быть *обучен* практической езде, например, окончить курсы вождения.

Человек должен получить соответствующее *образование*, то есть знания о дорожных знаках, маршрутах, устройстве автомобиля.

Далее, как только человек стал автомобилистом, ему становятся нужны *институты* – ГАИ и ОСАГО.

Автомобилисту нужна *инфраструктура*, это связано с тем, что всякая социальная деятельность развивается в пространстве, где должны осуществляться транспортные, информационные, энергетические коммуникации.

Наконец, важнейший пункт – к сожалению, отсутствующий в послании президента. Но без него вся схема не работает. Что еще нужно инвестору, чтобы он начал инвестировать? Да, его надо как че-

ловека подготовить, мотивировать, обучить, снабдить знаниями. Да, ему нужна инфраструктура. Да, потребны институты. Что еще мы забыли?

Что отличает одного человека от другого с точки зрения рода его деятельности? Дровосека от землекопа отличают не только компетенция, мотивировка, навыки и знания. Их отличает то, что у них в руках – топор и лопата. Никакая компетенция без лопаты не поможет копать, без топора – рубить. Автомобилисту далеко не уехать, если у него нет автомобиля.

Мы забыли про пустячок – рабочее устройство, орудие труда. Чтобы не заикливаться только на материально-производственной деятельности, назовем его *инструментом*. Тогда мы получим подлинное пятое «И» в послании президента.

Вся экономическая и политическая борьба в ходе преодоления нынешнего кризиса будет разворачиваться вокруг того, когда и с какой скоростью у нас возникнет инвестор как массовый хозяйствующий агент и развернется инвестиционная деятельность, снабженная всеми атрибутами: инфраструктурой, институтами и соответствующими *инструментами*.

Вячеслав Глазычев, намеренно утрируя, говорит, что наш президент – легист, то есть человек, свято верящий в то, что если по какому-то поводу принят указ, издан нормативный акт – тем самым главное уже сделано, и далее в соответствии с ним начинается работа. Акт предписывает, кто должен начать действия, и регламентирует, как он должен эти действия осуществлять.

В таком взгляде на мир есть, конечно, свои ограничения, но есть и огромные плюсы.

Если посмотреть на свод законов, регламентирующих нашу хозяйственную деятельность, в нем прямо предусмотрено понятие «инвестор» применительно к хозяйствующему субъекту, вложившему в инвестиционный фонд не деньги, а *имущество* – землю, лес, производственный фонд, лицензию, право требования и все прочее, что подпадает под это понятие. Значит, правовое общественное сознание уже подразумевает, что инвестиции – это, вообще говоря, не деньги, хотя и те могут ими быть.

Если в экономическом блоке правительства появляется некто, считающий, что инвестиции – это деньги, его надо немедленно увольнять за профнепригодность. Не потому, что он враг народа – просто он ничего не смыслит в инвестициях.

Нам остался пусячок: в масштабах страны разработать и внедрить инвестиционные инструменты и для пользования ими подготовить широкие массы инвесторов, которые смогут инвестировать колоссальные природные ресурсы и производственные фонды страны в проекты, создающие добавленную стоимость. Деньги при этом выступают как один из конкретных видов ресурсов – наряду с удобрениями, тракторами, мобильной связью. Они нужны в качестве оборотных средств – в частности, для того, чтобы, пока проект не завершился, его сотрудники получали зарплату, а не мешки с картошкой за «трудодни». Они также нужны для закупки за границей тех редких ресурсов, которые мы сами в стране не в силах добыть или произвести. Это проценты или даже доли процентов от тех сумм, которые сегодня сжигаются в топке валютных «инвестиций».

ГЛАВА V

ИНВЕСТИЦИИ: ОТ ИНСТИТУТОВ – К ИНСТРУМЕНТАМ

ФИНАНСОВЫЙ ВОДОПРОВОД
И КАНАЛИЗАЦИЯ В ОДНОЙ ТРУБЕ

Сегодня, как и сто лет назад, в полной мере сохраняет силу тезис Шумпетера: единственный антиинфляционный фактор в экономике – предпринимательские проекты, в рамках которых производится добавленная стоимость. В отсутствие предпринимателя экономика совершает лишь колебательные движения вокруг состояний равновесия. В идеальной неоклассической модели экономики стоимость не возрастает и не убывает, подобно току в сверхпроводящем контуре. В реалистических моделях институционалистов показано, что она расходуется на трение трансакционных издержек. Инфляция – не недостаток, а свойство рутинного экономического оборота.

Предприниматель поначалу заимствует из экономики часть стоимости, что служит источником дополнительной инфляции. Но через некоторое время он возвращает добавленную стоимость, пре-

вышающую размер инвестиции. Это и является фактором роста экономики, ключевым фактором снижения инфляции.

Наша новая экономика тоже состоит из двух частей. Одна из них – предпринимательская. Вторая – «керосиновая лавка», где мы методами охоты и собирательства эксплуатируем наши природные ресурсы, продаем их на Запад и получаем добавленную стоимость оттуда. А уж как они возмещают свою потерю – это их проблемы.

К сожалению, эти две части экономики у нас разделены, обе работают на один налоговый котел, регулируемый единообразно. Одна финансовая система призвана обслуживать две разные экономики. Одна и та же труба работает то на водопровод, то на канализацию, а чаще всего выполняет, как может, обе функции одновременно.

Если в проект пришли инвестиции – есть два способа дальнейшей работы. Первый, тяжелый: упорно осуществлять предпринимательский проект, который через несколько лет сможет вернуть инвестиции и принести добавленную стоимость. Второй: как только придут инвестиции, обналичить их и увести от греха в офшор. Чаще всего они просто не доходят до проектов.

Да и сами предприниматели не стимулируются на длительную сложную деятельность по разработке и реализации проектов. Законодательная регламентация, финансовая система создают почти непреодолимые транзакционные барьеры. Физически пребывая в отечестве вкупе с ресурсами и фондами, предприниматели вынуждены их юридическую и финансовую оболочку отдавать «на аутсор-

синг» за рубеж. В своих предпринимательских проектах они используют западные правовые, платежно-расчетные, инвестиционные инструменты. Чего же мы ждем? Тогда логично и капитализировать свою прибыль на Западе, и хранить ее там.

Отсюда вытекает главное требование к *разделению контуров финансовой системы*. Один пусть обслуживает торговлю газом и нефтью, а другой – инвестиционные циклы предпринимательских проектов, в которых производится добавленная стоимость. При этом неважно, являются ли эти проекты частными, частно-государственными, корпоративными, зарубежными... Важно то, что предпринимательский уклад переезжает туда, где эти услуги можно получить беспрепятственно и с меньшими издержками. Конкурентоспособность предпринимательской экономики предопределена эффективностью национальной финансовой системы.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ – ЕДИНСТВЕННЫЙ ТЕРМИНАТОР ИНФЛЯЦИИ

В современной постиндустриальной экономике есть три типа финансовых институтов, в той или иной мере ориентированных на предпринимательские проекты.

Первый институт – *инвестиционные банки и фонды* в традиционном понимании. Они обслуживают интересы инвесторов – располагающих свободными капиталами физических и юридических лиц, которых не устраивает уровень прибыли, приносимой традиционным банковским кредитованием.

Высокооплачиваемые аналитики инвестиционных департаментов и управляющих компаний ежедневно пытаются выявить перспективные предпринимательские проекты и оценить их потенциал. Но искать такие проекты среди компаний, чьи акции уже котируются на бирже – почти безнадежное дело. Если же иметь дело с проектами, не прошедшими IPO, главной проблемой становится уникальность каждого проекта (действительная или мнимая – отдельный вопрос) и огромные затраты денег и времени на их отбор и анализ. Когда издержки по анализу проектов становятся сопоставимыми с их ожидаемой отдачей, деятельность инвестбанков теряет смысл.

Наблюдаемый сегодня крах инвестиционных банков на Западе имеет другие причины. Под давлением колоссальной денежной массы и в надежде на инвестиционный уровень прибылей банки не удержались от искушения заменить конкретный анализ проектов гаданиями на кофейной гуще курсов ценных бумаг на фондовом рынке. Создавая на скорую руку псевдоинструменты перестраховки, инвестбанки постарались выбросить риски из своих окон на головы некомпетентных агентов рынка, действующих в парадигме Лени Голубкова. Оттуда риски бумерангом вернулись к ним и погребли их под своей тяжестью.

Второй институт призван обслуживать интересы собственников материальных активов – земли, лесных угодий, месторождений, производственных фондов – считающихся «недооцененными». Это *имущественные фонды*, чьи управляющие компании призваны осуществлять проекты, повышающие стои-

мость этого имущества. Поддавшись искушению растущего рынка, управляющие компании многих ЗПИФов фактически уходят в ту же спекулятивную форму. Они стремятся продать полученное под управление имущество и удариться в спекуляции на фондовом рынке, не особо вникая в конкретные причины движения курсов. Тем не менее сам институт существует, и мощный потенциал управления ростом стоимости активов в нем содержится.

Наконец, наиболее продвинутый и адекватный институт, соединяющий два предыдущих и напрямую претендующий на управление предпринимательскими проектами, – это *компании, управляющие фондами прямых инвестиций (private equity)*.

Главным тормозом для всех трех форм является иллюзорное представление, что все предпринимательские проекты уникальны, управление ими – высокое искусство, а затраты на анализ каждого проекта непрогнозируемы. Корень проблемы в том, что сам предпринимательский проект не оформлен в качестве финансового института, не снабжен стандартными инструментами оценки и управления текущей стоимостью, и потому лишь нащупывается вслепую в качестве предмета деятельности управляющих компаний трех названных типов. В результате эти компании не успевают переварить даже малой доли свободных капиталов, претендующих на то, чтобы стать инвестициями. В качестве спекулятивных псевдоинвестиций они тогда пробивают себе путь на фондовый рынок, где становятся вместо производящего главным инфляционным, кризисным фактором в экономике.

Путь к запуску антиинфляционного механизма в экономике – это постановка предпринимательских проектов на конвейер, конструирование институтов управления проектами и разработка для этого стандартных финансовых инструментов, поэтажное возведение здания суверенной финансовой системы. Это позволит обеспечить опережающий рост предпринимательского уклада в экономике, сдвиг баланса ее инфляционной и дефляционной подсистем в пользу последней.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ
И ИНСТРУМЕНТЫ ОБМЕНА

Итак, в современной финансовой системе фундаментальная роль отводится институту и стандартам предпринимательских проектов. Стандарт предпринимательского проекта представляет собой систему управления интерактивным взаимодействием между собственниками активов (включая инвесторов), в результате которого они под руководством предпринимателя синтезируют «цепочки добавленной стоимости» и распределяют ее между собой взаимовыгодным образом.

На технологическом уровне для обеспечения проектной деятельности финансовая система должна предоставлять набор инструментов обмена (финансовых инструментов), которые при производстве добавленной стоимости играют ровно ту же роль, что орудия труда – при производстве материальных товаров и услуг. Они делятся на три груп-

пы – это *правообменные, расчетные и инвестиционные* финансовые инструменты.

Правообменные инструменты позволяют участнику обмена активами предъявить другим участникам обмена стандартное свидетельство о собственности, зарегистрированное уполномоченным госрегулятором, а также стандартный набор информации, удостоверяющий, что этот актив в прошлом был получен или произведен надлежащим образом и обладает всеми необходимыми качествами для обмена (например, для земельного участка это кадастровые планы, справки о бонитете земли и т. д.). В соответствии с мыслью де Сото, само наличие правообменных документов (естественно, в условиях действия соответствующих институтов и наличия инструментов) снижает издержки обмена, значительно повышает стоимость имущества. Еще важнее, что оно позволяет ввести соответствующий актив в оборот.

Расчетные инструменты обмена требуются, когда собственник определенного актива хочет в обмен на часть этого актива получить доступ к целому перечню разнообразных ресурсов, производственных фондов или активов для предпринимательских или потребительских нужд. Например, обменять пакет акций своего предприятия на набор материалов, сырья и услуг, необходимых для реконструкции данного предприятия, увеличивающей его стоимость. Известно, что подобного рода обмены могут осуществляться не только в денежной форме, например, с помощью таких инструментов, как акции или паи имущественных фондов. Собственно деньги при этом выполняют роль шкалы для количественного сопоставления стоимости при обмене разнокачественных активов.

Еще Шумпетером был обоснован фундаментальной важности тезис: *функционирование финансовой системы может осуществляться посредством как денежных, так и неденежных расчетных инструментов*. К этой же мысли лидеры новой волны институционализма подошли только спустя 80 лет¹.

Наиболее фундаментальное непонимание роли и функций финансовой системы связано с *инвестированием*. В головах наших экономистов живет и здравствует фетишистское (термин Маркса) представление о том, что инвестиции – это долларовый «нал» в стандартной банковской упаковке, доставляемый из Вашингтона инкассаторским бронепоездом. Отсюда и убежденность в том, что инвестициям в богатейшей стране мира неоткуда взяться, кроме как из-за границы.

Инвестиционный инструмент обеспечивает стандартный акт обмена, при котором одна сторона предоставляет долю в своем капитале, а другая – долю в товарах или услугах, которые она обязуется произвести в будущем.

Капитал сам по себе уже не является деньгами, хотя деньги могут быть – или не быть – институциональной оболочкой капитала.

¹ Эгертсон пишет, что «в контексте чисто неоклассической модели использование денег является практикой, которая дорого обходится и лишена какого-либо экономического смысла» (Экономическое поведение и институты. М., 2001. С. 213). В частности, там, где информация бесплатна, деньги не нужны, «ибо агенты могут уладить свои расчеты посредством многостороннего клиринга» (там же. С. 253).

Таким образом, современная финансовая система в принципе может иметь набор инструментов, обеспечивающих полный комплекс функций обмена, включая правообменные, расчетные, инвестиционные сделки вне прямой связи с обращающейся денежной массой. При этом **решающую роль играет институт предпринимательских проектов, в которых производится добавленная стоимость. Ключ к росту стоимости – качество проектных стандартов и финансовых инструментов по управлению проектами.**

Обладая любым конкретным ресурсом в достаточном количестве (например, землями сельхозназначения), **собственник с помощью современной финансовой системы должен получить возможность инвестировать его.** То есть преобразовать часть своего материального ресурса в финансовые инструменты – правообменные, расчетные и, наконец, инвестиционные, предоставляющие ему быстрый доступ к любым иным ресурсам, производственным фондам и активам для нужд предпринимательства и потребления. Для этого вовсе не требуется отправляться в дальний поход за долларами или юанями.

По оценкам авторов уже цитированного доклада «Эксперта», только вовлечение в оборот 10–15 процентов некапитализированных природных ресурсов страны позволит в стратегической перспективе обеспечить инвестициями развитие страны.

ГЛАВА VI

НУЖНЫ НЕ ДОЛЛАРЫ, А ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Трем классическим институтам обмена – институту права, институту денег, институту капитала – применительно к современной экономике (сердцевиной которой является фондовый рынок) соответствуют три относительно независимых контура:

- контур обращения правообменных инструментов;
- контур обращения расчетных инструментов;
- контур обращения инвестиционных инструментов.

Теоретически для каждого из них должен быть создан свой инструментарий. Объективная тенденция работает именно в этом направлении. Просто те, кто не занимается финансовыми технологиями специально, могут этого пока не замечать.

Попробуем найти существующие в действительности либо существовавшие ранее примеры либо прообразы того, как эти инструментарии зарождались и создавались.

Самый привычный и вроде бы универсальный инструмент обмена – деньги. Деньги сыграли и продолжают играть роль мерила, заместителя всего – вплоть до замещения того, что замещать не положено. И в этом смысле они начинают терять свою эффективность.

Когда говорят, что инвестиций нет, поскольку нет реальных денег, – это классический пример спутывания обычных денег, которые эмитировались для иных целей – для обслуживания товарного оборота, – с инвестиционным циклом. В инвестиционном цикле предпринимателю чаще всего нужны вовсе не деньги, а поставка в срок всего, что требуется для строительства новой цепочки добавленной стоимости. А предпринимателю говорят: есть признанный эквивалент – деньги, но у нас их нет. И получается парадокс: цемент по-прежнему есть, арматура есть, строители есть, проекты домов есть, но финансовый кризис – и строительство останавливается.

Представим, что эмиссионный центр – это мы с вами, вы – китаец, я – русский. Мы садимся за стол и договариваемся ваш юань и наш рубль превратить в рублянь и расплачиваться им при китайско-русских расчетах. Чтобы уйти от бартера, давайте ваши чулки и кроссовки и мои газ и нефть оценим в рублянях и запустим эти новые деньги в оборот – причем только товарный и только наш.

Но тут выясняется, что рублянь такой вкусный и интересный, что кто-то, вместо того чтобы идти покупать кроссовки либо нефть, начал рубляни прикапливать. И даже договорился с кем-то, кому

они тоже зачем-то нужны, менять рубли на евро и на эти евро покупает акции западных компаний.

Все, рубль вышел из границ нашего товарного контура, его начинает не хватать, и тут мы панически вопим: рублем не хватает! Надо срочно их эмитировать!

Но нас учили в школе, что эмитировать – значит разгонять инфляцию, ведь мы же рассчитывали эмиссию рубля только по российско-китайскому торговому паритету.

В этот момент деньги, эмитированные для определенных нужд (в принципе они должны быть так и помечены и даже специально названы), начинают залезать в другие контуры. Их не хватает, их надо дополнительно эмитировать, но при этом исчезли эмиссионные параметры: и мы не знаем, сколько эмитировать, потому что непонятно, кто нашими рублями пользуется, где они ходят...

Так рубли, вместо классического денежного оборота полезшие в иные контуры, сыграли с нами злую шутку.

Самый болезненный сегодня контур – инвестиционный. Нам говорят: денег на инвестиции больше нет, причем нет нигде в мире.

Значит, их надо создать!

Критики из лагеря монетаристов обычно говорят: мы не позволим вам создать денежный суррогат. Они бешено борются против суррогатов, выполняющих роль денег.

Но те же аргументы звучали и ровно в тот момент, когда в Европе совершалось ужасное преступление –

собрались люди, почесали в затылках и сказали: «Давайте проэмитируем евро». Выпустили новые бумажки, начеканили красивые кружочки и назвали монетками, сделали записи на счетах. И часть людей согласилась признать евро вместо национальных валют – им так было удобнее, и это правда. При этом контуры кросс-валютного и денежно-торгового обращения стали сливаться. Часть евро была запущена для обмена вместо шиллингов, франков, марок, фунтов, песет, лир, гульденов, эскудо, драхм и крон. Но тут же объявились желающие продать свою подоспевшую продукцию либо услугу за евро. Т. е. вовсе неправда, что евро всего лишь заменил другие валюты. Евро начал обслуживать новую производимую продукцию. Значит, эмиссионный центр евро, рассчитывая свою эмиссию, был обязан учитывать не только общее обращение всех валют по установленному курсу, но и вновь производимые дополнительные товары. С точки зрения тех, кто держит эмиссионный центр в долларах или рублях, это экономическое хулиганство: приходят какие-то люди, не спросив нас, заводят суррогат и начинают обслуживать сервис наших туристов в Куршевеле с помощью своего несчастного евро. Безобразия, а куда прикажете нам девать доллар?.. Это показывает, что нет никаких проблем с эмиссией новых – назовем пока «вторых» – денег. Многие делают это, не подозревая о злокозности своих деяний.

Проблема запуска новых «инвестиционных денег» ничуть не более сложна, чем проблема запуска но-

вой валюты или иных специальных инструментов расчета.

РАСЧЕТНЫЙ КОНТУР: РУБЛЬ,
ЕДИНЫЙ ВО МНОГИХ ЛИЦАХ

В контуре денег уже выстроены разные субконтур-ры денежного обращения. Неуправляемый поток одного субконтура в другой приводит к инфляции. Инфляции мы боимся, инфляция – это свидетельство потери управления денежным контуром. Поэтому и идет борьба с денежными «суррогатами». Суррогаты, печатающиеся в произвольной форме, под эмиссию которых не заложен здравый расчет осмысленной деятельности, будут немедленно обменены на «реальные деньги», которые должны обслуживать только торговые сделки. Тогда реальные деньги обесцениваются, так как их становится больше, и приходится их допечатывать, чтобы обменять на бумажки-суррогаты. В итоге бумажки вымываются с рынка, но появляются новые деньги, которых не должно было быть в потребительском секторе.

Боязнь так называемых суррогатов связана с неспособностью современных финансистов выстроить шлюзы, которые бы надежно защищали этот переток между субконтурами и не позволяли ему совершаться бесконтрольно и самостийно.

Знаем ли мы такие субконтур-ы и такие шлюзы? Конечно.

Люди давно сталкиваются с необходимостью пользоваться разными субконтурами денежного

обращения и давно научились строить шлюзы, сопровождающие эти разные субконтуры.

Наличный и безналичный рубль. Мы прекрасно знаем, что до сих пор *наличный и безналичный рубль* обращаются отдельно. Разница в цене нам тоже известна – 3–4 процента. Это цена конвертации, поскольку наличный рубль по-прежнему привлекателен, например в серой зоне.

Пример из собственной практики, когда подсознательное вело к правильным идеям, но деньги нахально залезли и помешали.

1988 год, в стране разруха, денежная система дала первую глобальную трещину. До этого безналичные деньги служили всего лишь учетной характеристикой, никогда не смешиваясь с наличными деньгами. Существовало два четко разделенных контура: нал в кассах и безнал в банках, не имевших дела с наличностью. Безналичный оборот обслуживал безналичные средства предприятий – купить сырье и пр. Все понимали, что это учетные деньги.

Но вдруг произошла удивительная вещь: любому предприятию разрешили снимать эти учетные деньги со счета и превращать в нал. Нала стало много, а товаров было мало. Вот тогда и возникли сюжеты со стоимостью компьютера в 40 тысяч рублей, т. е. примерно как 8 автомобилей. И чего ж не снять наличные, если миллионы валяются на счету полуприватизированного предприятия. Первая катастрофа привела к дичайшей инфляции. Если компьютер стоит 40 тыщ, то и машина

должна стоять соответственно... Рубль падал, пришлось делать деноминацию, обрезая три нуля. В этот момент деньги на какой-то период потеряли свою роль паритета, их «стоимость» каждый день менялась столь стремительно, что люди не успевали переписывать прејскуранты. Первый ступор возник в строительстве. Цикл здесь не такой долгий, как в промышленности, но ощутимый и динамичный (впрочем, и не такой быстрый, как в торговле, где каждое утро меняли ценники на товары). Вам нужно перевезти цемент, машина едет день или два, договаривались еще за два дня – в целом примерно неделя. Но когда вам, наконец, привезли цемент, выясняется, что он подорожал, а вы уже пообещали кому-то поставить бетон, и надо передоговариваться. К тому же надо договориться с водителем КамАЗа: чего, 5 тыщ? Это когда было, на прошлой неделе, а сегодня 8 плати... Но вы в стоимость бетона заложили 5...

В ассоциации строителей встал вопрос: что делать? Чесание репы привело к предложению скинуться всем частным строителям и создать торгово-меняльную контору. Будем делать свои предложения по котировальным обменным таблицам в бартере. Сколько цемент стоит в кирпичках? А в «попугаях»¹? Или сколько стоит тысяча кирпичей в цементе? Давайте выдвигать свои котировки, признавать их и заключать свои сделки, исходя из бартерного паритета. Класс, полу-

¹Одна из единиц измерения длины удава в мультфильме «38 попугаев».

чили балансовый отдел Госплана! Но тогда компьютеры были очень слабенькие, и идею бартерной индикации реализовать не удавалось.

Фактически то, что хотели строители, должно называться биржей: народ туда свозит барахло и меняется. Так давайте создадим биржу, и пусть оценка делается не аналитиками, не балансами, а методом свободного предъявления. У меня есть 10 рулонов сетки-рабицы, и я готов обменять их на тысячу кирпичей. Я считаю такую цену справедливой. Но есть другие люди с кирпичами и рабицей. Появится брокер, который будет работать как специалист по рабице и кирпичам, другой будет специалистом по стеклу..

Спорили: что взять за основу котировки? Рулон рабицы, тысячу кирпичей либо тонну цемента? Что будет играть роль попугаев? Я сказал: роль попугая должен играть нормальный рубль, не фиктивный. А так как наш рубль – дурной, надо, чтобы нормальным рублем был свой, биржевой. Одновременно биржевой рубль на выходе должен котироваться в обычный, там котировка тоже каждый день должна меняться.

Так и вышло. Тогда началась мода на у. е. За биржевой рубль приняли абстрактный у. е. И были построены шлюзы: несколько меняльных контор. Заработал самостоятельный контур, где эмитировалась биржевая у. е., где эмиссия выдавалась под объем рынка и автоматически возрастала и уменьшалась с ростом и уменьшением торгов, где вслед за этим менялись котировки перевода в другой контур, например в наличные рубли или доллары.

Так создалась первая товарная биржа.

Фактически авторы этого негласного эксперимента воспользовались слабостью государства. Вообще за это посадить надо было – кто разрешил бирже внутри СССР, где рубль – единственная валюта, эмитировать какую-то у. е.? Но тогда у. е. эмитировали уже не только биржа, но и каждый киоскер, каждый рынок.

Оборотный и капитальный рубли. Мудрый советский Госплан понимал, что деньги, обслуживающие текущую деятельность заводов, компаний, предприятий, то есть *оборотные* ресурсы – это совсем иные деньги, чем *капитальные* вложения. В политике партии и правительства это деление было реализовано удивительно жестко (даже жестоко) и последовательно. Мало того что два субконтура обслуживались разными конторами, были разные цены кредитов.

Оборотный кредит стоил менее 1 процента – понятно, плата символическая, просто хотелось назвать его тоже кредитом. По сути – покрытие кассовых разрывов, чтобы проталкивать цепочки закупок сырья и пр. Там была своя дисциплина, и если ваше предприятие вставало только из-за того, что вы вовремя не успели взять в банке кредит, могли дать строгача без занесения.

Совсем другое дело – капвложения на создание нового цеха, нового завода, на покупку новых станков. Если здесь что-то нарушалось, то и из партии вылетали, и уголовки заводились стремительно. Капитальные вложения – абсолютно другая дисциплина, другая квалификация планирования и уче-

та. Я прекрасно помню, что в наших «ящиках» – НИИ был отдел капстроительства со своим учетом, а была простая бухгалтерия – расчетно-кассовый отдел. Бухгалтера из расчетно-кассового отдела никогда не поставят заниматься учетом капвложений. Там сидели старые зубры, проверенные плановики-экономисты-бухгалтеры, съевшие собаку на госплановских балансовых играх.

Выбивание капвложений не имело никакого отношения к получению кредита. Казалось бы, бери кредит да иди строй. Но построить было нельзя: на кредитные деньги ничего нельзя было купить, потому что ты не стоял в лимитах. Капвложение – это обязательно движение материальных (в натуре!) ресурсов плюс сопровождение, фактически «оформление» их деньгами. Смысл распределения капвложений состоял в выбивании конкретных лимитов. Этим занимался не просто экономист, берущий кредит, а человек, который вхож в кабинеты и может обосновать, почему именно твоему заводу и именно в этом квартале надо купить 10 станков.

При этом в Госплане сводили баланс всех такого рода проектов – назовем их инвестиционными – и говорили: для их обслуживания требуется столько-то капвложений. Госбанк эмитировал под них конкретную сумму дополнительных денег. По капвложениям всегда велся отдельный бухгалтерский учет, который не смешивался с оборотным учетом.

Кредитный и собственный рубль. Мы прекрасно понимаем, что *кредитный рубль* и *свой рубль* – совершенно разные рубли. Свой рубль, полученный за

продажу товара или услуги, для тебя стоит совсем по-другому, чем рубль кредитный. За кредитный рубль надо платить банку. А если рубли выручены от собственной торговли, на них можно еще и заработать, положив на депозит в банк. Компания в балансах – и в активах, и в пассивах – показывает кредитные и свои рубли как абсолютно разные типы.

Бюджетный рубль. Еще один вид – *бюджетные деньги*. Посмотрите, с каким тщанием выстроена система тотального контроля над оборотом бюджетных денег.

Часть своих денег – кэш от продажи товаров, положенный на счет, – вы должны превратить в бюджетные, называя их отныне налогами. Деньги автоматом стали другими. Вы уже не можете их забрать из ящичка «Налоги» и свободно распорядиться, потому что придут и посадят за сокрытие налогов.

Про налоги. В 1996–1997 годах, когда тема НДС встала очень остро – он тогда был большим, 28 процентов, – у многих возникали кассовые разрывы, не хватало денег на уплату НДС. Люди начали хулиганить, зажимая НДС-деньги. Страдал бюджет, начались преследования.

Родилась прекрасная схема, которую, к сожалению, власть не поддержала. Раз организация умеет открывать в банке обычный счет, и даже необычные – транзитный, расчетно-кассовый, мультивалютный, бюджетный (для работающих по госзаказу), почему бы ей не открыть еще один счет – налоговый? Причем только для НДС, остальные налоги предприниматель сам должен в какой-то момент отделить от остальной денежной

массы. НДС устроен особенно: к цене продукта вы автоматом добавляли 28 процентов и должны были в учете показывать их отдельно. То есть писали: получил N -денег за товары и 28 процентов N в виде НДС. При этом при производстве товаров заплатил за сырье n -денег и 28%- n НДС. Разницу 28 процентов N и 28 процентов n плачу в бюджет. На уровне учета разделение уже произошло. Теперь давайте разделим физически два контура, чтобы с налогового счета нельзя было снять наличные, оплатить закупку техники и т. д. Можно лишь дать поручение банку заплатить на НДС-счет своего поставщика. Система становится прозрачной. Это хорошо для государства. Но мы же не только альтруисты, в этом была выгода и для нас – участников денежного оборота. В стране не хватало денег на расшивку платежей, потому что все деньги перемешаны, и инфляция съедает в том числе НДС-деньги. Давайте НДС-деньги защитим, за счет этого освободится 28 процентов просто-денег, а значит, на столько же можно поднять сумму реального денежного оборота. НДС же в то время собирался вполовину, то есть процентов 14. И после этого вы хотите, чтобы у вас инфляция была меньше 14 процентов? Ведь ЦБ изначально печатает денег на 14 процентов больше, чем надо. «Нулевая» инфляция в этом случае будет равна 14 процентам! А нужно было разделить деньги, обслуживавшие реальный хозяйственный оборот и оборот, связанный с обязательствами перед государством. Точно так же, как мы научились разделять наличные и безналичные, валютные контуры и т. д.

Заход денег в бюджет – первый вариант, когда они теряют свойства обычных денег.

Дальше: внутри бюджета деньги идут по очень сложным процедурам, ни один банк туда не допущен. Для них создана собственная операционная система – казначейство, где деньги проходят по бюджетам всех уровней и доходят до бюджетополучателя. При этом деньги приходят только к тому, кто имеет право быть бюджетополучателем и состоит в списке. И после этого вы хотите сказать, что это одни и те же деньги?

Более того, стать бюджетополучателем очень сложно. Например, в этом случае я, как правило, не могу вести коммерческую деятельность. Иначе контур бюджетных денег слился бы в моей лавке с контуром обычных денег. Понимая слабость информационных систем, шлюзов, государство говорит: хочешь быть бюджетополучателем – никакой коммерческой деятельности. Для некоторых, правда, сделано послабление.

Сейчас Сбербанк и ВЭБ получали большие деньги под восемь с небольшим процентов с тем, чтобы раздать их другим. Товарищи снизу уже жалуются: банк говорит – можем дать кредит не меньше чем под 20 процентов, но у вас нет залога – значит, под 40 процентов и выше. – Как же вы мне даете под 40 процентов, если сами получаете под 8? – У банка есть внутренняя политика: все деньги, независимо от того, откуда пришли, поступают в единое казначейство, которое передает их в блок управления деньгами, торгующий по своим правилам. А правила кредитования у нас для всех одинаковы.

Для них это одинаковые деньги. Государство, когда выдавало, говорило: мы даем их вам специально, чтобы вы их распили. Но государство забыло сделать то, что умеет делать с бюджетными деньгами: оно их не пометило, не сказало – отчитайся за каждый полученный по государственной разрядке рубль.

Валюты. Еще один денежный субконтур – *валюты*. В зоне евро мои рубли почему-то не принимают. Но построены шлюзы – меняльные конторы, выстроены курсы, создано сообщество людей, которые за этими курсами следят, меняют таблички. Валюты не обязательно менять в виде нала, придуманы межвалютные платежи кредитными картами: я приезжаю с рублевой картой в зону евро – банки за меня и без меня договорились о том, сколько с меня списывать рублей за цену в евро, зарабатывая на комиссии.

Есть сайт – мультивалютный калькулятор, там бесплатно обсчитывают любые курсы. Конечно, при реальном обмене валют я плачу комиссию за сервис. Но услуга содержания самого котировального механизма для меня бесплатна.

Платежные карты. Появились вообще очень странные деньги в виде записей на магнитной полоске пластиковой карты. Я что-то купил, расплатился карточкой, цифирки с моего счета списали. Естественный вопрос: а где же здесь деньги в привычной нам форме? Их нет! Но при этом все контуры связаны, и я могу сунуть карточку в банкомат и получить обычные деньги – купюрами.

Либо могу сделать обратное: засунуть свои купюры в приемник банкомата – и на мой счет запишут цифирки.

Люди обучаются все лучше справляться с многоконтурным денежным миром, все эффективнее выстраивают шлюзовые переходы между контурами денежного обращения. Контуров при этом не исчезают. Деньги не сливаются в единый вид, обслуживающий все. Наоборот, мир денег становится все разнообразнее. При этом люди все ловчее.

Деньги так хорошо себя проявили как заместитель всего и вся, что людям стало соблазнительно запустить их во все виды своей деятельности.

И здесь изобретательности нет предела.

В зону обращения того, что обслуживается рублем или долларом, входят плотские удовольствия – проституция, удовлетворение споров – азартные игры, пари, скачки и т. д. Совсем нематериальные вещи! Ну что материального в споре, кто из нас дурак: ты, поставивший на черное, или я, поставивший на белое? Или, например, индульгенция: за деньги можно даже грехи отпустить!

– Я согрешила, падре...

– Купи индульгенцию, бог простит...

Рубль, который должен сидеть на среднем этаже товарного обмена, нахально полез обслуживать обмен правами, обмен капиталами, «политические контракты» и даже обмен идеями. Ученые пытались – неоднократно, но пока безуспешно – торговать патентами на изобретения. В религии – уже упомянутые индульгенции. Наконец, искусств

во лидирует в этом вопросе, продаваясь направо и налево. Понятно, что вы покупаете не холст и немного краски, которую Казимир нанес в виде квадратика. Вы покупаете некую ментальность – ровно как с чашечкой кофе на площади Сан-Марко в Венеции, в цену которой изначально заложен антураж. Понятно, что за деньги продается суррогат искусства, не сама деятельность со знаками и символами, а слепки с нее, застывшие образцы. Нам здесь все объяснил Пушкин:

Не продается вдохновенье...

И это правда, денежный контур не может обслуживать вдохновение.

...Но можно рукопись продать.

Итак, накоплен колоссальный опыт выстраивания в денежном коридоре плюзовых, конвертационных операций.

Институт денег обходится обществу в копейку. Плата, которую рынок денег требует с его участников (транзакционные издержки), порой становится непомерной. Умеют ли люди снимать такие издержки? Конечно! Ярчайший пример – клиринг.

В 1991 году на Московской товарной бирже мы впервые в России построили клиринговую систему. Из чего мы исходили? Платежи чего-то стоят. Одно дело, когда вы договорились вспахать поле или отремонтировать квартиру: один платеж – не жалко. Совсем иное дело – биржа, где в течение дня проходят сотни тысяч сделок. После трудового дня брокер не в силах заполнить сотни платежей, он был бы вынужден кого-то нанять. И, со-

НУЖНЫ НЕ ДОЛЛАРЫ...

ответственно, заложить издержки в свою комиссию. При таких издержках биржа теряет смысл. Первое обстоятельство, поставившее вопрос о необходимости клиринга. Брокер по поручению клиентов в течение дня 160 раз купил кирпич, 140 раз продал кирпич. Получается, совершив 300 сделок, он должен оплатить всего лишь 20 кирпичей. Учитывая, что каждый платеж через SWIFT стоил 0,25 доллара, экономия получалась существенная. Биржа так и сделала: ввела погашение взаимных (симметричных) позиций внутри одних и тех же клиентов. Это первый круг клиринга.

Тут выяснилось второе обстоятельство – тот, кому брокер продавал цемент, в этот же день покупал стекло – но через другого брокера. Если замкнуть все сделки одного клиента, тоже получается упрощение. Тогда брокеры попросили сделать второй круг клиринга: заплатить один раз на счет биржи и дать ей доверенность расплачиваться от их имени. Бирже тоже выгодно зачитывать позиции по одним и тем же клиентам, торгующим через разных брокеров.

В итоге было создано два типа взаимозачетов: клиринг на клиенте и клиринг на позиции. Сейчас работать на биржах одно удовольствие: пропала необходимость гонять тысячи платежей. Современная брокерская фирма, торгующая на бирже, проводит до нескольких миллионов сделок в день. Система отрегулирована, создан глобальный клиринг.

Ничто не мешает строить такие же клиринги, системы взаимозачетов во всех контурах с самого начала – раз мы понимаем, как это делается.

Аналогичный опыт накоплен в правовом коридоре.

ПРАВООБМЕННЫЙ КОНТУР: К ЕДИНОМУ РЕГИСТРАЦИОННОМУ ЦЕНТРУ

Банк не произведет с вами ни одной сделки, если вы не пришлете копию вашего устава, выписку из решения собрания акционеров, надлежащим образом заверенную, желательно регистратором вашей компании, доверенность генерального директора, выписку из ЕГРЮЛ о том, что вы – зарегистрированное юрлицо, ваш ИНН, подтверждающий, что вы состоите на учете в налоговой инспекции, нотариально заверенную копию вашей лицензии и т. д. И все это лишь для того, чтобы подписать договор на две копейки. Естественно, и вы от банка требуйте соответствующие документы, удостоверяющие его права.

Сегодня корпоративная регламентация предусматривает, что организации имеют такие пакеты готовых документов, подготовленные юристами, и готовы в любой момент представить их контрагентам. В этом смысле, совершая сделку, мы, до того как использовать деньги, прежде всего обмениваемся правами.

Вообще говоря, контур прав – это издержка. Изготовление пакета документов чего-то стоит, требует времени. Бумаги нужно хранить, учитывать. Выдававшая документы сторона должна помнить, что она их выдавала. Все это – колоссальные издержки института права.

Можно ли при этом сэкономить на деньгах, а в идеале – вообще обойтись без денег? Можно. Ничто не мешает создать – возможно, кто-то это уже делает – регистрационное бюро, которое будет один раз удостоверять, что я зарегистрирован, имею ИНН, юрлицо, являюсь гендиректором и т. д. По запросу любого моего контрагента бюро ответит: да, этот товарищ имеет право заключать с вами такие-то сделки. Не мучайтесь, не проверяйте, не держите пакеты документов.

Такое бюро ничем не будет отличаться от современного депозитария ценных бумаг, который ведет записи по ценным бумагам, выдает удостоверяющий документ, что именно я – владелец этой бумаги, когда я их продаю-покупаю, подтверждает продажу-покупку, списывая с моего счета и записывая. На депозитарии лежит уголовная, финансовая, какая угодно ответственность за достоверность этих сведений. Поэтому для всех сторон сделки его удостоверение важнее, чем даже мое. Та же функция – у Бюро кредитных историй, выписка из реестра которого расширяет ваши права как добросовестного заемщика. Все это – инструменты снижения издержек в контуре обмена правами.

Почему такие хранилища прав нельзя было сделать раньше? Раньше было неэффективно. Трансакция по обмену прав по ценным бумагам в докомпьютерную эру была ниже, чем создание системы учета всех обращающихся ценных бумаг. В Америке 1930-х создать такой депозитарий было невозможно, поэтому народ

ездил с пачками бумаг, либо были банки, хранившие эти бумаги и выдававшие взамен депозитарную расписку. Это означало, что расходы на содержание бумаг и их хранение были все еще меньше, чем расходы на создание глобальной системы, где бы по тогдашним технологиям два миллиона кассиров на счетах учитывали эти записи.

Были востребованы соответствующие информационные технологии: ценных бумаг и людей, втянутых в их оборот, становилось все больше, издержки росли. В ответ на спрос явились инноваторы в лице Билла Гейтса и Ко и быстренько создали простенькие программы учета. Кстати, крупные биржи, работавшие с 1970-х еще на старых машинах, очень завидовали нам в 1990-х, потому что мы начинали с нуля и могли все делать сразу с использованием новейших информационных технологий.

Именно тогда позиции начали учитываться в бездокументарном, электронном виде, а это снижало издержки по обязательному хранению бумаг. И теперь я плачу депозитарию гораздо меньше, чем если бы платил за сохранность бумаг, за сейфы, за учет собственным дураком-кассиром. Сегодня этим занимаются хорошо обученные люди, которые в удобной программной оболочке быстро ведут учет всех моих действий.

Ценная бумага – документ, удостоверяющий (с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов) имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его

предъявлении. Есть у меня право получения дивидендов в какой-то компании, право голосования на собраниях, право отчуждения части собственности без разрешения самой компании – это классическая *акция*.

Либо у меня есть право потребовать от вас через 10 месяцев возвращения суммы, которую я вам дал, но с процентами, – *облигация*.

Либо у меня есть право просто потребовать от вас деньги – *вексель*.

Либо у меня есть документ, удостоверяющий, что на складе в Урюпинске лежит пять коробок колготок размеров 39–41, и они принадлежат мне, – классический *варрант*, складское свидетельство.

Либо у меня есть документ, выданный мне капитаном корабля и удостоверяющий, что он принял от меня в Марселе груз в составе 2 (двух) бочек пива и везет их в Нью-Йорк на терминал № 5, – это *коносамент*.

Права на товар в пути, права на товар на складе, права на будущий товар (*форвардные контракты*), права на покупку товара с правом отказа от этой покупки (*опцион*) – весь класс ценных бумаг создан на понимании их как документов, удостоверяющих права. Логика появления всех этих документов ясна. Корабль плывет долго, но я могу свой плывущий товар заранее продать, пусть и со скидкой, чтобы вложиться в оборот. Вы мне переводите деньги, а я вам – коносамент, где написано: любой подавший эту бумагу имеет право получить товар. То же самое – с варрантом. Варрант был однажды эмитирован, выписан – и погашен. Фактически он сыграл важную роль при обеспечении платежа, хотя удостоверял всего-навсего права.

Сегодня накоплен колоссальный опыт депозитариев, учитывающих разнообразные права. Есть люди, бизнесом которых стал учет оборота этих прав. Вам открывают депозитарные счета, фиксирующие, сколько у вас облигаций, акций, опционов и форвардов, ничто не мешает учитывать варранты, если бы была такая потребность (сегодня они просто уходят в прошлое) или коносаменты. Когда я хочу передать кому-то свои права, я просто извещаю об этом депозитарий: прошу пять моих прав переписать на г-на N по передаточному распоряжению. Депозитарий списывает с моего счета пять варрантов и записывает на счет г-на N.

Понятно, что при этом мы должны еще разойтись деньгами. В принципе депозитарий это не волнует. Но для нашего же удобства мы можем создать расчетно-депозитарный центр, который будет проводить операции в двух контурах сразу: списывать права с меня и переписывать их на г-на N, а с г-на N списывать деньги и записывать их на меня. Возникает единый центр, который может производить обмен правами и сопровождать его обменом в контуре денег.

На примере депозитария видно, что уже построена информационная система, не только учитывающая права, но и обслуживающая обмен правами – это прототип единого регистрационного бюро, где будут обращаться все права, включая водительские, ИНН и т. д. Мы видим, что депозитарии спокойно ужились в контуре обмена прав, научились меняться, научились шлюзоваться в денежный контур и обратно.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНТУР: ЭМИССИОННО- ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

Такую же систему взаимодействия с расчетным контуром абсолютно симметрично можно выстроить в контуре капитала (инвестиций) – после того как люди поймут, что проекты стандартны, и научатся их «считать». Отсутствие инвестиционного контура сегодня связано прежде всего с тем, что мы не знаем, сколько «инвестиционных денег» эмитировать.

Мы научились оценивать, сколько стоят колготки, сервисы, юристы, секретарши, перевозчики, поскольку это укоренившиеся, старые типы деятельности, накопилась большая статистика – те самые котировальные таблицы, позволяющие вывести паритет и приравнять к единице расчета, к одному из видов денег. Но оценка проектов – до сих пор штучная работа. Когда появились самобеглые повозки, никто тоже не знал, с чем их сравнивать. Все понимали, сколько стоят экипаж, лошадь, сколько стоит доставка письма ящиком на почтовых. Но сколько стоит доставка письма на автомобиле, понять было невозможно. Так и сейчас.

Но по мере того как растет количество проектов, стали появляться и первые оценщики – аналитики в банках и рейтинговых компаниях, оценивающие не только видимое богатство, но и невидимое – проектные усилия компаний, занимающихся не просто бизнесом, а предпринимательством. Появляется возможность под эти оценки эмитировать инвестиционный инструментарий, который будет обслуживать инвестиционный контур.

В свое время я предлагал ввести единицу инвестиционного обращения – «весть» (от «инвестиции»); сколько вестей ты проинвестируешь в мой проект? – 100 миллионов вестей могу дать, не больше. Прямо как в преферансе – *вистуем* (т. е. играем)? *Вистуем!* В преферансе, кстати, есть и эмиссия с объемом игры, и клиринг при подсчете итогов игры, и шлюз в реальные деньги...

Эмиссия в инвестиционный контур – напомним, контур по идее независимый – должна определяться мощностью проектов, которые мы хотим запустить. Такая эмиссия может производиться ровно так же, как эмиссия чего угодно.

Для удобства давайте этот центр эмиссии временно назовем инвестиционным банком, только правильным – эмиссионно-инвестиционным банком. Этот банк эмитирует вести – добрые, благие – под заявленные проекты, которые кто-то каким-то образом (сейчас я отстраняюсь от ответа – кто и как) оценил. Под объем проектов эмитируются и запускаются в оборот вести – подобно запуску в кровеносную систему первичного тока крови. Люди начинают расплачиваться вестями – но только в целях сопровождения капитала в неденежной форме, обращающегося в инвестиционных проектах. Весь оборот может осуществляться внутри, не выходя из этого контура, – за исключением трех случаев.

Для исключений потребуется построить три шлюза, конвертирующих инвестиционные деньги в обычные. Шлюзы по сути такие же, как в системе расчетных мультивалют, когда вы хотите из зоны евро уйти в зону доллара и т. п.

Во-первых, это шлюз в розничное (кэшевое) потребление. Предпринимателю надо платить зарплату, следовательно, часть капитала в проекте сразу нужна в денежной форме. (В принципе работникам тоже требуются не деньги сами по себе, а материальные блага, но денежная форма обращения таких прав все еще более удобна, чем безденежная, хотя человечество прожило без денег огромные эпохи своей эволюции и в скором будущем заново обучится обходиться без них). Также и сам предприниматель захочет часть произведенной добавочной стоимости потратить, что называется, «на жизнь», где ему тоже понадобятся деньги.

Второй шлюз – налоговый, ибо государство тоже сегодня предпочитает получать налоги всех мастей деньгами, а не борзыми щенками. Так было не всегда, оброк, дань и репарации часто брались в натуре.

Третий шлюз необходим, когда вы выходите *во внешний мир*, где люди не понимают, что такое ваша вещь. Они не участвуют в проектах, не являются сами участниками инвестиционного цикла, не признают ваш стандарт. Этот шлюз начинает работать, когда для вашего проекта требуется конкретная продукция, которая может поставляться только оттуда, а она продается в долларах, евро или иенах.

Конечно, это только до поры до времени, пока там не поймут, что в вестях работать гораздо интереснее. Собственно, так произошло когда-то с долларом. Доллар надежен и обеспечен, и хотя мы к нему не имеем отношения, ты – Папуа, я – Новая Гвинея, давай между собой рассчитывать-

ся тоже в долларах. Вот она, сладость использования нового, когда люди признают, что это новое для них надежнее. Если инвестиционные деньги становятся надежнее для тех, кто делает похожие проекты и кому нужны такие же проектные деньги, ничто им не мешает зайти в наш эмиссионный центр и сказать: хотим тоже обслуживаться у вас.

Так же как целый ряд стран зашли позднее в команду «финансовых хулиганов», создававших зону евро. Или как сейчас Россия с Китаем договариваются рассчитывать между собой в рублево-юаневой зоне. Начинается с рубля и юаня – рубляня, но может оказаться, что он станет выгодным и для смежных стран, чья продукция нужна только в проектах китайских либо российских.

Доллар может сгореть, а рублянь не сгорит, потому что обслуживает долгосрочную – это важно – и понятную – не менее важно – схему движения ресурсов в том проекте, куда мой бизнес вошел как ресурс. Поэтому мне и нужна единица, обслуживающая этот проект. Правда, при этом придется поставить маленькую будку, где рубляни будут меняться на евро, иену, доллар и т. д. Потому что иногда мне хочется съездить в Люксембург, а там рубляни, к сожалению, пока не берет.

Сегодня уже есть *организационный опыт* создания мощных информационных систем. Мы поняли, что это не так уж и дорого *стоит*. Ничто не мешает запускать такого рода эмиссионные центры, грубо говоря – информационные банки инвестиционного типа, которые будут обслуживать движение всех

ресурсов внутри огромного числа проектов. В масштабах страны для управления обращением инвестиционных инструментов должен быть создан самостоятельный институт. Сейчас мы его не видим, но некий прототип был – структуры Госплана СССР, отвечавшие за капвложения. Учетную единицу можно назвать вестью, можно – рублем, главное – не путать его с тем рублем, с которым мы идем в магазин, или который меняем на евро, или берем в кредит, или кладем в банк...

МИР ВЕСТЕЙ

Сегодня рядом с контурами правообменных и расчетных инструментов должен быть построен отдельный мир – для обращения инвестиций. И тогда исчезнут глупые разговоры типа: нет денег ни на Западе, ни у нас – поэтому мы не можем вести проекты...

Китаевед Владимир Малявин объясняет: если ты компетентен, у тебя всегда получается. Компетентность – это возможность извлекать пользу из того, что тебя окружает. Он рассказывает: «В ответ на жалобу ученика, что он не может нечто сделать, сил нет, мой учитель всегда говорит: – Иди займи. – Где занять? – У природы займи силу. – Как? – Как ты поступаешь, когда у тебя нет денег? – Иду в банк, беру кредит. – Так и здесь: у тебя нет сил, иди займи. – Но я не умею. – Но ты же и у банка можешь не уметь занять. Значит, без денег останешься, разоришься. Разберись: узнай,

как устроен банк, как взять кредит, как писать заявку – и тогда возьмешь деньги. Разберись, как устроена природа – и сможешь взять у нее взаимную силу, когда тебе понадобится»...

Это и есть компетенция. Научись не свою силу тратить – дурное дело нехитрое, – научись брать чужую силу из окружающего тебя инвестиционного контура.

Зачем нам евро, доллары и даже юани? Для инвестиционных целей, для запуска инвестиционных проектов нам нужны материальные, духовные (человеческие) и идейные ресурсы. Если б мы были малюсенькой страной без ресурсов, тогда ничего не поделаешь. Ну как сделать станок, если нет своего металла? Тогда действительно приходится что-то покупать. Чем платить? Что-то свое продать: поем красиво, наш хор едет и зарабатывает... Или казино построить... Поэтому в Монако никогда и денег своих не было, они всегда франком обслуживались.

У нас совершенно иная ситуация. Почти все, что нужно для проектов, мы можем добыть и сделать сами. У нас есть территория, энергия, вода, земля, полезные ископаемые, помещения, производственные фонды, транспортная инфраструктура. Это означает, что под объем этих ресурсов по плану проекта мы можем эмитировать столько-то вестей. Создается инвестиционный аналог Центрального банка, под собранный и утвержденный пакет проектов он эмитирует на следующий год необходимый объем вестей и выпускает в оборот. Тогда стекольный завод говорит: сейчас мне денег не нужно, заплатите за мое стекло вестями, потому

что мне тоже нужно покупать песок, платить за электричество, перевозчикам... Почти за все можно заплатить вестями, даже часть налогов (ведь государство делает госзакупки!), кроме той части, где необходимо выйти в контур потребления, в зарплату. И только тут возникает нужда в капитале в собственно денежной форме!

Итак, в проектной деятельности существует *оборот капитала в неденежной форме* – собственно оборот всех ресурсов и фондов, которые есть у страны (и это большая часть оборота капитала), и *оборот капитала в денежной форме* для трех случаев:

- обслуживание заработной платы – из денежного шлюза;
- отчисления в бюджет налогов – из денежного шлюза;
- на закупку за валюту недостающего оборудования у тех, кто не признает наш весть (но они и рубль наш не признают, мы же сегодня не эмитируем дополнительные рубли под покупку станка).

Повторю: большая доля инвестиционного проекта – новая эмиссия, для которой не нужны ни доллар, ни евро, ни юань.

Сегодня практически весь капитал, необходимый для инвестиционных проектов, предприниматель вынужден приобретать за деньги. А их, как правило, всегда не хватает. И если случается чисто денежный кризис, который мы наблюдаем летом-осенью 2008 года и при котором свободная денежная масса резко сжимается, то реализация инвестпроектов приостанавливается или вообще прекращается.

Однако в инвестиционных проектах лишь малая часть капитала обращается в денежной форме. И если бы движение «неденежного» капитала обслуживалось иными, кроме денег, инструментами, то большинство проектов пережило бы денежный коллапс финансовых рынков Америки и Европы.

Денежный кризис стал финансовым исключительно по причине практического отсутствия инвестиционных и правообменных инструментов у современных капиталистов.

Сейчас модно рассуждать о крахе то ли капитализма, то ли одной из его разновидностей – финансового капитала. В то время как речь идет о расчистке пути к институциональной экономике, где вместо невидимых рук права, денег и капитала станут действовать сознательно спроектированные и построенные людьми системы финансовых технологий обмена!

ОТКУДА БЕРУТСЯ ЭМИССИОННЫЕ ЦЕНТРЫ И НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Как появляются новые инструменты?

Считается, что деньги впервые были эмитированы в античной Лидии. В VII веке до н. э. царь Гигес начал производить статеры – круглые слитки из электрума (сплава золота и серебра), на которых чеканился лев – символ столицы Лидийского царства города Сарды. Бурное развитие бартерной торговли привело к использованию сере-

бра и золота в качестве торгового эквивалента (средства обмена) и установления золотого и серебряного паритетов. Купцам понадобились весы и множество договоров, описывающих процедуры взвешивания, верность весов и подлинность металлов. А это все – приличные издержки. Лидийская монета, гарантированная мощным царством, оказалась настолько привлекательной, что была в короткий срок принята к обращению всеми греческими купцами.

По сути, впервые в истории был создан центр эмиссии и сертификации, Гигес начал производить нечто, что обслуживало оборот, это нечто признали как ценное и единое другие и стали им пользоваться.

Эмиссионные центры возникали, когда у людей появлялась потребность в каком-то паритете для обслуживания интересов своего сообщества. Есть игры на фантики. Есть, наконец, карты. Преферансисты в процессе игры используют вист и только потом уходят в денежный контур. Но перед этим они производят эмиссию, определяя: играем тридцаточку, вистик по 100 рублей. Легко подсчитать максимальный объем эмиссии вистов, которую они в этой партийке сделали. На одну только партию создали эмиссионный центр! А когда рассчитываются, надо проигрыши покрыть деньгами, или щелбанами, или перстнями.

Эмиссионный центр первично производит новый инструмент обмена. В контуре денег так было с евро. Есть ли аналог такого рода эмиссии в институте права? Конечно, это механизм первичного

возникновения и первичной регистрации самого права. Как это происходит?

По закону с 18 лет вы можете получить право водить машину, если пройдете необходимые процедуры, будете соответствовать медицинским и квалификационным требованиям. После этого у вас возникает первичное право, которое регистрируют органы ГАИ.

Та же процедура – со вновь возникающим правом при новом типе деятельности. В СССР не было брокеров, дилеров, трейдеров и пр. Но когда люди начали заниматься этой деятельностью, государство поняло, что их надо регистрировать, сформулировало квалификационные требования. Кто выполнил эти требования плюс внес залог на случай своего безответственного поведения, получает право.

Точно так же происходила эмиссия прав акционерных обществ. Был принят закон, дающий компании право выпускать акции. Для этого она должна сначала заявить, сколько акций хочет издать – проспект эмиссии. Государственный орган должен зарегистрировать проспект эмиссии, после чего за определенный срок, им предусмотренный, нужно выпустить эти права и продать. При этом компания обязана зарегистрировать каждое проданное право в депозитарии. Государство может проверить депозитарий, не спрашивая акционерное общество. И если обнаружится, что у вас в депозитарии акций больше, чем в проспекте эмиссии, то вы ликвидируетесь через суд.

Право проезда по ж/д перегону (км), право захода в порт, право пользования офисом (аренда),

оборудованием (лизинг), франшиза – нет таких прав, которые бы впервые не были эмитированы.

Все в экономике имеет емкость и возможность учета, регистрации. Совсем нетрудно установить основные виды и единицы обмена прав, например:

- количество единиц (а также их вес, длина, площадь и т. п.) – для переработки в другие единицы;
- количество обращений (раз использования, проезда и т. п.);
- длительность использования (время, циклы).

В результате возникают строгие правила, цель которых – защита права. Чем больше право защищено, тем больше оно стоит. Рейтинговые агентства говорят: российские бумаги стоят мало, потому что права владельцев слабо защищены государством. Таким образом, стоимость самого права определяется механизмами, которые строятся для него в контуре прав.

Итак, в контуре правообменных инструментов производится первичная эмиссия прав, устанавливаются правила их обращения и создается информационная оболочка (среда), в которой учитывается эмиссия, обращение и прекращение прав – это и есть фактически обмен правами.

БАРЬЕРЫ МЕЖДУ КОНТУРАМИ

Люди, работавшие с разными типами деятельности, подспудно понимали, что и контуры их обслуживания должны быть разными. В критические моменты, когда случались катастрофа, кри-

зис, либо, наоборот, быстрый позитивный прорыв к новому, это разделение срабатывало.

В период Великой депрессии одной из мер, сыгравшей колоссальную роль, стало решение о разделении коммерческих и инвестиционных банков на два разных типа. Коммерческим банкам, обслуживавшим торговый оборот и потребительский сектор, запретили участвовать в финансировании любых инвестиционных проектов и заниматься обслуживанием контура прав. Ведь инвестиционные банки покупают и продают бумаги, сопровождают переход прав денежным обменом. Было решено: институты, сопровождающие обмен правами, не могут одновременно обслуживать движение реальных товаров.

Этот запрет соблюдался очень долго, лишь лет 10 назад было пролоббировано разрешение снова совместить два типа деятельности. Вместо запрета стали строить барьеры, которые казались непрозрачными, казалось, что эти два контура не совместятся. И вот мы видим, что получилось, когда деньги, собранные от клиентов, на депозитах, или предназначенные для торгового оборота, были брошены в высокорисковые операции. Риски наступили, и теперь люди не могут получить даже те кредиты, которые необходимы для обслуживания конкретного материального оборота.

Барьеры рушатся людьми. Хорошо известно, как недопустимо баловаться инсайдом. В инвестиционном банке появляется внутренний конфликт интересов. У него есть собственный капитал, он пони-

мает, как хотел бы им управлять, приняв ту или иную тактику, в том числе рискованности операций: хочу зарабатывать больше – и рисковую, или хочу быть консервативным. И есть клиенты, среди которых весь спектр позиций: одни очень консервативны – мне по чуть-чуть, но очень надежно, и другие – загоняй под 100 процентов годовых, хрен с ними, с рисками...

Но торговый рынок один. Поэтому инвестиционные компании выходят торговать как один коллективный торговец. Внутри идет деление: эти дилеры торгуют голубыми фишками, эти – вторым эшелонном, эти – мусорными акциями, облигациями. При этом есть трейдеры, которые должны обслуживать заявки клиентов. Если трейдер обслуживает и себя, и клиентов, у него возникает психологический соблазн (при всей системе учетов, при том, что каждая сделка видна, ее можно обратно раскрыть) взять и поиграть на клиентские деньги.

Обратная ситуация: высокорисковый клиент хочет поиграть на деньги банка и говорит: дай мне денег взаймы. В системе леведреджа (leverage), плеча кредитного рычага, собственные деньги могут составлять пятую часть. 20 процентов я вкладываю своих, 80 беру у банка и покупаю высокорисковые бумаги. Когда они рушатся, я, конечно, теряю свои 20 процентов, но и банк теряет свои 80. Банку тоже хотелось поиграть, и он сказал: сам бумаги я покупать не буду, давай я тебе дам кредит, но спрашивать буду не этими бумагами, ты мне чем-нибудь другим ответь, что у тебя есть? Отсюда и возникают сегодняшние ситуации: компании «Бета» дали кредит на 2 миллиарда, а бумаг она заложила на 8 миллиардов.

Другой вариант – передача инсайдерской информации: некоторым клиентам ее сливают, а другим – нет. Считается, что это нерыночное решение, рынок предполагает, что все имеют одинаковую информацию. Поэтому трейдер, который где-то что-то узнал для себя, ни в коем случае не имеет права разглашать тайну клиенту.

Для этого были придуманы ограничения, доведенные почти до абсурда. В компании есть этаж, а еще лучше – отдельное здание, где трейдеры торгуют на собственные позиции. Есть этаж для трейдеров, работающих с клиентами. Эти этажи разделены системой зон допуска: магнитная карточка трейдера работает только на твой этаж. Более того, если служба надзора увидит, что разные трейдеры пообщались за чашкой кофе в обеденный перерыв, это может стать причиной увольнения, так прописано в контракте. При этом следят не только внутренние аудиторы, но и внешняя надзорная служба, которая пытается фиксировать такого рода обмены. Заранее открывают почту, письмо, пошедшее из одного блока в другой, автоматически уходит к контролерам.

И банк штрафуются на 300 миллионов долларов. Почему такие штрафы? Почему в эпоху свободы слова такие тотальные контроль и цензура? Потому что люди понимают: это разные контуры, по идее и деньги в них должны быть разные – свои и клиентские.

Но поскольку деньги, на первый взгляд, одинаковые, соблазн их перетекания огромен. Деньги во-

обще текущая масса. Деньги – как воздух: текут и заполняют все. Индальгенция – пожалуйста, рукопись – пожалуйста, турбина – тоже пожалуйста.

КТО ВИНОВАТ В ИНФЛЯЦИИ?

Сам оборот денег вызывает немалые издержки (включая расходы на эмиссию, хранение, учет, печатание наличных денег, транспортировку, утилизацию, воровство и ошибки). При этом никаких материальных ценностей в процессе оборота денег не производится. И это первый источник инфляции.

Второй источник – оборот денег в качестве инструментов в контуре прав и в контуре капитала.

Деятельность с обменом прав, обменом товаров и обменом капиталов – это абсолютно разные типы деятельности, которым соответствуют разные контуры обмена. Но когда они обслуживаются одними и теми же деньгами, на стыках возникают искрение, пропажи, потери, которые также приводят к инфляции.

Эмиссию-то вы произвели правильно. Но при этом контуры запутаны. Кто-то продал лишнюю нефть за доллары, доллар втек сюда, начал давить на рубль, рубль падает, вы его вынуждены поддерживать, поэтому вам пришлось допечатать рубли. Вы их допечатали не потому, что вам нужно обслуживать внутренний оборот в рублях, а потому, что вам нужно «съесть» эту дурацкую долларовую массу, привезенную извне. Ей здесь делать нечего, она ничего обслужить не может.

Тогда Центробанк съедает эти доллары, выпихивает рубли, и потом мы удивляемся, что рубли

инфлируют. А чего им не инфлировать, если они ничего не обслуживают? Если они обслуживают издержки шлюзов, издержки того, что два контура решили слиться.

Раньше это было неизбежно, потому что было очень дорого построить шлюзы, создать быстрый компьютерный учет различного рода прав либо инвестиционных проектов, и приходилось отдавать эту функцию рублю, платя за это инфляцией. Но сегодня, когда мы можем сознательно выстроить все цепочки и связи, плата может быть в десятки, сотни раз меньше. Сегодня стоимость обслуживания депозитарного центра в буквальном смысле в сто раз дешевле, чем если бы каждый торговец ценными бумагами вел всю документацию у себя, и у него была бы такая жизнь, как сегодня у прокурорских, когда в суд приносят такое количество папок, что прочесть их физически невозможно. И поэтому там в деле можно написать что угодно, любую клевету – по принципу анекдотической фразы из дипломной работы в техническом вузе: «а гайки делаем из стекла, потому что эту хрень все равно никто не читает» – под дипломом «5» и подписи членов госкомиссии.

ОТ ИНФЛЯЦИИ – К ЭМИССИИ
НА ПАДАЮЩЕЙ ЦЕНЕ

Вести – это на самом деле учетные инструменты обращения капитала, не предназначенные для выхода в наличность. Да, при определенных обсто-

ательствах они должны частично конвертировать в обычные деньги, и на этих шлюзах возникает единственный риск, призрак инфляции.

Но если проект стандартен, если в нем рождается добавленная стоимость, то эта добавленная стоимость, обмененная на потребительский рубль, не увеличивает инфляцию, а снижает ее. **Дефлятором могут быть только инвестиционные вести, перетекающие в денежный контур.** Вести являются единственным фактором дефляции, поскольку мы выдаем на рынок добавленную стоимость большую, чем стоимость потраченного капитала в денежной форме!

При этом чаще всего предпринимателю не требуется всю добавленную стоимость зафиксировать в деньгах. Он добавляет стоимость N , а просит откэшировать через денежный шлюз n – на булавки, на еду, на яхту... Но большую часть добавленной стоимости предприниматель пустит в новый инвестиционный проект, т. е. оставит в вестях. А на рынок, который обслуживается деньгами, поступит товаров на большую стоимость, чем ранее привлечено в виде капитала.

Инфляция – когда денег больше, чем товаров. А у нас будет наоборот: товаров больше, чем денег, обслуживающих их оборот. Значит, цена товаров должна падать, и, что важно, – без снижения их количества.

При этом новый, инвестиционный, контур не отменяет задачи центрального денежного контура: ЦБ каждый день регулирует объем эмиссионных денег – либо скупает деньги, либо эмитирует, например в целях поддержания валютного паритета. Объем каждый день дышит.

Во время обращения товаров и денег их количество уменьшается за счет издержек самого обращения. В обычной экономике эти потери компенсируются все возрастающей денежной массой. А нужно создать обратную ситуацию: когда товаров, претендующих на обслуживание рублем, выбрасывается больше, чем имеется для того рублей. Тогда включается в игру эмиссионный центр: не хватает денег – добавь, это не страшно. И стране легко объяснить: цены упали, потому что проекты дают результаты, товаров становится больше, при этом часть добавленной стоимости инвестируется в новые процессы. Товары произведены и пошли в потребление, а собственно денег на их производство было потрачено намного меньше их нынешней денежной стоимости.

Сегодня же в уродливой экономике производитель требует живой кэш, клиентские деньги, собранные в банках. Он говорит банку: «физики» подождут, дай на время мне. И банк дает. Производитель вкладывает их в длинный инвестиционный цикл. Когда-нибудь они действительно отобьются. Но за это время естественная убыль первых денег приведет к тому, что деньги на выходе к деньгам первоначальным будут иметь другое отношение. Марксова цепочка: деньги – товар – деньги'. При чем деньги' учитывают не только добавленную стоимость, но и потери в результате транзакционных издержек – это впервые сформулировал Коуз.

Потеря денег во время цикла обращения и производства товаров и есть та самая инфляционная составляющая, с которой надо разобраться раз и навсегда!

НУЖНЫ НЕ ДОЛЛАРЫ...

Материально потери нет, нет убытка, новый товар действительно производится, он действительно имеет новый спрос. Получается глупость: как же так, произвели новый товар из леса, дерево росло, мы его не сами делали, да и руду Бог создал. Пусть мы кору содрали, дерево распилили, но основное же взяли из природы готовым. Отчего тогда инфляция?

Инфляция – это неправильно выстроенная система отношений людей и их финансовых инструментов по поводу пиления бревен. Это плата за нашу глупость, за нашу плохую организованность.

Когда мы разведем эти контуры, когда обнаружим, что в проектной деятельности могут вращаться бревна и цемент, измеренные в инвестиционных попугаях, и что для этой деятельности потребуются ресурсы, лишь малой частью которых будут привычные нам деньги – за которые мы привыкли есть, пить, стричься, мыться, платить взятки и т. п. – вот тогда на потребительском рынке появятся товары, для приобретения которых станет не хватать денежной массы. Вот тогда эмиссия будет способствовать потребительскому росту, а не инфляции. Эмиссия станет радостным событием. *Эмиссия на падающих ценах и будет означать реальный рост ВВП, реальный рост благосостояния, главный показатель эффективности экономики.*

Общество скоро научится так жить. Так пусть это будет в России.

ГЛАВА VII

ОТ ИНВЕСТИЦИЙ – К ИННОВАЦИЯМ

РАЦИОНАЛИЗАТОРЫ, НОВАТОРЫ
И ДИВЕРСАНТЫ

Алексей Чадаев: Давно известно: если книга слишком опережает время, ее никто не читает, полагая фантазией. Если соответствует времени – опять же никто не читает, потому что все, разворачивающееся вокруг, можно увидеть своими глазами. Поэтому оптимально писать о том, что будет завтра – но не сегодня и не послезавтра. Эта формула значима не только для книг, но и для всего, что по последней лингвистической моде мы зовем «инновациями».

Сергей Чернышев: В этом смысле любые технические новинки абсолютно безнадежны в качестве источника выгоды. Серьезным инновациям требуется для реализации лет 15–25. Бизнесмену же заработать удастся на проектах, опережающих спрос не более чем на год (а предприниматель во мне подсказывает: лучше даже на полгода!).

Технология DVD была практически готова за два десятилетия до массового сворачивания VHS-

производств. Тем не менее до сих пор во многих домах и на прилавках стоят видеомагнитофоны, продаются видеокассеты. Мотор-колесо Шкондина внедряют уже три пятилетки. И дело тут вовсе не в саботаже масонов-ретроградов. Множить примеры можно без конца. Важно поточнее определить, знаком чего они являются.

А пока запомним тревожную мысль: хотите что-то заработать, сделать успешный бизнес – держитесь как можно дальше от любых технических инноваций. Можно угробить жизнь и лишь из гроба узреть, как изобретенная вами гравицапа наконец-то пошла в серию.

А. Ч.: Тут легко впасть в противоположную крайность – объявить всех кулибиных опасными алхимиками...

С. Ч.: Опасность представляют не алхимики-ботаники, а рационализаторы и новаторы. Гениальный образ алхимика создан в 1983 году в фильме Овчарова «Небывальщина». Русский национальный характер там воплощен в троице: дурак, солдат и изобретатель. Изобретатель все время творит в сарайчике новые поколения летательных аппаратов, раз за разом рушится в болото, его выпороли – а он опять колдовать к наковаленке... Он – чужак, а чужаки не опасны.

Но едва дилетант легализуется в качестве «рационализатора» – шерсть у окрестных собак становится дыбом.

Вспомню одну забытую историю советских времен, ее мне рассказал непосредственный участник, крупный ученый-конструктор. В то время он руководил госкомиссией по расследованию авиацион-

ных аварий. Случилось так, что в первый же год эксплуатации почти одновременно разбились три новых большегрузных турбовинтовых «Антея». Остатки двух не нашли, а третий развалился над Пакистаном, в сухой пустынной местности. По нашей просьбе дружественное (тогда) пакистанское руководство построило цепью пару тысяч трудящихся и дало жесткую инструкцию: прочесывать полосу падения, собирать абсолютно все предметы, не характерные для пейзажа, и отмечать, где что лежало. Таким образом удалось собрать все обломки разбившегося лайнера.

Аналитики, изучавшие телеметрию «черных ящиков», зарегистрировали три отказа перед самой катастрофой: пробой топливной магистрали, дренаж в канале со сжатым воздухом и замыкание в проводке. Кто-то из комиссии по расследованию аварии обратил внимание: все три отказа произошли одновременно. Когда точки отказов нанесли на макет самолета, выяснилось дополнительно, что все три находятся в одной плоскости. В ходе мозгового штурма догадались: она совпадает с плоскостью винтов... Оказалось, по непонятным причинам лопасть одного винта, найденная среди обломков, оторвалась и пробила борт самолета.

Позднее комиссии удалось раскрыть тайну, почему лопасть оторвалась, хотя должна была отработать еще несколько тысяч часов. Лопастей наших самолетов покрывали специальной лентой, пропитанной веществом, препятствующим обледенению. По регламенту для этого нужно было использовать специальный наматывающий станок, причем лента заранее подбиралась строго определен-

ной длины и наматывалась под определенным углом, чтобы закончиться точно у основания лопасти. Но тут объявился рационализатор, решивший, что это слишком сложно и нетехнологично. В соответствии с двадцатирублевым рацпредложением ленту стали просто сматывать с катушки и, дойдя до основания, отрезали ножичком. В результате в одном случае из десяти на поверхности винта образовывалась невидимая глазу микроцарапина. Но поскольку в этой точке нагрузки на металл огромные, то лопасть вместо тысяч часов обрабатывала сотни – и рвалась.

Это – типичный рационализатор, один из миллионов, чьи изобретения в соответствии с политической партией централизованно ставились на учет и принудительно внедрялись. Для общества рационализатор зачастую – убийца в прямом или косвенном смысле. Почти вся страна годами ела из эмалированных кастрюлек и мисок, от которых отлетала эмаль, и это пятнышко становилось источником отравления тяжелыми металлами...

А. Ч.: ... по сей день кушает.

С. Ч.: Впрочем, как говорил мой учитель: что не полезно, то не опасно. Не будь убийц-изобретателей, не появились бы и многие ценные вещи. В принципе и среди новаторов находятся светочи прогресса, чьи изобретения играют судьбоносную роль.

А. Ч.: А новатор – кто-то другой, отличный от изобретателя?

С. Ч.: Новатор круче. Он социально озабочен. Он идет в партийную организацию, заводоуправление, ЖЭК, требуя жить по-новому и немедленно вне-

дрять новые приемы труда токарей-карусельщиков, мотальщиц или травильщиц...

Новатор – вот кто доподлинно страшный человек. Он считает должным «внедрять достижения научно-технической революции» – так это называлось по-советски. При этом он ломает свою судьбу и судьбы близких, корежит отлаженное производство, по факту пытается выковырять из тела общества целый жизненный уклад, сложившийся вокруг старой технологии.

А. Ч.: Проблема инноваций и инновационного развития – это в первую очередь проблема носителей специфического прогрессистского пафоса: ценой жертв уходить от старого – ветхого, нерационального, к новому – современному, лучшему.

С. Ч.: Без пафоса тут никак. Но без пафоса и дети не рождаются. Ведь первые 25 лет от ребенка одни заботы да расходы. Поэтому Всевышний и послал нам род социального безумия – пафос продолжения рода.

У Лема есть сюжет про препарат «отвратин». Герой, кто-то из предков Йона Тихого, счел, что надо радикально развести акт зачатия – сознательное гражданственное деяние, жертву на алтарь общества – и сопутствующее ему никчемное вожделение. Он изобрел средство, которое внушало отвращение к сексу, но при этом не прекращало действие детородных физиологических механизмов. Поскольку общество не спешило оценить инновацию, он подмешал «отвратин» в окрестные колодцы – и благодарные соседи забили его кольями.

НЕ ЛОМИТЕСЬ В ОКНА ЗАМЕЩЕНИЯ

А. Ч.: В нашем разговоре мне чудится культурный архаизм. Мы говорим об инновациях так, как говорили бы прогрессисты лет 50, а то и 100 назад. При том что в реалиях сегодняшнего мира мы интуитивно чуем: «такое сейчас не носят». Я это особенно часто наблюдаю, когда быстрее грибов появляются разные комиссии по инновациям.

С. Ч.: Вроде бы я в стороне, но тоже наблюдаю внезапные обращения рыночных прагматиков в пламенных адептов инноваций. Это невероятнее, чем тотальный переход либералов в ряды фанатов планового хозяйства. Дело в том, что инновационная система хозяйствования сложнее плановой, а от рыночной отстоит еще дальше. Для грамотного человека ожидание ее прихода здесь и сейчас средни ставке на массовый прилет гуманоидов. Но то ли душа исстрадалась без веры, то ли сверху поступило указание дружно прозреть...

А. Ч.: Давайте расставим три названных экономики – рыночную, плановую и инновационную – по ранжиру.

С. Ч.: Тут немного другой ранжир. После эпохи обменных, *рыночных* экономик приходит новая эра хозяйственных систем, основанных на *проектной* деятельности. Первая из этих систем – *предпринимательская*, потом – *корпоративная*, и лишь затем может прийти черед *инновационной*.

Зайду с обратной стороны. В чем проблема инноваций, почему они так медленно, с таким скрипом влезают в жизнь? Классики-обществоведы заметили, что реальный поток инноваций появляет-

ся и начинает проникать в хозяйство и в жизнь, как правило, во время войны – в период не просто фундаментальных несчастий, но еще и прямого, смертельно опасного противостояния с врагом. В одной из статей для американской Военной энциклопедии Маркс заметил: почти все основные инновации, в том числе социальные и экономические, пришли в мирную жизнь из армии¹. Даже зарплата как таковая в современном смысле слова появилась в римских легионах...

В последние годы много писали про «мотор-колесо» Шкондина. В ступицу велосипеда вставлен очень эффективный электродвигатель, в результате чего велосипед гоняет как сумасшедший. Я познакомился с похожим изобретением в 1992 году, его ко мне притащил «новорусский» банкир с Алтая – кандидат наук, очень интересный человек, давно живущий за океаном. Он был абсолютно уверен: так как экспериментальная модель уже есть, то через год миллионы таких велосипедов побегут по всем дорогам.

Не только года, но и двух не хватило для старта, банк разорился... В конце 1990-х предприниматель еще с одним моим знакомым продолжили развивать проект в Штатах, даже убедили одного из кандида-

¹ Хочу напомнить, что статья под названием «К характеристике учения Маркса и Энгельса о значении идей в истории» принадлежит перу не Плеханова, а князя Евгения Трубецкого, и опубликована в сборнике «Проблемы идеализма» в 1902 году. Другие авторы – Булгаков, Бердяев, Струве – тоже были тогда марксистами. Проблема социальных инноваций, кстати, была понастоящему поставлена в русле институционализма, основоположником которого все чаще признают именно Маркса.

тов в президенты выдвинуть идею об оснащении этими велосипедами морпехов. И снова провал.

В проекте Шкондина дела развиваются по сходному сценарию: снова сменился инвестор, работает уже третья по счету международная команда менеджеров, пытаются производить велосипед в Индии, надеются продавать в Китае. Но по-прежнему венчурных денег не хватает, и проект висит на волоске.

В чем же дело? Польза от изобретения очевидна, перспективы замечательны... Что за могучая инопланетная сила 15 лет не позволяет сдвинуться с места?

На деле ответ прост. Велосипед – часть живой повседневности, на велосипедах ездят миллионы людей, они продаются в тысячах магазинов, производятся на сотнях предприятий – и все это работает по прежней технологии. Те, кто трудится на старых заводах, ездят на старых велосипедах, консервативны, боятся всего нового, не очень-то рвутся менять привычки. Во-вторых, что еще важнее, вложения в старые велосипедные заводы еще не отбиты...

Словом, чтобы сделать новую технологию массовой, надо куда-то деть живущий по-старому огромный уклад и всех, кто с ним связан. Уничтожить? Но внедрение такой ценой не только социально неприемлемо, но и разорительно. Значит, надо дать ему либо медленно отступить с достоинством, либо умереть своей смертью вместе с поколением, то есть лет за 15–25.

«Внедряемость» инновации, подобно беременности, может наступить только на вполне опреде-

ленной фазе цикла расширенного воспроизводства стоимости.

Когда те, кто вложился в предыдущую технологию, вернули деньги с прибылью, когда отработали и прошли пик карьеры обслуживающие ее кадры, когда амортизировалось и стало морально устаревать оборудование, когда потянулись на пенсию адепты производимых на нем специфических благ – не раньше и не позже этого возникает *окно замещения*. Только теперь старая технология может быть вытеснена, причем за ее же счет.

В это окно и надо успеть влезть. В противном случае «внедрение» налетает на стену. Приложив сверхусилия, «новаторы» могут, конечно, ее проломить, но результат будет разрушительным. Попытки ускорить органичные процессы чреваты колоссальными издержками. «Раскрестьянивание» в России – лишь часть цены за мобилизационный переход к индустриальному техноукладу.

ЗАКАЗНОЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ

С. Ч.: В США вроде бы создана куча финансовых институтов: бизнес-ангелы, бизнес-инкубаторы, венчурные фонды, которые облегчают прохождение раннего этапа инновационных разработок – от голой идеи до экспериментального образца. Но финансовый слой институтов – всего лишь один из пластов проблемы.

А. Ч.: Большая часть проектов, даже успешных, так и остается в качестве нишевых, экспериментальных.

С. Ч.: Да, в лучшем случае покупают ноу-хау или лицензию – и кладут в сейф, чтобы инноваторы до поры не мутили воду. Патенты лежат на полке и ждут, пока в каком-то из органов общественного тела, житейских укладов действительно наступает момент, когда старая технология уже отработала, устарела, всем надоела – т. е. прожила свой цикл, умирает. И вот тогда, если подоспеть и быстренько подsunуть обществу новую игрушку, у вас может появиться шанс...

Начинать надо вовсе не с изобретений и их насильственного «внедрения», а с противоположного конца: с систематического анализа отраслевых циклов расширенного воспроизводства стоимости, с мониторинга окон замещения – наступления периодов и формирования зон, когда и где уместны инновации.

Вместо того чтобы силами вице-премьеров сажать бизнесменов в кутузку по статье «за невнедрение», надо давать изобретателям точный социальный заказ в виде рамочных характеристик и параметров новых технологий. Например: в ближайшие два года будут уместны инновации в таком-то секторе легкой или пищевой промышленности; с учетом мировых трендов они должны поднять производительность единицы оборудования на столько-то, либо снизить энергопотребление, либо повысить планку экологических стандартов...

Насколько мне известно, это плодотворный путь. Как правило, либо быстро находятся уже готовые инновации с востребованными характеристиками, либо изобретатели оказываются способными, как ни странно, «совершить плановое от-

крытие», используя методики типа АРИЗа. К тому же куда веселее изобретать нанотехнологии под конкретный госзаказ с бюджетом, а не колупаться с мензурками на чердаке.

О возможности заказных открытий – старинный фантастический рассказ Раймонда Джоунса «Уровень шума».

Самостийно, вне соцзаказа возникшие инновационные технологии, сколь бы вкусными они ни казались сами по себе, надо регистрировать и переводить в режим активного ожидания своего окна замещения с поддерживающим финансированием. Бедным инноваторам незачем зря слоняться по инстанциям, пусть лучше поедят в научные командировки.

«Внедрение» – попытка грубо изнасиловать социальный организм, при этом, как правило, внедренец нарывается на его защитные барьеры. Как тут не вспомнить еще одного из незадачливых предков Йона Тихого: тот силился выпытать сокровенную тайну материи, дубася по ней молотком. Материя дала симметричный ответ.

ЕСЛИ ЗАВТРА ВОЙНА

А. Ч.: Тема инновационного развития – один из навязчивых мифов, и даже фобий. Но ведь инновации нужны обществу.

С. Ч.: Вернемся к вопросу о «пафосе изобретательства». Есть несколько механизмов, побуждающих общество возиться с инновациями, несущими бюджетам лишь многолетние убытки.

Первый из них, социальный, назовем «Лишь бы не пили». Инновация – хороший способ отвлечь творцов от депрессий и горького пьянства, дав выход общечеловеческому рефлексу изобретательства.

Второй – идеологический. Идея в том, что Россия не только родина мамонтов, мы – страна наикрутейших инноваторов, наш Левша аглицкую блоху подковал. Поэтому изобретать престижно, патриотично. На каждом заводе учреждаем БРИЗ.

Третий механизм – оборонно-компетентный. Силовики и разведчики всегда интересовались инновациями, и если даже не могли их внедрить, то коллекционировали «на всякий случай», брали на учет. Они понимали, что всякая инновация прямо или косвенно имеет оборонное значение.

А. Ч.: Давайте подробнее остановимся на ускорении инноваций во время войны, на функции армии как поставщика инноваций для гражданских сфер.

С. Ч.: Инновация сама по себе амбивалентна по отношению к добру и злу. Повторю: то, что не опасно, то не полезно. И если у инновации нет немедленного военного применения, это верный признак, что и предмета, похоже, нет.

Всякое изобретение состоит в том, что мы берем силу из природы и превращаем в свою. Огонь ведь тоже смертельно опасен – пока мы не начали жарить на нем пищу и обогреть жилище. Каменный топор, змеиный яд – та же двоякость... Понятно, почему военные и особисты тянутся к этому ящику Пандоры. Первые по долгу службы оценивают любой гаджет с точки зрения полезности либо для вооружений, либо для тыловых частей. Мясо-

рубка? Годится для полевой кухни! Однажды я оказался в эпицентре катастрофы, когда в учебной части сломалась электрокартофелечистка – всего-навсего. В результате вся наша батарея от заката до рассвета чистила картошку.

Разведчики смотрят на дело по-своему: всякая инновация прямо или косвенно влияет на обороноспособность, и враги это тоже понимают. Вот почему надо приложить все силы, чтобы выкрасть у врага их изобретения и не дать врагу завладеть нашими. Первые два человека, которые радушно встречают изобретателя в цивилизованном обществе, – контрразведчик и шпион.

Именно здесь инновации впервые попадают в поле зрения высокой государственной политики. Военный изобретатель, бди! Мы должны если не опередить супостата в специзобретательности, то по меньшей мере разгадать, что там злоумышляют в НИИ и КБ государств-изгоев (не путать с гоями). Даже врагов народа, не лишенных изобретательности, препровождают не на рудник, а в шарашку.

Поэтому – с подачи военных – государство склонно считать все изобретения и открытия своей собственностью. Увы, как распорядиться этой собственностью в мирное время, ему неизвестно. Тут даже военное изобретательство – не сахар.

Вот на полигоне испытывают два новых танка. Один создан группой талантливого выскочки-изобретателя Иванова, другой – в КБ лауреата Ленинской, Сталинской, Ельцинской премий, дважды героя соц- и каптруда Петрова. Первый танк эффективнее, проворнее, стреляет дальше. Второй – привычнее, на него уже есть заказы, открыто финанси-

рование. Какой победит? Понятно. А что нужно для того, чтобы победил Иванов? Как минимум личное присутствие на полигоне однофамильца – вице-преьера.

Только во время войны, когда не до формальностей и на полигон ездят лично главнокомандующий и рейхсфюрер, у изобретателей Иванова и Рунге появляется хоть какой-то шанс. Да и то... помните тот бесхитростный способ, каким Штирлиц помешал довести «оружие возмездия» до лаборатории? Как рассказывали мне военные специалисты, с точки зрения технологии Германия не победила просто чудом. В последний год войны у них практически по всем видам вооружений были готовы к запуску в серию образцы нового поколения – и реактивный самолет, и ракета Фау, каких не было ни у нас, ни у американцев. Но фюрер с подачи полковника Исаева отдал приказ: не рассматривать изобретения с циклом внедрения больше полугода.

Идея, будто можно что-то серьезное «внедрить» силами завода, фирмы или даже крупной корпорации, в общем-то, несерьезна. Абсолютно наивная мечта в мирное время, на чистой идеологии, издав пару указов и учредив тройку госкорпораций, вдруг произвести на свет инновационную экономику.

ПОТЕРЯННОЕ ПОКОЛЕНИЕ ИЗОБРЕТАТЕЛЕЙ

А. Ч.: Вернемся к способности кризиса генерировать инновационное развитие. Переход одного качества в другое происходит через кризис – это уже стало общим местом. Естественный вывод: значит,

чтобы перейти в это качество, кризис-таки нужно получить – или создать искусственно. Подход нетривиальный.

С. Ч.: На самом деле ничего нетривиального нет. Маргинальное обретается на границах. В этом смысле всякое изобретение только на дальнем пограничье мейнстрима и может внедряться. Потому что там уже и идентичность потеряна, и жизнь на грани смерти, амореи с гиксосоми налетают из Заволжья на немецкий городок Екатеринбург¹...

Небанальное в другом. Мирное и военное применение того же атома не симметричны в зеркалах абстрактного добра и зла. Добру недостаточно быть с кулаками. Взорвать бомбу гораздо легче, чем обуздать взрыв в контролируемой цепной реакции атомного реактора. В этом смысле изобретение гораздо проще вначале употребить для военных нужд. А уж потом для его «конверсии» требуются большие созидательные усилия. Поэтому инновационная экономика в мирное время – гораздо сложнее, чем развитие оружейной промышленности и науки во время войны. До сих пор удавалось только второе, только во время войны были прорывы.

Когда закончилась холодная война, кризис производства наступил не только в России. На Западе просел инновационный сектор экономики, питавшийся энергией гонки вооружений, технологического соперничества сверхдержав. Люди на Луну последний раз летали 35 лет назад, теперь туда и добираться-то не на чем. Большинство стартов обеспечивает еще королёвский носитель начала

¹ Ныне город Маркс в Саратовской губернии.

60-х. Даже фундаментальная наука пострадала вслед за прикладной. К примеру, остановился в развитии важнейший раздел новой математики – теория топосов Гротендика. Самые запредельные новые разделы математики, физики, химии всегда развивались если не в прямой, то в косвенной связи с оборонным заказом. С приостановкой гонки вооружений во всем мире произошла незаметная для обывателей деградация не только прикладной, но и фундаментальной науки.

И сегодня, сколько ни болтай по-русски об инновациях, во рту новее не станет. Ото всей этой новорусской маниловщины нанотехнологий не добавится ни на грош – хоть весь Стабфонд вывали налом. Впрочем, арсенал технологий разворывания наверняка прирастет изящными находками.

ДЕТСКАЯ БОЛЕЗНЬ ЛЕВШИЗНЫ

А. Ч.: В том, как резво обсуждается сегодня проблема инноваций, мне часто видится «левшизм».

С. Ч.: Детская болезнь левшизны...

А. Ч.: Что я имею в виду? Прежде всего блоху, подкованную без предварительного расчета, с трудом волочашую копыта. А с другой стороны – попытку скостить несколько обязательных этапов развития и сэкономить на чем-то, на чем приличные люди не экономят.

С. Ч.: В России мы сильны в технической стороне, но у нас, мягко говоря, проблемы с социально-гуманитарной стороной прогресса.

Во время войны немцы поражались, как можно летать на наших самолетах. У немецких асов, условно говоря, были откидное кресло, подлокотники, вентилятор, наш же летчик фактически сидел на двух железяках крест-накрест. Все было просто, примитивно – и гениально, часто бесчеловечно – но ужасно эффективно!

Вы знаете, почему наша «Луна-9» села на лунную поверхность раньше американских «Сервейеров»? Атмосферы-то там нет, парашют не выбросишь. Американцы делали систему автоматического погашения скорости до нулевой – а это сложно и дорого, требует бортового компьютера. У «Луны-9» посадочная скорость несколько десятков метров в секунду – значит, вся электроника вдрызг! Но наши придумали хитрую штуку: установили датчик, который срабатывал в нескольких метрах от поверхности и приводил в действие пиропатрон. Мгновенно баллончик со сжатым газом надувал огромный воздушный шар. Станция ударялась им о поверхность Луны, шарик медленно сдувался, а она на нем прыгала-прыгала-прыгала... Это лишь один из примеров технического идиотизма американцев и нашей сметливости.

Разные нации различаются способностями к разным типам инноваций. Американцы слабоумны в деле технических изобретений, за них это делают китайцы с индусами и славяне с Брайтон-бич. Мы – полные идиоты в сфере управления отношениями, в институциональной стороне инноваций

А. Ч.: Слушая вас, вспоминаю конец 80-х, когда окружающее пространство было завалено кастрюлями с суперпокрытием, произведенными по конвер-

сионным технологиям на оборонных заводах, до того выпускавших самолеты последнего поколения.

С. Ч.: Но и тогда людям надо было объяснить, зачем им покупать кастрюлю, которая стоит в пять раз дороже обычной.

В 90-е несколько раз, насмотревшись телерекламы, я покупал моторные масла с особыми присадками. Честно говоря, ни разу за рулем не заметил последствий. Для этого пришлось бы завести целую лабораторию и, эксплуатируя машину много лет, производить замеры степени износа. Точнее, необходимо иметь сразу две машины и, залив в них разные масла, одинаково эксплуатировать, только тогда и можно сравнивать... Короче, авторы рекламы вкупе с изобретателями грубо ошиблись адресом: изобретение адресовано не «чайникам», а собственникам автохозяйств, и рассчитано на долговременную инвестицию в программу снижения издержек.

Не надо только идеализировать американских инноваторов от менеджмента.

Не менее бредовая идея – будто на рынке можно купить услуги консалтинга или IT-технологов по совершенствованию фирмы. Но их покупатель в принципе не сможет узнать, то он купил или не то. Практически речь идет о покупке альтернативного будущего, другой судьбы. Чтобы проверить, в плюс альтернатива или в минус, нужно как минимум иметь две абсолютно одинаковые фирмы, в одной внедрить новую технологию, а в другой – нет. И даже этого мало: если одна из них расцветет, а другая загнется – невозможно доказать, что главной причиной стала именно консультация/инновация. Это же не физика, где можно проводить эксперименты в вакууме. Так что для всех, кто по-

купаются на услуги консультантов, эти расходы по сути неотличимы от гонораров целителям, снимающим порчу по фотографии...

ЭНЕРГИЯ, ИНФОРМАЦИЯ И СТОИМОСТЬ

С. Ч.: Указания отлавливать и пороть бизнесменов, отказывающихся внедрять инновации, – хороший способ покончить с бизнесом. Ведь инновации – вовсе не дело бизнесмена, с тем же успехом можно поручить их церкви или пенсионерам... Бизнесмен в инновациях не нуждается. Его дело – вложить деньги и получить прибыль, купить набор условий производства, а потом продать набор результатов производства таким образом, чтобы проданное покрыло затраты на купленное.

А. Ч.: Чье же это дело?

С. Ч.: Дело в том, что между бизнесом и инновациями пролегал несколько этапов. Производительность любой производительной силы складывается из трех параметров:

- *мощности* (отражает эффективность институтов производства);
- *регламентации* (эффективность институтов распределения);
- *капитализации* (эффективность институтов обмена).

Мера мощности – энергия. Мера регламентации – информация. Мера капитализации – стоимость.

Объявленная у нас игра в инновации предполагает, что мы ринемся заниматься наращиванием

мощностей, не решив при этом ни проблемы организационной эффективности, ни проблемы экономичности обмена. Это магистральный путь к банкротству. К примеру, если мощность машин автотарпака не соответствует уровню упорядоченности их совместной работы, парк разорится. Если низка капитализация – он не переживет первый же кризис.

Внедрять инновационную экономику – значит сразу прыгать на этаж мощности. Всякая инновация сводится к тому, что это более мощный метод выполнения прежней функции – либо за счет появления новых функций, либо за счет увеличения мощности старых. Но если мы не умеем для начала управлять стоимостью наших активов, бесполезно браться за управление корпоративной эффективностью. А если не умеем управлять регламентацией – бесполезно браться за управление мощностью. Очень простая пирамида. В современной России мы имеем дело с экономикой, в которой фундаментальная проблема управления капитализацией только-только начинает ставиться.

И тут приходят колхозники и говорят: давайте внедрим на нашей ферме антигравитацию. У нас нет антигравитационных подойников – оттого и скотинадохнет... Простите, онидохнутоттого, что пьяный пастух спит и волки загоняют коров в болото.

Куда воткнуть инновации в национальной экономике, которая даже не пытается управлять капитализацией своих ресурсов? Гусары, встать, молчать! Об этом ни слова...

ЭТАЖИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

А. Ч.: С чего начинается инновационная экономика?

С. Ч.: Давайте заменим гидротурбины на более экономичные, эффективные и главное – мощные. Кто же против? Но для начала давайте хоть на что-нибудь заменим, потому что половина их находится за пределами нормативов износа и могут взорваться в любой момент. Что мешает их заменить, что раньше мешало? Не давали указаний? Нет, ребята, денег нет...

Всякая замена оборудования даже не на более мощное, а на точно такое же, но новое, требует гигантских денег. Откуда их взять? Ведь новая турбина окупается лет за 12–15. Недавно прочитал в «Эксперте»: несмотря на то, что у нас все идет в гору и бурно развивается, две трети производственных фондов в народном хозяйстве (а это материальное тело экономики) имеют возраст 16 лет и старше, то есть возникли еще при советской власти. Именно эти давно отслужившие свой срок активы составляют залоговую стоимость, под которую только и можно взять кредит на инновации. Но залоговая стоимость выходит почти нулевая, а значит, и кредита не видать...

Стабфонда на инновационную экономику не хватит – в сравнении с масштабами необходимых затрат он составляет маковое зернышко! Это только кажется, что он большой – он крохотный! Всего несчастного Стабфонда едва ли хватит на переоснащение одной ОГК. Другое дело, что переоснащение, к примеру, энергетики дало бы сверхэффект, перекрывающий Стабфонд во много раз.

Итак, первый шаг к инновациям – ремонт того, что есть. Если мы не можем заменить наш «жигуль» на «мерседес», давайте хотя бы заменим его на точно такой же, но новый. Давайте сделаем хотя бы такой простой шаг, создадим, что ли, ведомство, которое бы автоматически заменяло отработавшие турбины. И при этом просчитаем экономику замены, чтобы старая турбина зарабатывала на свою замену.

В советское время эту проблему хотя бы пытались решать, пусть и очень грубым способом – через амортизационные отчисления. В амортизацию закладывались средства и на плановый ремонт, и на переоснащение. Другое дело, что реально денег не хватало, люди жульничали с отчислениями, сама попытка нормативно рассчитать стоимость не опиралась на науку. Но в принципе необходимость решать проблему осознавалась.

В 1985 году один из ведущих мыслителей ЦК, понимая, что СССР идет к полному краху, вдруг сказал: на сегодня есть только два современных общества – Америка и Советский Союз. По своей функциональной структуре, по установкам, по проектности мы и вправду были современными. Возможно, с тех пор возникли и другие современные общества, я очень на это надеюсь, где-нибудь в Юго-Восточной Азии...

В Госплане СССР существовали департаменты, занимавшиеся нормативным управлением стоимостью – в соответствии с идеей, что всякая вещь чего-то стоит, что стоимость складывается из затрат, которые можно посчитать, что вещь эта должна приобретаться по соответствующей цене... Технология нормативного планирования начала разра-

бываться еще для ГОЭЛРО, затем в 30-е годы под руководством Куйбышева. Во времена Косыгина не раз серьезно модернизировалась. Более 70 лет люди интенсивно думали о том, как нормативно управлять стоимостью. Проблема в том, что нормативная стоимость социалистических активов не имела простого и понятного (как считается) критерия проверки, который обеспечивается фондовым рынком.

Это была советская попытка построить третий этаж постиндустриального общества, инновационную экономику, при отсутствии первого и второго (предпринимательского и корпоративного). Конечно, можно соорудить леса, опалубку, но эта опалубка должна выдерживать не только рабочих, но и вес третьего этажа. А потом каким-то образом под это здание, висящее на жердях, надо подsunуть первый и второй этажи. С тем типом производительных сил, которые тогда имелись, это была задача не только безнадежная, но еще и самоубийственная.

На уровне малых предпринимательских проектов, да еще имеющих дело с устарелыми производственными фондами, нормативное управление стоимостью невозможно, обязательно должно существовать нечто типа рынка. Нереально снабдить каждый трофейный станок цифровыми датчиками типа АСКУЭ, системами учета потребляемой воды, электричества, расходных материалов – все станки старые, разболтанные, и в этой разболтанности посвоему уникальные. Собственник, который не знает точно, сколько стоят такие производственные фонды, где производительность генератора зависит (из-за прецессии) от фаз Луны, может оценить

их, только выставив акции на рынок. Ведь не оценишь – не продашь.

ПОЧЕМ НЫНЧЕ РЫНОК

А. Ч.: Давайте разберемся, сколько вообще надо рынка?

С. Ч.: Это зависит от того, в какой стране вы живете. Когда-то считалось, что надо отпустить силы рынка на волю и истреблять всех, кто препятствует их созидательному порыву. Но эти наивные времена, похоже, прошли. Сегодня надо очень конкретно смотреть, на какой стадии экономического развития находится страна, в каком окружении, какая задача решается.

Сейчас можно сказать только одно: в теле каждого современного общества обязан находиться некоторый слой, где решаются проблемы капитализации и по факту производится новая стоимость. В каком виде в теле современного общества должен существовать этот слой – отдельный вопрос, здесь начинается конкретика. Но где-то должна быть машина, систематически производящая стоимость – это точно.

Стоимость можно произвести двумя способами.

Либо ее как-то (не желаем разбираться, как именно) должна производить «невидимая рука» рынка, невольными агентами которой являются дельцы, умеющие только купить-продать. Де-факто они хотят купить подешевле, а продать подороже, но для общества это почему-то означает, что невидимая рука тайно подбивает их произвести добавленную стоимость, об этом не задумываясь.

Либо – если с первым способом что-то не складывается – должны быть первичные хозяйствующие субъекты, обученные и твердо понимающие, что они занимаются сознательным экономическим конструированием. В их распоряжении имеется набор неких активов, к которым они как-то получили доступ – в лесу нашли, временно заняли, прихватили как бесхозное, пока хозяин-лесник отлучился, получили по разнарядке в администрации – неважно. На склеивании этих активов в цепочку они должны «наварить» добавленную стоимость, часть которой могут оставить себе. Это мы называем предпринимательским укладом, который в этом смысле *альтернативен* рынку.

Если рыночный уклад в вашей истории случился – ваше счастье, в его питательной среде естественным образом произрастают проектировщики добавленной стоимости. А вот если уклада не было...

СВЕРХДЕРЖАВЫ РЯЖЕНЫХ

С. Ч.: Впрочем, в свое время Штаты превратили свою историческую бедность в богатство. В стране была куча индейцев, но совсем не было лордов, пэров и благородных донов. Казалось бы, ужасно: как же без миледи, маркизы Помпадур и дворов Версаля? Одни бандюки, шерифы да неотесанные богатеи типа сэра Генри Баскервиля. Страна-новичок оказалась в ситуации, когда у нее в сердцевине не хватало огромного уклада. В результате тамошние хапуги построили себе самый прогрессивный капитализм, не отвлекаясь на борьбу с заговорами аристократии.

Нам больше повезло: у нас не хватает всего-на-всего рынка. Ну что такое отсутствие рынка по сравнению с дырой на месте Средних веков, рыцарства, аристократии, родовых замков? Мы тоже можем превратить несчастье в счастье, если на месте «буржуйчиков», стихийно производящих общественное богатство в качестве побочного продукта, возникнет сразу сообщество предпринимателей, профессионально управляющих ростом капитализации.

Поэтому ваш вопрос про рынок распадается на два. Во-первых, сколько его надо? И во-вторых, где мы находимся, есть ли у нас время на то, чтобы заниматься этнографическими проектами и выращивать отсутствовавшие уклады в натуре? Те же американцы в логике наших «рыночных реформ» должны были бы заключить, что им позарез нужны князья да бояре made in USA, приватизировать земли апачей в качестве родовых имений... Но мы и стали именно такими идиотами, когда пожелали заиметь у себя в натуре эпоху «первоначального накопления» с ее конкретными героями. Наш «рынок» местами напоминает ряженых казаков, дико смотрящихся в постиндустриальном пейзаже с музейными нагайками, в фуражках а-ля рюс, с самодельными медалями на груди.

Настоящие российские предприниматели, в отличие от ряженых «бизнесменов», сознательно и цинично пытаются свинтить добавленную стоимость из всего, что попадает им в руки. А не сидеть и не ждать, когда по мановению рынка унесет конъюнктурной волной их затраты и издержки и волной же принесет выручку. Зачем ждать, когда

все и так знают, как делается стоимость? А нужен для этого рынок – черт его знает, может, нужен, а может, нет...

Кстати, они нашли еще одну замену рынку – рейдерскую. Зачем плясать ритуальные рыночные пляски, если нужно всего-навсего приобрести бизнес дешево, а продать дорого? Зачем париться с закупкой средств и производством товаров? Лучше сразу захватить готовое плохо лежащее производство и продать.

Великий американский мыслитель Коуз написал в 1937 году одну из самых гениальных статей века, где задал вопрос: зачем фирма предпринимателю, если по законам рынка никаких фирм не должно быть, а все организационные, бухгалтерские и секретарские услуги по оптимальным ценам просто берутся на рынке? Рынок, тупо выслушав Коуза, спустя полвека вынужден был отстегнуть ему Нобелевскую премию и признать: да, получается, что фирма внутри себя устроена эффективнее рынка... А наши ребята, почесав репу, сказали: отлично, так давайте мы эти фирмы будем добывать «из природы» и в готовом виде продавать этому самому рынку.

В плане развития рейдерства мы оказались суперсовременным обществом, сразу попали на передний край глобального развития.

А. Ч.: Вот с какой стороны мы подошли к инновационной экономике...

С. Ч.: Это наше ноу-хау: лучше сразу украсть инновационную фирму или отбить ее военным рейдом, чем долго и мучительно создавать.

КТО ЭТОТ МОЩНЫЙ СТАРИК?

А. Ч.: Напоследок вернемся к слову «новатор». Новаторы – враги себе, родным и близким, своему заводу, региону...

С. Ч.: Кроме одного: они не враги только своему Отечеству. По большому счету, судьба Отечества зависит от того, будет или не будет внедрена их инновация. Это правда. Всем остальным институтам, вплоть до института государства, они враждебны. Почему?

Давайте определим, кто субъект трех вышеупомянутых этажей.

Субъект этажа, на котором производится *стоимость*, – *предприниматель*. Предприниматель – это псевдоним группы собственников, владеющих некими активами, которые без приложения сил предпринимателя дышат на ладан. Зато благодаря ему активы встраиваются в цепочку производства добавленной стоимости. Так что все в его услугах заинтересованы.

Субъектом, производящим *регламентацию*, является *корпорация*. Именно в корпорации возникают вопросы информационного обеспечения, рационального расходования, взятия под контроль злоупотреблений, загрузки фондов, своевременного ремонта, оптимизации маршрутов, учета и контроля и т. п. Поэтому современная предпринимательская корпорация может (с помощью ИТ) обеспечить эффективное распределение корпоративных ресурсов по потоку сосуществующих предпринимательских проектов, каждый из которых решает проблему роста стоимости активов.

Поскольку информационные технологии призваны посредничать между финансовыми и промышленными, при всей важности автономного значения они не имеют. Они должны обеспечивать отслеживание циклов воспроизводства стоимости и поиск «окон замещения» в различных отраслях и регионах. А с другой стороны – быть базами данных и поисковыми системами, сканирующими разнообразные промышленные технологии, лицензии, патенты. Логика построения IT отвечает логике функционирования и развития современных корпораций, управляющих потоком предпринимательских проектов. Традиционным бюрократическим корпорациям они нужны не больше, чем колове седло.

За исключением АСУТП информационные технологии сегодня, будучи оторванными от содержательного заказа с двух сторон, живут сами по себе и являются чистой нагрузкой на бюджет. «Внедрение SAP» – дорогостоящая дамская шляпка «чтобы было, как у всех», строительство Великой китайской стены, разделяющей два пустых места.

Ну а кто является субъектом *инновационной* экономики? Легко догадаться методом исключения. Начинается обратное воссоединение распавшегося на индивидуальные субъекты общества – как и предсказывал Дюркгейм. В инновациях заинтересовано только *общество в целом*, потому что инновация – то, что с одной стороны, для него опасно как смертельная болезнь, но с другой – единственное, что обеспечивает ему выживание и победу в войне. Первый, кто переболел и выздоровел, принимает

ся глотать ресурсы окружающих. Мы не сможем уцелеть в окружении стран, владеющих пятым поколением истребителей, если у нас имеется только четвертое. Советских разработок на пятое поколение еще может хватить, на шестое же – уже нет.

ГОСУДАРСТВО И ИННОВАЦИЯ

С. Ч.: Для того чтобы появлялись инновации, необходимо растить, пестовать, воспитывать инноваторов. У нас уже давно никто их не воспитывает, не выращивает, никто даже не интересуется, как это сделать. Наверно, можно изменить миграционную политику: преимущественным правом переселения в нашу страну должны пользоваться инноваторы! Но с какого бодуна те станут ломиться из Соединенных Штатов или Китая – к нам? Боюсь, они приедут последними... Потому что там они в шоколаде, там на них работают бизнес-ангелы, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, особые инновационные зоны. А здесь что? Стабфонд?

Только общество в целом должно заставить свое государство работать с инноваторами. Только общество в целом может модернизировать для этого систему образования.

Поэтому когда об инновационной экономике говорит государственный чиновник, есть все основания ему не верить – разве что он выступает не как чиновник, а как гражданин либо как эксперт. Но тогда он так и должен сказать.

Чаще же это дешевые игры: давайте закосим под инноваторов и спляшем предвыборный танец,

изображая потемкинскую инновационную деревню по маршруту следования начальства. К этому надо относиться с опаской. Нет уж, лучше давайте вложим денежки где-то на Западе, по крайней мере трудовые 5 процентов надеемся получить – при десятипроцентной инфляции...

Если же вы хотите раздавать Стабфонд по проектам, тогда покажите нам, где проектный стандарт? Где корпоративный регламент конкурсного рассмотрения проектного потока? Где уполномоченные органы, рассматривающие и сертифицирующие проекты? Кто их уполномочил? На основании каких критериев они оценивают? Где гарантии? Где прозрачность, независимый совет директоров? Где инстанция, которая будет разруливать противоречия между проектами, носящие гораздо более острый характер, чем рыночная конкуренция?..

Когда будут ответы на все эти вопросы, тогда можно начинать дозированно, с осторожностью передавать в эту корпоративную инстанцию бюджетные средства. Иначе это игра «попилить суверенный фонд»: соберем уполномоченную комиссию, назначим туда чиновников, и те будут принимать «беспристрастные решения», кому на какой проект денег дать. А под проектом будет пониматься любая бумага, где в конце написано: деньги давай...

А. Ч.: Такого определения проекта я еще не слышал.

С. Ч.: Но по факту так оно и есть. В конце – деньги давай, а в середине имитируются те или иные формы бизнес-плана и таблички из Project Management. Таких проектов наши многострадальные инвесторы навидались выше крыши.

Ограбить государство, решившее раздавать Стабфонд корпорациям, претендующим на «управление инновациями», – это будет покруче ограбления почтовых поездов, пострашнее приватизации. Со свистом все достояние будущих поколений разойдется – только дай! Великий комбинатор говорил о маленьких детях, а мы – об инновациях, Остап – о Союзе меча и орала, мы – о Союзе «Проекты и инвесторы».

Коалиция пенсионеров, провинциальных прогрессистов, ушлых чиновников, недобитых изобретателей в сочетании с пионерами, бойскаутами и т. п. встанет под священное знамя инновационного общества. Под это дело можно раскассировать все на свете, все стабфонды, экспроприировать корпорации с несправедливо нажитым добром – оно ведь и вправду несправедливо нажито, госмонополии, показывающие чудовищную неэффективность – они и вправду чудовищно неэффективны, отстают от польских в разы и от португальских – в десятки раз. А затем не просто раздать поровну трудящимся, нет, поступить гораздо прогрессивнее – раздать авторам проектов, в которых обязательно присутствует инновация, сертифицированная уполномоченной конторой.

На месте западных спецслужб я бы спонсировал российскую инновационную экономику. Предложил бы вложить в нее еще и деньги МВФ. Лишь бы это внедрялось не у них, а у нас, в России...

ПЛЮС КАПИТАЛИЗАЦИЯ ВСЕЙ СТРАНЫ...

А. Ч.: По нашему разговору получается, будто мы против инновационной экономики?

С. Ч.: Да нет, конечно! Мечтал бы дожить до светлых дней, когда у нас появится инновационный уклад, готов лечь костыми за это. Просто надо хорошенько разобраться, что требуется для его появления. Те же, кто сегодня говорит об инновационной экономике в России, не понимают, что при «лобовом» способе решения это практически безнадежная задача.

Изобретения нужнее всего не на этаже промышленном, и даже не на этаже информационном – там этих IT-технологий заготовлено впрок лет на 30, причем большая их часть никогда никому не пригодится.

Нужнее всего *финансовые инновации*, то есть современные технологии, инструменты, стандарты предпринимательских проектов, процессов управления производством добавленной стоимости.

В СССР главным дефицитом были подобные технологии и – что еще важнее – легитимные субъекты, способные управлять стоимостью активов. В отсутствие таких субъектов и инструментов хозяйственный механизм строился как небоскреб без первого этажа. В итоге он рухнул, на десятилетие упредив башни Всемирного торгового центра.

Та же проблема в новом обличии грозно высится перед нами и сегодня. Субъекты, более-менее умеющие управлять стоимостью активов, у нас есть. Но их деятельность (а равно и собственность) обретается в основном в серой зоне. К тому же она имеет эзотерический, полукустарный характер. Если этот узел не будет развязан, в ту же яму рухнет и вновь воздвигаемая пирамида российских госкорпораций.

Р. С. ПРОЕКТНОСТЬ ИДЕТ
НА СМЕНУ ЛИКВИДНОСТИ

Позорно изнемогать от «нехватки инвестиций» в стране, битком набитой природными богатствами. Еще Пацюк сказал кузнецу Вакуле: тому не нужно далеко ходить, у кого черт за плечами.

Нужны не доллары, а финансовые технологии и инструменты, которые позволят придавать нашим ресурсам и производственным фондам проектное, предпринимательское качество, обеспечивать «проектный обмен» будущими продуктами и услугами. И тогда неважно, кого из обменивающихся считать «инвестором» и какова физическая природа актива, который он намерен вложить в проект. Заведующий гидропрессом из театра Колумба простительно заблуждался. Инвестировать, как выяснилось, можно не только деньги, но и стулья, причем как вечером, так и утром. Осталось довести эту истину до нашего Минфина.

Проектность идет на смену ликвидности. Предпринимателям предстоит капитализировать почву для завтрашних изобретателей.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

НОВЫЕ ВЕХИ: ТЗ НА РАЗРАБОТКУ СУВЕРЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Вот условия выхода из кризиса и успешного развития не только до, но и после 2020 года:

1. Концентрация национальных сил и средств на скорейшей разработке и запуске полнофункциональной суверенной финансовой системы.
2. Приоритетная разработка в ее составе блока инвестиционных инструментов, с приоритетом неденежных форм.
3. Разработка для этой цели прикладного стандарта предпринимательского проекта по производству добавленной стоимости.
4. Массовая подготовка и переподготовка на основе стандарта кадров управляющих предпринимательскими проектами.
5. Разработка управленческих инструментов и интеллектуальных технологий для корпораций, управляющих потоком предпринимательских проектов.

В стратегически важной сфере финансового инжиниринга время гуманитариев и ценителей запад-

ной лирики миновало. Пришел черед математиков, физиков, юристов – инженеров и конструкторов суверенной финансовой системы страны. Такая система должна:

- за счет капитализации ресурсов и производственных фондов страны обеспечить рост производительности всего комплекса производительных сил, в том числе труда;
- решить проблему инвестиций за счет внутренних ресурсов с помощью современных проектных стандартов и финансовых инструментов;
- решить проблему инфляции, обеспечив финансовыми инструментами опережающее развитие предпринимательского уклада;
- эффективно разделять предпринимательский, ресурсно-сырьевой и иные уклады и контуры национального хозяйства для обеспечения программ институциональных преобразований;
- обеспечивать суверенное расширенное воспроизводство национальной экономики в периоды локальных и глобальных финансовых кризисов;
- в качестве международного финансового центра демонстрировать постоянный рост эффективности и вовлекать в свой оборот предпринимательские потоки добавленной стоимости из ближнего и дальнего зарубежья.

Конкретные финансовые технологии и присущие им инструменты могут быть в короткие сроки разработаны специалистами, если такая задача будет поставлена. Опыт нашей работы показал, что все необходимые информационные, научные, культурные предпосылки для этапов технического проек-

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

тирования и опытно-конструкторских разработок сегодня уже налицо.

Для реализации такой программы не предвидится ни ресурсных, ни кадровых, ни научных ограничений. Есть лишь одно объективное препятствие – вменяемость политического сословия, на глазах перетекающего в пожарную бригаду.

Применяя к сегодняшней экономике известную мысль Менделеева, следует сказать: торговать природными ресурсами – все равно что топить печь инвестициями. Располагая пятой частью богатств земной суши, наша страна должна не распродавать их за бесценок, а инвестировать в предпринимательские проекты, с прибылью для себя и на благо всего человечества. Суверенность, не противоречащая открытости, локальность в сочетании с глобальным охватом – таковы черты глобального финансового центра, который будет создан в России.



Иосиф Дискан

КРИЗИС... И ВСЁ ЖЕ МОДЕРНИЗАЦИЯ!

115x180 мм, 264 с.

ISBN 978-5-9739-0173-8

Книга посвящена одной из самых злободневных проблем – переходу к модернизации России в условиях острого кризиса. В ней рассмотрены современные подходы к модернизации, а также авторское развитие этой теории.

Центральное место занимает выявление специфики отечественной версии модернизации, причин кризисов и противоречий на этом пути. Предлагается анализ существа качественных изменений последних десятилетий. Доказывается, что современный кризис предельно остро ставит вопрос: либо Россия, несмотря на кризис, сможет перейти к модернизации, либо ей угрожает национальная катастрофа.

Предлагается концепция нового модернизационного проекта – национально-демократической модернизации России. Книга предназначена тем, кого всерьез волнуют судьбы нашей страны.



Дмитрий Юрьев

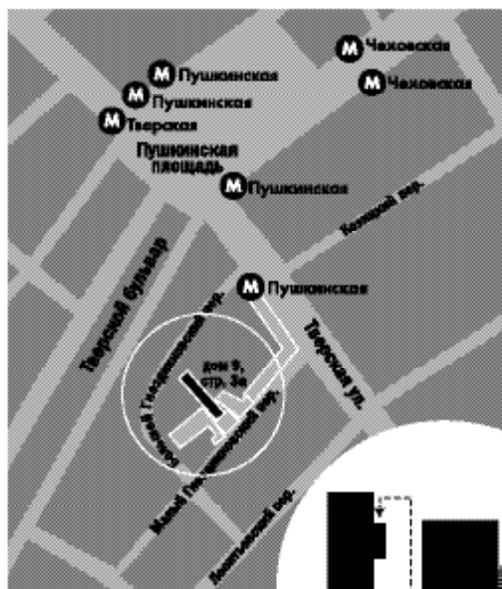
КРИЗИС ЗАПАДА - ВОСХОД РОССИИ

115x180 мм, 108 с.

ISBN 978-5-9739-0172-1

Небольшая, со страстью написанная работа убедительно выражает позицию нового поколения, категорически не согласного с капитулянством любого разлива – от идеологического и экономического до глумливого предательства культуры. Перефразируя известное выражение, автор показывает, как тот, кто владеет настоящим, меняет прошлое, обращает внимание читателя на ложность устоявшихся мифов, будь то «поражение в холодной войне» или специфическая форма интерпретации реального продолжения обязанностей СССР, принятого на себя Россией, в формулу правопреимства. Давая свою интерпретацию вызовов, стоящих перед отечеством, автор акцентирует внимание на культурных матрицах глобализма и современного ислама, на опасности «цивилизации юзеров» и вместо обычного противопоставления ценностей привносит собственное конструктивное понимание того, что ценностный ряд Запада и России един, тогда как приоритеты внутри этого ряда расставлены совершенно по-разному.

Книги издательства «Европа»
в розницу по низким ценам можно приобрести
в нашем магазине по адресу:
г. Москва, Малый Гнездниковский пер.,
д. 9, стр. 3а
(ст. м. «Пушкинская»)
Телефон: (495) 629-05-54



Сергей Чернышев

КРИЗИС? ЭКСПАНСИЯ!

Как создать мировой финансовый центр в России

Ответственный за выпуск *Т. Рапопорт*
Художественный редактор *С. Захаров*
Технический редактор *А. Монахов*
Корректоры *В. Кинша, О. Кандидатова*

Подписано в печать 14.11.2008.
Формат 70×100 $\frac{1}{32}$. Гарнитура NewBaskerville.
Печать офсетная. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 5,53.
Тираж 2000 экз.

Издательство «Европа»
119180, г. Москва, ул. Б. Якиманка, д. 1.
Тел. 745-52-25, факс 725-78-67
e-mail: info@europublish.ru
www.europublish.ru

Отпечатано с оригинал-макета
в типографии «Баккара-принт»