

В. С. ВОЛОШИН, Н. Г. БЕЛОПОЛЬСКИЙ

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ



Освіта України
Київ, 2018

В. С. ВОЛОШИН, Н. Г. БЕЛОПОЛЬСКИЙ

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Киев
Освіта України
2018

УДК 656.073.431.1:339

Волошин В. С.

В 686 **Феномен денег / В. С. Волошин, Н. Г. Белопольский** – Киев : Освита Украины, 2018. – 462 стр., 15 рис., 16 табл., 142 библиогр. назв.

ISBN 978-617-7625-12-3

*Рекомендовано Ученым советом ГВУЗ
«Приазовский государственный технический университет»
(протокол №6 от 21.12.2017 г.)*

Работа посвящена уникальному для общества феномену, а именно, деньгам. В монографии приведены исследования, относящиеся к многообразию свойств и качеств денег, которые используются обществом в самых различных исторических условиях, для решения самых разных задач. Показана роль денег в современной экономике, феномена, который делает деньги ведущим инструментарием не только в экономике, но и в политике, в обществе. Изучены некоторые свойства денег, ранее для них не характерные, проявившиеся в условиях господства современного глобального информационного пространства, а также их влияние на динамику развития мировой торговли и экономики. Особое внимание уделено тем качествам денег, которые безраздельно властвуют в современном обществе, а именно, влияют на психологию человека, мораль общества, политику, степень агрессивности и конструктивизм самого общества. Исследованы свойства денег, делающие их максимально эффективным инструментом разрешения многих мировых противоречий, конфликтов и войн. Монография не может претендовать на исчерпаемость раскрытия темы в той же степени, в какой не раскрыты до конца собственно уникальные свойства самих денег. Это делает работу читаемой, интересной и перспективной для дальнейшего продолжения исследований в этой области.

Монография рассчитана на научных работников, студентов и аспирантов, специализирующихся на предмете исследования. Работа требует некоторой специальной подготовки в области математики, экономики, склонности к аналитическому мышлению и любознательности.

УДК 656.073.431.1:339

© В. С. Волошин, Н. Г. Белопольский, 2018

ISBN 978-617-7625-12-3

© Освита Украины, 2018

Рецензенты:

- А. И. Амоша – доктор экономических наук, профессор, президент АЭН Украины, директор института экономики промышленности НАН Украины, г. Киев
- А. Н. Алимов – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, академик НАН Украины, заведующий отделом института экономики природопользования и стабильного развития, г. Киев
- Е. В. Хаджинова – доктор экономических наук, профессор кафедры финансы и банковское дело, ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь

Авторы:

- В. С. Волошин – доктор технических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, ректор ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь
- Н. Г. Белопольский – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, заведующий кафедрой учета и аудита, ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь

Содержание

От авторов.....	5
Введение	6
Раздел 1. К вопросу о социальности и биографичности денег	11
Раздел 2. Из истории бумажных денег и их влияния на мировую экономику.....	40
Раздел 3. Новейшая история бумажных денег	60
Раздел 4. Свойства денежных аналогов. Биткойн	87
Раздел 5. Деньги, как обманный капитал	108
Раздел 6. К вопросу о свойствах денег как товара	131
Раздел 7. Деньги и процессы потребления в обществе	169
Раздел 8. Денежный долг, как форма взаимоотношений между людьми. Финансовая независимость	188
Раздел 9. Особенности мировой торговли на основе доллара-товара.....	203
Раздел 10. Управляемые функции денег	218
Раздел 11. Исследование математической модели «квота-товар → традиционный товар»	238
Раздел 12. Как определить денежную стоимость естественного природного ресурса – воды?	250
Раздел 13. Деньги, свобода, энтропия, управление	261
Раздел 14. Деньги и психология человека	283
Раздел 15. Деньги и мораль.....	329
Раздел 16. Деньги и политика.....	355
Раздел 17. Существует ли мировая экономика?	394
Резюме.....	431
Библиографический список	449

От авторов

Мы не собирались писать книгу об истории денег. Об этом написано и издано множество литературы. Нас пока не интересуют финансовые операции, которые можно проводить с деньгами ради успеха. Как просто любознательных людей, нас интересует то, что относится к феноменальным свойствам денег, их влиянию на самые разные стороны жизни человека, общества. По устоявшемуся убеждению авторов, деньги представляют собой одно из самых главных изобретений человечества, изобретений, которые сделали наше общество именно таким, как оно есть. Если бы деньги не были придуманы, их бы следовало придумать – как социальную и экономическую неизбежность. Вся история человечества пронизана действиями, в основе которых лежат деньги. Благодаря им начинались и приостанавливались войны, изменялись государственные строи и формации, зарождались новые отрасли экономики, создавались политические союзы, возникали заговоры, происходили преступления и последовавшие за ними наказания, появлялись гобсеки и рокфеллеры, формировалась целая философия межнациональных конфедераций, наподобие Швейцарии, сама по себе политически весьма неустойчивая, но такая прочная благодаря деньгам, обращаемым в ней. Благодаря деньгам существовали самые успешные армии в мире, благодаря им появилось непатриотическое воинство, наемники, то есть служба в чужой армии за деньги, а не за свою родину.

Деньги развиваются, деньги совершенствуются, они поглощают целые страны, они давали возможность и сегодня позволяют в кратчайшие сроки появляться целым успешным государствам и погибать отдельным народам.

Если мнение авторов об этом будет интересно читателю, мы будем рады и готовы к обсуждению.

Введение

«Деньги правят миром». Эта расхожая фраза в XX веке стала приобретать мистический и вместе с тем вполне реальный смысл.

Роль денег, и без того признаваемая в мире как крайне существенная, постепенно возрастала практически во всех сферах общественной жизни всего человечества, без исключения. Деньги, которые изначально были призваны осуществлять товарообмен и быть универсальным торговым средством, инструментом для эквивалентного обмена товарами, стали проявлять свои уникальные свойства не только в экономике, но и в самых разных областях, связанных с человеческой деятельностью: в политике, в военном искусстве, в формировании общественных отношений, в семейных делах, в литературе, в психологии, они вмешиваются в этику, мораль, влияют на принимаемые решения на уровне государств и отдельных общественных ячеек. От денег зависит здоровье человека (качественная пища, качественное лечение, качественные лекарства, качественный отдых), его образованность, уровень быта, доступ к качественной информации, его социально-экономическое благосостояние и физическое благополучие. Деньги движутся. Логистика, придуманная как наука об оптимальном движении материалов и товаров, плавно перетекает в финансовую логистику, связанную с динамикой движения денег.

Сегодня деньги пронизывают все общество, от них, без всякого преувеличения, зависит само существование нашей общественной формации. Этим подчеркивается уникальность такого феноменального изобретения, как деньги.

Откуда возник этот феномен денег? Ведь изначально их свойства были довольно простыми, сводились только к участию в эквивалентном обмене товарами. При этом деньги выступали как простой универсальный товарозаменитель,

который изначально независим от экономических систем, независим от социально-политических формаций. Каким образом деньги стали приобретать новые свойства, которые при их появлении просто не могли быть в них запрограммированы?

Никто не мог предположить, что простой товарно-денежный обмен когда-либо сможет принимать характер безналичных операций, осуществляемых и вовсе без денег, учитывая весьма умозрительно сам факт их существования, пользуясь расписками, чеками и другими аналогичными документами. Уже только это привело к появлению совершенно новых свойств самих денег. Кому ранее могло прийти в голову считать деньгами электронные сигналы или цифровые коды в компьютерах? Расплачиваться этими сигналами, пусть и в некоторой умозрительной пропорции к якобы существующим деньгам? Здесь можно вспомнить романтиков универсальности энергии, предлагавших вместо денег ввести некоторые единицы энергии, которая будет эквивалентно тратиться на изготовление того или иного товара и быть мерилем сопоставительной стоимости этого товара. Упразднить таким образом деньги – не получилось даже в идее. Кто мог предположить, что простая замена золотых монет на бумажные сделает переворот не только в национальных экономиках, но и в мировой экономике, в мировой политике, приведет к потребностям в перекраивании карты мира, ради чего человечество получит две кровопролитные мировые войны! И это во многом благодаря феномену денег, его влиянию на политику целых государств. Благодаря деньгам человечество придумает совершенно новые способы соревнования между государствами, помимо традиционных войн. Это переговоры, в основе которых желание сохранить богатства, явно разрушаемые во время боевых действий. Это новые международные организации типа Лиги Наций, Организации Объединенных Наций, многочисленных НАТО, СЕАТО, СЕНТО,

ОПЕК и др. Это даже всемирные олимпиады и спортивные соревнования мирового уровня, в которых принимают участие большинство стран и континентов, и которые постепенно превратились в состязания денег, подчинив себе его величество Спорт. Это шоу-состязания мировых красавиц и международные музыкальные конкурсы, в основе которых тоже бизнес, тоже огромные деньги, и не только для привлечения зрителей, но для получения доходов, не связанных с производством нового совокупного продукта. Да и сами войны стали уже не средством решения противоречий только между двумя воюющими странами, осуществляемого посредством боевого столкновения армий этих государств, а приобрели статус глобальных, мировых, гибридных (но тоже кровавых) войн, не похожих на войны, происходившие до XX века. Ушли в прошлое колониальные войны, как ненужные аргументы в споре за территории. Сегодня проще завоевать такие территории посредством финансово-экономического воздействия на них. При помощи денег! При этом, как оказалось, в экономические колонии можно превратить не только бедные и потенциально ресурсные страны Африки, Азии или Латинской Америки, но и некоторые ранее самодостаточные страны Европы, той же Латинской Америки или Ближнего Востока. С подобными примерами мы имеем дело на пересечении XX и XXI веков. Деньги ввели новые принципы осуществления мировой политики.

Благодаря деньгам появился феномен банковской системы, которая впитала в себя такие свойства денег, как резервирование, накопление денег, одалживание под процент. Постепенно банки стали не просто хранилищами денег, но превратились в предприятия по производству специфического товара – самих денег, предприятиями по «деланию денег из денег». Опять-таки, без появления прибавочной стоимости, без нового совокупного товарного продукта. При этом банки позволили для себя сформировать мировую банков-

скую систему, которая существует по своим корпоративным правилам, достаточно консервативным, замкнутым, не допускающим к себе другие социальные или экономические институты. Банки превратились в обособленные для общества структуры со своими законами, которые становятся все более обязательными для этого общества.

Вполне резонный вопрос относится к тому, откуда берутся эти новые свойства денег, которые просто не существовали при их появлении? Что это – эволюция денег или скрытые их особенности, которые проявляют себя по мере развития каких-либо сторон человеческого общества? И сама эволюция денег от металлических монет с их эквивалентной стоимостью, до бумажных денег с их не обеспеченной ценностью для любого товарооборота, и далее, до не обеспеченных кредитных денег, до безналичных расчетов и до условных электронных денег – не может не вызывать по крайней мере удивления и почитания. Все это, безусловно, связано с развитием самого человечества, появлением новых коммуникационных каналов, техники и технологий, которые их обеспечивают, развитием современных процессов общения, лавинообразным ростом объемов информационных потоков, расширением открытости общества и др.

Феномен денег будет еще долго привлекать внимание исследователей в самых различных областях науки (не только в области финансовой деятельности) своей многообразием, системным влиянием на все стороны человеческой деятельности. Деньги, независимо от их физической формы, всегда являлись и будут являться фундаментом, на котором строится большая часть человеческих отношений, а значит именно они формируют сущность человеческого общества, его современную первооснову. Этим самым подчеркивается не только традиционная универсальность денег, но и их уникальная роль в современном обществе.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Предлагаемая книга, по крайней мере, в первом приближении, стала попыткой системного оценивания такого феномена денег, который был заложен еще при их появлении на заре товарно-денежных отношений, отношений, которые модифицировались и развивались в полном соответствии с законами развития самого общества и еще долго будут являться не только эталоном товарного обмена, но и главным мерилom состоятельности этого общества. В том плане, в котором деньги всегда были и будут самым главным инструментом и одновременно самым главным индикатором здоровья общества, его состоятельности, главным критерием его существования по тем законам, которые само же человечество создает. Критерием объективности и одновременно субъективизма, критерием достоверности и одновременно вероятностных изменений в самом обществе.

Все это – деньги! Их безусловный и до конца не разгаданный феномен. О нем наша книга.



1. К вопросу о социальности и биографичности денег

История денег описана в научной и популярной литературе весьма тщательно, чтобы еще раз ее повторять. Отдавая должное феномену этого, без преувеличения, человеческого чуда, деньгам, следовало бы к нему относиться с уважением и завести разговор не об историчности, а о биографических этапах развития денег в обществе.

Известны несколько направлений в теории происхождения денег. Одна из них, естественно-эволюционная, принадлежит К. Марксу и основана на процессах эволюции товарного обмена путем определения наиболее ликвидного из них и присвоения ему более универсальных свойств – денег.

Существуют теории, базирующиеся на условиях постепенного соглашения между различными социально-экономическими группами людей, в частности, между купцами и богатой частью населения, между потребителями и производителями товара и др., цель которых – оптимизация потребительской ценности как самого товара, так и соотношения между товарами, имеющими различные уровни трудозатрат. Следует отметить, что ни одна из таких теорий не подводит общество к некоторому общему знаменателю – внутренней сопоставимости цены на различные группы товаров, изначально делая их субъективными.

В научном мире существует множество представлений, отражающих причинно-следственную связь в механизмах появления денег. В частности, политэкономы различают металлистическую теорию денег (У. Стаффорд, 1554–1612), как обобщение представлений о деньгах как об эквивалентном богатстве, оцениваемом драгоценными металлами – золотом, серебром, иногда железом, медью. В основе теории товарная сущность денег, их аналогичность свойств товара с особенностями крайне высокой ликвидности [1].

Номиналистическая теория денег, напротив, отрицает товарное происхождение денег. Английскими учеными Дж. Беркли (1685–1753) и Дж. Стюартом (1712–1780) в ее основу заложены два основных положения – о государственной монополии в денежной идеологии, и о том, что в стоимостном изложении денежным эквивалентом служит установленный, опять-таки, государством их номинал [2]. По этой теории деньги являются только отражением меновых пропорций в торговых обменах. И с этим трудно хотя бы частично не согласиться. По крайней мере, в той части, в которой признаются за деньгами свойства служить предметом эквивалентного обмена. Если бы только мы не были знакомы с другими функциями самих денег, эта теория могла бы претендовать на истину в первом лице.

Количественная теория денег не могла не появиться потому, что деньги по своей природе связаны со счетом, с количественными показателями уже при их использовании [3]. Критика этой теории весьма проста: при отходе от товарно-денежных пропорций в экономике деньги продолжают существовать и играть доминирующую роль в экономических отношениях. И даже вектор на абстракцию денег в виде безлистных торговых операций, электронных денег и др. не меняет степени воздействия денег на общество. Ученые подчеркивают, что деньги в последнее время стали выполнять функцию правильного функционирования собствен-

но денежных систем. Таким образом, деньги, в некоторой своей части, стали существовать ради денег. И в этой части они перестали быть отображением процессов их товарной сущности. Но это уже позднее. А пока...

Деньги определяют количественную характеристику любого товара через его цену. Деньги не могли бы появиться на свет, если бы в обществе не существовало понятия меновой или эквивалентной цены. Цена товара – это его денежное выражение, которое связано, прежде всего, с количеством труда, затраченного при производстве этого товара, включая ранее затраченный труд и во вторую очередь – с потребностями в этом товаре. Каждый товар обладает своей ценой, а именно – денежным выражением его привлекательности в обществе. Это своего рода паспорт товара. Документ, который при помощи денег дает своеобразную метку конкретному товару. Цена может меняться в зависимости от конъюнктуры рынка, увеличиваться или уменьшаться. В цене имеются две составляющие – голая себестоимость произведенного товара и прибыль, которую создатель закладывает в цену. Если себестоимость зависит от внешних условий: цены исходных материалов, стоимости заложенного в товаре человеческого труда, то прибыльная надбавка определяется, с одной стороны, желанием собственника товара получить максимальный дивиденд от продажи и, с другой – способностью рынка отреагировать на такую цену.

Л. Мизес называл цену «помощником ума» [4], показывая, что без цены невозможна торговля. Без цены невозможна калькуляция прибылей и потерь, невозможно определить товар, имеющий наивысшую или низшую ценность. Отсутствие объективной цены означает путь к «калькуляционному хаосу», что, по мнению Л. Мизеса, продемонстрировал опыт военного коммунизма и, позднее, социализма. Вместо роста благосостояния, несбалансированная ценовая политика при-

вела к обнищанию, разрухе. А ведь цена – это прежде всего деньги.

Цена как денежное мерило нужности товара должна быть максимально объективной. Только в этом случае исключается так называемый «эффект Рикардо», который заключается в том, что благодаря разбалансированности между ростом потребительских цен и ростом денежной оплаты труда приостанавливается циклический подъем экономики, что ведет к кризису [5, 6]. Этому же способствует опережающий рост производства средств производства перед производством предметов потребления. В самом простом варианте, это приводит к росту кредитования производства и в конечном результате разбалансированию ценовых показателей в торговле. При этом происходит разбалансирование между накопленными средствами и кредитными инвестициями, снижается капитализация производства и занятость рабочих. Все это приводит к экономическому спаду.

Цена – это не только мера ликвидности товара. Это еще и свойство денег, при помощи которых этот показатель материализуется. Цена как свойство определяется не просто количеством денег. Она определяет в себе соотношение различных валют, конъюнктуру рынка, потребности людей в конкретном товаре или услуге, которая меняется в зависимости от свойств самого общества, его обеспеченности, экономической ситуации в этом обществе. Но цена – это не самая главная характеристика денег и товара. Дальнейшее развитие денег показало, что деньги обладают значительно большим количеством качеств и свойств, которые вытекают из их взаимодействия с тем, что в экономике называется специализированным товаром, что подлежит эквивалентному обмену.

Историки утверждают, что деньги, как универсальный эквивалент в товарообменных операциях, появились тогда, когда в обществе стали появляться устойчивые тенденции к специализации в производстве и необходимость развитого

товарообмена. Обмен – вот настоящее начало торговли. Деньги возникли как следствие товарного производства и стали основой торговли. До этого времени эквивалентом при торговых операциях выступали отдельные товарные предметы, которые обладали собственной ценностью в обществе, так называемые товаро-деньги. Это могли быть предметы еды, меха, раковины или моллюски, скот, кости, бобы какао, слитки металла и даже железные топоры [7]. Но эти первоначальные «деньги» не обладали свойствами универсальности и имели хождение в некотором локальном обществе – там, где представляли некоторую ценность. Для другой страны, для другого города эти эквиваленты не имели такой же ценности, как в месте их появления. Например, 300-граммовые слитки меди в Италии не представляли такого же универсального эквивалента в современной ей Франции. Если в Италии за такой слиток можно было купить целую свинью, то в Испании, где медь была в большем ходу, два таких слитка не покрывали стоимости курицы.

Единственное главное условие существования эквивалентных денег на этом этапе – соответствие некоторым ценностям, золоту, серебру, произведенному совокупному продукту, товару. А в конечном результате, эквивалентность затраченному человеческому труду. Самое большое зло – это деньги, необеспеченные совокупным человеческим трудом. Мы обратимся к этому феномену ниже.

По большому счету, даже обеспеченность золотом является условной. Золото – это не результат человеческого труда (кроме его обработки). Это условная ценность, приобретенная человеком как дефицитность, красивость, общепризнанность. Например, золото не являлось эквивалентом в торговле на островах Океании, в Центральной Америке до конкистадорских времен, при относительно большом его количестве там. А в Европе, на Ближнем Востоке золото имело универсальную ценность, при относительном его де-

фиците. Товарным эквивалентом в разное время выступала слоновая кость, ракушки, камни. Но никогда, например, не выступали драгоценные камни. Почему? Ведь алмазы, изумруды, рубины, сапфиры, янтарь и другие также обладают свойствами дефицитности, красоты, общепризнанности. Но предметом эквивалентного обмена драгоценные камни никогда не были. В этом случае, потребительские свойства золота, как монеты, были выше. Хотя золото также имело способности к разрушению, истиранию...

Деньги – это чисто человеческое изобретение. Никакому другому живому существу деньги не нужны. А вот власть, другая ненасыщаемая потребность, в разной степени, нужна всем животным, в том числе человеку. И сила власти – в мощности, способной подавлять претендентов. Только у животных эта мощность ограничивается собственными биологическими энергетическими ресурсами. А у человека – власть держится на опосредованных и приобретенных ресурсах, в частности, на деньгах, а позднее, и на углеводородах, на атоме и его разрушительных свойствах, но прежде всего, на ДЕНЬГАХ, которые есть мерило и углеводородов, и атома, и армий, и всего, что относится к термину «власть». Но об этом ниже.

Преимущества первичных денег, металлических, заключаются в том, что их себестоимость почти соответствует их номинальной стоимости, что активизирует их универсальную покупательную способность. Чаще всего в качестве металлических денег выступали золотые и серебряные монеты. Их привлекательность заключалась в ценности металлов, их достаточно высоких эксплуатационных качествах.

Но существовала еще одна инстанция, без которой деньги не смогли бы существовать. Это организационная система общества в виде межплеменных союзов, этнических организованных групп, позднее – государственных систем.

Важной стороной денег является их зависимость от государственной системы.

Неоспоримо, что деньги есть неизменная составляющая рыночных отношений. Л. Мизес писал, что вещь становится деньгами только тогда, когда происходит рыночная сделка. Вещь становится деньгами только как результат обменных операций. Но без государства деньги работать не могут. Любая рыночная сделка может быть оспорена одной из сторон, как недействительная. Поэтому властные силы государства, другой общности вынуждены вмешиваться в денежные проблемы уже потому, что, в самом простом случае, возникает необходимость арбитража участников рыночных отношений, контроль за выполнением ими своих обязательств при рыночной сделке. По крайней мере, субъект власти, который необходим для регулирования денежных отношений в рыночной экономике, – это государственный суд. Кроме того, понадобилось отдельное законодательство для регулирования денежных отношений в отдельной стране. Позже понадобились правила торговли между отдельными странами. Даже на самом раннем этапе появления вещей, которые считались деньгами, государство брало на себя функцию изготовления этих денег-вещей. Причем таким образом, чтобы эти деньги составляли некоторый паритет с количеством производимого товара (так называемое денежное отношение).

Государство, как монополист на производство денег, не могло не иметь соблазна наживаться на этом производстве. Просто вспомним медные бунты на Руси, когда государь волевым порядком требовал сдачи серебряных монет и замены их на медные деньги. Итог известен – серебро «спряталось», а медь обесценилась. Правящая верхушка собрала «ценные деньги», а народ получил обесцененный денежный продукт. Подобных историй множество в самых разных странах – Франции, Испании, Мексике, США и др.

Получив при помощи денег право контроля над рыночными операциями, государство присвоило себе и право вмешиваться в денежные процессы, чем придало деньгам специфические свойства, проявление которых стало неотъемлемой их составляющей, от которой избавиться уже просто невозможно. Это и монополия на чеканку монет, и возможности использования так называемого денежного интервенционизма, когда государство присваивает деньгам завышенную стоимость, не отвечающую установившимся денежным отношениям, и возможности фискальной наживы, и управление долговыми условиями, которые государство может себе безнаказанно присвоить, и, в конечном результате, право быть деньгам в производстве намного дешевле, чем обозначенный ими номинал, который осуществляется в торговых операциях (как это произошло с бумажными деньгами). И об этом будем говорить ниже.

Формой государственного вмешательства в рыночные отношения являются кредитные экспансии в экономику. Именно государство влияет на инфляционно-дефляционные процессы в обществе, на формирование собственной экспортно-импортной политики. Причем если металлические деньги существенно ограничивали подобные возможности государства, то появление бумажных денег позволило беспредельно манипулировать деньгами, а появление так называемых электронных денег позволило нарушить государственную монополию и допустить к этому «пирогу» частный капитал, отдельных специалистов в области цифровых средств и коммуникаций. И об этом наш разговор далее.

Каждое из перечисленных свойств денег отвечает не просто за отдельный участок рыночных отношений. Они самым непостижимым образом вмешиваются в общественные отношения, влияют не только на формирование индивидуального мира отдельного человека или отдельной группы людей, но активно влияют на международную политику, ме-

ждународную экономику, формируют собственную, причем достаточно обширную общность людей-профессионалов, оперирующих деньгами, которые оказываются способными влиять на те сферы жизни общества, на которые до этого могло влиять только государство. Достаточно вспомнить пути экономического, социального и политического роста известных династий Ротшильдов, Рокфеллеров, Морганов. Каждый из основателей прошел свой путь в денежном капитале, передал свои результаты потомкам, которые приобретали уже политический капитал главным образом через финансовые институции, через завещанные деньги.

Именно деньги несут большую часть ответственности за такое явление, как безработица и появление дешевого рабочего труда. Именно соотношение денег и качества труда в конечном итоге определяют суммарную массу капитальных благ, которыми могут пользоваться обладатели этого труда.

Феномен денег складывается из их очень непростых свойств, которые проявляются в этой вещи в процессе ее использования. Круг этих свойств все время расширялся по мере возрастания их роли в обществе, вне зависимости от качественной стороны денег.

Принято считать, что самые первые монеты в качестве денег (пластинки из серебра, горошины из сплава серебра и золота) стали употреблять в Китае и в Лидийском государстве в VII веке до н. э. Такие деньги заменяли бартерные операции и производили подлинные экономические революции в этих странах. При этом росло **свойство универсальности** таких денег. Их ценность подтверждалась количеством драгоценного металла (золота или серебра), из которого состояли эти монеты. Золото стало выделяться как универсальное средство при товарообмене потому, что обладало удивительными свойствами: прочностью самого металла, удобством и мобильностью при хранении и транспортировке, делимостью на более мелкие части, постоянным и не уменьшаемым спро-

сом. Кроме того, по своей потребительской стоимости и физическим качествам золото и серебро являются наименее употребляемыми металлами для человека (разве для украшений). К тому же С. Гезель [8] вполне убедительно доказывает, что реальная ценность золота и серебра стала таковой только после того, как они стали деньгами. Тем не менее, все это позволило золоту постепенно стать универсальной мерой всех товаров, всего того, что продается. И не только в товарной массе.

Тем не менее, деньги в обществе не появились сами по себе. Можно выделить несколько опорных пунктов, более полно отражающих этапы развития первобытного общества, которые привели к появлению денег.

Феномен денег складывается из их очень непростых свойств, которые появляются в этой вещи в процессе ее использования. Круг этих свойств все время расширялся по мере возрастания их роли в обществе, вне зависимости от качественной стороны денег.

Безусловно, причиной их появления и дальнейшего развития стали традиционно описываемые в литературе социальные изменения в обществе, в частности, появление собственности, племенной иерархии, производство излишков продуктов, разделение труда, появление товаро-денег. Следует различать единство и несопоставимость социальной, экономической и функциональной составляющих сущности денег. В частности, социальные корни происхождения денег исследовал Ю. В. Базулин в работе [9]. Спорный

социальный статус денег подчеркивается в работе [10], как совершенно иррациональное начало, оказывающее воздействие на общество самим своим существованием. Им даже приписываются свойства «денежного поведения». Экономическим функциям денег посвящено больше всего работ, так как экономическая составляющая денег пронизывает все общество, давно уже стала его неразрывной частью и не требу-

ет (по крайней мере, в рамках этой работы) дополнительных пояснений. На функциональной составляющей следует остановиться подробнее, несмотря на то, что она тесно переплетается и с социальной, и с экономической составляющими денег, как универсального феномена. Превращения, которые претерпевали деньги всех видов, безусловно связаны, прежде всего, с объективными потребностями общества. И проявлялись во всех трех из упоминаемых их составляющих. Во временной последовательности такие этапы и их признаки могли выглядеть следующим образом.

1. Осознание, что **пища является мерилем существования человека**, всегда было основным, что заставляло поклоняться социализации первобытного, а затем и варварского общества. Есть для человека еда – он живет, нет еды – человек уходит из жизни. Потребность в первичной пище есть один из главных стимулов для родо-племенного объединения людей.

2. Одним из важнейших факторов, предшествующих появлению денег, является формирование **собственности**: родовой, племенной, частной. Вне признаков собственности деньги существовать не могут – нет оснований для обмена, торговли.

3. **Формирование устойчивой племенной иерархии** во многом было связано с уходом от безвозмездной помощи, от равноправия в племени, когда независимо от трудового вклада каждый получал свою долю. Равноправный обмен, не соответствующий трудовому вкладу каждого, становился тормозом. Уход от равного обмена внутри племени, рода приводил к иерархической зависимости и расслоению первичного общества.

4. Одна из причин востребованности денег заключалась в необходимости появления **пирамиды устойчивой племенной иерархии**. Прототипы денег стали первыми символами иерархического деления.

5. **Натуральному обмену продуктами**, который стал прототипом товарного обмена, предшествовало появление земледелия и скотоводства. Эти отрасли способствовали появлению новых технологий производства пищи (в отличие от собирательства и охоты) и росту производительности этого производства. Но одновременно, это стало приводить к появлению **излишков продуктов**. Стали появляться **запасы**, которые можно было обменивать на другие продукты.

6. **Разделение труда** способствовало расширенному обмену продуктами между теми, у кого их было много, и теми, кто не имел этих продуктов.

7. Появление **престижного товара**, который был более предпочтителен при обмене. Уход от схемы обмена «все на все» к обмену по принципу **наибольшей предпочтительности товара**, его престижности при обмене, **ликвидности, универсальности**.

8. Стремление к уходу от **натурального обмена** в направлении **универсальной эквивалентности** отдельных ликвидных видов товара.

9. **Появление товаро-денег** приводит к появлению первичной товаро-денежной иерархии, в частности ими могут быть ликвидные товары:

- еда, скот, мера зерна;
- украшения, меха, раковины, бусы, янтарь;
- топоры;
- металлические слитки определенной формы и содержания;

10. **Появление товарно-денежного обмена**. На этом этапе появлялись не только монеты, бусы, шкуры или ракушки, но даже бумажные эквиваленты денег, например в Китае, в эпоху Тан (II век до н. э.). Они появились как заемные письма, которые купцы использовали в дороге, дорожные чеки, которые государственные чиновники везде могли заменить на рис, чай, соль. Их выпускало государство сро-

ком на три года, после чего бумажные обязательства теряли свою силу. Периодически в Китае бумажные деньги то возникали, то исчезали, в зависимости от проявления их уже стандартных качеств – способности к подделке и быстрого обесценивания, которые уже тогда проявлялись повсюду, и т. д.

Только такое краткое перечисление исторических аргументов в пользу причин возникновения денег ставит любого исследователя перед проблемой предпочтений, которые кочуют в научной литературе из работы в работу, не давая преимуществ ни одной из гипотез. Думается, что как всегда, истина находится посередине. И социальная, и экономическая, и функциональная доминанты, как причины появления денег, имеют право на существование. Мало того, если внимательно к ним присмотреться, они гармонично дополняют друг друга, исходят одна из другой, взаимно переплетаются. Схемы: обмен (товар – товар), обращение (товар – посредник – товар) и торговля (товар – деньги – товар) появлялись не сами по себе, а как отклик на те или иные потребности общества, его развивающиеся стандарты. Эта последовательность представляет собой не только подвижную структуру меновых отношений, но и историю их становления.

Итак, своим появлением деньги обязаны не в последнюю очередь формированию социальных стандартов в обществе. Именно поэтому деньги на протяжении всей своей истории есть не что иное, как производная от процесса социализации общества. Деньги, по всей видимости, выступают не только как материализация производимых благ. Деньги принимают на себя некоторые нематериальные качества, что позволяет им иметь большее влияние на социум, о чем мы можем догадываться не только в результате подобных исследований, но и просто выглянув в окно на существующий мир.

Сошлемся на автора [11]: «Прослеживающаяся закономерность развития денежных систем позволяет сделать следующие предположения:

1. Деньги – это знаки, т. е. материальные носители экономической информации, которые являются элементами знаковых систем;

2. Денежные системы, как все знаковые системы, выполняют функции передачи, хранения, обработки и защиты экономической информации;

3. Главная функция любой знаковой системы – воспроизводственная: с целью самосохранения знаковая система должна воспроизводить условия существования «родовой» системы. Денежные системы осуществляют прежде всего воспроизводственную функцию всех экономических отношений;

4. Любая знаковая система обладает внутренней логикой, подчиняющейся семиотическим, синтактическим, семантическим, прагматическим и другим законам и правилам, в основе которых лежат отношения между тремя участниками данного процесса: объект действительности (референт) – понятие (сознание человека) – знак (символ). Для денежных систем, следуя логике вышесказанного, мы рассматриваем треугольник: товарный мир – человек – деньги. В обоих случаях связи референта и знака, а также товарного мира и денег опосредованы человеком, его сознанием, что еще раз подчеркивает знаковую природу денег».

Такие свойства денег и их провозвестников дают основание считать их изобретение системным действием, которое на протяжении длительного периода времени не просто выполняло функции, накладываемые на них человеком, но стало фундаментом для появления таких свойств и функций, на которые первоначальные создатели денег и не рассчитывали.

Единая мера стоимости всех вещей была необходима не только для торговли, но для сравнения совокупного богатств-

ва отдельных семей, родов, племен, селений, городов, стран. Потребности в некотором универсальном эквиваленте были связаны с некоторой шкалой базовых потребностей человека. В каждой стране эти потребности были разными, неравнозначными и далекими от универсального эквивалента. Но по мере развития общества эти потребности все более абстрагировались и принимали вид, приближающийся к такому эквиваленту. В этом направлении следует искать причину появления первых универсальных денег. На это уходили века и тысячелетия, множество условных договоренностей, принуждений, соглашений.

Сегодня мы уже никогда не узнаем имя человека или людей, которым первым пришла в голову идея универсальной единицы товарообмена. Мы можем с некоторой погрешностью предполагать временные интервалы, когда было сделано это изобретение. Но кто это сделал – мы уже не узнаем. Тем не менее, можно попытаться составить приблизительный портрет такого гения. Это будет коллективный «портрет». В частности, какими качествами должен был обладать человек или люди, совершившие такое открытие, как деньги?

1. Способностями к сопоставлению. Это качество не было характерным для большинства населения древних стран. Но без него невозможно установить справедливое соотношение между различными товарами, между количеством труда, который вложен в конкретный товар. Каждый производитель субъективно оценивает свою продукцию более высоко по сравнению с другими подобными товарами. Поэтому объективное сопоставление товаров по их потребительской стоимости, по количеству условно заложенного в них труда было едва ли не главным в назначении стоимости товара, а значит и цены самого универсального компонента – денег.

2. Совокупными знаниями в области математики, а именно, арифметики, техники счета. Способности к устному

и письменному счету – это способности не к простому перечислению, но к сложению, группированию по отдельным признакам. Это владение первоначальными численными методами и примитивной комбинаторикой.

3. Способностями к успешным товарным отношениям, первичным торговым операциям, потребностями к устойчивому товарообмену. Общество или отдельные люди должны иметь безусловную потребность в товарообмене. Относительно развитое производство «не для себя», необходимость перемещать товары на территории, где в них имеется потребность, способность к примитивному маркетингу является предварительной основой для зарождения товарно-денежных отношений.

4. Обладанием большим количеством разнообразных товаров, когда уже невозможно простым счетом сопоставить или соизмерить между собой ценность разных по качеству товаров.

5. Способностями к корпоративности. Когда нужно было не только продать свой товар за какую-то универсальную монету, но и за эту же монету купить другой товар, у другого продавца. Для этого должно быть, по крайней мере, два-три субъекта товарных отношений, которые воспринимали бы универсальную денежную единицу.

6. Сосуществованием этого совокупного гения с обществом, которое в достаточной мере «созрело» для товарно-денежных отношений. Это должно быть общество, в котором, прежде всего, правитель будет заинтересован в товарно-денежных отношениях, принимая их как источник обогащения своей державы.

Безусловно, это не все качества, которые могли сподобить людей перейти от натурального обмена к товарно-денежному обмену.

Кроме того, денежная «прививка» должна иметь пространственный временной интервал, в течение которого деньги закрепятся в обществе, пока общество полностью не убедится в полезности этой формы экономических отношений. И все-таки, самым главным качеством, которое могло утвердить деньги в мировой торговой системе, является их универсальность и максимальная ликвидность как товара. Аргументом здесь служат такие утверждения, которые дошли к нам из Древнего мира, в частности из Древней Греции. Утверждение, что продается буквально все: только каждому есть своя цена в золоте. Цинично, но близко к правде и, самое главное, подтверждает, что древние как раз ценили свойство максимальной ликвидности денег, как универсального менового товара. Это самое главное свойство золота, как денег, уже создавало его возможность влиять на многие социальные и политические процессы, не говоря об экономике. За деньги покупали войско, за золото покупали свободу, удобные должности, покупали благосклонность королей и прелатов, подкупали убийц и политических врагов. Все это далеко не те товары, которые в торговых операциях можно буквально покупать за деньги, за золото, как произведенный, экономически обоснованный эквивалентный совокупный человеческий труд. Подобные покупки выходят за рамки торгового эквивалента, когда равнозначный товар, изображенный в золотых деньгах, становится эквивалентным другому товару, в основе этих товаров лежит эквивалентный человеческий труд. В указанных выше «покупках» никак не значится мера совокупного овеществленного человеческого труда. Его там практически нет. Что же тогда продается за деньги? Даже безопасность, благосклонность, свобода, политический капитал, жизнь (!), все это тоже имело свою цену в деньгах! Вне каких-либо торговых операций, вне материального товара.

Но если бы этим ограничивались возможности денег, в том числе золотых, как универсального обменного инструмента, они не получили бы такого распространения. Деньги, независимо от их создателей, стали приобретать помимо обменных другие качества, которые делали их все более незаменимым инструментом в самых разных областях, помимо торговли. Например, функции накопления, резервирования.

Позднее, торговцам стало понятно, что можно платить обещаниями, а не живыми деньгами. Так появились долговые расписки, письменные обязательства и векселя. Эти условные деревянные, кожаные, бумажные «деньги» были проще в употреблении, безопаснее в ношении, но их платежная способность сильно зависела от того, кто их запускал в оборот. Это было предпосылкой для появления в будущем настоящих бумажных денег.

Деньги в Древней Финикии (VIII век до н. э.) приобрели свое новое качество, позволяющее им осуществлять посреднические услуги, связанные с обменом денег на деньги, а также заемными операциями. Благодаря этому города страны Сидон и Тир стали крупнейшими в Древнем мире финансовыми центрами. Финансовое господство в виде ростовщичества и посредничества, при которых деньги играли главенствующую роль в государстве, стало одним из краеугольных камней могущества Финикийской державы. В свою очередь, ассирийцы в II тысячелетии до н. э. стали применять первые ростовщические операции с деньгами, выдавая нуждающимся срочные ссуды под проценты.

В Древнем мире появление денег по-настоящему запускало любую национальную экономику. Они делали ее крайне важным инструментом государственной политики, внутренней и внешней, давали право государству не только на некоторый упорядоченный внутренний и внешний товарообороты, но делали его в разы более интенсивным, эффек-

тивным, давали в руки правителю инструмент для влияния на экономику и политику не только своей, но и соседних стран, позволяли вмешиваться в их социальные отношения.

Следует только вдуматься над этим феноменом: деньги, как совершенно новая многофункциональная институция, запускали экономику целых государств, являлись причиной социально-политического развития многих древних государственных образований.

Ярким примером служит Великая Монгольская империя, созданная в XII–XIII веках в результате многочисленных войн на территориях более чем 60 государств, в том числе Китая, Древней Руси, Персии, Индии, стран Средней Азии, Северной Африки и др. Империя состоялась в таком масштабе на протяжении трехсот лет не только благодаря тому, что появилась новая авторитарная государственность. Были запущены новые торговые пути между западом и востоком, между севером и югом Великой империи. Самым значимым фактором являлось создание единой денежной системы, в составе которой изначально было немало национальных денежных единиц, но все они имели единые правила хождения, появились, правда ненадолго, впервые их бумажные эквиваленты, обязательные в торговых операциях по всей территории империи [12].

Такая торговля укрепила огромную страну даже больше, чем все имперские завоевания и страх перед правителями и их воинами. Это одновременно и история денег, и их биография. Поверим на слово, что создатели огромных империй, Великий Александр, Грозный Чингисхан, Тамерлан, Наполеон, одну из перспектив своих бесчисленных завоеваний ви-

Деньги, как совершенно новая многофункциональная институция, запускали экономику целых государств, являлись причиной социально-политического развития многих древних государственных образований.

дели, в супротив мелким государствам, в уничтожении огромной армии чиновников, унификации политического строя, универсализации денежных единиц, развитии беспешинной торговли, активизации торговли и обмена товарами, стирании границ между разными нациями и их биологическом развитии. Это не только амбиции завоевателей. Это и специфический путь развития мировой (на тогдашний час) экономики, мирового социума. И деньги, их дальнейшее развитие, было краеугольным камнем этой экспансионистской политики агрессивных властителей.

Безусловно, как и все предметы, деньги рождаются в процессе их изготовления, причем, современные многоэтапные технологии изготовления металлических денег достаточно сложны, кусок металла определенного состава претерпевает многочисленные обработки, прежде чем станет даже просто заготовкой для монеты. Продолжительность жизни современной монеты бывает достаточно долгой. Но не бесконечной, потому что, например, на нее влияют инфляционные процессы, запускаемые бумажными эквивалентами. Металлические деньги имеют не только физический износ, но и монетарный (они извлекаются из оборота по мере обесценивания их номинала). Но даже, когда монета выбывает из оборота, она не перестает обладать определенной стоимостью. Как ни странно, но при консервации монет, например в виде кладов или спрятанных сокровищ, их номинальная ценность со временем только увеличивается. Большое количество монет самого разного достоинства, которые волей судеб оказались на морском дне на протяжении всей их истории, в частности, во флибустьерских XVI–XVIII веках, да и позднее, ждут своих искателей, чтобы получить вторую жизнь с более высоким номиналом, в качестве нумизматических редкостей. Это продолжение их биографии.

Найденные в декабре 2008 года 500 монет Византии, датируемые 600 годом н. э., по своей ценности превышают собственную уже на порядок (как нумизматическая редкость). О бумажных деньгах такого не скажешь [7].

Вообще такое качество денег, как **способность быть средством накопления**, давало возможности их обладателям прятать деньги до лучших времен. Металлические деньги не портились, не изнашивались, их номинальная ценность только росла. И даже то, что они временно выходили из оборота, не уменьшало их биографической ценности.

Это же качество позволяло различным пиратам, флибустьерам, корсарам и просто лихим людям прятать деньги «на будущее». Кроме того, деньги, которыми завладевали нечестным путем, сразу пустить в оборот не удавалось по причине контроля за такими деньгами, и они, как правило, прятались в укромных местах. Каждая из таких историй как минимум тянула на детектив.

Биография денег бывает просто удивительной. Являясь отражением человеческой деятельности, она обладает способностью влиять на биографии отдельных людей. Биография денег существенно отличается от биографий других вещей, которые были придуманы человеком.

Любой искусственный предмет, создаваемый когда-либо человеком, проходил в своей временной ретроспективе вполне определенные периоды: планирование (идея) предмета, его проектирование (воображение), изготовление, эксплуатация, послеэксплуатационная утилизация и, наконец,

Такое качество денег, как способность быть средством накопления, давало возможности их обладателям прятать деньги до лучших времен. Металлические деньги не портились, не изнашивались, их номинальная ценность только росла. И даже то, что они временно выходили из оборота, не уменьшало их биографической ценности.

естественная смерть, как изделия. Не относится эта системная линия только к деньгам. Например, срок эксплуатации металлических денег, как правило, превышал сроки их физического износа (в особенности в Древнем мире). Деньги металлические имеют столько оттенков в собственной судьбе, что их судьба может поспорить с судьбой некоторых людей. Потому, что почти каждая торговая или ростовщическая сделка – это повод для изменения благосостояния участвующих в ней (и не только) людей, изменение их социального статуса и их мироощущения.

Для бумажных денег срок эксплуатации крайне ограничен их прочностными качествами, но их живучесть поддерживается постоянным и вполне легальным печатанием новых денег и изъятием старых. Они способствуют более интенсивному товарообороту, тем самым ускоряя судьбоносные процессы в биографиях многих людей.

Биография денег, в свою очередь, как это ни странно, во многом повторяет биографию конкретных людей. Почти мистически, но повторяет. Например, мистические биографии многих «джентльменов удачи» – Френсиса Дрейка, Э. Д. Тича (Черная Борода), Сэмюэля Берджеса, Дж. Моргана, сэра Генри и др. распространяются и на украденные ими сокровища, спрятанныеклады, которые даже по мнению самых непредвзятых экспертов, не приносят счастья ни реальным, ни номинальным их владельцам. За многими из них кроются неожиданные тайны, которым могут позавидовать известные литераторы и сценаристы. Биографии денег во многом пересекаются с биографиями отдельных людей, преподнося уроки мистики там, где их и не ожидалось. Художественная литература полна подобными сюжетами.

Для людей характерно приписывать себе отдельные биографические качества, свойственные деньгам. Например, нашедших клад приписывали к заранее обреченным. Легко

найденные деньги чаще всего не приносили счастья их обладателям. Они опять терялись, транжирились не на самое главное. Шальным деньгам приписывались свойства прежде всего самоудовлетворения для их обладателя. Деньги, побывавшие в «лихих» руках, никогда не приносили богатства. Хотя история знает немало примеров, когда в основе больших капиталов стояли именно «лихие» или «кровавые» деньги. Общая теза: легкие деньги не приносят удачи людям. Мистика? Нет, тесно скрученная, переплетенная биография денег и людей!

Особая биографическая черта денег – это связь с криминалом. Биография многих суперкапиталов начиналась либо с уголовного криминалитета, либо с колоссальных махинаций. Примеров тому в мире огромное количество, ходить далеко не надо. Достаточно внимательно проанализировать некоторые рейтинги Форбс и сопоставить их с криминальной хроникой в конкретной стране с предварением в один-два десятка лет для конкретного капитала. Не трудно вычленишь одни и те же имена, за которыми стоит конкретный криминал либо расследования ИНТЕРПОЛа. Причем тема эта весьма проблематична, так как крупный капитал научился себя надежно защищать. Он научился мимикрировать и скрывать свое прошлое (как, собственно, и любой человек), научился не допускать к себе случайных людей, любопытные взгляды. Термин «деньги любят тишину» – наполовину из криминалитета. Да, с одной стороны, денежные обороты должны иметь устойчивую законодательную базу, политическую устойчивость в конкретной стране. Но, с другой стороны, деньги, если у их истоков стоит криминалитет, не могут нормально «работать», пока они находятся под прицелом правоохранительных органов. Чаще всего криминальные капиталы полностью реализуются только через поколение,

когда их владельцами станут потомки хотя бы первой линии. При условии, что до этих пор капитал будет сохранен.

Деньги не любят криминала, он им претит. Поэтому криминальные группы пытаются любыми способами вывести деньги из-под криминального прошлого, легализовать их.

В ретроспективном плане денежные массивы с одинаковой легкостью появляются и снова исчезают, как бы растворяются в небытии. За каждой такой трансформацией денег стоит своя история, часто весьма запутанная, вовлекающая в собственный оборот не одну человеческую судьбу.

Данные об общей сумме денег, существующих в мире, весьма условны, потому что мир давно перешел от металлических и бумажных денег, которые можно было сосчитать, к электронным, которые отражают в цифровом виде суть финансовых и коммерческих операций в мире. По непроверенным данным, примерно 1 % всех денег составляют наличные деньги, напечатанные, отчеканенные. 99 % соответственно – это виртуальные деньги, находящиеся в обороте в виде закодированных цифр. Опять-таки, по непроверенным данным наличная масса денег в мире может измеряться цифрой в \$4,5 трлн. Если сюда добавить текущие вклады банковской системы, которые, в принципе, должны обналичиваться по первому требованию, то денежная масса возрастает до \$25 трлн. Вместе со срочными денежными вкладами в банки эта сумма возрастает до \$60 трлн. А вместе с долгосрочными депозитами, страховыми и пенсионными вкладами (государственными и частными) государственными ценными бумагами сумма движущихся денег в мире достигает \$75 трлн. Безусловно, это приблизительная цифра, ее можно использовать для качественного анализа. Примечательно, что почти 84 % всех мировых денег спрятаны в банках мира [13].

Разные источники называют другие цифры: в мире насчитывается от \$64 трлн [14] до \$130 трлн живых денег [15],

в зависимости от того, что считать деньгами: их наличную массу в виде бумажных и металлических единиц, кредитно-депозитные деньги, ценные бумаги, электронные деньги, вращающиеся в межбанковских системах, или вообще деньги, оборот которых связан с Интернетом.

В Интернете можно получить следующие данные [16]. Общая стоимость наличности (монет, бумажных денег в мире не превышает \$5 трлн. Для сравнения, платежный баланс ФРС увеличился за последние четыре года до \$4,5 трлн. Обеспеченные мировые денежные активы (наличная масса вместе с банковскими депозитами) сопоставимы с цифрой \$26,6 трлн. Для сравнения, вся коммерческая недвижимость в мире оценивается величиной \$22,8 трлн. Вместе с безналичными платежами мировая денежная масса уже составляет почти \$81 трлн. А совокупный мировой рынок деривативов (денежный оборот по обязательным финансовым договорам и контрактам) достиг \$630 трлн денежной нагрузки, которую каждый в принципе может перевести в товар или услугу [1]. Это в 126 раз превышает всю наличность имеющуюся в мире и в 80 раз превышает стоимость всех мировых золотых активов.

В мире насчитывается около 150 видов валют. Из них самые ходовые – это доллар, фунт стерлингов, евро, йена, юань. На их долю приходится примерно 70 % всего мирового рыночного оборота.

Статистика денег такова, что примерно 80 % их количества сосредоточено в руках 20 % населения. Примерно в строгом соответствии со знаменитым законом Парето. Если у вас в руках имеется \$75 тыс., вы можете причислить себя к тем 50 % населения Земли, которые также обладают не менее \$75 тыс. Если же у вас \$150 тыс., то вы принадлежите к 30 % счастливицков, у которых имеется эта же или большая сумма денег. Неравномерность распределения денег среди людских

индивидуумов колоссальна. Всего 0,5 % населения обладают почти половиной всех денежных богатств на планете [16]. Просто невозможно произвести более-менее объективную оценку взаимодействия таких систем, как «человек – деньги» или «общество – деньги», по причине отсутствия объективных количественных данных. Это не такая простая проблема. Отсутствие учета не позволяет сегодня никому давать объективные прогнозы в области финансов. И, тем не менее, феномен денег существует, имеет право на объективную оценку.

Окунемся в систематику. Денежные метаморфозы происходили не сразу и не по одной причине. Такие причинные связи возникали тогда, когда появлялись объективные исторические обстоятельства.

В частности, именно с XVI века в средневековой экономике появилось то сочетание, которое в дальнейшем в науке получило название «мир – система», подчиняющееся единым социально-экономическим закономерностям. Одной из главных причин здесь стало постепенное появление товаров массового спроса и возможности распределять эти товары доступными способами на большие расстояния (торговый флот, торговые караваны), сопоставимые с диаметром экватора Земли. Это торговля с Индией, Американским континентом, позднее с Австралией. Особняком стоит работоторговля с Африканским континентом, которая также имела все признаки торговли, хотя и циничные, но вполне объективные признаки, с которыми по массовости приходилось считаться, резервировать для этого флоты, деньги, человеческий труд.

Совокупное количество товара превосходило существовавшие до этого кустарные и цеховые способы его производства. Это стало главным фактором, сделавшим деньги обязательной составляющей любой человеческой деятельности. С ростом массовости товарной продукции общество

не получило альтернативного способа товарообмена, кроме как посредством денег. XVI век стал переломным для установления господства денег еще и потому, что именно в этот период была полностью легализован банковский капитал, ставший полноправным участником экономической деятельности целых государств.

В историческом плане последовала смена сельскохозяйственной модели – от мелкого крестьянского хозяйства был сделан крен к первичным капиталистическим фермерским моделям, ориентированным не на натуральное потребление, а на товарный рынок. Этому весьма поспособствовало движение протестантов на Дикий Запад американского континента. Возможности неограниченного землепользования давали возможности для производства сельскохозяйственной продукции в таких количествах, которые превышали потребности натурального производства. В сочетании с развиваемым торговым флотом это дало возможности интенсификации трансконтинентальных торговых отношений. Появление новых экзотических товаров, продуктовых в первую очередь – картофеля, помидоров, табака, кукурузы, хлопка, сахара, чая, специй, какао, кофе – способствовало динамизации таких торговых путей. Все это благоприятствовало повышению роли денег в обществе.

Приснопамятная система «мир – система», благодаря которой мировая экономическая система XIV–XVIII веков получила важнейший импульс развития, появилась благодаря тому, что в традиционной системе Евразийско-африканских торговых траекторий появились атлантические пути, появился Американский континент. Таким образом, традиционные торговые пути по своей длине стали сопоставимы с диаметром экватора Земли. Это качественный скачок по-новому представил роль денег как универсального средства обмена товаров. Последнее мы увидели, когда деньги легали-

зовались через банковский капитал при помощи первичных средств конформационных коммуникаций – телеграф, телефон, радио, цифровые средства информации, компьютер.

«Мир – система» выделяет отдельные виды трансграничных товаров, без которых она не смогла бы появиться. Это зерно, ткани, посуда, оливковое масло, металлы, вино и др. Источником появления «мира – системы» стали факторы колонизации, которые позволили переселять политический или социальный «избыток» населения в другие части планеты. Причем переселялись наиболее активные, пассионарные или аллертные (как кому нравится) субъекты. Именно они способствовали развитию торговых отношений на новом уровне, когда стали нужны новые деньги.

«Мир – система» в последующем собственно породила эру потребления, общество потребителей. Трудно было обществу отказаться от этого социального «подарка», доставшегося ему в наследство от последовательных действий – колонизации, появления массовой товарной продукции и совершенно новой номенклатуры товаров, инфинитивного развития торговых путей и средств для перемещения товаров, появления легального банковского капитала, капитализации производства и, в особенности, сельскохозяйственного. «Мир – система» изменила и собственно субъекта общества, человека. У него появился интерес к работе. По результатам которой во многом от него зависело, станет ли он успешным, получит ли богатство и обеспеченность для своей семьи. Это стало зависеть от его способностей, а не от волеизъявления некоторого сюзерена. Постепенно менялась психология общества. И в этих изменениях не последнюю

Традиционные торговые пути по своей длине стали сопоставимы с диаметром экватора Земли. Это качественный скачок по-новому представил роль денег как универсального средства обмена товаров.

роль играли деньги, как средство универсального и доступного товарообмена, как символ демократизации общества, возможностей каждого. Общество еще не до конца оценило роль денег в качестве средства повышения собственной демократичности. Но это уже другая тема.

Уникальное биографическое свойство денег заключается в способности самым непостижимым образом вовлекать в свою сферу самых разных людей, пересекать их судьбы там, где они никогда бы в ином случае не пересеклись, деформировать их, возвышать одних и уничтожать других. В этом плане деньги вне всякой конкуренции по степени влияния на человеческую жизнь. Именно этим подчеркивается колоссальная персонификация и биографическая социальность денег. Ни один другой искусственный предмет в природе не обладает такой степенью социальности, как деньги. В этом аспекте, деньги формируют облик нашего общества, многие его качества есть не что иное, как проявление уникальных свойств того феномена, который носит название – деньги.

Человечество не может относиться к такому изобретению без почтения. Деньги надо любить. Любить и уважать.



2. Из истории бумажных денег и их влияния на мировую экономику

Эта история весьма поучительная.

Деньгами люди пользовались на протяжении более чем 20 веков – в Древнем Египте и Месопотамии, Древней Греции и Риме, Вавилоне и Византии, Древнем Китае и Индии. Государства Инков и Ацтеков знали монетарные денежные отношения. Австралийские аборигены имели свою примитивную денежную единицу – там, где начинали складываться межплеменные отношения, там, где развивалась торговля. История монетарных денег вообще весьма любопытна. Но история бумажных денег особенно интересна. Это не только история экономики стран мира. Это ИСТОРИЯ вообще. Потому, что многие исторические события в своей основе содержат именно денежные отношения. И если бы человечество изобрело другой способ эквивалентного обмена товарами, история человечества, возможно, была бы совершенно иной.

У авторов давно существует осознанное подозрение, появившееся в связи с последними новациями в исторической науке, которые во многом переворачивают наши представления о ней [1, 2, 3]. Эти представления в своей основе аргументированы отсутствием в истории четких критериев, подобных таковым в точных науках, размытой и искаженной вероятностной хронологией исторических событий и др. Это

подозрение состоит в том, что историческая наука могла бы получить иное, более точное, выверенное хронологическое наполнение, если бы человечество изучало свою историю немного не так. И, в частности, с позиций денежно-финансовых причинно-следственных условий. Тем более что такие показатели, как доходы от торговли, ценность тех или иных денег по отношению к торговому товару, ВВП любого государства, финансовые балансы, опосредованная стоимость жизни в ту или иную эпоху и др., всегда присутствовали в истории и могут очень эффективно выводить исторического исследователя на более точные результаты по хронологии многих исторических событий, позволили бы интерпретировать их более достоверно. И, в частности, история денег, история их превращений, тщательно привязываемая к конкретным историческим датам и событиям, могла стать частью более точной науки об истории человечества.

Для истории хорошо, что опыты алхимиков с философским камнем закончились безрезультатно. Не нашлось таких заклинаний, камней, эликсиров и вообще способов, которые позволяли бы из ничего получать золото (давайте запомним этот тезис – «из ничего получать золото» – он нам пригодится). Человечество уже тогда должно было получить поучительный урок эквивалентности для своих ценностей, как прививку от тех болезней, которые поражали и поражают мировую экономику сегодня. А именно, «бесплатный сыр бывает только в мышеловке». И ниоткуда появившиеся деньги (например, гипотетическое средневековое золото из свинца) заранее обесценивали бы само золото и сделали бы его неэффективным эквивалентом при товарных операциях. Если на протяжении веков любое государство чеканило свою монету (золотую, серебряную, бронзовую, медную, кремниевую), то ее количество практически никогда не превышало объем совокупного продукта, который производили подданные этого государства. Хотя бы потому, что неразвитая финансовая система отдельного средневекового государства

способствовала существованию параллельного натурального обмена, в особенности среди простолюдинов. И золотые, серебряные, другие монеты были всегда в цене. Не только как эквивалент совокупного произведенного продукта, но и как монеты, имеющие свою автономную ценность.

История металлических денег, предшествовавшая деньгам бумажным, не менее интересна, например, выбором единообразия металла: медь, серебро, золото, железо (деньги в Спарте, согласно Аристотелю, были железными), свинец, олово и др. ставили препятствия на пути их проникновения в другие страны. Собственно технология производства металлических денег была очень простой.

Историческая наука могла бы получить иное, более точное, выверенное хронологическое наполнение, если бы человечество изучало свою историю немного не так. И, в частности, с позиций денежно-финансовых причинно-следственных условий.

В Средние века менялы, ростовщики хранили золото, монеты и ссужали ими по мере появления надобности. Естественно, под проценты. Кроме того, они выполняли еще одну весьма интересную банковскую функцию – платежную. Нетрудно догадаться, что она состояла в том, что клиенты могли платить золотом, не таская его с места на место. Особенно, если платежи были крупными. Пользовались расписками, векселями (а это уже ценные бумаги – прототип бумажных денег), где было записано **право предъявителя**

получить, в любой момент, причитающееся ему количество золота. А золото копилось у ростовщиков, а позднее в банках. Этот самый важный пункт, который находился в основе не только вексельной, но и в целом банковской системы. Обеспеченность векселя золотом данного банка, в равной степени, как и обеспеченность любых металлических денег своим драгоценным номиналом, находилась в основе денежных пирамид любого государства во все времена существования денег. Заметим сразу, чтобы не быть идеалистами,

что для любого банкира такая система авторских расписок-векселей давала возможности для маневра путем выдачи количества таких расписок несколько большего, чем имеющийся у него в банке золотой запас. Это было «золотой рыбкой», вожделенным заработком для любого банкира. Главным здесь было условие: чтобы сразу все держатели расписок и векселей-эквивалентов не затребовали свою долю золота.

Эта формулировка, появившаяся впервые только в XVI–XVII веках в Европе, а в Китае в VIII веке, стала источником зарождения современной финансово-банковской системы в мире. На вполне законных основаниях. По крайней мере, законных, пока никто не контролировал эту банковскую систему (фискальные организации появились значительно позднее, как противовес банковскому беспределу). Или пока не случалось означенное событие – предъявление по векселям суммы, необеспеченной золотым запасом банка. Давайте вспомним великого Дюма. Каким образом герой одноименного романа граф Монте-Кристо наказал своего заклятого врага – барона Данглара? Скупил все его векселя и одновременно предъявил их банку для оплаты. Банк лопнул. Для этого даже не нужно много денег. Достаточно знать критическую массу необоснованных активов банка и выкупить не все векселя, а лишь необходимую их часть.

Такие вещи случались и в масштабах целых государств, что приводило их к банкротству. И не только в давние времена, но и в новейшей истории человечества, в том числе в XXI веке. Но вексель как честное долговое обязательство касается только ограниченного круга лиц, которые осведомлены о его платежеспособности. А банкирам хотелось бы универсальности, всеобщности. В виде, например, учетных векселей, принимающихся банками в виде кредитных денег, универсальных банкнот, которые своим замещением уже преодолевали ограниченность применения векселей, но име-

ли двойное обеспечение – товарное и золотое, а значит, были более надежным средством платежей. При этом появляющиеся бумажные деньги могли проявлять еще одно свойство, на которое не рассчитывали их создатели. Бумажные деньги постепенно становились **государственными долговыми обязательствами**, которые принимала на себя страна, печатающая их.

Появлению бумажных денег способствовало, в частности, и развитие производства, когда дефицит золотых монет приводил к дефляции, антиподу инфляции. Деньги становились очень дорогими, при этом производство становилось избыточным и могло вообще остановиться.

Именно на рубеже XVII–XVIII веков в мировые финансовые отношения были заложены те бомбы замедленного действия, которые столетиями трясут мир, деформируют мировую экономику, делают политику государств зависимой от денежных знаков, большая часть которых сегодня не имеет логического наполнения. Именно этот смысл заложен в словах: «деньги правят миром». Именно ДЕНЬГИ. **Бумажные деньги**. В дальнейшем критически воспользуемся поучительной аргументацией интересных авторов Н. Старикова и Р. Пола [4, 5].

Итак. В строгом изложении, первые бумажные деньги, как альтернатива металлическим монетам, появлялись в Древней Финикии в IV тысячелетии до н. э. – в виде расписок ростовщиков о закладе серебра, бумажных векселей, в Месопотамии – в виде заемных писем и ассигнаций. Позднее, это Лидийское царство, Китай в VII веке до н. э. Но эти деньги быстро теряли свои качества универсального товарного эквивалента (именно поэтому продолжительность их жизни измерялась, например, в Китае, не более чем тремя годами), их существование сопровождалось ростом подделок и (!) появлением такого их нового свойства, как **рост инфляции или обесценивание денег** в стране.

Чисто бумажные деньги, как средство товарного обмена, являлись изобретением китайцев – в виде дорожных чеков для чиновников во время их поездок по стране. Основой появления бумажных денег считается производство бумаги в этой стране и технологии печатания. Бумажная денежная система в Китае не была обеспечена золотым запасом страны и просуществовала в неполном объеме до XV века.

Бумажные деньги постепенно становились государственными долговыми обязательствами, которые принимала на себя страна, печатающая их.

Но более поучительным было введение бумажной валюты в Великой Монгольской империи в XIII веке. Начало этому процессу положил Великий Чингисхан перед своей кончиной в 1227 году, а завершил внук Чингисхана, Великий хан Хубилай (его иногда причисляют к правителям китайской династии Юань, но по существу в истории он остается последователем Чингисхана). Монгольская держава, страна с 11 млн кв. миль территории и более чем 700 крупными ремесленническими городами, с населением более 70 млн человек, с бурно развивающимися и по-новому переориентированными монголами купеческими путями, включая знаменитый Шелковый путь, взяла ориентир на развитие международной торговли. Еще основоположник империи Великий Чингисхан уразумел перспективы товарообмена между самыми разными территориями Великой империи. Из Китая шли шелк, бумага, порох, фрукты, из арабского мира – ковры, золото, железо и оружие, из Руси – кожа, мех, рыба, мед, лес, из Европы – ткани, ювелирные изделия, медь, мануфактура, из Индии – парфюмерия, ювелирные изделия и благовония, слоновая кость и др. Товарообмен был настолько впечатляющим, что «национальные» валюты в виде серебряных и золотых монет – древних юаней, гривней, рупий, сукрэ – не обеспечивали эквивалентные финансовые потоки при торговых операциях.

Как результат, возможности бумажной промышленности Китая позволили Монголии ввести прототип «международных» бумажных денег. Общая масса этих средств платежей составляла немалую величину в 30% совокупного товарооборота всех стран-сателлитов и, по всей вероятности, покрывала большую часть товарного оборота этих стран. Но в конечном результате, никак не соответствовала обеспечиваемому ее государственному золотому запасу. Бумажные деньги в то время выполняли ограниченные функции, в которых отсутствовали функции обращения, кредитования, эмиссии, многоступенчатого обмена, устойчивости по отношению к совокупной товарной массе. Этим существенно снижалась эффективность бумажной денежной системы.

Кроме того, весьма развитые операции по подделке имперской бумажной валюты составляли до 50 % объема существующих денежных единиц. Все это привело такую бумажную денежную систему к упадку уже в XIV веке. В 1356 году бумажные деньги империи просто перестали обладать всякой стоимостью. Без последующего возрождения ни в одной из оккупированных монголами стран. Тем не менее, опыт Китая и Монгольской империи дает потомкам бесценный опыт для понимания современных условий эквивалентного товарообмена.

Простота изготовления бумажных денег уже на этапе их зарождения, возможность легкой подделки становились одной из важнейших причин их обесценивания в любых финансовых системах различных государств мира. И были одной из причин, затрудняющих их устойчивое развитие. Правда, китайский и монгольский опыт вряд ли перенимался в Европе. Только в 1666 году в Стокгольме появилась самая ранняя европейская бумажная банкнота размером в 100 риксталлеров, выпущенная шведским банкиром И. Пальмстуком. Цель: добавить финансовых ресурсов стране, которая вела обременительные войны в Европе. Однако и этот опыт встретил серьезное сопротивление в государстве,

потому что привел к существенному обесцениванию королевской казны. И опыт был забыт. В это же время (1690 г.) в Массачусетсе, Американские колонии Великобритании, была предпринята первая на заморском континенте попытка печатания бумажных денег. И тоже для покрытия непомерных трат на постоянные военные действия с Францией, Испанией, Португалией за передел колоний. И тоже неудачно, потому что покрытие военных трат приводило к параллельному обесцениванию этих денег, которые приходилось выводить из оборота. Такие деньги не работали на экономику страны. В течение всего XVIII века на американском континенте предпринимались попытки печатания бумажных денег (их общая сумма достигала \$240 млн). Но их расширение тормозилось колоссальными темпами обесценивания. Курс доллара падал в десятки раз (в 1780 году он упал в 60 раз).

В России отважились на печатание бумажных ассигнаций только во времена правления Екатерины II, и то, по причине разорения казны в результате опустошительных войн с Пруссией (семилетняя война конца правления Елизаветы) и позднее, с Турцией. Но уже к концу XVIII века страна почти полностью перешла на бумажные ассигнации, право печатания которых принадлежало самодержавию (!), через Российский Государственный ассигнационный банк. Тем не менее, в периоды правления Павла I и в особенности Александра I инфляционные процессы захлестнули и эту страну. Отношение ассигнационных денег к серебряным зашкаливало за отметку 5-кратности.

Переход от монетарных денег к бумажным был непростым. И напрасно думать, что основные недостатки бумажных денег стали известны только сейчас. Многие годы бумажные деньги появлялись, исчезали по велению правителей, появлялись в других странах. Проводниками этой идеи были, прежде всего, сами банкиры. Потому, что осознанно или интуитивно только они могли чувствовать перспективу таких денег, прежде всего для банковской системы.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

В таблице 2.1 представлены сопоставительные характеристики монетарных и бумажных денег, которые не могли не знать те, кто их использовал. А это означает, что они сознательно шли на такую подмену, видя не только минусы, но и плюсы этого глобального эксперимента, который в конце концов увенчался успехом.

Таблица 2.1 – Некоторые сопоставительные характеристики денег

Золотые монеты	Бумажные деньги
Наличие «золотого стандарта» дает привязку к стоимости конкретных монет	Отсутствие необходимости в «золотом стандарте»
Отсутствие инфляции	Постоянная инфляция и девальвация денег
Государственная монополия на чеканку монет	Право бесконтрольного печатания денег
Сопоставимость общей массы денег с общей массой совокупного товарного продукта	Несоответствие общей денежной массы произведенной продукции и услугам
Даже по истечении многих веков золотые монеты не теряют, а часто даже увеличивают свою ценность	Обесценивание бумажных денег еще в процессе их эксплуатации за счет низких эксплуатационных качеств
Высокая себестоимость изготовления монет	Несоизмеримо низкая себестоимость бумажных денег по сравнению с их номиналом

Следует особо подчеркнуть, что в историческом плане, появление легко печатаемых бумажных денег чаще всего

было связано с необходимостью краткосрочно и быстро пополнить национальную казну легкими деньгами. Но, как правило, такие легкие деньги через некоторый промежуток времени становились инфляционной обузой для государства, и их распространение резко сужалось или вовсе ликвидировалось до новой волюнтаристической попытки пополнить бюджет воюющей державы.

Вообще в истории политики не раз пользовались свойствами **эмиссии бумажных денег**, если нужно было краткосрочно поправить финансовые дела страны, даже в ущерб ее будущему. Во времена Французской революции 1792 года в результате политической реформы были заменены все металлические деньги на бумажные республиканские ассигнации. Уже через год их номинальная стоимость опустилась в 40 раз, что привело к гиперинфляции и необходимости их отмены. Франция еще 30 лет «отходила» от этой реформы, в частности, изымала из оборота поддельные банкноты. Кстати, в это же время ушлые британцы впервые попытались использовать фальшивые бумажные деньги в качестве средства для подрыва экономики других стран.

Эти свойства денег были ими заимствованы, прежде всего, из того, что в финансовом мире на протяжении тысячелетий называлось заемными письмами, расписками, векселями, ценными бумагами, ассигнациями. То, что их объединяет – это возможности «роста» и, в последующем, необеспеченность реальными ценностями (золотом, товаром и др.).

Что же такое бумажные деньги? И где кроется их ущербность, которая проявляется на протяжении всех веков и множества попыток их внедрения в жизнь? Ведь не секрет, что в конечном результате, несмотря на видимую ущербность бумажных денег, XIX–XX века стали триумфальными для этого вида финансов. Последовательно Англия и Франция в XVIII веке, а за ними Австрийская империя, Пруссия приступили к печатанию бумажных денег. После объедине-

ния итальянских княжеств на этот путь стало и это молодое государство.

Частные банки этих стран застолбили за собой право печатать банкноты и иметь право на осуществление их эмиссии. С появлением бумажных денег, простых в изготовлении, была потеряна монополия власти вообще на изготовление денег. В конечном результате, а мы этому свидетели, **власть в большинстве демократических стран перешла к финансовым группам, к банкирам.** Этому во многом способствовало и то, что мы сегодня называем демократией. С этим можно и не соглашаться. Но...

Вне всяких сомнений, никакой самодержец не мог позволить себе передать обществу право производить деньги, как универсальный торговый эквивалент. Для него это было смерти подобно. Другое дело – демократическое государственное устройство. Выборы в любой парламент, существование политических партий размывают и обезличивают такую власть, делают ее не ответственной уже в отдаленном будущем, по крайней мере, за потерю контроля за финансовым состоянием страны. В лучшем случае, поменяют правительство или парламент. Придут другие, почти непрофессионалы, и ими также можно манипулировать. И свято место пусто не бывает. Эту власть, это право распоряжаться государственными деньгами принимают на себя ростовщики (времена Финикии, Хазарии или Вавилона), банкиры (XIX и в особенности XX век), а сегодня – мировая финансовая сеть в виде ФРС США и ее наднациональных институций в виде супербанков и других международных финансовых организаций. Сегодня в мире уже только банки владеют финансовым оборотом. Мы имеем дело с доминирующей глубоко структурированной системой денег. И все бы ничего, если бы не одна важнейшая ее черта – золотовалютная (как теперь говорят), товарная необеспеченность денег, которая постепенно заполонила экономику вначале отдельных стран, а затем и мировую экономику.

Своим появлением современные бумажные деньги, как *устойчивое средство неограниченной эмиссии*, обязаны шотландскому банкиру Уильяму Патерсону. Началось все с создания Банка Англии в 1694 году. Это было время непрерывных войн на континенте.

Воевали все против всех. Религиозные войны, крестовые походы, войны за передел земель, за контрибуции, за престолонаследие, за заморские территории и др. Войны всегда требовали огромных денег. И конец XVII века – это время, когда казна Англии, казна Франции, крупнейших на тот период стран-воителей, были пусты. И войны требовали, и религия (католики и протестанты), и престолонаследие в Испании и в Англии, и многочисленные колонии. Идея, с которой к новому королю Англии Вильгельму Третьему Оранскому обратился У. Патерсон, заключалась в покрытии финансового дефицита страны, образованного бесконечными войнами, за счет создания первого в мире эмиссионного центра, способного к выпуску не монетарной массы, не банковских векселей, а полноценных бумажных денег, обеспечиваемых активами государства. Изюминкой проекта было то, что гениальный шотландец предложил создать Банк Англии, как частное предприятие, акционером которого, впрочем, стал и король Англии. Последнее дало системе гаранта законности этой операции.

Впервые, страну заполнили бумажные государственные деньги, выпускаемые частным предприятием. Безусловным фактом стал неудержимый вал необеспеченных золотом гарантий Банка Англии в виде этих денег. Бумажные деньги были ссужены, в первую очередь, королевской семье. Их

С появлением бумажных денег, простых в изготовлении, была потеряна монополия власти вообще на изготовление денег. В конечном результате, а мы этому свидетели, власть в большинстве демократических стран перешла к финансовым группам, к банкирам.

предлагали под векселя и облигации таких экономических монстров того периода, как Ост-Индская компания, а позднее, Компания Панамского канала и др.

Как сейчас бы сказали, деньги были пущены в оборот. Дефицит бюджета страны был погашен в течение года. В течение трех лет был построен крупнейший в Европе морской флот – гордость Британии всех времен [6]. В стране наступило процветание. *Не обеспеченное ничем, кроме напечатанных частным образом под гарантию короля банковских билетов.*

И это произошло не в самой бедной стране мира. Ведь еще до создания Банка Англии, в середине XVII века эта страна, например, давала 80 % всего угля, добываемого в Европе. Каждая вторая тонна европейского железа производилась в Англии. Страна имела развитое кораблестроение, гончарное и ткацкое ремесла высокого уровня, дешевую рабочую силу [7]. Но этого не хватало. Экономика на пересечении XVI–XVIII веков не делала Англию богатой. Войны съедали все.

Тем более удивителен факт интенсивного развития этой страны на границе столетий. Денег теперь хватало и на свержение короля Якова II в самой Англии [8], и на подкуп стран – союзников Франции, и на вооружение гугенотов в самой Франции, и на отражение французского вторжения в Ирландию (посланного на помощь ирландцам-католикам), и на победные войны за испанское наследство, и на оказание помощи заморским территориям в Америке, и на вытеснение оттуда испанских и французских колонистов, и на удержание колониальных территорий в Индии и Африке [9].

Источник был один – бумажные деньги, непрерывно печатаемые в Лондоне под флагом Банка Англии. А кто откажется? Вместо трудоемких поисков месторождений золота и серебра, их добычи, технологии литья монет – простая операция печатного характера. Крайне выгодное мероприятие. Постепенная опасность, как и раньше, исходила от по-

тенциальной возможности согласованного возвращения всех денег, которые уже не были обеспечены золотым запасом страны. Гарантией против этого было участие в предприятии королевской семьи, самого главы государства, а также разумная политика вложения этих денег в существующее и, надо сказать, достаточно развитое производство, мануфактуру. Последующей стабилизации, впрочем, способствовал и возросший приток обеспечивающего золота из заморских колоний, и перенаправление американских золотых потоков из Испании в Англию, и последующее развитие торговли с Американскими штатами, подкрепленное самым мощным в мире британским флотом [6]. Такая ситуация устраивала в Англии всех. И никто в этом случае не задавал себе вопрос о необеспеченности выпускаемой денежной валюты. Фактор веры (!), доверия в то, что любой фунт стерлингов гарантируется государством, стал доминирующим и в работе банков, и в промышленности, и в экономике страны. А ведь это деньги из ниоткуда! Чем не философский камень, способный получать «золото из ничего»?

Вместо трудоемких поисков месторождений золота и серебра, их добычи, технологии литья монет – простая операция печатного характера. Крайне выгодное мероприятие.

Еще раз возвратимся назад и повторим. Реализация ценных бумаг, в том числе денег, не обеспеченных золотым ресурсом банка под заем, – это не что иное, как продажа доверия к этому банку. Вы никогда полностью не знаете, какие активы имеет банк (под каждую вексельную сделку не будешь сводить баланс банка и перепроверять его активы). Поэтому, принимая платеж векселем и предъявляя его банку,

человек должен был просто верить (!), что его вексель обеспечен активами банка. Таким образом, бумажные деньги или их провозвестники – векселя и расписки стали формировать новое качество, присущее только бумажным деньгам: **веру в долг**. Причем, эта вера (фактор чисто психологический) ока-

залась очень устойчивой. Кто сегодня, даже спустя 300 лет после появления бумажных денег, не доверяет банку, кладя туда свои деньги на депозит? **Вера в долг – это одно из самых главных порочных качеств бумажных денег**, ответственных за будущие инфляции, экономические кризисы, мировые войны, революции.

Произошла постепенная подмена основополагающих понятий в экономике, в торговле, в банковской сфере. Бумажные деньги породили собственную необеспеченность. Причем эта идея постепенно стала доминирующей в обществе. Хотя не секрет, что такая финансовая система находится в явном противоречии с природой [4]. Там существуют законы равновесия, сохранения энергии, материи, законы рассеяния и концентрации. Новый финансовый порядок, созданный Питерсоном и Банком Англии, явно нарушал эти закономерности. Но, пока необеспеченных денег было относительно мало, и они имели хождение только в одной стране и только для конкретных целей, связанных с инвестициями в развитие страны, – это противоречие было незаметным. И даже, когда бумажный фунт стерлингов стал расширять свое присутствие на европейском континенте и приносил баснословные доходы, прежде всего, английской казне, основное противоречие не становилось антагонистическим и дружно умалчивалось экономистами [4].

Монополия Англии в печатании бумажных денег давала ей ощутимые преимущества [13]. Постепенно стала формироваться **идея уникальности** бумажных денег и **идея до-**

Вера в долг – это одно из самых главных порочных качеств бумажных денег, ответственных за будущие инфляции, экономические кризисы, мировые войны, революции.

Произошла постепенная подмена основополагающих понятий в экономике, в торговле, в банковской сфере. Бумажные деньги породили собственную необеспеченность.

минирования единственной валюты в финансовых взаиморасчетах между странами. Приватный фунт стерлингов, не обеспеченный золотым активом страны, постепенно становился главной валютой на европейском континенте. Постепенно формируется понимание того, что не крепкая экономика делает финансы государства, а наоборот, крепкая, устойчивая валюта определяет силу экономики государства [4]. Причем, чем более универсальной является национальная валюта, то есть, чем больше она имеет сил в международном обороте, тем она более прибыльна. Понимание, и сегодня лежащее в основе мировой экономической системы.

Франция начала XVIII века, проигравшая Англии почти все, усилиями опять-таки шотландца – Дж. Лоу создала свой частный «Государственный» банк (1716 год – спустя 23 года после английского). Банк также изначально был предназначен для ликвидации финансового дефицита страны путем печатания банковских билетов *с правом их обмена на находившиеся постоянно в розничном обороте металлические деньги* [10]. Государство мгновенно получает кредит в 100 млн ливров. При собственном бюджете в 1 млн ливров [11]. Наступает новый этап в войне с Англией за испанское наследство. Активизируется колонизация Северной Америки, откуда также поступает вожаделенный желтый металл, который в самой Франции обменивается только на банковские билеты. Создается Французская Индская компания для заморской торговли, акции которой продаются только за новые банковские билеты. Население фактически сбывает золото в пользу частного Государственного банка страны.

Шотландцем Дж. Лоу во Франции не был учтен основополагающий принцип шотландца У. Патерсона в Англии. А именно, чистый обмен монет на бумажные деньги без их активного вливания в экономику, в оборот, стал причиной роста эмиссии денег, роста колоссального недоверия населения к последним. И это не могло не выплеснуться наружу во Франции. Недоверие людей возросло стократно после указа

короля Франции о приостановлении хождения в стране металлических монет в 1719 году [10]. Банк выпустил за два года около 3 млрд бумажных ливров при активах самого банка в 700 млн наличных монет и вскоре превратился в потенциального банкрота. Как результат – двукратная девальвация денег в стране, резкое обеднение масс народа, банкротство частного Государственного банка Франции. С падением популярности бумажных денег во Франции возросло недоверие и к королевской власти, что было одной из главных причин революции 1789 года. Бумажные деньги во Франции сыграли роль детонатора в социальной среде. Не будь Дж. Лоу с его Государственным банком Франции, неизвестно, стала ли бы эта страна республикой, появилась бы на свет Жиронда, якобинцы, нашел бы почву для своих завоеваний наполеоновский гений?

Бумажные деньги с самого первого их появления приобрели интересное качество, во многом связанное с их эмиссией – системная способность к инфляционным процессам. Это свойство – инфляционность денег.

Интересно, что в экономической литературе [13] У. Патерсон позиционируется как успешный финансист, а его соотечественник Дж. Лоу получил титул одного из самых отъявленных мошенников XVIII века. Судьба...

На вопрос об объективных предпосылках такого быстрого завоевания мира бумажными деньгами можно ответить просто. Это сочетание бурного развития экономики ведущих капиталистических держав мира в XVII–XIX веках, невероятного по масштабам

обобществления производства, необходимость осуществления огромного количества кредитных финансовых операций, с упрощением и демократизацией доступа к бумажным деньгам, но самое главное, возможностями доступа вначале государственных, а со временем и частных институций к управлению национальной экономикой, и далее – к влиянию на

международную экономику, политику, управление армиями. Вот самая главная причина такого победного шествия бумажных денег по планете. Отсюда современная гегемония отдельных стран в мировой политике, вначале – Англия, затем – США, появление международных военных блоков и др. Отсюда появление современных межбанковских объединений, частных финансовых клубов, финансовых семей европейских Ротшильдов, американских Рокфеллеров, которые на протяжении уже нескольких веков принимают судьбоносные решения мирового уровня, за которыми вся мировая политика и экономика.

Природа бумажных денег в пределе не позволяет им обладать собственной стоимостью. Они обладают только представительской стоимостью, причем они сегодня никак не зависят от монетного денежного состава или от золотого сопоставления. Бумажные деньги по своей природе не способны к устойчивому обращению. В виде средства платежа они служат во многом как обязательство, которое должно быть погашено в определенный период времени. Как следствие, бумажные деньги с самого первого их появления приобрели интересное качество, во многом связанное с их эмиссией, т. е. нерегулируемым в зависимости от товарной массы количеством денег, – системную способность к инфляционным процессам. Какими бы не были аргументы *contra*, это свойство – **инфляционность денег** – становится одним из наиболее опасных не только для национальных экономик, но и для всей мировой экономики в целом. Нобелевский лауреат Ф. А. фон Хайек прямо называл систему центральных средств печатания денег как имеющих полезность только для ограниченного круга лиц и субъектов, в частности, для правителей и их фаворитов. Нетрудно видеть

Хайек прямо называл бумажные деньги крайне опасным инструментом, чтобы им пользовались беспринципные политики.

это свойство бумажных денег – **избирательность в собственной полезности** на многочисленных примерах финансовых систем не только США или Англии, но и молодых стран, в том числе Украины. Хайек прямо называл бумажные деньги крайне опасным инструментом, чтобы им пользовались беспринципные политики [12]. Подобные правители имеют возможность при помощи неконтролируемо печатающихся бумажных денег и расширения собственных финансовых сфер обеспечивать всевластие или, по крайней мере, его элементы.

Важным свойством бумажных денег явилась возможность обеспечить **быстрый и более эластичный денежный оборот** за счет не столько товарно-денежных отношений, сколько благодаря банковым институциям. На наш взгляд, плату за такую финансовую оборотистость и оперативность мы несем в виде тех же инфляционных процессов, являющихся неотъемлемой составляющей сущности бумажных денег.

Попробуем поразить читателя цифрами об истинной цене денег в современной экономике и сошлемся на следующие примеры.

Гиперинфляция в Веймарской республике 20-х годов прошлого столетия была чуть ли не первым проявлением подобного качества бумажных денег. Отсутствие товарных средств в стране привело к ежедневному обесцениванию денег на 25 %. Когда рецессия была остановлена, немецкая марка обменивалась на новую по курсу $1:10^{12}$ старых веймарских марок. В послевоенной Венгрии 1946 года была отпечатана уникальная купюра стоимостью 10^{21} пенге (венгерские деньги тех лет) – миллиард триллионов. А обмен на твердый форинт в 1947 году уже происходил по курсу $1:4 \cdot 10^{29}$ пенге. Поскольку страна и так жила без действующей экономики, даже такая гиперинфляция не имела серьезных последствий для нее. На перевале нынешних тысячелетий подобные случаи участились. Зимбабве, Югославия,

Греция служат тому наглядными иллюстрациями. В начале 2008 года правительство Р. Мугабе привело экономику Зимбабве к 10^6 % скачку инфляции в результате таких экономических изменений, как земельная реформа, согнавшая с земли белых латифундистов, неудачная национализация добывающей промышленности. Даже три деноминации, переход к обороту на американский доллар в пропорции $1:5 \cdot 10^7$ до сих пор не спасают зимбабвийскую экономику. Гиперинфляция в послевоенной Греции XX века постепенно привела к уникальному для Европы обмену драхмы на доллары в пропорции $1:10^{10}$. В 1994 году югославские власти в результате гиперинфляции решились на отказ от динара и переход к хождению в стране немецкой марки в пропорции к динару в $1:5 \cdot 10^{11}$.

В основе всех этих примеров не только падение экономики соответствующих стран. Главной причиной становится безудержный и дешевый путь – печатание национальной валюты, как будто бы для достижения благородных целей – оживления торговли, повышения покупательской способности населения, обеспечения расчетов за произведенный труд и др. На самом деле, это путь в никуда. В любом случае, экономика страны все равно войдет в глубокий рецессионный процесс, из которого выйти чем далее, тем сложнее. Но, несмотря на эту уже ставшую аксиомой закономерность, практически все правительства таких стран «наступают на одни и те же грабли». Потому, что бумажные деньги своими свойствами, заложенными в них изначально, дают такое эфемерное право: печатать деньги, необеспеченные материальными ценностями и как средство неограниченной эмиссии.

Финансовые такого рода становятся видимыми там, где деньгами распоряжаются не экономисты и даже не финансисты, а политики.

Финансовые проблемы видятся там, где деньгами распоряжаются не экономисты и даже не финансисты, а политики.



3. Новейшая история бумажных денег

Весьма интересна история возникновения Федеральной резервной системы США в 1913 году. Это произошло в преддверии Первой мировой войны, после поражения одного из мировых игроков – России в русско-японской войне, в то время, когда американские картели на волне так называемой «эры прогрессивизма» пришли к тому, что должен существовать общий подход к финансовым системам, в основе которого лежит *приватизация* прибылей и *национализация* экономических потерь. Это своего рода перераспределение активов и рисков зарождающегося международного капитала, родиной которого стали США, и было заложено первично в идею создания ФРС, как частной компании, вступающей с правительством США в паритетные финансово-экономические отношения. Второй привлекательной стороной проекта ФРС США стал управляемый инфляционный процесс, равнозначный для всех валют мира, который и позволял волевым образом запускать «печатный станок». Проект получился настолько продуктивным для США, что вся последующая глобальная история так или иначе становится связанной с деятельностью этой, уже на сегодня, наднациональной частной компанией. Именно ей было предназначено ее создателями стать не только источником процветания нескольких отдельных государств и в первую

очередь США, но и причиной многих мировых экономических кризисов и того, что впоследствии было названо «экономическими циклами», а на самом деле связано с периодичностью накопления критических денежных масс, в том числе кредитуемых, с одной стороны, и параллельным накоплением совокупных материальных ценностей (последнее связано и с многочисленными войнами, и с принудительными перераспределениями трудовых и сырьевых ресурсов и др.), с другой. В основе деятельности ФРС США все-таки находятся свойства бумажных денег, базу которых заложил в Лондоне в XVII веке незабываемый шотландец У. Патерсон.

Централизация и более глубокая приватизация банковской системы способствовала проявлению новых свойств, которые ранее не были присущи деньгам. Это их необеспеченность, собственная специфическая товарность, появление системы опережающего потребления, программируемая инфляционность, обязательность трежери-процедур, системность частичного резервирования денег и др.

Неизмеримо высокая роль таких денег в политике и истории продолжается и сегодня в виде мировой гегемонии доллара, принявшего эстафету от фунта стерлингов через Бреттон-Вудскую хартию 1944 года [1]. Мировая история еще не до конца оценила роль Бреттон-Вудской конференции и соглашения, подписанного там. Этот интереснейший документ, сформировавший послевоенную мировую экономику XX века, был подписан 14 странами. В основе хартии – монополия доллара, как единственной резервной валюты для всего мира.

Хартию не ратифицировал только один участник конференции – Советский Союз, который в послевоенные годы

Результатом Бреттон-Вудской хартии стала система частных резервных банков в Европе, копирующих американскую Федеральную резервную систему.

имел свою альтернативную и вполне конкурентоспособную валюту – рубль. В том-то и дело, что советский рубль был вынужден обеспечиваться не банковскими билетными активами, как в большинстве стран, подписавших Бреттон-Вудскую хартию, а реальным золотым запасом Государственного банка страны (подчиненного правительству СССР), а позднее, быть соответственным совокупному ВВП страны. Это обеспечивало твердость рубля как внутри страны, так и по отношению к другим валютам мира. СССР торговал в основном сырьем, и если его хотели купить, рассчитывались с нами твердым рублем. Для этого рубли нужно было покупать только в нашей стране. То есть, нужно было, даже через «не хочу», развивать торговлю с СССР. Доллар при этом не имел права хождения в СССР [2].

Дальновидность руководства страны в этом вопросе дала возможность не только вырваться из тисков послевоенной разрухи, в кратчайшие сроки восстановить промышленный потенциал и уровень развития науки, преодолеть голод и броситься вдогонку за самой развитой страной мира – США, обогнать в темпах развития многие страны Европы. Согласимся, что в случае финансовой привязки к послевоенному доллару эти успехи становились бы невозможными. Тем более в условиях холодной войны и противостояния различных политических систем. Но это было уже позднее.

Централизация и более глубокая приватизация банковской системы способствовала проявлению новых свойств, которые ранее не были присущи деньгам.

Результатом же Бреттон-Вудской хартии стала система частных резервных банков в Европе, копирующих американскую Федеральную резервную систему. На протяжении двух мировых войн США накопили самый большой в мире банковский золотой резерв. Кроме того, по результатам Второй мировой войны США превратились в крупнейшего кредитора в

мире. Основные промышленные производства после войны находились также в неразрушенных, благополучных городах США. Это явилось обоснованием для того, чтобы строить мировую, и прежде всего, европейскую экономику на базе не национальных золотых запасов и собственных валют, а американского доллара. Каждая страна принимала на себя обязательства выпуска национальной валюты в количестве, покрываемом собственным запасом долларов в этой стране, которые, в свою очередь, гарантированно покрывались золотым запасом США (в идеале, от которого все вскоре и отказались) либо ценными бумагами правительства США. Доллар должен был стать мировой резервной валютой, к курсу которой привязаны все валюты мира. Государства, подписавшие это соглашение, должны теперь копить не золото, а валюту в виде американских долларов. Золото оказалось нужным только для американской золотовалютной системы.

В историческом плане, бумажный доллар, благодаря своим уникальным свойствам, получил беспредельный ресурс после решения правительства США в 1971 году отказаться от золотого обеспечения доллара на внешнем рынке. Бумажная валюта впервые освободилась от собственной привязки к стабильному золоту и стала свободным товаром на мировом рынке. Ямайской реформой международной валютной системы 1976 года золото выведено из статуса денежного товара. В 1978 году отменена официальная цена золота, и значит, оно исключено из расчетов между МВФ и странами-членами. Отменено золотое содержание валют и золотые отношения между валютами.

На смену американскому «золотому стандарту» Бреттон-Вудса появился «бумажный долларовый стандарт». В 1971 году США в одностороннем порядке отказались от своих обязательств по покрытию долларовой массы реальным золотом. Золотой стандарт, на котором было основано Бреттон-Вудское соглашение, был разрушен. Это был «пры-

жок» в область еще не виртуальных денег, но уже в область призрака – бумажного денежного товара. Доллар без золотого обеспечения привел не только США, но постепенно весь мир в полную зависимость от Федеральной резервной системы, а точнее, от ее необеспеченных денег.

Мы упоминали электронные (виртуальные) деньги только потому, что, по-видимому, они сегодня играют ту же неоднозначную роль в финансовой системе, которую до сих пор играл бумажный доллар. Но с иными последствиями. Видимо, свойства электронных денег – это предмет собственных исследований, которые просто необходимы хотя бы потому, что могли бы избавить нас от непредвиденных явлений в мировой экономической системе. Рассмотрим этот вопрос позднее.

Самый главный результат такой мировой финансовой системы заключался в одном: все должны на веру (!) принять гарантии США (историческая спираль) и неограниченно приобретать банковские билеты частной компании ФРС США.

На самом деле современный мир уже на протяжении полувека ведет торговлю не в валюте, а в вексельных бумагах. Причем, уже неважно, чьи это долги размещены в конкретной долларовой бумаге. Мы оплачиваем банковские счета, производим платежи наличными средствами или посредством электронных карт, либо кредитуемся в банке, или получаем депозитную разницу. На самом деле, все эти операции не имеют под собой практически никаких ценностных гарантий: ни золотом, ни произведенным совокупным ВВП

конкретной страны. Слабым гарантом этих операций являются долговые резервы ФРС и правительства США. Не валюта, не золото, не товарная масса, а вексельные расписки, преимущественно правительства США. Именно они сегодня стоят за мировой валютной системой. Они хранятся не только в ФРС. Любой центральный банк любой страны свой зо-

лотовалютный фонд, при ближайшем рассмотрении, заполняет не золотом, не валютой, а долговыми расписками правительства США и другими подобными «ценными бумагами», наивно предполагая, что финансовая система крупнейшего государства мира всегда может расплатиться своими активами за эти тщательно хранимые долговые расписки и векселя. Ждите. Вспоминая при этом де Голля...

Самый главный результат такой мировой финансовой системы заключался, как и в случае с Банком Англии и Государственным Банком Франции XVII века, в одном: все должны на веру (!) принять гарантии США (историческая спираль) и неограниченно приобретать банковские билеты частной компании ФРС США. А последняя имеет возможность, уже практически не таясь, печатать доллары в любых неконтролируемых масштабах, обслуживая, в первую очередь, и это понятно, американский бизнес.

Появилась возможность кредитовать любых заемщиков в любых размерах и под любые проценты (и здесь неоченимой оказалась роль Международного валютного фонда и Мирового банка, созданных в эти же годы XX столетия). А когда государственный кредит страны становится невозвратным, можно было диктовать свои политические и социальные условия этой стране.

Это не что иное, как материализованная власть финансов, в основе которой лежат современные институты демократии во многих странах, в первую очередь, Европы. Прослеживается далеко идущая параллель: с одной стороны – изжившие себя самодержавия, их монополия на печатание денег и устойчивость экономик, и с другой стороны – современные демократии и частные системы печатания денег. Этот исторический вектор параллелизма является уже объективной данностью в современном мире. Никто не запрещает сравнивать эти две исторические параллели и находить в каждой из них свои достоинства и недостатки.

Таким образом, бумажные деньги открыли мировой путь не только к неконтролируемому обогащению для одной отдельно взятой страны, чему мы являемся свидетелями, но и к неконтролируемому политическому влиянию финансовой олигархии.

Универсальность бумажного доллара дала еще один отрицательный результат. Кредитно-депозитная и ипотечная системы, развитые только на долларовом поле, необеспеченном реальной ценностью, сами по себе не дающие реального роста национальных богатств, явились одной из главных причин «перегретости» финансовых рынков мира. Можно утверждать, что обособленные национальные валютные пространства могли бы, в этом случае, стать сдерживающим фактором для глобальных кризисных процессов при допущенной спиральной цикличности ипотечных взаимоотношений.

Прослеживается далеко идущая параллель: с одной стороны – изжившее себя самодержавие, его монополия на печатание денег и устойчивость экономик, и с другой стороны – современная демократия и частные системы печатания денег.

Обратим внимание, что страны долларовой массы в большинстве своем и уже длительное время располагаются в зоне потенциального банкротства. Сегодня, по крайней мере, США, Великобритания, страны ЕС, Швейцария, Япония не обладают реальными совокупными балансовыми ресурсами, обеспечивающими существующий там уровень жизни [10]. Материальные ресурсы для их жизни приобретаются за счет необеспеченных трудом бумажных денег, прежде всего – доллара.

Но это путь, который уже, при молчаливом согласии понимающих и неведущих, привел мир к необратимому экономическому коллапсу.

Так и получилось.

Европейские страны, отказавшись от независимости своих валют, тем самым потеряли большую часть своего национального суверенитета. Например, октябрь–ноябрь 2013 года в очередной раз встряхнул мировую экономику посредством ожидаемого дефолта финансовой системы США. Очередные требования конгресса к ограничению внешнего долга США, способного достичь цифры в 17 трлн долларов, основаны на необходимости ограничения роста процента банковских ставок (необоснованных никаким товаром) и замедлении экономик большинства стран. «Сначала деньги, потом экономика», – сказали в один голос глава МВФ Кристин Лагард и руководитель МБ Дж. Ен Ким в октябре 2013 года. С ростом внешнего долга одной страны, в данном случае США, финансовые системы большинства европейских стран все более пропорционально углубляются в процедуру собственного банкротства, как привязанные к универсальной валюте – бумажному доллару США.

В конечном результате, на излете XX века сдалась и Россия. Усилиями младореформаторов, в частности А. Чубайса, в 90-е годы Центральный банк России, судя по Закону «О Центробанке России», стал также фактически независимым от правительства России учреждением, построенным по типу Резервных систем европейских стран и США [3, 4, 5]. Этим Центральный Банк России с его золотовалютным резервом, как и банковские системы других стран, попал под влияние доллара США, из которого выпутаться теперь практически невозможно, по крайней мере, эволюционным путем. Как ни удивительно, но Бреттон-Вудская «прививка», полученная Советским Союзом в

Бумажные деньги открыли мировой путь не только к неконтролируемому обогащению для одной отдельно взятой страны, чему мы являемся свидетелями, но и к неконтролируемому политическому влиянию финансовой олигархии.

1944 году и спасшая в послевоенные годы страну от экономической и политической зависимости, оказалась нестойкой, и спустя 50 лет зона независимого рубля перестала существовать. Сегодня долларовая экспансия распространилась на Россию и другие страны СНГ. Свидетельством этому являются и полный противоречий Закон о Центробанке, и фактические золотовалютные резервы этого банка, которые состоят из долларовой массы и ценных бумаг американской и европейской банковских систем, не принадлежащих правительству России [4, 5], и твердо привязанные к доллару эмиссионные процессы российской валюты, и использование правительством возможностей альтернативного Внешэкономбанка России, как противовеса неправительственному Центробанку [1].

Бреттон-Вудская «прививка», полученная Советским Союзом в 1944 году, оказалась нестойкой, и спустя 50 лет зона независимого рубля перестала существовать.

Интересными были возможности влияния рубля на политику и социум на территории одной шестой части суши. Твердый рубль СССР был гарантом не только суверенитета страны, но и социальных защит населения. Без вмешательства и кредитов МВФ и МБ, без инфляционных процессов. Рубль – это валюта, при помощи которой с СССР торговал весь мир. И прибыль от этой торговли получала страна. Только

правительство страны определяло курс рубля, поддерживало его на необходимой отметке за счет собственных ресурсов, чем гарантировало бесплатное образование и медицину, устойчивое пенсионное законодательство, дешевое жилье. Доходы граждан состояли не только из видимой заработной платы, которая, да, была небольшой. В доходах каждого были и социальные выплаты, и пенсионное обеспечение, и бесплатные медицина и образование, с удельным количеством которых могла поспорить только Швеция с ее умеренным

социализмом. Но в Швеции подоходный налог составляет половину дохода.

Согласимся, что в СССР были потеряны темпы роста в конце 70-х – 80-х годах, но это не вина рубля, а нераспорядительность и близорукость правительственных старцев и абсурдная по своей сущности система принудительного распределения, созданная в стране. Страна и в то время имела колоссальный потенциал, неисчерпаемые минеральные ресурсы и развитые промышленность и науку. И даже несмотря на изматывающую гонку вооружений, на помощь странам социалистического лагеря и третьим странам, имела перспективы собственного развития.

Деньги России, Украины, других стран СНГ уже существенно отличаются от денег СССР. Отличительные признаки описаны выше. Нужно только понимать, что эти отличительные признаки делают национальную валюту бывшей крупнейшей в мире державы «чужой» для бывших жителей СССР. С ее помощью даже торговля нефтепродуктами, как основная статья доходов России, находится под контролем эмиссионных процессов неподконтрольного правительству Центробанка, без которого в страну не поступает ни один доллар. А значит, под контролем долларowego донора – США (!).

Нужно понимать, что такое состояние вещей относится и к валютным системам Казахстана, Грузии, Молдовы и других стран СНГ. Они уже стали безальтернативной составляющей мировой финансовой системы. Напомним, системы изначально порочной, основанной на бесконтрольном доверии к источникам необеспеченных ценностями бумажных денег, системы, изначально ориентированной на процессы инфляции, а при необходимости, и девальвации любой национальной валюты.

Колоссальным стало влияние институций Федеральной резервной системы США на монополию финансового влия-

ния на экономику, а через нее и на мировую политику многих стран. В качестве яркого примера рассмотрим роль МВФ в «развитии» экономики Украины 2014–2016 гг. (на момент написания этих строк). Наша страна по достоинству может оценить руководящую роль МВФ в собственной экономике. Рекомендации этой международной организации входят во все более резкое противоречие с реальностями экономики страны.

Рекомендациями МВФ в этом периоде можно удивляться. Перечислим их. Условиями участия Украины в оплачиваемых кредитах МВФ стали: повышение налогов для бизнеса и введение счетов для НДС, урезание социальных расходов (пенсий и оплаты труда), как стимул повышения отдачи от совокупной производственной силы в обществе, искусственное снижение дефицита бюджета до уровня ниже 3 % в год, льготы по продаже леса в Европу и продаже украинской земли. Необходимость в девальвации национальной валюты (!), как стимул для роста экспорта. Ликвидация крупных банков и реорганизация банковской системы (ключевое требование МВФ) и принципиальный отказ от государственной финансовой поддержки банков («денежный голод – это хорошо»), повышение тарифов ЖКХ.

В результате Украина получила за один 2014 год падение ВВП на 14–17 % вместо обещанного для МВФ 2–4 % роста экономики в целом. Экспорт снизился за год на 35 %. Страна потеряла огромные средства, выведенные с депозитных платежей, население потеряло стабильные доходы, рост теневой экономики достиг 48 % ВВП, а в добывающей и перерабатывающей промышленности – до 62 %. Кредитование в стране практически остановилось. О реальной безработице официально не говорится, однако число работающих по найму за год сократилось на 5 млн человек. Где они? Рост заработной платы и пенсий был заморожен на протяжении 16 месяцев. Останавливается покупательная способность

людей, консервируется торговля продуктами питания и быта, производство сокращается на десятки процентов. Похоже на коллапс экономики. Вместо реконструкции жилого фонда и структуры ЖКХ, создания условий для энергосбережения в ЖКХ культивируется многократное повышение тарифов на жилье. Это, еще раз повторим, результат жесткого следования рекомендациям МВФ в Украине. Страна стала экспериментальной площадкой. Только результаты этих экспериментов губельны для нашего государства, которое может потерять даже ту маленькую долю этого качества, которым сейчас владеет.

Почему рекомендации МВФ и его донорская помощь не дают желаемого результата? Вывод напрашивается один. Это результат спланированной финансовой и экономической диверсии против государства, которое в случае его реального развития может стать активным игроком в международной политике, в частности, в Европе. Поэтому, фактические шаги, направленные на угнетение экономики такой страны, как Украина (вторая по территории в Европе и одна из наиболее многочисленных по населению, первая по минеральным ресурсам в Европе), могут только приветствоваться международным финансовым сообществом.

Таких примеров множество. В конечном счете, мировая финансово-денежная система, как определяющая основа эффективной экономики, способна стать могильщиком для такой экономики.

Бумажные деньги, не обеспеченные трудом, полученные простым печатанием банкнотов, на фоне монополизма отдельной валюты в мире – это путь к деформации мировой экономики (что мы сегодня и наблюдаем) и путь в никуда. Это дорога к разрушению мировой экономики, дорога, которую нам придется, все равно, пройти до конца. Только никто не знает, чем это закончится – дальнейшим возрождением экономики или всеобщим коллапсом?

Роль бумажной денежной системы, созданной в мире, сегодня не просто колоссальная. Она является определяющей для дальнейшего развития человечества. Изобретатели бумажных денег, как универсального средства эквивалентного обмена, в XVII веке даже не подозревали о том, какое чудовище они породили. И каковы его реальные возможности, этого сегодня никто не скажет. Все гениальное – просто.

Возвращение к золотому стандарту. Возможно ли это? Следует отметить, что в 70-е годы прошлого столетия большинство специалистов если не в штыки, то, по крайней мере, скептически восприняли решения США отказаться от золотого поддержания доллара, как международной валюты. Золотой запас этой страны (на 2014 год он составлял \$328 млрд) не способен поддержать всю выброшенную на мировой рынок товарную массу доллара.

Бумажные деньги, не обеспеченные трудом, полученные простым печатанием банкнотов, на фоне монополизма отдельной валюты в мире – это путь к деформации мировой экономики и путь в никуда.

Возможности золотого ресурса планеты в целом уже сегодня несовместимы с количеством товарной денежной массы, существующей на мировом рынке. 64 трлн долларов, разбросанных по миру, дополнительно к электронным нулям мировых компьютерных платежей, которые бесстрастно кочуют из банка в банк, из одной компьютерной сети в другую, уже никогда не будут приравнены к имеющемуся в мире золотому запасу, включая даже

драгоценности из золота. Поэтому, можно с уверенностью констатировать, что золотой эквивалент мировой валюты канул в лету. Он уже просто невозможен. Недаром министр финансов США У. Саймон еще в 1976 году предлагал, пока не поздно, избавиться от большей части золотых активов США, вложив их в прибыльные проекты, потому что золото больше не будет обеспеченной гарантией доллару, в особен-

ности в критические периоды развития мировой экономики. За последние двадцать лет финансовая система США сознательно уходит от накопления чисто золотых запасов. В фарватере идут национальные банки остальных стран. В 90-х годах прошлого века проявилось стремление европейских стран сбывать свои золотые резервы. Очевидно, что для крупнейших в мире экономик возврат к золотому стандарту не предусмотрен.

В этом плане Китай представляет собой другой полюс: страна стабильно копит золото, теряющее в цене по причине его продаж другими игроками на валютных рынках. Еще пару лет назад Китай занимал пятую строчку в рейтинге золотовалютных резервистов мира. Сегодня Китай, продав только часть своих валютных резервов на сумму \$4 трлн [6], занимает первое место в этом списке (табл. 3.1).

Таблица 3.1 – Золотые резервы ведущих стран мира [7]

№	Страна	Стоимость золотого запаса, \$млрд
1	Китай	3860
2	Япония	1288
3	Евросоюз	771,8
4	Саудовская Аравия	727,1
5	Швейцария	532,4
6	Россия	494,6
	...	
18	США	146,1–328,0*
	...	
55	Украина (2013 г.)	20,4

* – по данным разных источников

Мировая экономика вынуждена искать другие варианты эквивалентности денежных масс на товарном рынке, для того, чтобы они оставались на плаву. Существует дружное мнение экономического сообщества, что ближайшее будущее за так называемыми фиатными или фидуциарными деньгами и плавающими обменными курсами. Это деньги, номинальная стоимость которых держится только на авторитете государства, которому они принадлежат, его правительства. Это напоминает те же товарные доллары ФРС США, которые также удерживаются только авторитетом (в том числе, военным) этой страны. Как и все остальные средства международных платежей, возможно, кроме золота, такие деньги требуют обязательного подтверждения своей платежеспособности от третьей стороны. Фидуциарные деньги с момента своего возникновения так и не стали универсальным эквивалентом, что заставляет национальные банки всех стран все-таки держать у себя некоторый резерв золота. Весь его запас там составляет не более \$760 млрд (данные 2013 года [6]), что составляет не более 10 % их мировых резервов.

То есть мир еще раз становится на одни и те же грабли.

Деньги обладают еще одним удивительным качеством. Качеством физического отсутствия в экономических отношениях, отсутствия в денежном обороте, в экономике. Это нельзя путать с электронными деньгами, которые существуют в обороте в виде цифровой информации в компьютерах.

Безденежная экономика – это по существу натуральный товарообмен. Правда, деньги сегодня имеют еще и другие функции, которые выходят за область товарных отношений, в частности накопление. Но это не меняет сущности вопроса.

Периодически в экономике ощущается дефицит денег. Другими словами, их недостаток. По-иному – ощущается отсутствие денег. И это при том, что современному миру дефицит денег вообще несвойственен, потому что в историческом аспекте денежной массы выпущено значительно

больше, чем всего мирового совокупного товара и, кроме того, мир наполнен электронными аналогами денежных знаков. Это одна из причин экономических кризисов. Она связана с тем, что больше всего современных денег находится в банковском обороте, а в производственной сфере их не хватает. Не хватает на оборотные операции, не хватает на оплату труда, не хватает на взаиморасчеты с партнерами, на торговые операции. Не хватает. **Деньги есть, и денег нет.** Это удивительное качество денег, которое придумал именно человек.

Мы уже понимаем, что деньги не должны вращаться только в банковской сфере, они обязательно должны в большей своей массе перетекать в сферу производства, в сферу получения дополнительной прибыли в виде реальных товаров и услуг. Если этого не происходит, деньги теряют свои замечательные первоначальные свойства.

Общество не может ощущать такого искусственного дефицита, находит альтернативные варианты и вводит в экономику, например, систему бартера. Бартер – это процедура взаимного обмена одного товара на другой без использования денежных единиц. Бартер можно было бы сравнить со старым натуральным обменом. Собственно, бартер – это давно забытая форма товарных расчетов, история которой теряется в тысячелетиях, когда еще не существовало универсального товара – денег.

На первый взгляд, бартер – это безденежный товарообмен. Но это не так. При бартерных отношениях деньги присутствуют. Виртуально, в балансовых расчетах.

Деньги обладают еще одним удивительным качеством. Качественным физическим отсутствием в экономических отношениях, отсутствием в денежном обороте, в экономике. Это нельзя путать с электронными деньгами, которые существуют в обороте в виде цифровой информации в компьютерах.

Но присутствуют! На самом деле, когда в отсутствие денег происходит бартерный обмен одного товара на другой, эта операция происходит в некотором эквиваленте. То есть, партнеры договариваются, сколько единиц одного товара будет соответствовать некоторому количеству единиц другого товара. В качестве эквивалентного коэффициента снова выступает некоторая универсальная денежная единица, например доллар.

Бартер принимает некоторые иные формы, например, создается система внутрикорпоративных трансферных цен на товары, производимые этой корпорацией и реализуемые только в ее рамках. Крупные компании объединяются в международные картели по интересам. Цель – достичь соглашения по **внутрикартельным ценам**, которые отличаются от общепринятых на рынке этих товаров. Это не только дает дополнительные прибыли членам таких картелей, но позволяет распространять свое влияние на другие сегменты рыночного пространства. Узаконенные бартерные отношения уже при существовании денежного товарообмена существовали всегда. Они то развивались, то угнетались, причем как естественным путем, так и силовым воздействием. Потому что бартер, как правило, выходит из-под налогообложения, и государство теряет свои доходы. Например, в США, где в конце прошлого века бартерные отношения стали принимать массовость, в 1982 году был принят законодательный документ, который звучал примерно так – «Tax Equity and Fiscal Responsibility Act.», согласно которому в налоговых документах обязательным является отражение доходов компаний и физических лиц от всех бартерных операций за год.

Этот бизнес не мог не иметь своего продолжения. За последние десятилетия только в США появились целые бартерные агентства, клубы, биржи, занимающиеся не только организацией безденежных товарных сделок, но и сопутствующими маркетинговыми и даже заемными операциями.

Дошло до создания крупнейшей бартерной биржи International Monetary Systems в США (450 тыс. компаний-участников), подобной биржи Tradebank в Канаде, биржи Bartercard в Австралии (75 тыс. активных членов и система членских взносов), торговой системы Eurobarter Business International Limited (с более чем 17 тыс. компаний-участников) в Европе и др. Общая сумма бартерных сделок только в США превышает \$10 млрд в год. По оценочным данным мировой бартерный обмен может достигать от \$75 млрд до \$300 млрд в год.

Сегодня бартерные операции узаконены правительствами многих крупнейших стран мира. Это система, которая вынужденно входит в свои специфические отношения с государством. Существует и межгосударственная координация таких организаций в виде Международной организации встречной торговли – International Reciprocal Trade Assotiation (IRTA).

Там, где по каким-либо причинам невозможна торговля за деньги, вполне официально происходят бартерные сделки. В частности, если по каким-то причинам против государства включаются международные экономические санкции, вступают в действие бартерные экономические отношения, когда такое государство переходит к бартерной торговле. Обычно это осуществляется через нескольких посредников, но итоговый результат достигается. Примером служит Иран, вынужденный перейти на такие отношения с Индией, Китаем, Южной Кореей, откуда он получал все необходимое в обход санкций, наложенных на него США на пересечении последних веков.

Государства, как правило, теряют на бартерных операциях, но этого своеобразного «джинна из бутылки» уже назад не спрячешь. Поэтому можно говорить о том, что бартерные сделки являются объективной составляющей современного торгового поля.

И немного о будущем.

Бумажные деньги в своем обороте создали в XX веке еще одного монстра – систему безналичных расчетов, а в начале нового века – еще одно чудо, электронные деньги. Если, как мы уже видели, бумажные деньги, в основе которых лежит их необеспеченность материальными ценностями, привели мировую экономическую систему к существенным потрясениям, то чего можно ожидать от систем безналичных платежей и электронных денег, никто пока не знает. Возможностей для критических маневров у банкиров здесь на порядок больше, чем в системе бумажных денег. Любой оборот наличных денег из банков можно отследить, по крайней мере, через зарплаты, через сети магазинов, торговых систем, и опять через банки. И зафиксировать размеры оборотной прибыли в каждой отдельно взятой экономической системе. Обороты же электронных денег вообще не контролируются вне банковских электронных сетей. А если это ростовщические (в частности, набившие оскомину ипотечные) электронные займы, объем которых в мире уже на порядки выше, чем бумажных, то они, а тем более их рента, заранее не обеспечены какими-либо ценностями.

Существующие системы электронных денег – WebMoney, действующая в Украине уже более 10 лет и которую Нацбанк Украины пытается запретить в стране, американская платежная система PayPal, через которую осуществляется большая часть операций в интернете, система интернет-аккаунт-банк, обеспечивающая периодические типовые платежи даже без участия клиента, система виртуальной валюты Bitcoin, которая не контролируется обычными банковскими электронными сетями – подтверждают это. Число таких систем растет лавинообразно. Они имеют одну важную особенность – их динамика не регулируется надежно ни одной страной или банковским надзорным органом, они не имеют единого эмиссионного центра, а их хождение не отве-

чает нормативным актам многих стран мира. Например, эмиссия Bitcoin осуществляется строго алгоритмически. В результате – та же самая неподконтрольность.

Банки, получив в свое ведение электронные деньги, максимально заинтересованы в электронных платежах, так как в этом случае растет количество оборотных средств в самом банке. На 46 млн жителей Украины банками страны выпущено 30,75 млн электронных платежных карт. Это привело к тому, что украинцы огромную часть своей выручки (41 %) видят не в виде бумажных денег, а в виде электронных карточек. И эта тенденция развивается. В 2013 году электронный оборот в Украине достиг 140 млрд грн.

Совокупный долг США, включая и необеспеченные обязательства страны, дефицит системы социального страхования и пенсионного обеспечения, за последние 30 лет вырос на 220 % (рис. 3.1) [8].

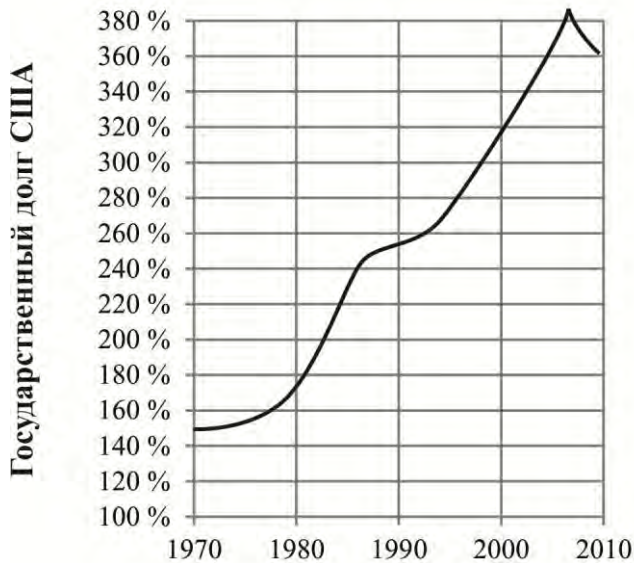


Рисунок 3.1 – Суммарный долг США, как процент от ВВП страны

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

По отдельным данным он составляет \$17–57 трлн, продолжая ежегодный рост на 8 %. Этот долг превышал ВВП страны в 2013 году почти в три раза (табл. 3.2). По упрощенным подсчетам, совокупный долг США через 30 лет может составить 190 трлн, что в 2,1 раза превысит ВВП всего мира при его ежегодном росте на 4 % (рис. 3.2). Но если принимать во внимание динамику роста мировых электронных платежей и их необеспеченность валовым продуктом, то долг кредитного рынка США должен будет расти в такой степени, как если бы рост мирового ВВП составлял 8 % (см. рис. 3.2), и достигнет рубежа в \$430 трлн.

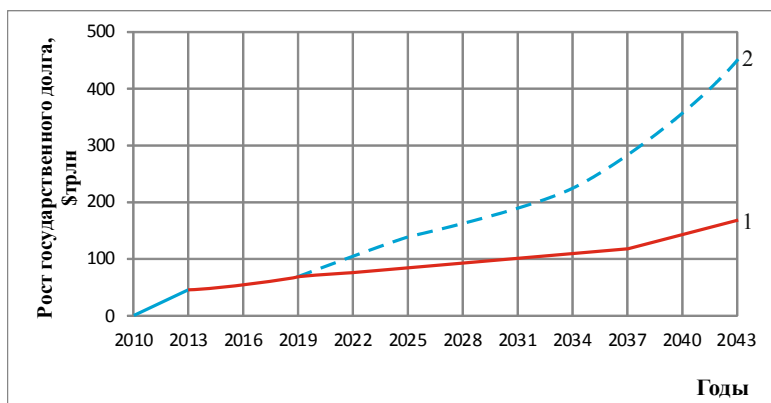


Рисунок 3.2. – Долг кредитного рынка (1) при 4-процентном росте мирового ВВП, в том числе, с учетом развития электронных средств платежей (2)

Таблица 3.2 – Совокупный размер ВВП (по данным работы [9])

Страна	Размер ВВП, \$млрд.
США (2013 год)	15 684,8
Весь мир (2013 год)	71 666,35

И еще одна отличительная особенность современных электронных денег – активная преступная деятельность вокруг них.

Косвенным доказательством ущербности для общества электронных денег является степень доступа к их криминальному изъятию. Сложнейшие сейфовые системы, дублированная охрана, системы сигнализации делали криминальный отъем физических денег из банков весьма сложной по времени и по усилиям преступной процедурой, которая, чаще всего подлежала раскрытию, как преступление. Кража безналичных денег существенно упростилась и приобрела даже оттенок некоторой «законности». Операции с авизо различных банков, характерные для преступного мира постсоветской России и стран СНГ, являлись подтверждением этому. Правда, такие операции были придуманы не в России. Ими и сегодня наводнен преступный финансовый мир и в США, и в Азии, и в европейских странах. И даже на этом фоне упрощение криминального доступа к электронным деньгам поражает своей легкостью, доступностью для большого количества интеллектуальных преступников, очень слабой раскрываемостью и ненаказуемостью таких преступлений. Пострадавший некоторое время вообще не догадывается о потере так называемых электронных денег со своего счета. А хакер имеет возможность делать эти обезличенные деньги недосыгаемыми для возвращения. В частности, в силу того, что они ничем не обеспечены для любого банка. Уже в момент написания этой части работы пришла информация о крупной афере с электронными деньгами в Южной Корее. В январе 2014 года в результате утечки персональных данных пострадали денежные банковские вклады почти 15 млн жителей страны, владельцев банковских карт Nong Huур Card, Lotte Card.

Способности электронных денег делать новые деньги на пустом месте еще более привлекательны для мировой фи-

нансово-денежной системы, чем способности денег бумажных со своим печатающим станком. Здесь вообще никто ничего не видит и не осязает. Удобно и практично. Но настолько заманчиво, чтобы развивать проекты типа «Банк Англии – XVII век». История опять идет по спирали. Неужели снова будем наступать на одни и те же грабли?

Попробуем рассмотреть феномен денег с другой стороны. Которая, безусловно, подчеркивает еще раз суперзначимость этого важнейшего изобретения человека.

В современном мире люди хотят иметь некоторую шкалу ценностей, которая приближалась бы к абсолюту. Чисто психологически сегодня одна из таких ценностей – доллар. И для сибирского лесоруба, и для норвежского рыбака, и для арабского нефтяника, и для американского бизнесмена. Тот, кто обеспечивает на рынке свою долю совокупного мирового товарного продукта, должен быть уверен, что за результаты своего труда он может получить пропорциональную ему часть от остальной части этого совокупного торгового «пирога», по его потребностям, но и по его способностям. Эту уверенность сегодня дает международная валюта – доллар, который в принципе можно поменять на любую национальную валюту почти во всем мире и приобрести любой товар.

Повторим, что с бумажными, безналичными, электронными деньгами человечество получило уникальное средство универсального обмена, вне зависимости от ценности самого этого средства. Причем, эта система работает уже более трех веков на всех без исключения континентах, во всех без исключения странах.

Что происходит на самом деле?

Общество создает совокупный объем товарных ценностей (мировой ВВП), которые оно же и потребляет путем предварительного перераспределения (торговля) и последующей эксплуатацией или потреблением распределенных

ценностей. Параллельно этому идет процесс взаимного обмена, например, не имеющими никакой реальной ценности бумагами (деньги, акции, другие «ценные» бумаги). Как же нужно было суметь убедить производителя реальной продукции **довериться** этим бумагам? Или, опять-таки, электронным цифровым импульсам? Убедить весь мир! Чтобы он торговал посредством ничего не стоящих бумаг. Что тогда за ними (деньгами) стоит реального, что заставляет верить весь мир в их ценность, платежеспособность? Одним из инструментов является именно **вера**. Британские промышленники XVIII века, наемные армии Британии **поверили** в бумажные деньги Банка Англии, потому что они были подкреплены авторитетом одного из соучредителей банка, короля Вильгельма III. В 1944 году в Бреттон-Вудсе четырнадцать стран вынуждены были **довериться** долларовому тельцу, потому что именно доллар был поддержан самой реальной экономикой того времени, американской, ее заводами, машинами, золотом наконец. Поверили и не обманулись. На протяжении полувека долларový обмен, даже впоследствии легально не подкрепленный золотым эквивалентом США, выполнял функцию всеобщего эквивалента в торговых операциях.

Как ни странно, в основе такого волшебства находится не объективный экономический или физический закон. В основе этого – Вера. Вера в то, что вырученные доллары за свой товар будут потом приняты от Вас за нужный Вам товар другого производителя. Взаимная вера в то, что и ты, и банк, дающий тебе кредит или принимающий от тебя депозит, являются платежеспособными. И банк вернет тебе деньги, и ты вернешь ему свой кредит. ВЕРА? Которая объективно никогда не будет подкреплена никакими принудительными мерами? Доллар сегодня на этом пути имеет только функции транслятора, проводника этой веры. На его месте исторически мог находиться постаревший фунт стерлингов,

активный евро, дефицитное золото или молодой-старый юань. Но оказался доллар. В нужном месте, в нужное время.

Вера, доверие бумажной валюте постепенно перешли во всеобщее соглашательское молчание. Весь мир знает о необеспеченности доллара, но молчит.

Такой феномен денег стоит обособленно от всех других, так как именно на нем держится вся мировая экономика, несмотря ни на какие манипуляции политиков, экономистов, финансистов. Плохо ли это? Хорошо ли? Трудно ответить. Существует уверенность, что такая универсальная система торгового обмена должна быть не единственной. И, в зависимости от решаемых экономиче-

ских задач, могут появиться (и уже появляются) альтернативные платежные системы, например электронные. Они весьма несовершенны. Но и деньги пробивали себе дорогу тысячелетиями. Так что все еще впереди.

В области, где ничего не принимается на веру (финансы!), осознанно принимается на веру основа основ – эквивалентный обмен материальным товаром на основании бумажных, электронных денег, не имеющих собственной ценности. На первый взгляд – абсурд. При более тщательном изучении – железная логика. Вероятно, эмпирическая. Но логика.

Самое дорогое, что есть у человека, это его вера. Вера в Бога. Вера в справедливость. Возможно, вера в равноправный эквивалентный товарообмен на основе бумажных денег – тоже из этой же очень тонкой области? Вера в Божественное начало зародилась в человеке значительно раньше, чем появились товарно-денежные отношения. Причем зародилась, как всеобщая потребность, вне зависимости от времени и месторасположения общности: и в Северной Африке, и в Европе, и в Южной Америке, и в Океании, и в Азии. И вне зависимости друг от друга. И привела к очень устойчивым глобальным религиям современности. Но ведь и появление первичной торговли, потребность в эквивалентном

обмене также не были связаны с местом проживания людей. В Европе и Северном Средиземноморье он был основан на золоте, в Океании – на ракушках, в Африке – на костяных эквивалентах, в Сибири и Аляске – на шкуре, мехе и т. д. Значит, в понятии вера включается нечто более эффективное, чем принято думать? Возможно, существует некая связь между глобальной религиозной верой и глобальным доверием в торговые денежные эквиваленты. Кошунство. Но это общий признак, общая связь, делающие подобные области человеческих притязаний крайне устойчивыми на протяжении многих веков. Может быть потому, что обе эти области являются жизненно необходимыми для человека?

По крайней мере, феномен денег это подтверждает не менее значимо, чем вера в Творца.

А так ли уж неприемлема мировая валюта? Ведь для международной торговли, для интенсификации глобальных процессов в мире такая валюта будет как находка. Любая валюта должна обеспечиваться золотым запасом своей страны или совокупным произведенным продуктом. Наднациональная валюта в принципе может не иметь золотого эквивалента, т. к. золото в мире принадлежит конкретным странам. Но мировая финансовая система давно согласилась с тем, что интернациональный доллар не покрывается ни золотым запасом, ни совокупным товарным богатством его страны.

Вера, доверие бумажной валюте постепенно перешли во всеобщее соглашательское молчание. Весь мир знает о необеспеченности доллара, но молчит. И ничего. Мировая экономика развивается, имеет свои взлеты и падения. Развивается мировая торговля. Вопреки тому, что международная валюта ничем не обеспечена. Так может быть, необеспеченность бумажной валюты и ее устойчивость – это не производная ее материального эквивалента? Возможно, мировая валюта – это субъективная производная глобального соглашения заинтересованных стран или групп людей, присвоив-

ших себе право этого соглашательства? Это реальная условность, хотя и не имеющая под собой ничего материального. Не так давно страны Южной Америки пытались ввести международную валюту «сукре» для обеспечения торговли в обход мировой валюты – доллара. Возможно, им это удалось бы. Если бы не противодействие от субъектов долларového пространства.

Вывод, который может иметь место, заключается в следующем. Наднациональная валюта – это путь в единое мировое управление. Это путь к Всемирному правительству на Земле. Такой вектор имеет право на существование. И, возможно, когда-нибудь будет реализован. Возможно, что опыт Бреттон-Вудса, опыт Банка Англии, опыт бумажных денег – это недооцененные ранее провозвестники такого управления на Земле? Не согласиться с этим трудно. Что это даст человечеству? Посмотрим...



4. Свойства денежных аналогов. Биткойн

Мы видим, что деньги в наше время приобрели и далее продолжают приобретать совершенно новые качества, о которых еще в начале XX века нельзя было и догадываться. Качества, по сравнению с которыми бумажные деньги с их новыми свойствами могут считаться детскими игрушками. Эти новые деньги возникли не вдруг. За ними стояла давняя система ростовщичества, безналичных платежей, а также бурно развивающаяся система цифровой информации и глобальные компьютерные сети. Последние стали основой современного денежного достоинства.

Исторически все деньги делились на следующие виды: товарные, обеспеченные золотом, фиатные (символические деньги) и кредитные. Векселя, авизо, кредиты, электронные системы платежей – это фиатные деньги. Такие деньги, в особенности из безналичного оборота, не обладают своей стоимостью, но при этом за ними остается способность применения как менового капитала. Поэтому фиатные деньги – это обособленная форма меновой стоимости, при помощи которой производится взаимосвязь между покупателем и продавцом.

В XX и в особенности в XXI веках деньги стали развиваться в сторону собственной условной «неполноценности», в сторону так называемых денежных заменителей, к обозначениям денег в виде электронных кодов. Им предшествовала

система безналичных платежей и чеков, а в последующем – кредитных карточек.

Впервые идея кредитной карточки появилась еще в 1880 году. Но реально первая кредитная карточка была выпущена в 1914 году компанией General Petroleum для учета покупок постоянных клиентов в области нефтепродуктов, а также отелей, магазинов, принадлежащих нефтегазовым компаниям.

Кредитные карты есть не что иное, как попытка аналогизирования денег, подмены собой главной функции денег – способности быть универсальным обменным товаром, позволяющим покупать другие товары и услуги.

Кредитным картам предшествовала чековая система, как последователь вексельно-банкнотной системы кредитования. Чек представляет собой аналог денежного документа, который обладает правом приказа со стороны его автора для банка произвести платеж в указанной сумме предъявителю (чек именной или на предъявителя). Он обладает правами переводных векселей, в качестве краткосрочного платежного документа. Но при этом чековая система оттягивала на себя опреде-

ленный сектор денежных услуг в пользу коммерческих банков. Выпуск чеков никак не регулируется текущим законодательством, не подчиняется эмиссионным законам и, в заведомом объеме определяется только потребностями коммерческого оборота. Сформированная таким образом чековая система становилась провозвестником продолжения развития системы бесконечного, но вынужденного доверия людей к банковским структурам.

В развитых странах чековый оборот иногда даже превышал оборот наличных средств. Тем самым население привыкало к системам неучтенных денег, к системам, не контролируемым государством. Для многих это было выгодно. Чековая система стала пользоваться спросом не только во внут-

реннем обороте, но и в международной торговле. Именно на их основе стала появляться безналичная торговля. И только после этого к нам пришли первые кредитные карточки.

Настоящие универсальные кредитные карточки начали появляться с 1949 года в США (карты Diners Club), а позднее в 1958 году первые карты American Express от банковских систем: Bank of America, Chase Manhattan Bank. Такие карты уже стали частью банковских операций. В последующем эмитирование миллионов и миллионов таких универсальных карточек и их последовательное обслуживание превратило этот бизнес в одну из главных статей доходов банков.

Все эти кредитные карты есть не что иное, как попытка аналогизирования денег, подмены собой главной функции денег – способности быть универсальным обменным товаром, позволяющим покупать другие товары и услуги. В основе этой пирамиды лежит старое наше знакомое качество – ничем не обоснованное **доверие клиентов к банку**, который выпускает и передает клиенту такие карточки, за соответствующую оплату осуществляет традиционные для банка операции с этими картами. Это означает, что банк должен иметь некоторые активы, которые изначально полностью покрывают все средства, находящиеся на счетах, обеспечивающих эти карточки. Перед нами вновь финансовая пирамида, со свойствами и устойчивостью которой мир уже успел познакомиться и изучить. Безусловно, кто-то рискует и выигрывает. Но в любой пирамидальной финансовой системе есть одно неизменное правило: все выигрывать в деньги не могут. Если есть выигрывающие, значит есть и проигравшие. И их всегда больше.

В развитых странах чековый оборот иногда превышает оборот наличных средств. Тем самым население привыкло к системам неучтенных денег, к системам, не контролируемым государством.

Универсальные кредитные карточки, безусловно, имеют свои преимущества. В частности, это относительная (!) безопасность, удобство, фактор причастности к современности, степень сохранности, ускорение обращаемости денег. Существенно сокращаются расходы и снижаются издержки на операциях с наличными деньгами, включая их хранение, транспортировку, охрану и др.

Позднее появились разновидности таких карт, как небанковские карточки, подарочные карточки различных торговых брендов, целые карточные торговые программы, эмиссионные и накопительные страховые карточки, карточки с индивидуальным дизайном, поздравительные и с другими функциями, ранее не свойственными универсальным карточкам, которые позволили включиться в этот бизнес далеко не банковским организациям.

Современный мир все больше и больше ориентируется на условные денежные альтернативы. Это уже не деньги и не безналичные платежи. Это так называемые «электронные деньги», электронные карточки, электронные кошельки типа Apple Pay, умные часы с платежными возможностями. Сегодня, например, Швеция почти 10 млрд евро отпускает на индивидуальные бесконтактные расчеты. В США давно иницируют отмену пластиковых карт в пользу электронных платежей. По электронным платежам лидируют страны ЕС, Южная Корея, США, Канада, т. е. страны, у которых денежная масса является запредельной, и где доля электронных платежей составляет 75–90 % и зависит только от степени доступа частных лиц к финансам. В Канаде, например, 97 % жителей пользуется банковскими счетами, а во Франции таковых 95 %. В Украине всего 1,5 млн жителей (4 %) сориентированы на бесконтактные средства платежей (не путать с зарплатными проектами). Это во многом связано с недоверием населения к отечественным банкам и опасением в открытии индивидуальных счетов в банках. Тем не менее, растет количество электронных торговых терминалов. В Канаде

POS-терминалами оснащено 80 % торговых предприятий самого различного уровня.

Электронные деньги прошли последовательно этапы в виде записей в компьютерной памяти банков, которые переносились с бумажных носителей (параллельный документооборот), далее в виде электронных импульсов, записанных на пластиковой карточке (80-е годы прошлого столетия), прошли этап первых цифровых денег и электронных кошельков, где электронные импульсы пользовались правом платежного средства обращения. Для этого нужны были умные компьютерные системы. И они стали создаваться с развитием Интернета.

Начало появления чисто электронных денег связывают с Д. Чоумом, голландским ученым, который в 1994 году впервые организовал далеко не совсем удачную схему электронных платежей под названием DigiCash, которая обеспечивала конфиденциальность финансовых операций, анонимность платежей.

С тех пор мир получил огромное количество электронных платежных систем, многие из которых были явно неудачными, на которых потеряли свои сбережения миллионы людей и компаний, систем, которыми пользовались криминальные структуры для отмывания незаконных денег или ухода от налоговых обязательств. Причина только одна – отсутствие полного контроля над прохождением электронных денег в торговле, секторе услуг (особенно), возможности вольно или невольно нарушить закон и уйти от дополнительных затрат, например, в виде налогов.

В 2000 году ушел в небытие еще один подобный проект – *dotcom*, условных электронных средств платежей, причина появления которых связана с резким подорожанием интернет-акций и стабильным ростом их котировок в течение почти шести лет. В литературе встречаются данные о том, что во многом на игре в акции *dotcom* поднялись такие

компании, как Facebook, Uber, Google. Тем не менее, доткомы «приказали долго жить».

Тем не менее, процесс электронизации денег сегодня уже кажется необратимым. Во многом он удобен, имеет значительное количество плюсов. В частности, дает право снижать общую массу наличных денег и связанные с ней инфляционные подпитки в виде систематического изготовления новых денежных банкнот, что в принципе весьма недешевое и хлопотное мероприятие. И не каждая страна может это себе позволить. По крайней мере, кроме таких государств, как США, Китай, Япония, Россия, страны ЕС, мало найдется стран, которые этим занимаются этим профессионально. Многие заказывают новые денежные банкноты и платят за заказ, как раньше. Ежегодная подпитка денежной системы Украины составляет примерно 900 млн банкнот различного достоинства. Условная стоимость печатания одной банкноты в Украине находится в пределах 2,6 цента (по данным зарубежных источников).

По сравнению с другими видами денег современные электронные их варианты способны изменить собственно представление о деньгах, как универсальном средстве товарообмена. Причина кроется в том значительном количестве новых свойств и функций, которые стали присущи таким деньгам в современном обществе.

В пределе денежный оборот должен быть сопоставимым с товарооборотом как по времени, так и по мощности (количеству затраченного труда в единицу времени). Это означает, что производство товарной продукции должно быть синхронизировано по времени с подготовкой денег к последующему обмену на очередную порцию товара в системе «Т – Д – Т – Д – ...». Для товара это время должно соответствовать времени его производства. Для денег это должно быть время, в течение которого эти деньги будут изготовлены (идеальный случай) или повторно подготовлены в банке для новой товарообменной операции. В первом случае время

готовности денег будет зависеть от времени их изготовления. Во втором случае, время готовности денег определяется продолжительностью банковских операций и будет значительно меньшим, чем в первом случае. Но в любом варианте, эти временные интервалы будут иметь примерно одинаковый порядок цифр.

В случае использования электронных платежей, когда время оплаты зависит от расторопности банковских служащих, которые «заносят» физический денежный платеж в банковские активы, время активизации денег для оплаты некоторого товара будет значительно меньшим, чем в случае с наличными платежами. И уж, наверняка, значительно меньшим, чем время, необходимое для производства этого товара.

Именно в этом случае закладывается методология появления свободных денег в банковской системе. Одна из причин связана с рассинхронизацией денежного и товарного оборотов. Чем выше скорость готовности денег к последующей операции по сравнению с готовностью самого товара, тем можно предположить большее количество свободных денег, остающихся в банке и готовых к другим операциям, помимо товарных.

Электронные деньги, за счет уникальной простоты «изготовления», еще более увеличили свою ликвидность, и, не имея для торговых операций достаточного количества нового товара, стали также увеличивать долю свободных от товарного оборота денежных средств. Как результат, деньги стали «сами» искать себе товар в виде расширения сферы вне товарных операций, стоимость которых крайне высока (вспомним спортивные услуги, услуги сферы развлечений, себестоимость которых ни в каком виде не может соответствовать своей цене). За основу принята схема долгосрочного кредитования, ипотечные заемные средства и др., при помощи которых удавалось «заморозить» огромные условные денежные средства. Все это весьма далеко от получения ре-

альной прибавочной стоимости. И не может способствовать выполнению основных функций денег.

Электронные деньги привнесли в обыденность и так называемое электронное мошенничество, которое даже сегодня не имеет реальной правовой оценки. Мошенничество с электронными носителями свойств денег в виде взломов компьютерных программ, со скрытыми объемами электронных денег в виде несанкционированных их переводов со счетов одного банка в другой, контролируемых преступниками, и др. стало причиной появления на рынке альтернативной денежной продукции в виде криптовалют, позволяющих, с одной стороны, обезопасить клиентов от мошенничества, с другой – сделать денежные операции в электронном виде более прозрачными для участников торговой или другой сделки и одновременно недоступными для мошенников.

Криптовалюта – это также необеспеченные деньги. Деньги, не обеспеченные товаром. Являясь аналогом денег, криптовалюта не обладает многими их свойствами, которые перестают проявляться в торговых и обменных операциях.

Ходовая криптовалюта представляет собой даже не вариант электронных денег. Это скорее электронный вариант обмена цифровыми активами. К ней относятся такие псевдонимные названия, как PPCoin (Peercoin или PPC), Novacoin, Ripple, NXT, Sifcoin и другие. Сегодня уже существуют сотни видов криптовалюты, неравнозначной в обороте, но существующей в море себе подобных и обладающей, по мнению разработчиков, весомыми преимуществами. Интересное наблюдение, связанное с тем, что к криптовалюте в первую очередь обратился финансовый криминал и теневой бизнес [1]. В системе криптографических денег каждый может создать свою криптовалюту, и если она найдет своих доверителей, то может иметь право на существование. Для этого даже не нужен отдельный эмиссионный центр, роль

которого выполняет, как правило, индивидуальный компьютер пользователя.

По существу, криптовалюта представляет собой набор цифровых знаков, которые выводятся в поле знаний посредством вычислений по некоторому алгоритму. Затрачиваемые при этом ресурсы отражают себестоимость этой «валюты». Сюда входят стоимость компьютерного оборудования, в частности, видеокарты, а также стоимость затраченной электроэнергии в ходе майнинга.

Важной особенностью любой криптографической валюты является ее децентрализованный характер учета. В определенной мере криптовалюта обладает свойствами независимости от основных государственных денежных и эквивалентных им активов и не зависит от эмиссионных процессов. С другой стороны, электронные средства платежей постепенно теряют собственный эквивалентный вес среди других валют. Такие инфляционные изменения являются очевидными и никак не регулируются в рамках государства. Криптовалютный оборот отличается от традиционного денежного оборота тем, что его операнды не имеют представления о конечном его постоборотном результате. Поэтому авторы криптовалютных систем иногда заранее оговаривают верхний предел общей эмиссии, который может существенно отличаться от объективно закладываемого в национальной экономике.

Покажем, например, как рассчитывается монетарный предел для такой криптовалюты, как биткойн. Общее число монет рассчитывается исходя из того, что вброс блока монет по идее создателей составляет 50 монет биткойна. Майнинг позволяет отнести их к каждой из 210 тысяч возможных комбинаций, которые представляет пресловутая программа. При этом компенсация за расшифровку каждого блока один раз в четыре года ($n = 0,1, \infty$) снижается вдвое: 50:25:12,5:6,25 и т.д. Предел суммирования монет при этом

можно выразить как $N = (210\,000 \cdot 50) \cdot \sum_{n=0}^{\infty} \frac{1}{2^n}$; для первого порядка имеем $N = (21 \cdot 10^6)$ монет.

Второе качество, которое невыгодно отличает криптовалюту, – это необратимость валютных операций, невозможность их отмены в результате, например, ошибки. Закономерный процесс, сокращение числа биткойновых монет. В результате их потери, утери ключа, физического выхода держателя из системы по самым разным причинам.

И третьим проблемным пунктом является условность обмена криптовалюты на денежные знаки. В принципе это возможно, но не является прозрачной процедурой, потому что в результате один из участников процесса чаще всего будет с прибылью, а второй, и таких больше – в убытке. Самое главное – как и эта прибыль, так и этот убыток ничего общего с эквивалентным приростом валового продукта или другими денежными покрытиями иметь не будет. Таким образом, криптовалюта – это также аналог необеспеченных денег. Денег, не обеспеченных товаром или услугами. Являясь аналогом денег, криптовалюта не обладает многими их свойствами, которые перестают проявляться в торговых и обменных операциях.

Электронные деньги уже имеют признание в обществе. По крайней мере, Национальный банк Украины в 2016 году делает попытку выпуска собственных электронных денег на базе платежной системы «Простір» в рамках проекта Cashless Economy с использованием современной технологии Blockchain. Будет ли востребована новая денежная национальная электронная валюта в стране, покажет время, но этот пример свидетельствует о том, что электронные аналоги денег имеют свою заполненную нишу в финансовых операциях.

И еще одно замечание. В отличие от традиционных наличных, электронные деньги во многих странах до сих пор

не подкреплены государством, в качестве законного платежного средства [2]. В частности, отсутствует законодательная база относительно выпуска, обращения и погашения электронных денег. Отсутствует прозрачность операций с электронными деньгами [3]. Очевиден и невысокий уровень культуры населения, высокий уровень преступности, связанной с электронными деньгами, отсутствие гарантий погашения электронных денег [4]. Неприемлемые платежи за услуги электронного оборота со стороны банков.

Обратимся к биткойнам, криптовалюте, которая в силу определенных причин становится весьма популярным средством безналичных платежей в мире. Как и любое электронное средство платежа, биткойн не имеет под собой ничего материального. Тем не менее, возможностями этой системы платежей в мире оперируют уже несколько миллионов пользователей. Авторы этого социального проекта под псевдонимом Сатоши Накамото создали систему виртуальных криптовалют платежей на основании математических вычислений с использованием нового браузера Mosaic Netscape 0.9.

Само название биткойн произошло от объединения слов «bit» – единица информации и «coin» – монета. Эта система несет идеи, которые стали поворотом на 180 градусов по отношению к идеям С. Гезеля: «История денег также имеет спирали развития». В системе биткойн деньги теряют свое свойство быть товаром. Они не печатаются, но зато и их эмиссия имеет вид только цифровых операций.

На первый взгляд, биткойны преподносятся как виртуальные деньги, которые в отличие от существующих, неподконтрольны какому-либо государственному регулированию. Видимо, пока. Они предназначены для проведения параллельных операций с деньгами. Для этого используются электронные сети, например, одноранговая P2P-сеть.

Основными отличиями таких криптовалют являются: фактическая децентрализация процесса появления новых биткойнов, простота использования (биткойн-кошелек созда-

ется весьма быстро из любого достаточно мощного компьютера, подсоединенного в сеть, анонимность пользователя), прозрачность любых транзакций и высокая скорость перевода и отсутствие комиссионных сборов (пока).

На самом деле, биткойнов вообще не существует. Есть только сохраняемые биткойн-транзакции между некоторыми субъектами системы, в ходе которых осуществляется математическое сравнение количественных параметров конкретного биткойн-кошелька с декларируемой количественной характеристикой «переводимой» суммы.

Схема транзакции представляет собой простую сделку типа «(Input) – (Amount) – (Output)», «адрес вход – количество – адрес выход».

Изначально биткойн был создан для повышения доверия между продавцом валюты и ее покупателем при обычной пересылке денег. Это неудобно. Ранее удаленный платеж осуществлялся по схеме: имеется отправитель денег и их получатель. При этом и отправитель, и получатель этой денежной посылки не доверяли друг другу. Получатель должен не только получить деньги, но и убедиться в их подлинности. Для отправителя важной является информация о том, что получатель в конечном результате становится обладателем именно этих денег. Хотя бы потому, чтобы потом, в форс-мажорном случае, их официально востребовать. Изначальный посыл: доверия между отправителем платежа и его получателем быть не может.

Когда в ход пошли криптовалюты, проблема достоверности пересылки денег возросла многократно. Потому, что электронные деньги можно многократно копировать, многократно пересылать точную их копию другим «получателям». Возникла потребность в «обязательных посредниках», которые могли бы гарантировать получателю доступ к такой электронной «посылке», а отправителю – гарантию о получении именно того, что им было послано. Принципиально это возможно. Но при этом возникает проблема контроля за

самими посредниками. Кто это должен делать? Возникает идея ступенчатой схемы. Этот процесс мог быть бесконечным, и самое главное, что все такие транзакции чего-то стоили самим отправителем и получателем. Поэтому стоимость таких финансовых операций росла.

Биткойн стал, по мнению его создателей, одним из первых решений проблемы обеспечения доверия между двумя субъектами удаленного обмена деньгами без промежуточных ступеней и без посредников. Поскольку проблема из финансовой перешла в статус информационной, то решать ее принялись именно средствами из этой области. Право собственности на деньги, пересланные от одного лица другому посредством Интернета без привлечения внешних посредников, работает таким образом, что транзакция является безопасной и для продавца, и для покупателя денег, никем не контролируется и не оспаривается. В пределе, это надежные, достоверные и недорогие денежные переводы в электронной форме. Только переводы, которые являются обозначением денег, но никак не деньгами.

Важной для нас особенностью является то, что изначально переводы, подобные «Western Union», осуществлялись не при помощи одних и тех же, в физическом смысле, денег, а теми деньгами, которые были в наличии в месте их получения. То есть между отправителем денег и их получателем ранее стоял, по крайней мере, один субъект – посредник. Теперь же между ними нет никого. О сделке имеют представление только два человека без всякой персонификации и, собственно, выдающий банк. По новой схеме, биткойны имеют вид записей в некоторой доступной базе данных с указанием адресов отправителей и получателей, иногда в достаточно большом количестве. Система всегда может контролироваться любым ее пользователем, кроме права индивидуального доступа к осуществлению транзакций, которое осуществляется бумажным биткойн-адресом, трезором – физическим хранителем индивидуального ключа, и который

является носителем инкогнитивной криптографической информации о ее владельце. Таким образом, согласуется открытость самой транзакции с защитой ее инициатора от внешнего контроля. Операция видна в компьютере, но кто ее совершил – узнать нельзя, если нет соответствующего ключа доступа.

Достоверность переданной информации гарантируется закрытым ключом. Поэтому распорядиться биткойнами может только инкогнитивный владелец секретного ключа. Причем воссоздание секретного ключа практически невозможно. Разработаны дополнительные системы конфиденциальности операций по транзакции биткойнов, например, применением сети TOR, защищающей собственный IP для секретного биткойн-адреса, или так называемого биткойн-миксера, роль которого заключается в самопроизвольном смешении всех транзакций для видимого контроля.

Каждый пользователь сознательно предоставляет вычислительные мощности своей компьютерной системы для обслуживания криптовалюты. Успешно сгенерированные программными продуктами новые криптографические монеты составляют доход от такой деятельности. Чем больше мощности персонального компьютера владельца, тем больше возможностей заполучить новую монету. Учитывается тип и общее количество видеокарт пользователя, затраты на электроэнергию. Существующие расходы – это стоимость вашей вычислительной системы, электроэнергия, которую приходится тратить ради поддержания общей сети в активном режиме неопределенное время. Повторим, что главным условием успешности является постоянная поддержка вычислительного процесса и системы обмена криптовалютой. Как только оператор выходит из процесса, он сталкивается с потерями самого различного вида.

Таким образом, изначально биткойн – это просто безопасный электронный транзит намерений, связанных с деньгами. Самым важным свойством биткойнов при этом являет-

ся их полная необеспеченность какими-либо ценностями, отсутствие возможности быть представленными в качестве долговых обязательств. Таким образом, эти «деньги», по крайней мере, по двум упомянутым свойствам таковыми не являются.

Поскольку все данные платежной системы хранятся в открытом коде на носителях пользователей системы, отсутствует за ненадобностью единый центр производства этих денег или единый регулирующий орган, который мог бы, например, обеспечить соотношение этой валюты относительно других национальных валют. В принципе может не регламентироваться и их общее количество, за ненадобностью, потому что биткойн по своей сути не привязывается к каким-либо ценностям. Ограничен размер этой валюты таким образом, что на сегодня он составляет 21 млн электронных монет, по крайней мере, до 2033 года, если система выживет. Но эта цифра существует как баланс между спросом и предложением и может в последующем изменяться.

Уже сегодня, на стадии нового проекта очевидны его недостатки, в частности, отсутствие реальной защиты от мошенничества, в особенности в отношении новичков. К видимым недостаткам относится и безотзывность транзакции. К сожалению, уже существуют реальные схемы отмывания наличных капиталов при помощи биткойнов, возможности использования новой криптовалюты для курсовых спекуляций в больших объемах, которые просто не предусматриваются обычными финансовыми операциями. Проявляются признаки негативной реакции на новшество со стороны монополистов мирового финансового рынка, правительств отдельных

Однозначно можно говорить о том, что биткойны представляют собой также вариант необеспеченных денег, а их хождение в финансовых системах способствует развитию кризисных явлений в мировой экономике.

стран, пытающихся противодействовать новой электронной валюте, существуют возможности для развития теневого сектора финансовых услуг, так как отслеживание траекторий движения условных валют по электронным счетам практически невозможно.

Тот факт, что биткойны не имеют процедуры Backup, отсутствие привязанности к конкретной личности или компании, делает невозможным восстановление этих денег в случае, если утерян индивидуальный код. Если случайно утеряны данные на компьютере, восстановить их невозможно. Это означает потерю «денег». Хакерские взломы тоже не исключаются. Поэтому биткойны просто беззащитны перед компьютерным ворами. Отсутствует более-менее надежная система страхования.

Денег всегда не хватает. Это психологический факт. Поэтому люди принимают во внимание любую возможность «оприходовать» свой труд, свои запасы: в виде золотых украшений, золотых монет, депозитных вкладов, устойчивой валюты, в частности, долларов или евро и, теперь, доступных (пока) электронных денег. Без учета их ликвидности, надежности, способности быть предъявленными к оплате за товар или услуги. Когда «деньги» принадлежат не тому, кто их заработал, а тому, кто имеет доступ к этому коду, знает пароли к его упаковке. Вне государственных контролирующих систем. Криптовалюта – по-настоящему кошмар для налоговых служб...

В некоторой степени появление системы криптоплатежей биткойн стало реакцией общества на произвол мировых финансовых монополий, его ответом на заражение финансовой сферы «вирусом» необеспеченных денег. Однако, подобный «вирус» таким же «вирусом» вылечить невозможно. Однозначно можно говорить о том, что биткойны представляют собой также вариант необеспеченных денег, а их хождение в финансовых системах способствует развитию кризисных явлений в мировой экономике. Сегодня невозможно

со стопроцентной гарантией говорить о том, что биткойн найдет свою нишу в мировой финансовой системе. Возможно, что и он уйдет в небытие. Но как вариант необеспеченных денег, как денег, не имеющих товарного содержания.

Уже когда книга была сверстана, пришло сообщение о том, что впервые на товарные рынки США решением комиссии по срочной фьючерсной торговле сырьевыми товарами допускается торговля посредством криптографической валюты. Но при этом признается, что криптовалюта биткойн, как компьютерная продукция, должна иметь статус товара. И не более. Потому, что по своим свойствам, в частности, сопоставлению относительно существующей товарной массы (а именно ее обеспеченности), торговым процедурам, налоговому законодательству, в конечном результате, **сегодня биткойн не имеет прямого отношения к деньгам**, а генерируется только благодаря определенным компьютерным программным действиям. В этом контексте возможности покупки товаров при помощи криптовалюты должны рассматриваться как безвалютный обмен «товар-товар», при условии постоянной динамизации и поддержки движения самого биткойна в Интернет сетях. По крайней мере, Национальная Комиссия по ценным бумагам США (SEC) упорно не признает за криптовалютой объективных качеств денег и занимается мониторингом этого рынка. Правда, отдельные штаты страны были вынуждены создавать некоторые правила оборота криптовалют, признавая за ними, тем не менее, только права некоторых товарных активов.

Следует не забывать, что за криптовалютой остается ничем не ограниченное правило быть средством для отмывания денег, возможности уклонения от налогов, влияние на права потребителей товаров, уход от декларирования имеющихся активов всех видов, а также запредельная шкала рисков, связанных с операциями с криптовалютой – купля, продажа, обмен, конвертация. И, безусловно, риски связанные с

приостановкой участия субъекта криптоопераций в сети подобных себе потребителей криптовалюты или его полным уходом из этого рынка и потерей своих вкладов. На сегодня ни одна страна в мире не обладает убедительным законодательством, позволяющим регулировать отношения хотя бы с одним видом криптовалюты, например, в налоговом поле, или в области объективных финансовых обменных операций, или в области формирования системы денежных обязательств по отношению к криптовалюте.

Биткойны являются реальным примером трансформаций сущности современных денег. И, по-видимому, электронные деньги в таком аспекте себя еще далеко не исчерпали. Как, впрочем, не исчерпали себя и бумажные деньги. Общество находится в поиске.

Есть основание считать, что за подобными криптовалютами стоит не собственно биткойн, yandex деньги, webmoney или qiwi, а совершенно иной внебанковский способ осуществления товарообмена, и поэтому система криптоплатежей, в той или иной схеме, все равно найдет свое место в обществе. Сегодня мы столкнулись с совершенно иной идеологией в области товарообмена. Перспективной, во многом пока неудачной, существующей в начале своего нелегкого пути завоевания общества. Если новые формы товарообмена не свалятся в пропасть необеспеченности (а это уже сегодня видимые качества данной «валюты»), то за ней может быть неплохое альтернативное будущее, свидетелями которого мы являемся.

Существует мнение, что с развитием электронных денег мировая торговля претерпит весьма существенные изменения далеко не косметического характера. Из торговли **уйдет изначальное понятие эквивалентности обмена**. Причиной этому будет являться «плавающий» курс электронных денег, определяемый только спросом и предложением на них во время каждой конкретной операции, динамичностью этих операций, и не обеспеченный другими мате-

риальными ценностями. Но без участия государственных организаций, отвечающих за стабильность национальной валюты. К этому уже давно существуют предпосылки, в частности, связанные с диспропорциями между стоимостью различных товаров относительно вкладываемого в них человеческого труда в зависимости от его качества (физический или интеллектуальный, энергоемкий или экономный, зависящий от способа переработки сырья, эффективности и так называемой наукоемкости технологий и т. д.). При этом мир вынужден будет претерпевать существенные потрясения, вызванные потерей эквивалентности не только в отношении отдельных товаров, но и в отношении многих национальных экономик, среди которых будут выделяться два типа: универсальные, рассчитанные на производства широкой корзины потребительских и других товаров, и моноэкономики, рассчитанные на производство монопродукции, зависимые от условий внешней торговли, от импорта огромного количества товаров, от финансового дисбаланса между экспортом и импортом, который по идее должен покрываться только разницей между спросом и предложением.

Особенностям моноэкономик в различных странах мы еще отдадим должное ниже. А пока о суррогатах денег.

По всей видимости, остановить движение денежных альтернатив в мире уже не под силу никому. Электронные средства платежей, развитие Интернета, привыкание к этим системам платежей со стороны населения дают право только надеяться на их развитие в правовом поле, с позиций и объективности, и повышения безопасного пользования электронными заменителями традиционных денег, рассчитывать на существенные изменения условий традиционной торговли, как одного из краеугольных видов человеческой деятельности.

Они избавлены от свойства реальных денег – быть эквивалентом результату некоторого труда, эквивалентом некоторому товару или услуге.

Почему развитые страны усиленно избавляются от банкнот и монет? Попробуем связать этот процесс с появлением бумажных денег и безналичных платежей, а позднее, с попытками узаконить единую мировую валюту, доллар.

Основная цель появления бумажных денег была связана с необходимостью развития банковской кредитно-депозитной системы, необходимостью формирования массы необеспеченных денег, потребностью упрятывания необеспеченных денег в банковских операциях.

Существует мнение, что с развитием электронных денег мировая торговля претерпит весьма существенные изменения далеко не косметического характера. Из торговли уйдет изначальное понятие эквивалентности обмена.

Появление безналичных платежей лишь усугубило этот процесс. Масса необеспеченных денег существенно возросла, и появившаяся затем система ипотечного кредитования просто вскрыла этот «нарыв», привлекла к нему внимание. Сюда же включены возможности безналичных пластиковых карточек, при помощи которых в обществе культивировалось представление о деньгах, как о чем-то абстрактном. Но за которыми якобы стоят вполне заработанные человеком деньги. Такая условность между приходом

денег на обывательскую карточку и их уходом при оплате за товар или услугу создавала видимость баланса, лежащего в основе денежных расчетов. Сегодня общество уже подготовлено к этому.

Следующий шаг – это электронные деньги. Они в еще меньшей мере связаны в количественном плане с реальными затратами человеческого труда самого различного вида.

Все эти системы платежей объединяет одно общее качество. Они избавлены от свойства реальных денег – **быть эквивалентом результату некоторого труда**, эквивалентом некоторому товару или услуге. И электронные деньги, при

всей их привлекательности и, пожалуй, безальтернативности для современного общества, являются яркими носителями заемных качеств современной экономики. Не будем забывать, что именно заемная экономика лежит у истоков современного экономического кризиса.

Не является ли вектор на электронизацию денег ответом на современные мировые экономические кризисы? Не являются ли электронные деньги финансовой «пенной» для современной экономики? А может, электронные деньги, через многие катаклизмы, которые предстоит пережить, станут или уже являются способом коренной ломки традиционной экономики и зарождения новых экономических законов и новых экономических отношений в обществе потребления? С чем-то можно согласиться, что-то можно опровергнуть. Но это уже другая тема.



5. Деньги, как обманный капитал

При всем многообразии денег, их постоянно меняющихся свойств и качеств, одно из них всегда остается неизменным. Оно относится к феноменальной способности денег влиять на самые различные стороны жизни любого общества, любой общественной формации. Причем это влияние может носить как положительный оттенок, так и отрицательный. Деньги часто и небезосновательно называют кровеносной системой экономики. Этим подчеркиваются свойства универсальности денег, ее эквивалентность по отношению ко всем другим благам, которыми пользуется человечество и которые им произведены.

Слова Айн Рэнд, американской писательницы, написавшей знаменитый роман «Атлант расправил плечи»: «Пока вы не поймете, что деньги – корень добра, вы будете разрушать себя. Когда деньги перестают быть инструментом отношений между людьми, таким инструментом становятся собственно люди – в руках других людей. С тех пор, как люди живут на Земле, средством общения для них были деньги. И заменить их в таком качестве может только дуло автомата». И еще оттуда же: «Деньги – это воплощенное добро. Деньги нужно любить бескорыстной любовью, потому что они – сила. Деньги – это свобода. Деньги – это достоинство. Деньги – это мерило успеха».

Великий Ф. М. Достоевский, писатель, аналитик высочайшего класса, но игрок, кутила, человек, через руки которого прошли достаточно большие деньги – гонорары, проигранные в карты, выигранные суммы, писал: «Деньги – это чеканенное достоинство. Если вам в неких рамочных условиях удалось заработать деньги – вы замечательный человек. Потому, что достоинство и значимость человека определяется, кроме прочего, тем, сколько денег он имеет».

Деньги выступают универсальным мерилем всего совокупного человеческого благосостояния, всего накопленного материального ресурса. При этом они распределяются в обществе крайне неравномерно. Поэтому обладание частью этого ресурса делает любого его обладателя понятным лидером в обществе. Лидером биологическим, социальным, политическим, интеллектуальным. В частности с этим можно поспорить. Но в целом для общества, обладатель финансовых средств всегда позиционируется с успешностью, достатком, лидерством.

Неравномерность распределения денег среди субъектов производящего сообщества делает их источником динамизма и созидания в системе. Именно благодаря универсальности и неравномерности распределения денег в общественных системах производства и потребления происходят синергетические эффекты, в противоположность диссипативным, ведущим к разрушению локальных и всеобщих экономических систем. В этом случае, деньгам присущи связующие свойства между производством и потреблением, внутри системы производства и внутри системы потребления одновременно.

Такой очевидный позитив несколько нивелируется другой стороной денег. Их накопление в сверхбольших объемах, как правило, не может происходить законным путем. Это многолетний исторический опыт и теория прибавочной стоимости в чистом виде. Поэтому с деньгами связан крими-

нал, деньги способствуют процессам угнетения с целью получения сверхприбыли.

Деньги давно стали мерилом благополучия человека. При этом наличие золотого эквивалента денег давало повод для их резервирования, накопления, а это в свою очередь развивало статизм денежной массы. Как говорят в этом случае, – деньги не работают. Еще К. Маркс писал: «Стремление к накоплению сокровищ [как качество, приобретенное человеком в обществе – авт.] по природе своей безмерно. Качественно или по своей форме движение денег не имеет границ, т. е. они являются всеобщим представителем вещественного богатства, потому что непосредственно могут быть превращены во всякий товар. Но в то же время каждая реальная денежная сумма количественно ограничена, а потому является покупательным средством ограниченной силы. Это противоречие между количественной границей и качественной безграничностью денег заставляет их собирателя все снова и снова предпринимать сизифов труд накопления. С ним происходит то же, что с завоевателем мира, который с каждой новой страной завоевывает лишь новую границу» [1].

*Неравномерность
распределения денег
среди субъектов про-
изводящего сообщест-
ва делает их источни-
ком динамизма и сози-
дания в системе.*

Бумажные эквиваленты монетарных денег делают ненужными их накопления в виде физической массы, поскольку они в операции типа «Т – Д – Т...» играют роль «призрачной» субстанции, имеющей значение только в количественном смысле, но уже не в качественном, как это есть у К. Маркса: «Чтобы удержать у себя

золото как деньги, т. е. как элемент созидания сокровищ, надо воспрепятствовать его обращению, его растворению как покупательного средства в средствах потребления. Следовательно, созидатель сокровищ приносит потребности своей плоти в жертву золотому фетишу... Чем больше он произво-

дит, тем больше он может продать. Трудолюбие, бережливость и скупость – вот, следовательно, его основные добродетели; много продавать, мало покупать – в этом вся его политическая экономия» [1]. «Призрачность» в товарном обороте для современных денег дает возможность избегать «сокровищности», повышает динамизм денег, но при этом развивает другую пагубность, связанную с необходимостью быстрого оборачивания денег – ростовщичество, получение «денег из денег».

Но деньги – это еще фактор скрытого противоречия в обществе. Причем суть этого противоречия не всегда однозначна и очевидна. Например, нет более щедрого мотива любого литературного произведения, чем противоречия, связанные с распределением и перераспределением денег, их утаиванием, поиском, накоплением, обслуживанием, одалживанием. Можно даже не говорить о системе построения сюжетов детективных произведений, в основе которых наряду с любовными противоречиями лежат деньги в самом разном их отображении.

Именно деньги, как накопленный труд при его концентрации в виде финансовых активов, способны стимулировать большинство творческих процессов и достижений, реализуемых в новых материальных благах для общества. По большому счету деньги являются, наравне с человеческим ресурсом, стимулятором практически всех войн и конфликтов на Земле. При этом они могут иметь эквивалент в виде земельных или других природных ресурсов, завоеванных с целью последующей их реализации. Могут выступать как система компенсаций в этих конфликтах в виде контрибуций, восполнения бюджета воюющих сторон, ресурса для подкупа или приобретения военной силы.

Деньги поддерживают и отражают огромное эмоциональное напряжение в обществе. Они управляют поведением абсолютного большинства людей, заставляют их испытывать

многообразии эмоциональных ощущений: радоваться и огорчаться, сосредотачиваться и расслабляться, толкают их на преступления и заставляют совершать самые немислимые поступки. Если принимать во внимание эмоциональные реакции отдельных людей, то деньги являются неоспоримым лидером среди всех других материальных ценностей, созданных когда-либо человечеством.

В этом ракурсе деньги являются исторически проверенным способом управления накопленными человечеством материальными ресурсами. В природе, безусловно, существуют другие универсальные аналоги денег и их свойств. Например, энергия. Без которой вообще немисливо развитие человечества. Энергия, в самых различных ее проявлениях, является универсальной составляющей любого созидательного (и не только) процесса. Энергия, подчиненная универсальным законам термодинамики, разбросанная и сосредоточенная по всему миру, сконцентрированная в виде многообразия искусственных систем, предметов, товаров, рассеянная в виде потерянного тепла, она могла бы нести в себе функции универсальной системной меры результатов всего человеческого труда, как и собственно трудового процесса человека. Но не стала. Хотя существуют и существовали попытки ученых обратить внимание общества на этот универсальный феномен [2]. Пока не получается.

Есть мнение, что деньги все портят. Писатель Л. Андреев: «Деньги не исправляют несправедливостей природы. Они усугубляют их». И альтернативы нет. Или есть?

В современном мире деньги получили собственное продолжение в некоторых других универсальных ценностях, например в нефтепродуктах. На нынешнем пороге истории, таким продолжением может стать пресная вода, роль которой в жизни человечества просто огромна. Причиной того, почему этого не происходит, лежит все-таки в неравномерности ее концентрации на Земле, относительной дешевизне и

пока еще доступности для людей. Тем не менее, многие из качеств, влияющих на развитие общества и отдельных людей, свойственны воде. Это и ее уникальные свойства, и биологическое влияние на организм человека, и распространенность на планете.

Являясь некоторой отдаленной копией денег по отдельным свойствам в мировой экономике, нефть занимает весьма прочную позицию в качестве мирового экономического регулятора. В качестве примера стоит вернуться к нефтяному кризису 70-х годов, затеянному Саудовской Аравией, в качестве противовеса американской политике поддержки Израиля. Аргументом Саудовского короля стало резкое ограничение добычи и продаж нефти на мировом рынке, приведшее к многократному увеличению ее цены. В результате мировой рынок получил первую «пробоину в нефтяном море». Позднее, уже США, оговорив с Саудовскими лидерами правила игры, сумели обвалить экономику СССР, которая держалась однозначно на нефтедолларах. Еще позднее, уже в первой декаде XXI века политическое давление на страны Северной Африки и Ближнего Востока, причиной которого были перспективы получения доступа к необъятным ресурсам углеводородов в этих регионах, привело к цепным реакциям смены политических строев в добром десятке стран и перераспределению углеводородных ресурсов на планете.

В результате нефть наравне с деньгами, приняв на себя некоторые их функции, становится универсальным средством для политики. Нетрудно спрогнозировать, что в недалеком будущем таким эквивалентным регулятором для денег может стать и пресная вода.

В этом ряду универсальных категорий, тем не менее, деньги – вне конкуренции. И это еще один непознанный феномен свойства денег.

Еще один феномен денег – это **всеобщая потребность в них**. Ни один другой предмет, исключая воздух и воду, не

способен быть таким востребованным каждым членом общества. Таким изобретением, как колесо, могут интересоваться автомобилисты или те, кто передвигается механическим способом. Плюс еще те, кто по долгу своей работы связан с работой вращательных систем. Но это не «все человечество». Даже предметы питания имеют огромное разнообразие для различных групп населения, и отдельные представители этих продуктов не имеют хода в других частях света. Что едят в Европе, то противопоказано австралийским аборигенам или жителям Чукотки. То, что едят жители Чукотки, не может удовлетворять южноамериканца. И т. д.

Нефть наравне с деньгами, приняв на себя некоторые их функции, становится универсальным средством для политики. Нетрудно спрогнозировать, что в недалеком будущем таким эквивалентным регулятором для денег может стать и пресная вода.

И только современные деньги нужны абсолютно всем. Если только не на «необитаемом острове». Таким образом, появляется своеобразная зависимость от денег для всех людей, без исключения. Странно, что при этом имеет место хождение национальных валют. Естественный процесс в этом случае – появление наднациональных валют – доллара, евро, причем этот процесс как необходимо важный будет продолжаться далее. Примеры? Валюта для электронных взаиморасчетов в странах Южной Америки – сукре. Договор о взаиморасчетах между Китаем,

Индонезией и некоторыми странами Юго-Восточной Азии исключительно в юанях. В 2009 году японское министерство финансов по инициативе правительства Японии объявило о разработке проекта создания азиатской региональной валюты. «Свято место пусто не бывает». Это означает, что уже сегодня и японцы, и китайцы готовы отказать США в «спонсировании» американской экономики за счет этих стран.

Этот процесс сопровождается явно негативными и аморальными поступками. Например, образование в 1913 году Федеральной резервной системы США – компании абсолютно частной, которая пользуясь всеобщей потребностью людей в деньгах, постепенно узурпировала право производства одной из наднациональных валют – доллара. Это не валюта США. Это доллар Федеральной резервной системы США – так на нем написано («Federal Reserve Note»). Оказалось, самый прибыльный бизнес в мире – бесконтрольно печатать денежные знаки при их суперликвидности и востребованности во всем мире. Не сравнить даже с торговлей наркотиками, оружием или порнобизнесом. ФРС США всегда стояла и стоит над правительством страны, ее руководство лишь номинально утверждается Президентом США (кто имеет право утверждать председателя частной компании?) на 14 лет, т. к. никакого другого влияния на ФРС США даже Президент этой страны не имеет.

И еще раз повторим, что деньгам присуще уникальное свойство быть не только универсальным средством при товарообмене, но и универсальным средством кредитования, то есть обладать свойством быть источником еще нереализованного труда или услуг. Никакая другая искусственная система не способна на проявление такого свойства – одалживать необеспеченный предыдущими результатами труд, дающий прибавочную стоимость.

Заемные свойства денег – весьма интересное их качество, которое до конца не изучено и с которым связаны некоторые скрытые свойства денег. Ни один другой предмет не может иметь такого влияния на динамику экономических отношений, как заемные универсальные деньги. В общественной практике невозможно найти еще одно приобретение, которое наравне с деньгами в заемном варианте могло бы приносить донору дополнительную прибыль. Причем, эта давняя как мир практика, существовала столько, сколько су-

существует финансовая система. Сошлемся на классика (К. Маркс) еще XIX века. «Финансовое искусство – «перегонный куб, в котором превращают в пар чудовищное количество благ и средств существования, чтобы извлечь этот роковой экстракт». Деньги объявляют войну всему роду человеческому» [3].

По Марксу основная схема товарооборота «Товар – деньги – товар» предусматривает одностороннее движение всеобщего эквивалента любой полезной продукции, при этом сохраняя именно эквивалентность основной стоимости по схеме «Т – Д – Т – Д – Т...». Но иногда деньги могут становиться также товаром, имеющим свою номинальную стоимость, без промежуточного эквивалента – товара. Например, схема «Д – Т – Д» может реализоваться с прибылью для самого держателя денег. Субъект покупает товар по одной цене, а продает его же по большей цене, получая прибыль только на обменной операции. Такие же операции проводятся и с деньгами вне схемы «Т – Д – Т». Здесь деньги играют самостоятельную роль товара.

Заемные свойства денег – качество, которое до конца не изучено и с которым связаны некоторые скрытые свойства денег. Ни один другой предмет не может иметь такого влияния на динамику экономических отношений, как заемные универсальные деньги.

Насколько с точки зрения экономики правомочны торговые операции по перепродаже товара по более выгодной цене? Операции, которая дает жизнь огромной части мирового бизнеса, те из них, которые в Советском Союзе имели название – спекуляция. Потому, что эти операции давали денежную прибыль от операций, не дающих прибавочную стоимость.

Один субъект произвел товар по цене, в которой находятся его оборотные средства, оплата его труда и прибыльный процент. По этой цене он и продал свой товар. Второй субъект,

купивший этот товар, не имея перед собой чисто экономических оснований, увеличивает цену на некоторую долю (ΔC) и перепродает его, получая чистую прибыль только за счет разницы в цене покупки и вторичной продажи. Если появится третий, четвертый и пятый покупатель-продавец с такими же (пусть одинаковыми) маржами, условно ($2\Delta C$, $3\Delta C$, $4\Delta C$ и так далее), в конечном результате сумма $\Delta C + 2\Delta C + 3\Delta C + 4\Delta C = 10\Delta C$ даст нам общую, в данном случае, десятикратную сумму необеспеченных никаким товаром денег по отношению к первичной прибавочной стоимости товара, произведенного первым субъектом. Это путь к инфляции, не менее жесткий, чем, например, необоснованное печатание новых бумажных денег. Но, согласимся, что эта схема составляет основу большого сегмента современного бизнеса, порождающего так называемый «денежный капитал». Почему же мы тогда удивляемся инфляционным процессам обесценивания денег, если сами к этому стремимся? Любая спекулятивная операция приводит нас к этому. «Неча на зеркало пенять, коль рожа крива». Не такой глупой была советская экономика, по крайней мере, в смысле препятствования спекуляции, или как модно сейчас говорить – торговому бизнесу.

А теперь о роли банков в таких схемах. Рассмотрим еще раз систему «покупатель – банк – продавец». Исходную стоимость товара в задаче примем за \$1000. По условиям задачи, «покупатель» не имеет такой суммы. Он берет процентный кредит в банке, но банк дает всего \$200. «Покупатель» отдает их «продавцу» в рассрочку за товар, который, допустим, в свою очередь кладет их в банк под проценты. Банк снова кредитует (имеет право) «покупателю» эту пресловутую двухсотенную сумму и вновь под процент. «Покупатель» вновь расплачивается с продавцом товара и тот вновь кладет эти же \$200 в банк. Денег в системе больше не появилось. Но расплата за товар производится. Эта циклич-

ность может продолжаться пять раз (по условиям задачи). И «покупатель» выкупает товар, и «продавец» его продает. Таким образом, по условиям задачи в сделке приняли участие сразу \$2000, половина которых пришла на одалживание денег в банке «покупателем», а вторая половина – на одалживание денег самим банком. Деньги, которые не обеспечены ничем. И таких систем «покупатель – банк – продавец» у банка множество. Поэтому количество необеспеченных денег растет лавинообразно.

В остатке только расчеты по процентам и тело искомого долга, пропорциональное телу сформировавшегося депозита. В пределе банк принимает проценты по кредитам «покупателя» и отдает проценты по депозитам «продавца». Поскольку первые проценты больше, чем вторые, банк на этой операции заработал деньги. «Покупатель» вернет когда-либо в дальней перспективе свой кредит, но получает при этом товар, а «продавец», в свою очередь, заберет свои деньги с депозита, отдав товар. Как будто все остаются при своих интересах. Заработает на этом только банк, заработает на «покупателе», который чаще всего остается в должниках у банка на долгие времена. В дальнейшем, «покупатель» вынужден трудиться, зарабатывая реальные деньги, обеспеченные своим трудом, но отдавать он их будет долгое время, покрывая именно необеспеченные деньги этого банка. Попробуй потом разберись, какая часть банковских активов покрыта обеспеченностью, а какая нет?

Все эти деньги представляют собой явный **обманный капитал**. Если в будущем такие деньги пускаются в оборот (а иначе, зачем их зарабатывать даже таким путем), они не обеспечены в предыдущем периоде товарной массой и, как бы, висят в пространстве общей экономики. Они, безусловно, найдут себе применение, но с уверенностью можно говорить о том, что они получают свою порцию обесценивания еще до введения в оборот, о причинах которого их обладатель даже

не сможет догадываться, хотя они прямо связаны со способом накопления этого капитала по вышеприведенной схеме.

Что такое денежный кредит в стандартном банке? Мы уверены, что это реальные обеспеченные деньги. Отнюдь! Это всего лишь соглашение на указанную сумму, которое банк подписывает с заемщиком под его обязательства кредитного возврата (с процентами) либо отторжения залога в виде недвижимости или другой ценности. Иными словами, это не реальные деньги, обеспеченные товаром. Это цифры в документах банковской отчетности. Таким образом банковская система реализует виртуальную систему денежного оборота. В принципе, так невозможно. По аналогии, если бы мы в магазине оплатили стоимость хлеба, а нам дали не сам хлеб, а его картинку... Но в банковской системе такое существует, и мир с этим давно согласился. Согласился на воспитанном доверии. Риторический вопрос: кто занимается профессионально деньгами: производитель, политик или банкир? Безусловно, последний. Значит, и карты ему в руки, когда нужно создавать систему денежного оборота в экономике. Банкир это делает. Такой как Рокфеллер, Морган, Ротшильд, Дюпон, Оппенгеймер. Те, имена которых всем известны, но их фамилии не найти в списках богатейших людей планеты.

Безусловно, это голая схема, и любой банкир может, с определенной долей объективности, доказать, что за банковскими деньгами стоят реальные ценности. Можно, например, показать, что только благодаря кредитной системе обеспечивается мировая экономика. И ради развития экономики сле-

Все эти деньги представляют собой явный обманный капитал. Если в будущем такие деньги пускаются в оборот (а иначе, зачем их зарабатывать даже таким путем), они не обеспечены в предыдущем периоде товарной массой и, как бы, висят в пространстве общей экономики.

дует увеличивать тело мирового кредита. И обеспечение валюты золотом (золотой стандарт) – это зло, которое мешало развитию мировой кредитной системы. Но опыт свидетельствует, что это далеко не так. Доказательство – состояние мировой экономической системы, которое, по мнению большинства известных экономистов, уже не лечится.

Швейцарский технологический институт (проф. С. Витали) в 2008 году по заказу Евросоюза выполнил исследования по изучению официальных связей коммерческих компаний. Результаты были серьезные: почти всеми 600 тысячами существующих компаниями в мире, которые попали в поле зрения исследователей, в конечном результате управляют не более 50 холдингов. Это снижает уровень конкуренции почти во всех сферах мировой экономики, а значит, способствует завышению цен на все виды товаров, которые достигают своего потребителя, и, в конечном результате, приводит к росту суммы необеспеченных денег в мире. Помимо прибавочной стоимости. Это так называемый денежный товар.

Отличие «денежного товара» от материального в том, что получение дополнительных денег заемным либо другим ростовым путем не связано с получением прибавочной стоимости. Иными словами, получение прибыли от операций с деньгами или с «денежным товаром» и получение прибыли от реализации произведенного товара – это совершенно разные вещи. Первое отличается от второго отсутствием затраченного труда и пропорциональной оплаты за этот труд.

Особенность этого феномена заключается в том, что отсутствие труда в прибавочном капитале делает его интересным для обманных схем, способствует созданию обманного капитала, который при появлении не содержит в себе сколь-нибудь существенной материальной составляющей в виде прибавочного продукта.

Этот термин – **обманный капитал** – имеет право на существование. Потому, что он, в отличие от реального капитала, не обеспечен эквивалентными результатами человеческого труда. Тогда возникает вопрос – на чем основана прибыль обманного капитала? Литература дает объективный ответ. Это обман, перераспределение капитала, непропорциональное вложенному труду [5].

За столетия существования и постепенного развития ростово-кредитных отношений, систем «кредит – депозит», безналичных расчетов, авизо, кредитных карточек и электронной системы финансирования, накоплено огромное количество подобного обманного капитала. Его размеры никому не известны потому, что он стыдливо не учитывается в любой экономике. Судя по тому, как мировая экономика заполучила мировой экономический кризис 20-х годов XX столетия, а за ним регулярные малые кризисы конца XX, начала XXI столетий и, в конце концов, системный экономический кризис нулевых годов нынешнего столетия, из которого мир просто так не выберется, сумма неучтенных денег или обманного капитала сопоставима с реальным мировым капиталом, т. е. деньгами, за которыми стоит совокупный товарный продукт. Во всяком случае, это десятки триллионов долларов.

Достаточно ярко деньги, как необеспеченные кредитные обязательства, проявили себя в 1992 году, после развала СССР и проведения Центробанком России денежной эмиссии новыми купюрами (только на территории России) в рамках реорганизации общей рублевой зоны СНГ. Разделение страны на отдельные государства существенно дестабилизировало общую кредитную систему, без которой бывшие рес-

Отличие «денежного товара» от материального в том, что получение дополнительных денег заемным либо другим ростовым путем не связано с получением прибавочной стоимости.

публики СССР и их предприятия жить не могли еще долго. Кредитно-денежные операции по накатанной колее продолжали существовать, но новые независимые государства, не обладавшие новой валютой России, выгодно кредитовались без какого-либо страховочного ресурса (собственного золота, своей твердой валюты, произведенных товаров) и без каких-либо лимитов на кредитование. Кризис рублевой валюты в этих странах был способен развалить всю систему экономических отношений внутри СНГ и прежде всего в самой России. Общая сумма дефицита по операциям кредитования по всем республикам СНГ, дополняя их странами Прибалтики и Грузии, измерялась триллионами рублей и вела к краху прежде всего экономики России. Кредитные деньги в избыточной массе, не обеспеченные активами, полученные без какой-либо прибавочной стоимости, сыграли здесь главенствующую роль. Эти страны стали массово потреблять больше, чем производить. Спонтанное ростовщичество со стороны независимых государств (по крайней мере, до введения там национальных валют) было фактором последующей нестабильности российской валюты, что явилось одной из причин известного там дефолта конца 90-х годов. Этот результат дал нам именно обманый капитал. Позднее, подобные механизмы сыграли свою роль и в появлении признаков мирового экономического кризиса 2008 года. Только в США ипотечными должниками являются более 11 млн американцев. Общество ищет выход.

Уже в наши дни в отдельно взятом городе Великобритании, Бристоле, была сделана попытка отсечь обманый капитал от реального путем создания прецедента – бристольской валюты, так называемых «бристоликов» [4]. Стандартные британские фунты в городе менялись на «бристолики» без комиссии, а если кому-то захотелось поменять наоборот, изымался процент. Зато местная валюта изначально была обеспечена только теми товарами, которые находились в го-

роде. Раньше заработанные в городе деньги сразу же после их траты уходили из города, и их следы терялись в национальной банковской системе. Теперь, местные деньги циркулируют только в городе, что дает уверенность и повышает их ценность в глазах горожан. Даже на первый взгляд не совсем понятно. Но весьма симптоматично в свете наших рассуждений. Одной из решаемых таким образом задач является увод денег от их необеспеченности в сторону реального товара.

Есть еще один факт из этой истории. Бристольцы, в целом зажиточные горожане, крайне не любят брать деньги в кредит. Понимая, что кредитные деньги – это и не деньги вовсе. Правда, при этом чем меньше кредитных денег, тем меньше денег в обороте. С этим не поспоришь. Как не поспоришь с тем, что эти необеспеченные кредитные деньги – это всего лишь чьи-то долги. Сумма реальных денег всегда меньше, чем сумма существующих долгов. Вот «бристолики» и помогают компенсировать этот дефицит таким специфическим способом. Весьма интересный эксперимент. Попытка уйти от экономики потребления. Возможна ли она?

Разогреть экономику можно двумя неравнозначными способами. Либо строить новые производства, производить нужную продукцию, ликвидную на рынке товаров, и вращать финансовый рынок за счет ускоряемого денежного оборота. Либо давать людям незаработанные деньги (и как видим, в огромных количествах) для того, чтобы они их тратили и «вращали» таким образом эту экономику. Первый путь затратен, сложен и кропотлив. Второй – быстрый, ликвидный, по крайней мере, на первых порах, и удобный. По нему и

Термин – обманный капитал – имеет право на существование. Потому, что он, в отличие от реального капитала, не обеспечен эквивалентными результатами человеческого труда.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

движется наша финансово-экономическая система. Результаты налицо.

Обманный капитал, как деньги, созданные без прибавочной стоимости, несет в себе сконцентрированные противоречия. Одно из них состоит в том, что за часть этого капитала не стоит никаких произведенных благ. Это, своего рода, инфляционные, необеспеченные деньги, деньги, не подкрепленные ничем. Еще одно противоречие состоит в том, что этот обманный капитал дрейфует из рук в руки, уже не принадлежа тем, кто его создал, и приносит мнимые дивиденды незащищенным от этого обладателям.

Удобная формула [1], дающая представление о формировании общей массы товарных средств обращения:

$$Д = \sum Ц / N ,$$

где $\sum Ц$ – общая сумма цен всех товаров, участвующих в обороте;

N – число оборотов одноименных денежных единиц.

То есть суммарная цена товаров, участвующих в товарообороте, к числу этих оборотов дает суммарную массу денежных средств.

Рассмотрим эту схему в случае, если деньги сами выступают в виде товара «Д – Д' – Д''...». В этом случае нарушается эквивалентность каждой последующей сделки, потому что общая масса денег после каждого оборота растет. А с ростом массы денег при $N = \text{const}$ должна расти сумма цен этих денег. Рост цены денег возможен только в системе ростовщичества или при кредитно-депозитной деятельности банков.

Это является причиной существования объективных систем махинаций, пирамид, других финансовых ухищрений, способствующих появлению таких феноменов, как быстрое

обогащение, схемы алогичной концентрации и рассеяния капитала, не связанные с нормальными финансовыми операциями или производством. Причем, этот феномен – не детище настоящей экономики. Перед нами узаконенная и программируемо вынужденная система будущих экономических кризисов и финансовых потрясений, политических и военных конфликтов. Обратимся к истории.

Уже в XVII веке при зарождении буржуазии мир узнал не только о некоторых свойствах ростового притока капитала. Голландская «тюльпанная лихорадка» 1634 года стала одной из первых масштабных биржевых спекуляций, не имевшей ничего общего с экономикой прямого воспроизводства, когда путем искусственного роста цен на луковицы цветов, не отражающих их реальной стоимости, в ущерб всем другим ремеслам в стране произошел обвал финансовых институций целого государства, массовое разорение людей. Причина в соглашательском обмане и самообмане, деформации пропорций в стоимости, в принципе, простых цветов в соотношении с другими материальными ценностями, в основе которых большой человеческий труд. Своего рода несоответствие реальному эквиваленту человеческого труда. Например, одна луковица такого тюльпана, как «Семпер Август» или «Адмирал Лифкен», в Амстердаме стоила в то время столько же, сколько давали за 680 бочек пива или за 200 свиней, а иногда и за целый дом. Лопнувшая однажды, таким образом, пирамида погребла под собой целые отрасли и ремесла в Голландии.

То же в 1920–1930 гг. произошло в Соединенных Штатах, где в роли тюльпанов выступили ценные бумаги с искусственно завышенной ценой, не отражавшей их реальную стоимость в активах предприятий, выпустивших эти бумаги. В результате – массовое разорение огромного количества предприятий и кризис в стране.

История имеет множество примеров, когда на обыкновенной бумаге сколачивались огромные состояния и подлежали банкротству целые страны [5]. В XVII веке Франция, терпящая от непомерных расходов на содержание королевского двора и войн, по инициативе шотландца Джона Лоу в дополнение к металлическим деньгам впервые выпустила бумажные банкноты, обеспеченные материальными ценностями. И напечатали затем таких банкнот: сначала в три раза больше, а затем и в семь раз превышающих совокупный производимый продукт целой страны. Поскольку эквивалентного роста экономики не было, результат не заставил себя ждать – спекуляция, а затем инфляция. Но сопутствующие результаты: вырученные и своевременно выведенные из финансового оборота деньги и ценности позволили, путем их концентрации в отдельных руках, получить существенные капиталы.

Россия имеет свои примеры финансовых пирамид еще в XVI веке. «Медные бунты» – одно из проявлений таких финансовых схем в истории. Когда чеканную медную копейку волевым порядком, без экономического обеспечения приравнивали к серебряному денежному знаку. Обязательно нашлись люди, заинтересованные в чеканке необеспеченной монеты, за которую приобретали реальные ценности. В результате – неимоверная инфляция, денежный курс упал в 17 раз. Феноменальные пирамиды из необеспеченных денег создавал в годы правления Петра Первого его сподвижник, Александр Меншиков. Используя неограниченный административный ресурс, князь выводил из-под системы налогообложения огромные капиталы, в том числе и необеспеченные товарной массой, извлекал их из экономики России. Это были капиталы, в 1,5 раза большие, чем весь бюджет страны. Результат – опять инфляция, экономический кризис, обеднение людей, правда, в условиях властного абсолютизма.

Англия времен первичного капитала является родиной типичных финансовых пирамид и построенных на них систем денежного обмана, добровольного авансирования, позволяющих концентрировать заемный рассеянный капитал. Огромное количество сомнительных компаний, выпускающих еще большее количество акций, не подтверждаемых (кто на это обращает внимание, если делалось все по разрешению государственных мужей) ценными активами компаний, сильная рекламная кампания – вот основа системы финансового обмана, на которой строился крупный капитал, и разорялись тысячи ремесленников и предпринимателей. Примеров много. Как один из них – акции Британской «Компании южных морей», которая должна была наладить торговлю с Южной Америкой и договориться с Испанией о допуске британцев на этот рынок. Безусловно, испанскому королю незачем было делиться доходами с частной компанией, которая, тем не менее, собрав деньги доверчивых искателей дармовых доходов под необеспеченные бумажные знаки, благополучно сгинула.

Французские акции «Компании Панамского канала» в 1880 году были основой еще одной международной финансовой аферы, когда деньги вкладчиков были постепенно выведены из оборота, а акции не обеспечены капиталом. Потому, что канал не строился, прибавочной стоимости не возникло. В результате – бесконечные эмиссии акций компании, их обесценивание. Этот случай интересен тем, что является впоследствии чуть ли не первым в истории примером финансового обмана еще и с другой схемой – облигациями выигрышного займа. Это еще одна финансовая операция, не обеспечиваемая человеческим трудом и прибавочным капиталом, которая, кстати, широко использовалась и в послевоенном СССР в условиях абсолютной власти.

Все эти пирамиды один из писателей метко назвал «Кампанией по получению стабильно высокой прибыли из

источника, не подлежащего разглашению». Которая функционирует по единым правилам, независимо от времени и места.

Это и есть обманный капитал.

Особая статья обманного капитала – продажа выставленных на аукцион объектов государственной собственности в странах бывшего СССР. Основная схема заключается в занижении по самым разным причинам реальной стоимости объекта и его реализации через подставные фирмы или карманные банки.

Если финансовые институции не обладают сопоставимым прибавочным капиталом, в составе которого обеспеченный человеческий труд – это так называемый обманный капитал. А прибавочная стоимость получаемых активов может объективно считаться необеспеченной прибылью обманного капитала.

Продажу ОАО «МК Криворожсталь» – предприятия с годовым доходом в \$2,5 млрд – за \$4,5 млрд можно было осуществлять любому авантюристу, который ухитрился бы найти соответствующий банковский кредит с годовой ставкой не более 50 % (легко). Проект окупается за 3–4 года. Не нужно для этого быть Лакшми Миттелом. К тому же, продешевили. Например, реальная цена московского АвтоЗила составила \$6–7 млрд.

Продажа с российских залоговых аукционов РАО «Норильский никель» – предприятия с годовой прибылью в \$1,5 млрд и разведанными 35 % мировых запасов никеля, 55 % – палладия, 20 % – платины, 10 % – меди, 14 % – кобальта за смешные \$180 млн – это финансовая авантюра века, которая еще не получила реальной оценки. Нефтяной концерн «Сиданко» был продан с залогового аукциона также за смешные \$130 млн, 51 % акций «Сибнефти» при годовом доходе в \$1,8 млрд – нужно было суметь продать за \$100,3 млн, а 40 % акций сверхприбыльного «Сур-

гутнефтегаза» продали за \$300 млн, 15 % акций Челябинского металлургического завода «Мечел» – за \$13 млн, 15 % акций Новолипецкого металлургического завода – «ушли» за \$31 млн, 23 % акций Мурманского морского пароходства – за \$4,1 млн, а 20 % акций Новороссийского морского пароходства – за \$22,6 млн, покупатели – «ОНЭКСИМ-банк», банк МЕНАТЕП, банк МФК, негосударственный пенсионный фонд и др. Такое предприятие, как Балтийский завод, где строились атомные крейсера, продали в 1993 году за 150 млн тогдашних рублей. В сравнении, в этом же году ушел с молотка магазин детского питания «Малыш», расположенный на Невском проспекте в Санкт-Петербурге, по цене 701 млн руб. И петербургский металлический завод «Красный выборжец» в том же году спустили всего за 350 млн руб. Известный ГУМ в Москве по ваучерной распродаже оказался по стоимости почти в 100 раз дороже, чем приватизированный в это же время машиностроительный завод «Уралмаш» (~ \$2 млн).

Этот список можно продолжать. Всего на залоговых аукционах России в середине 90-х годов ушло крупных предприятий по остаточной стоимости в триллионы долларов на общую сумму не более \$5 млрд. В то время, например, как большая приватизация в маленькой Венгрии дала сопоставимые \$3 млрд.

Это примеры того, как экономическая сущность подавляется волевыми решениями, несовместимыми с реальной стоимостью, отсутствием законодательных правил, заменяемых на политическую целесообразность. Как результат – приток денег, необусловленных товаром – обманный капитал. Сущность обманного капитала в данном случае не меняется, так как прибыль в виде неучтенной разницы по реальной и залоговой (аукционной) стоимости – это капитал, не имеющий в своей основе результатов человеческого труда и дополнительных материальных ценностей.

Если финансовые институты не обладают сопоставимым прибавочным капиталом, в составе которого обеспеченный человеческий труд – это так называемый обманный капитал. А прибавочная стоимость получаемых активов может объективно считаться необеспеченной прибылью обманного капитала.

Наша цель была – показать, что деньги как товар в финансовых операциях имеют привлекательность для получения обманного капитала. Такая практика имеет место и является одной из причин локальных и мировых экономических кризисов. Тем не менее, даже зная об этой роли денег-товара, мировое сообщество, по-прежнему, не только мирится, но и наоборот, способствует развитию этой области экономической деятельности. Привлекая в нее огромное количество людей, результаты их труда, их обеспеченный капитал для превращения его в необеспеченный обманный капитал. Понимая при этом, что такой путь, по истечении некоторого времени, все равно приведет экономику в тупик.



6. К вопросу о свойствах денег как товара

Основное свойство денег изначально заключалось в их универсальности как самого ликвидного товара. С изменениями качественной стороны денег это свойство постепенно терялось и снова приобреталось. В упрощенном виде, смысл денег, как экономической категории, связан с прибавочной стоимостью. Согласно К. Марксу, человеческий труд, позволяющий получать некоторые овеществленные предметы, является источником прибавочной стоимости. Прибавочная стоимость является основным результатом этого труда. Таким образом, весь совокупный труд в обществе направлен на получение товарной продукции, пропорциональной затраченному труду. В идеале, количество денежных знаков, которые расходуются в обществе, также должно быть пропорциональным затраченному труду и приобретенной товарной продукции. Деньги – не что иное, как разновидность товара с высокой ликвидностью. Теоретически это тот товар, который имеет наибольшую ликвидность в обществе. Деньги делают различные товары сопоставимыми по ценности для покупателя и продавца. Эта сопоставимость делает сами товары обладателями своей потребительской ценности и условным количеством овеществленного труда, который был затрачен при его получении. Поскольку давать оценку количеству затраченного труда в товарных взаимоотношениях в

каких-либо других сопоставимых единицах весьма сложно из-за несопоставимости различных видов трудовой деятельности (ручной труд, труд с использованием тягловой силы, машинный труд, интеллектуальный труд), исторически принято считать в качестве таких единиц самый ликвидный товар – универсальные деньги. Металлические монеты, бумажные деньги и др.

Деньги – не что иное, как разновидность товара с высокой ликвидностью.

Австрийский экономист Людвиг фон Мизес, кстати, уроженец Львова, в своей классической монографии «Теория денег и кредита» в 1924 году называл бумажные деньги ни средством производства, ни предметом потребления,

ни имеющими иной потребительской стоимости, кроме качества, которое он назвал средством обращения. Была изложена очень скромная точка зрения на деньги, как на фактор дестабилизации экономики. Деньги следовало рассматривать как классический аргумент для стабильной экономики, где в рамках товарно-денежных отношений К. Маркса не было места колебаниям их курса, инфляционным процессам, вариабельности валютных ставок [1]. Деньги – это только средство обмена, прямого или косвенного [2].

Оказалось, что польза денег возможна и вне их оборота или обращения. Фон Мизес утверждал, что только каталлактика способна давать представление о том, какими выгодами может пользоваться человек от обладания деньгами [2].

Еще раз напомним, что в первой половине XX века особенное развитие получила новая сфера деятельности, при которой и «сырьем», и «продуктом производства» были именно деньги. Они получались в результате операций с ценными бумагами, в результате банковских кредитно-депозитных превращений, биржевых спекулятивных манипуляций, ипотечных процедур. Когда прибавочный продукт, сразу выраженный в дополнительных деньгах, получался из

денег, путем их «роста», займа, выдачи под процент, игры на меняющемся курсе других валют или на ценовых коридорах. Все это приводило к обесцениванию денег, как средства универсального обмена. В данном случае, деньги выступают полноценным товаром, наравне с другой товарной массой, и также дают прибавочный продукт. Только в виде новых денег. Без обеспечивающей их физической товарной массы. Это и есть так называемые **«необеспеченные» товаром деньги.**

Деньги, сами по себе, по своему предназначению, являясь самым ликвидным товаром, гипертрофируют это свое качество и исключают из цепочки «Т – Д – Т» собственно товар, становясь собственно единственным ликвидным товаром, который приобретают не только для того, чтобы предложить его в последующих актах торгового обмена, но и для того, чтобы не производя больше никакой прибавочной стоимости, достигать обогащения [3]. Это скрытое свойство абсолютной ликвидности денег, которое привело к их необеспеченности товаром, позволило осуществить голубую мечту не одного поколения банкиров, ростовщиков, менял, мечту зарабатывать деньги вне товарных отношений. Л. Мизес даже не считает это качество свойством, принадлежащим деньгам. И напрасно. Вся последующая история развития денег как товара показала, что это качество денег является сегодня не только определяющим для любой современной финансовой системы, но и свойством угнетающим, для всей экономики мира.

Ярким примером в появлении и развитии необеспеченных денег сыграл ипотечный процесс, когда при помощи банковской системы и строительного заемного капитала создавались значительные финансово-промышленные пирамиды, в основе которых был отсроченный, но весьма длительный многоступенчатый кредит. Система заемного погашения таких кредитов привела к известным цепным процессам в

банковской системе, затем строительной и обеспечивающих отраслях и далее по цепочке – по всей мировой экономической системе. Подобные процессы весьма далеки от традиционных торгово-денежных систем.

Деньги как товар, в историческом разрезе, приобретают дополнительные свойства, которые характерны для традиционного товара как средства обмена. В частности, это свойство косвенного обмена, которое в отношении денег-товара соотносится как процедура краткосрочного кредитования и есть не что иное, как покупка товара в рассрочку. «Многие экономисты, опасаясь путаницы с банковской терминологией, избегают применять термины спрос и предложение в значении спроса и предложения денег как товара для кассовых остатков. Фактически спросом на деньги называется спрос на краткосрочные кредиты, а предложением денег – предложением краткосрочных кредитов. Соответственно, рынок краткосрочных кредитов называется денежным рынком. Когда наблюдается тенденция повышения ставок процента на краткосрочные кредиты, с перспективой реализовать этот кредит в реальный товар, говорят о недостатке денег; когда ставка процента на соответствующие кредиты падает, говорят о том, что деньги находятся в изобилии. Эта манера речи настолько устоялась, что не стоит и поднимать вопрос о том, чтобы рискнуть от нее отказаться. Однако она способствовала распространению системных ошибок. В результате люди путают понятия денег и капитала, а также считают, что увеличение количества денег способствует продолжительному понижению ставок процента. Но именно грубость совершаемых ошибок заставляет усомниться в том, что предлагаемая терминология способна вызвать какие-либо недоразумения. Трудно предположить, что экономисты могут так ошибаться в столь фундаментальных вопросах» [2].

На рубеже XX–XXI веков «товарное» производство денег и ценных бумаг носило уже опережающий характер по

отношению к производству материальных товаров. По самым скромным подсчетам, в год на 1 доллар произведенной материальной продукции в мире на 18 крупнейших финансовых биржах производилось от 8 до 40 центов новых денег, необеспеченных товаром. Такое соотношение долгое время не приводило к необратимым последствиям, кроме удорожания совокупной товарной массы, и адекватному обесцениванию того товара, под которым понимались деньги – **процессам инфляции**. Впоследствии это явилось одной из основных причин запуска мировых инфляционных процессов, а значит, к удешевлению самих денег. Поскольку доллар выполнял и выполняет сейчас роль главной мировой валюты, удешевление касалось его в первую очередь.

Давайте зададимся гипотетическим вопросом. Если бы в любой экономике количество денежного эквивалента было строго подчинено совокупной массе товарных ценностей, могла бы быть инфляция вообще? Даже условность стоимости труда, затраченного на производство этой товарной массы в некотором интервале, который легко рассчитывается, не смогла бы нарушить «твердость» такой обеспеченности денег. Это были бы так называемые «обеспеченные» деньги, в отличие от «необеспеченных» ростовых денег, т. е. деньги, обеспеченные реальными товарами, которые покупаются за эти деньги. Это в идеале.

Необеспеченность денег тесно пересекается с законом Грешема, согласно которому из оборота вытесняются как раз дорогие, полновесные, внутренне обеспеченные деньги. Вытесняются деньгами, цена которых ниже их номинальной стоимости, которые не покрыты налогом, деньгами дешевыми, искусственно переоцененными государством, которое их выпускает. История знает множество примеров, когда государство, для того чтобы уйти от обесценивания денег, снижает их номинальную стоимость за счет уменьшения количества драгоценного металла в них или заменяя серебряные

деньги на медные, либо увеличивая количество напечатанных денег. При этом ценные деньги просто теряются для оборота, потому, что они сами по себе начинают представлять ценность более высокую, чем товар, который можно за них купить. Этот факт был отмечен впервые английским экономистом Томасом Грешемом в 1560 году и относился к финансовым отношениям еще две тысячи лет назад. Формула $C \times N = M$, включающая в себя все три составляющие денежного оборота, а именно: C – стоимость денежной единицы, N – количество денег в обороте и M – товарная масса, в зависимости от знака между левой и правой частями дает представление о действии закона Грешема. Соотношение $C \times N \leq M$ свидетельствует об устойчивом соотношении денежной и товарной массы. Соотношение $C \times N > M$ дает информацию о явной неустойчивости валюты, в частности, ее удешевлении.

На 1 доллар произведенной материальной продукции в мире на 18 крупнейших финансовых биржах производилось от 8 до 40 центов новых денег, необеспеченных товаром.

Инфляция, как процесс, связанный с удешевлением денег, характерна прежде всего для бумажных средств платежей. Инфляция связана, прежде всего, с превышением количества выпущенных денег над количеством товарной продукции. Совокупная цена на товарную продукцию при этом растет, люди становятся неплатежеспособными, и этот процесс тормозит производство. Но существует и противополож-

ный процесс – дефляция, когда суммарное количество выпускаемых денег не покрывает всю совокупность выпускаемой товарной продукции. В этом случае производство становится нерентабельным потому, что все товары становятся дешевыми и производителю не выгодно их производить. Такие процессы перепроизводства имели место, например, в Средние века, когда количество производимой товарной

продукции было весьма небольшим ввиду низкой производительности, либо ограничивалось цеховыми и межцеховыми соглашениями. Или в 20-х годах прошлого столетия в США, когда за небольшие деньги можно было купить все, казалось, наступила эра благоденствия, но она завершилась, только начавшись, Великой депрессией, когда не производить товары было проще, чем производить.

Остается один вариант. Для устойчивой работы экономики необходима сбалансированность денежной массы, которая выпускается на рынок, и совокупного товарного продукта, который также выбрасывается на этот рынок. Поскольку эта теоретическая предпосылка трудно достижима, и это соотношение постоянно колеблется вокруг некоторого среднего предела, остается только искать инструменты управления, которые позволяли бы регулировать соотношение товарной массы и денежного объема в пределах некоторого допустимого значения.

Инфляционные и дефляционные процессы значительно более сложные, чем представленные в нашей упрощенной схеме. Тем не менее, это весьма сильные явления, которые оказывают огромное влияние на истории целых государств.

Кто бы мог представить, что в те же средние века инициатива единственного авантюриста, если под таковым понимать Христофора Колумба, отбросит далеко назад одну из самых преуспевающих держав того времени – Испанию. Страна в доколумбовое время при власти короля держала под собой половину Италии, Голландию, Сицилийское королевство и Сардинию и многие заморские территории. Королевство торговало мануфактурой по всей Европе, Среднему и Ближнему Востоку, по всему Средиземноморью. Переизбыток людских ресурсов и низкая производительность труда ставили страну в первый ряд для вынужденной капитализации еще в XVI веке. Если бы не Колумб с его идеей золотого континента.

В результате Испания в краткий период была заполнена американским золотом, которое резко подешевело в этой стране и стало терять свое качество универсальности как платежное средство. В результате, не Испания, а Англия, правда уже в конце XVII века, с ее мануфактурными товарами и дефицитом населения, полученным в результате эпидемий и оттока людей на американский континент, была вынуждена ради выживания развивать станочные предприятия, создавать цеховое производство, осваивать новые источники энергии, интенсифицировать капиталистические отношения, вводить бумажные деньги, создавать устойчивую банковскую систему с ее процессами обесценивания денег и, в конечном результате, стать первой капиталистической державой, владычицей морей, колоний и «вынужденно» процветать [5].

А Испания, заполучив к себе огромные запасы американского золота (табл. 6.1) и не сумев им достойно распорядиться, приобрела для своей денежной системы устойчивые признаки системной инфляции (страна не могла произвести или завезти столько товара, чтобы покрыть избыток свалившегося на нее золота), которые не смогла преодолеть даже в XX веке. Испания в XVI–XVII веках на многие десятилетия стала одной из самых воинствующих держав мира не потому, что нуждалась в жизненном пространстве. Некуда было девать золото! А войны все впитывали, поглощали деньги руками вначале своих вояк, а затем и наемных солдат. Но и это не спасало государство, потому что поток дармового золота не иссякал, а направить его на капитализацию страны королевство не могло в принципе. И революционных предпосылок в богатой стране с сильной королевской властью не намечалось. Все бунтари уезжали в Америку, чтобы поднимать новую мировую владычицу – США.

Таблица 6.1 – Динамика притока необеспеченного товаром золотого запаса в Испании в XVI веке

№ п\п	Год	Сумма притока золота, тыс. песо
1	1525	1038
2	1530	1650
3	1535	3937
4	1540	4954
5	1550	5508
6	1555	9865

№ п\п	Год	Сумма притока золота, тыс. песо
7	1558	7998
8	1560	11 207
9	1565	14 141
10	1567	11 906
11	1570	17 251
12	1575	29 374

Интересно наблюдать такие инфляционные процессы почти на всех территориях, где имела место так называемая золотая лихорадка. Средний Запад Американского континента и Аляска, Южная Африка и Центральная Америка, Сибирь и Якутия, Индия и Австралия. В разное время, там, где появлялся избыток золотого металла, люди обязательно сталкивались с дефицитом товарной продукции. В результате, стоимость товара росла на дрожжах, а золото сбывалось по самым низким расценкам – местная разновидность инфляции. Таких примеров множество. И везде золото становилось в ранг простого товара.

Инфляционно-дефляционные процессы имеют одно свойство – **замедлять скорости движения денежных средств**. Снижение покупательной способности из-за дефицита денег (дефляция) приводит к замедлению производства совокупной товарной продукции, и наоборот, избыток денег по сравнению с товарной массой (инфляция) делает ее дефицитной, но также не способствует развитию производства, росту экономики. Инфляционно-дефляционные процессы существовали всегда, меняя свои формы, но оставаясь всегда

тормозом для экономики. Предельные качества этих процессов могут выливаться в гиперинфляцию, сопровождаемую полной потерей платежеспособности общества, развитием бедности.

Выход из таких экономических ситуаций имеется и не один. В зависимости от того, какие цели ставят те, кто эти выходы ищет. Экономические, политические, социальные... Огромное их количество дала капиталистическая система хозяйствования.

Для микроэкономики важно иметь небольшой дефицит денежных средств на рынке для его «подогревания». Эта весьма условная величина, как правило, определяется эмпирически. Если она существует в разумных пределах, то это способствует развитию товарного производства, за счет заинтересованности производителя. В свою очередь, небольшой дефицит денежных средств в системе производства способствует ограниченному развитию кредитной системы для поддержания того же производства. Но опять в разумных пределах, без заоблачных кредитных ставок, без банковских необеспеченных товаром сверхдоходов. Обозначаемый «разумный предел» весьма условен, является производной многих внешних факторов, и эта зависимость многофакторная и многофункциональная.

Инфляционно-дефляционные процессы имеют одно свойство – замедлять скорости движения денежных средств.

Кредитные системы, существующие в современном финансовом мире, являются ростовыми по существу. Причем, узаконен основной вид деятельности банков – не залоговое хранение денежных и ценных активов клиентов банка, а именно кредитование, т. е. «работа» временно попавших

в оборот банка денег.

Одним из отцов кредитно-ипотечной системы Америки и всей мировой кредитной системы по праву считают Алана

Гринспена, благодаря которому для граждан Соединенных штатов был создан по истине «кредитный рай», система таких социальных гарантий, которые просто несовместимы с возможностями американской экономики и могли состояться только благодаря способностям ФРС, которую более 18 лет возглавлял этот экономист [4]. Его же по праву называют автором современных кризисов, а Ф. А. Хайек однозначно связывает с ним кризис золотого стандарта в США с кредитными процедурами и их последствием – и инфляционными процессами, которые уже не одно десятилетие трясут мировую экономику [5] и сопутствуют всей кредитной политике США. Этот автор даже ввел термин «эффект Рикардо» (см. соответствующую статью Ф. А. Хайека, 1942 г.), согласно которому кредитование является не только основой для предпринимательских инициатив при запуске инициативных механизмов развития экономики, но дает для бизнеса ложную информацию о развитии процессов инвестирования в экономику, которая уже больна именно неумеренными процедурами кредитования и ипотеки. Именно так Ф. А. Хайек объясняет монетарную причину цикличности современных экономических кризисов и связанную с этим роль кредитно-ипотечной политики, которую в конце прошлого века культивировал для американцев А. Гринспен [5].

Современный финансовый кризис в Украине имел свое начало, как и в мире в целом, из-за условного регулирования денежной массы в сторону ее удешевления. Таким «регулятором», как и в США, стала ипотечно-кредитная система, развитие которой в строительном бизнесе было положено еще во времена президента Л. Д. Кучмы. Как Украина ни пыталась уйти от нерыночных методов управления финансами, от их «социалистичности», дикий капитализм толкал ее туда.

Вначале была самая рентабельная отрасль народного хозяйства, ее строительная составляющая. Строить научи-

лись очень экономно (государство ослабило арх- и стройконтроль), а продавать научились очень дорого. Этому способствовала концентрация населения в городах, обнищание села и уход людей от сельского хозяйства. Способствовал и период начального накопления капитала в руках ограниченного количества людей.

В результате мы быстро прошли этапы, когда имущие покупали жилье в неограниченном количестве за собственные неконтролируемые доходы. Мы прошли через потребность имущей части населения вкладывать деньги в недвижимость (надо же их как-то сберечь). Мы плавно пришли к малочисленному среднему классу конца 1990-х – начала 2000-х годов, который был способен на ипотеку и стал покупать или строить для себя недвижимость за вполне небольшие ипотечные проценты. Раскручивался маховик положительной обратной связи, как принято говорить в теории управления. Получаемые от строительства доходы вновь вкладывались в жилье, которое доставалось уже менее имущим субъектам общества, но уже под большие «рисковые» проценты. Самое главное, что становилось понятным, это то, что на честно заработанные трудовые деньги купить такое жилье становилось нереальным. Нужен ипотечный кредит. Эти люди получали право на жилье через пока незаработанные деньги, количество которых в обществе росло. А вместе с этим снижалась и их реальная цена. Появлялись дешевые деньги. В ипотеке дешевые деньги соизмеряются, прежде всего, с высокой кредитной ставкой. Ставка маленькая, ее отдавать проще – весомость денег высокая. Ставка растет – кредитные деньги дешевеют, но и расплачиваться приходится уже деньгами подешевевшими. Все просто. Подешевевшие деньги – они дешевые и в Америке, и в Украине, и во всем мире. Их основное свойство – это уменьшающаяся покупательная способность. И увеличивающееся их количество на совокупном рынке торговых операций. Это то, что

называется инфляцией. Или гиперинфляцией. С тем, с чем столкнулась Украина на рубеже первого десятилетия нового века.

И это не предел для Украины на этом пути, если ссылаться на международный ипотечный опыт. Страна еще столкнется с массовыми деривативными ценными бумагами, которые имеют одно пагубное свойство – ходить по рынку ценных бумаг без привязки к исходному кредитруемому субъекту и «искать» того крайнего, который будет расплачиваться за непропорциональные проценты по исходному кредитному капиталу.

Деньгами, в строгом смысле, являются и акции предприятий, и облигации. Но если акции – это относительно дорогие «деньги», потому что проценты по ним могут быть высокими, но при этом риск их неполучения также высок, то облигации несут в себе гарантированный доход в виде ежегодных процентов, но весьма маленьких.

В условиях развития кредиторства эта власть становится доминирующей в силу свойств самих денег, в отличие от свойств собственно товара.

Следует понимать природу обеспеченных и необеспеченных денег и роли кредитной политики в них.

В общем смысле обладатель денег (покупатель), в отличие от обладателя товара (продавца), имеет некоторые преимущества. Товар имеет особенности быть более или менее ликвидным в зависимости от времени его продажи. Например, срок годности пищи ограничен. И цена свежих продуктов отличается от цены устаревших продуктов. Временные рамки касаются и продажи сезонных товаров – если придержать товар, он может быть дороже, но может и потерять товарный вид. Иными словами, продавец товара рискует. Товар нужно не просто произвести, но и пристроить для покупателя. Покупатель тоже рискует потратить свои деньги,

но его риск все равно меньший, чем у продавца. В силу особенностей самих денег: они не портятся, их ликвидность всегда на высоте, независимо от сезонности, времени суток и др.

Именно поэтому деньги со временем стали цениться выше, чем товар (чем не заманчивая платформа для того, чтобы перейти к следующей ступеньке – сделать сами деньги товаром?).

При этом деньги позволяют **их владельцу – покупателю товара получить некоторую власть над продавцом товара**. Ведь покупатель может сам и не покупать. Он может кредитовать свои деньги другому покупателю, а тот, в свою очередь, купив товар и перепродав его, возвратит деньги их основному владельцу. Но уже с некоторым процентом за пользование капиталом. Это есть появление процентной ставки на кредитуемый капитал, которая формирует незримую власть денег над товаром. Никогда ни один товар не будет обладать подобными свойствами, дающими власть их обладателю, такую, как дают деньги.

В условиях развития кредиторства эта власть становится доминирующей в силу свойств самих денег, в отличие от свойств собственно товара. Условно существует некоторая величина стоимости денег, которая делает их со временем дороже, чем стоимость покупаемого на них товара. Например, учитывается дельта на возможную порчу товара, снижение его ликвидности между двумя или тремя перепродажами.

Все дело в том, что эта денежная дельта никогда не будет обеспечена ни совокупным прибавочным трудом, ни новыми товарами! Немецкий финансовый теоретик Йохан Сильвио Гезель, на работы которого мы еще будем ссылаться, утверждает, что именно здесь начинаются причины всех экономических кризисов. Они заключаются в необеспеченности денег товарной массой, в частности, в результате кредитования. И с этим нельзя не согласиться.

Денежный кредит – это не что иное, как производство нового товара без прибавочной стоимости. Процент по кредиту должен быть небольшим в соотношении с «дрейфующими» массами денег. Потому, что такой процент дает малую часть «новых» денег, с тем, чтобы их необеспеченность существенно не влияла на весь денежный оборот. Но тем, кто усиленно занимается кредитными операциями (банки), хотелось бы большего. Появляются государственные системы регулирования кредитно-депозитных ставок. Они могут быть монетарными, могут иметь определенную законодательную базу в виде юридических актов правительства, могут иметь вид соответствующих ограничений со стороны главенствующего в стране банка или международной банковской системы. Но они есть! Для того, чтобы «спрятать» новые необеспеченные деньги в экономической системе. Это весьма эффективно получается в случае, если банковский капитал интегрирован в государственные структуры. Что мы видим на примере США, Великобритании.

Почти все социалистические теории стремились отмежеваться именно от этой части «капиталистических систем» – зарабатывания денег на деньгах. На этой основе К. Маркс предложил свой вариант борьбы с этим злом в виде перераспределения накопленных богатств между богатыми и бедными, между теми, кто производит материальные богатства, и теми, кто производит фиктивные богатства, в частности, в виде «новых» денег.

Существовали и другие теории рационализации денежного обращения.

К месту здесь упомянем такие важные свойства денег как товара, а именно **многоцикличность их участия в то-**

Денежный кредит – это не что иное, как производство нового товара без прибавочной стоимости.

варных оборотах и практическое **отсутствие амортизационных качеств**, свойственных остальным товарам.

Любой товар в своей стоимости отображает затраты на его эксплуатационную амортизацию. Любой, но не деньги. После того, как деньгами воспользуются, их пускают в следующий цикл работы для обеспечения товарных отношений. Это свойство обусловлено, прежде всего, покупательной способностью денег, которая, как и для любого товара, определяется спросом и предложением, но которая со временем почти не меняется (с учетом объективной инфляции, причины которой рассматриваются в этой работе). На эти свойства денег как товара в своей количественной теории денег обращал внимание Людвиг фон Мизес в работе [2], а также с позиций своей праксиологической теории происхождения денег – Карл Менгер [6, 7].

В качестве интересного альтернативного эксперимента следует сослаться на Йохана Сильвио Гезеля, который еще в начале XX века предложил свою модель денежных оборотов, при которой деньги, как и любой другой товар, подлежащий амортизации, старению, должны себя обслуживать за счет налога на их использование. Вместо насилия над людьми Гезель предложил насилие над абстракцией. Другими словами, деньги не только не должны приносить необеспеченную прибыль, но сами должны являться предметом обложения налогом на их использование. Аргументом против ссылок оппонентов на то, что таким образом деньги обесцениваются и теряют покупательную привлекательность, был тезис о равномерности и скорости оборачиваемости денег, как противовесе инфляционным процессам и обеспечении бескризисной экономики.

С. Гезель ввел понятие «денег с отрицательным процентом», как способа предупреждения обесценивания универсальной торговой единицы – денег. Это такие деньги, которым продавец всегда предпочтет свой товар. И не будет с

ним расставаться только для того, чтобы обменять его на длительно хранимые деньги, за хранение которых нужно платить налог. Но для этого нужно развивать товарный рынок. Чем больше совокупных товаров, чем выше их номенклатурность и разнообразие, тем больше скорость товарооборота, тем больше покупательная способность населения, тем меньше «неработающих» в торговле денег.

С. Гезель предлагал ввести так называемые «свободные деньги» (Freigeld), на оборотной стороне которых следовало наклеивать специальные марки, которые бы покупались (своеобразный налог) периодически с тем, чтобы подтвердить платежеспособность хранящихся и временно не работающих денег. Без таких марок пользоваться этой купюрой было бы невозможно. Нетрудно посчитать, что хранение, например, десяти денежных единиц в течение года, когда ежемесячно нужно было заплатить за наклеивающиеся марки, допустим, по 0,01 стоимости первоначальной купюры обесценивало ее на 12 % и делало ее хранение просто неэффективным. Чтобы не потерять в цене для хранимых денег, человек, их имеющий, вынужден платить за товары, за услуги, увеличивая тем самым не только скорости денежного оборота, заставляя деньги выполнять свои изначальные функции ускорения товарообмена, ускорения денежного оборота – мечты современного банкира. Деньги тем самым становятся государственной услугой, за которую люди платят в виде ренты за пользование недвижимыми деньгами. В результате становится неэффективным хранение денег, вывод их из оборота. За хранение денег надо платить. Причем эта плата, как и любой другой налог, идет не в карман конкретному человеку – ростовщику, банкиру, а составляет общенациональное достояние в виде налога на деньги. Этим повышается роль материального товара в противовес денежному товару. Вырастает роль инвестиционных процессов, когда деньги защитить от налоговых потерь можно только

инвестируя их в высоколиквидные высокоэффективные проекты. Чем не способ стимулирования таких производств? Чем не стимулирование развития прикладной науки?

Представим себе, какими свойствами при этом будут обладать современные электронные деньги, каких скоростей может набрать денежный оборот, как будет за ним поспевать наша экономика и производство товаров и услуг? В принципе изменятся ориентиры: от производства денег на производство мощностей для товаропроизводителя, для оказания услуг. Чем не стимулы для лавинообразного развития мировой экономики, мирового производства, расширения торговых оборотов?

Имеет ли право на существование теория С. Гезеля? История сама ставила подобные эксперименты. В X веке английский король Эдгар ввел периодическую чеканку монет, независимо от их износа. Но королевские казначеи производили обмен старых монет на новые только в пропорции 4:3. То есть плата за владение новыми монетами осуществлялась в виде налога в 25 %. Хочешь – покупай новые монеты, не хочешь – потеряешь все. Хранители старых монет были вынуждены по истечении некоторого оговоренного срока вкладывать их в какое-либо дело, то есть избавляться от них, увеличивая тем самым сферу производства в стране, ускоряя товарооборот. Тем самым подтверждая приоритет «свободных» денег над кредитными. История умалчивает результаты этого эксперимента. Но судя по тому, что самыми затратными в те времена были статьи бюджета на ведение войн, а король Эдгар славился как эффективный завоеватель, победитель многочисленных сражений, дела в королевстве шли неплохо, войско было работоспособным, оплачивалось хорошо. Да и о ростовщичестве в тогдашней Англии что-то не слышно было. Экономика «свободных» денег приносила свои плоды.

Хоть и спорные такие теории, но не такие уж они и футуристические, даже в современном мире. В них привлекает та часть, которая запрещает деньгам приобретать новые свойства, далекие от первоначальных свойств универсального субъекта товарно-денежных отношений. Для нас эти теории важны тем, что подчеркивают реальную сущность денег, как высоколиквидного товара. И альтернативные пути развития товарно-денежных отношений.

Еще в середине XX века экономисты могли позволить себе писать:

«Предположим, что государство выпустило в обращение дополнительное количество бумажных денег. Государство планирует либо купить товары и услуги, либо выплатить долги, либо выплатить проценты по этим долгам. Однако, возможно, казначейство выходит на рынок с дополнительным спросом на товары и услуги; теперь оно в состоянии купить больше товаров, чем оно могло купить прежде. Цены товаров, которые оно покупает, повышаются. Если государство расходует при этом деньги, собранные в результате налогообложения, то налогоплательщики ограничат свои закупки, и в то время как цены на товары, купленные государством, повысятся, цены на остальные товары упадут. Но падения цен на товары, покупавшиеся налогоплательщиками, не произойдет, если государство увеличит количество денег в своем распоряжении, не сокращая количества денег на руках частных лиц. Цены на некоторые товары, а именно – на те, что покупаются государством, возрастут

Товарные качества современных денег как нельзя лучше подчеркивает еще одно их свойство – быть способными к частичному резервированию в банковской системе. Это свойство родилось еще в XIX веке на основе способности банковской системы к смешиванию двух ранее раздельных ее функций, хранения денег и услуг кредитования.

немедленно, в то время как цены на остальные товары пока что останутся неизменными. Но процесс продолжается. Продавцы товаров, пользующихся спросом государства, теперь сами в состоянии покупать больше, чем раньше. Таким образом, бум распространяется от одной группы товаров и услуг к другим, пока все цены и ставки заработной платы не поднимутся. Рост цен, следовательно, не синхронен для различных товаров и услуг» [2].

Таким образом устанавливалась эквивалентность товарно-денежных отношений даже в той системе, когда было понятно, что бумажные деньги – это товар.

Но уже в начале XXI столетия самые известные специалисты в области экономики не могут позволить себе такие сопоставления. Потому, что деньги как товар, благодаря массивной кредитно-ипотечной практике, электронным их аналогам, приобрели деструктивные свойства инфляционности и их равноценность в различных торговых периодах уже не является равнозначной. То есть, в различных торговых циклах за равнозначный товар теперь мы платим разный по количеству объем денег. Это не подтверждает количественную теорию денег Л. Мизеса [2]. Сегодня уже никто не может утверждать о том, что существуют деньги со стабильной покупательной способностью. Вмешивается система всеобщего кредитования и ипотечных операций, вмешиваются необеспеченные деньги в виде блуждающих электронных сигналов. Причиной могут быть и дополнительные, неконтролируемые производимыми ценностями выпуски денежной массы, и увеличение производства золотых и серебряных монет, и даже в том случае, когда потребительская стоимость денег-товара упадет, как следствие сокращения остатков наличности, изъятия денег из оборота.

Товарные качества современных денег как нельзя лучше подчеркивает еще одно их свойство – быть **способными к частичному резервированию** в банковской системе. Это

свойство родилось еще в XIX веке на основе способности банковской системы к смешиванию двух ранее отдельных ее функций, хранения денег и услуг кредитования [8]. Частичное резервирование позволяет свести к минимуму самые большие риски, с которыми встречается банковская система, а именно, в случае неуспеха кредитования – обеспечение возврата денег (рис. 6.1).



Рисунок 6.1 – Источники частичного резервирования банковского капитала

Оно заключается в том, что банк, который получил деньги под хранение, кредитует часть этих денег еще раз в своей системе, как заемный капитал, а для вкладчика этот заемный капитал со своим ростом выглядит как существующий актив банка. Так из частичных резервов появляются ресурсы для депозитных операций. Именно частичное резервирование, по мнению Х. У. де Сото [9], является основной причиной появления инфляционных процессов и нестабильности в экономике. Для рядового вкладчика система частичного резервирования означает разделение, по крайней мере, с банком рисков за будущие кредитные операции с деньгами этого вкладчика. Теряется гарантированность возврата вложенных денег, в особенности в условиях кризисных явлений, когда у банка только два пути: либо отдать совокупное тело

депозита и обанкротиться, либо приостановить его выплату и остаться «на плаву», чем с успехом на протяжении многих лет занимаются практически все банки Украины. На вполне законном уровне. Потому, что Федеральная резервная система США, к которой привязано большинство национальных банков, поддерживая систему частичного банковского резервирования, гарантирует банкам, входящим в этот круг, финансовую и собственную кредитную поддержку, по крайней мере, через Мировой банк, МВФ и другие контролируемые финансовые организации.

Следует отметить, что система частичного резервирования не только подрывает доверие к валюте, не только способствует развитию инфляционных процессов. Она еще и противоречит самым простым правам человека, в частности, праву на сохранение частной собственности, праву быть защищенным государством (а в этом случае, государство дает право банку капитализировать любые частные средства, попавшие в поле зрения этого банка, и, в случае повышенного риска, не отдавать заемные средства их владельцам) [10].

Создавая ФРС США, ее отцы-основатели планировали, что методом частичного резервирования частные банки будут выведены из зоны возможных финансовых рисков. Уже это могло поставить и банки, и частный бизнес во взаимно противоположные условия, когда последний вводился в заблуждение, получая банковскую услугу вместе с нею, вместо последних, получал и долю банковских рисков. Даже простая игра на процентных ставках дает бизнесу диаметрально противоположную информацию, которую последний использует как активную, несмотря на то, что, например, источник высоких ставок – ФРС в это же время выкупает государственный долг и делает эти ставки бездействующими. Это всего лишь разновидность необеспеченных денег, дающих ложную информацию бизнесу об экономическом подъеме.

Следует особо отметить, что такая система могла быть создана только исходя из особых свойств бумажных денег. Свойств, которыми не обладали другие торговые эквиваленты, в том числе золото, другие монеты, покрытые золотым обеспечением. Именно необеспеченные бумажные деньги, как товар, были способны к выходу на мировой товарный рынок, искажая его исходную балансовую картину.

Тем не менее, уже при создании ФРС сформировалось устойчивое мнение о пагубности этого проекта [11], как источника финансовой нестабильности. В известной работе [12] Людвиг Мизес еще в 1912 году доказывал, что частная централизация финансовой системы усугубит экономическую цикличность и кризисные явления. И государственная система путем долговых расписок будет сама способствовать экономической дестабилизации. Действительно, периодичность рецессий доллара в прошлом веке указывает не только на дестабилизирующие функции ФРС, но прямо связывает это явление с деятельностью данной организации. По данным Национального бюро экономических исследований периодичность рецессий: 1918–1919; 1920–1921; 1923–1924; 1926–1927; 1929–1933; 1937–1938; 1945; 1948–1949; 1953–1954; 1957–1958; 1960–1961; 1969–1970; 1973–1975; 1980; 1981–1982; 1990–1991; 2001; 2007– ... [13].

Бумажные деньги, так любимые американцами, не раз играли с ними злую шутку, превращая их в нацию «биржевых спекулянтов» [14]. И создание ФРС только усугубило такие процессы, как нестабильность, рецессии, периодичность экономических кризисов, затяжных финансовых спадов.

Деньги как товар не всегда присутствуют в явно выраженном состоянии, когда их можно покупать и продавать. Происходит это по самой банальной причине. Она во многом зависит от существования Федеральной резервной системы США, которая уже более столетия развивает свою деятель-

ность в направлении производства «необеспеченных» денег и культивирует это качество денег – быть товаром.

Простое печатание бумажных денег, необеспеченных золотом или просто товарной массой, способствует некоторому сохранению их потребительской стоимости только в том случае, когда они участвуют в товарно-денежных отношениях. Вне этих отношений, деньги, не обеспеченные товаром, теряют свою привлекательность.

Печатание денег, благодаря опыту ФРС США, сегодня стало самым доходным бизнесом, с которым не могут сравниться ни наркобизнес, ни торговля рабами, ни торговля оружием. Поэтому США весьма неохотно расстанется со своей финансовой системой, крепко интегрировавшейся в финансовые системы абсолютного количества стран мира. Такой монстр второй раз создать не удастся уже никому. Поэтому его ликвидация – дело почти невозможное без существенных социальных, политических и военных катаклизмов. Тем не менее, разобраться с его феноменом следует.

Считается, а в уставе ФРС это записано, что одной из функций организации является сдерживание инфляции. На самом деле, все с точностью наоборот. Именно ФРС в своей основной деятельности занимается стимулированием инфляционных процессов там, где ходит доллар. Она имеет возможности и для сдерживания инфляции, но и для ускорения ее, что делается регулярно самым способом существования ФРС, а именно, бесконтрольным производством денег-товара.

Появление необеспеченных денег приводит к явному снижению их курса. Напечатанные деньги нужно куда-то вложить. В другую валюту, в товар. Как только на необеспеченные деньги покупается, например, нефть, потенциальная стоимость этой денежной массы мгновенно увеличивается. Как только эти же деньги продаются в «рост», их себестоимость как товара резко снижается. Эти два взаимно противо-

положных процесса находятся в постоянной конкуренции. В первом случае деньги еще играют роль универсального платежного средства и не теряют своей привлекательности. Во втором, они выступают в качестве товара и, возможно, не теряют в собственной привлекательности, но резко теряют, как универсальное платежное средство за счет инфляционных процессов.

Огромную роль при этом играет информативность всего этого процесса. Не секрет, что, даже выбросив на биржу явно «необеспеченные» активы, можно за счет слухов, дезинформации сделать их кратковременно привлекательным товаром (!), который будет иметь потребительскую ценность.

По данным перуанского экономиста Арнандо де Сотто, сегодня в мире напечатано наличными около 13 триллионов бумажных долларов [9]. При совокупном объеме мирового ВВП – 50 триллионов долларов.

Кроме того, изготовлено 170 триллионов долларов в виде акций. Еще 600 триллионов долларов изготовлены в виде облигаций, деривативов и других «полуценных» бумаг, которые ходят по миру в качестве платежных документов [9]. Поэтому большая часть современного торгового мира основана не на реальных деньгах, а на их суррогатных копиях, ничем не обеспеченных деньгах. Их ликвидность изменяется в очень широких пределах и определяется не совокупным мировым товарным продуктом, а тем, на какое количество таких же псевдоденег они ориентированы. Это система искусственного денежного оборота, где подобные

Как только на необеспеченные деньги покупается, например, нефть, потенциальная стоимость этой денежной массы мгновенно увеличивается. Как только эти же деньги продаются в «рост», их себестоимость как товара резко снижается. Эти два взаимно противоположных процесса находятся в постоянной конкуренции.

«деньги» выступают в роли товара, который покупается на те же «деньги». И она не имеет ничего общего с товарно-денежными отношениями.

В целом любые валютные спекуляции основаны на свойстве денег быть товаром. Это свойство денег является губительным не только для самой валюты. Оно лежит в основе самых больших финансовых потрясений, экономических кризисов, которые были в этом мире.

Следует быть уверенными в том, что **каждый оборот, в котором деньги принимают участие не как платежное средство, а как товар, приводит к обесцениванию всей денежной массы.** Именно в этом лежит пагубность всей системы появления «необеспеченных» денег [15], обманного капитала.

По цепочке «(Д – Д' – Д'')», где Д' ~ Т, каждый такой оборот способствует дополнительному обесцениванию вброшенной части напечатанных денег. А поскольку за этот промежуток времени ФРС США будет напечатано еще некоторое количество «необеспеченных» денег, они тут же вступают в оборот опять-таки как самый настоящий товар уже по схеме «(Д – Д' – Д'') (-)ΔД». Его отличие состоит в том, что настоящий товар, произведенный где-то, может только повысить цену валюты, а денежный товар однозначно приводит к его собственному обесцениванию на величину ΔД.

Только в 2008 году ФРС США увеличила собственную совокупную условную денежную массу с \$856 трлн до \$1749 трлн в обороте [16]. Это деньги только одного года, которые были не обеспечены какими-либо из произведенных за этот период материальными ценностями. Любая страна при таком неконтролируемом печатании своей валюты уже столкнулась бы с гиперинфляционными процессами, колоссальным ростом цен и другими катастрофами. И только американская система, базируемая на мировой экономике, может позволить себе такой финансовый абсурд. Потому, что

для них доллары – не только валюта, но и высоколиквидная товарная масса. И ее должно быть много.

В принципе, требуемое увеличение денежной массы должно следовать за ростом мирового или национального производства. В сравнении с ростом мирового производства, например, на 3–5 %, рост новой денежной массы должен быть таким же. Но появляются 10–20 %-ные ставки прибыли. Их причины кроются в процедурах появления необеспеченных денег, в том числе ипотечных, которые люди получают от банков в виде массы кредитов. А кредиты являются всего лишь формой временного поднятия планки платежеспособности человека.

Любые кредитные пирамиды, связанные с совокупностью ценных бумаг, являются формой необеспечения экономики, приводят к кризисным явлениям. Поскольку эти необеспеченные деньги чаще всего находятся в банковском обороте, то вначале они не оказывают давления на реальную экономику. Но вскоре эта псевдоденежная масса выливается на реальный рынок и начинает продавливать совокупную товарную массу, обесценивая ее. Наступает кризис условного перепроизводства. Товарная масса остается той же. Но она становится избыточной для общего количества активных средств для их покупки и нерентабельной для производства.

Интересно, что в средние века существовал интуитивный механизм для регулирования соотношения денег и товаров – цеховое производство. В его рамках существовало жесткое ограничение по количеству производимого товара, и перепроизводство было просто невозможно. И только с XVI века в условиях дефицита трудовых ресурсов, связанных, в

Каждый оборот, в котором деньги принимают участие не как платежное средство, а как товар, приводит к обесцениванию всей денежной массы. Именно в этом лежит пагубность всей системы появления «необеспеченных» денег, обманного капитала.

частности, с пандемическими заболеваниями и эпидемиями, климатическими изменениями, многочисленными войнами, уносившими огромное количество жизней, существенными диспропорциями в номенклатурах товарной продукции для стран северных и южных регионов, цеховая система вынуждена была отдать права регулирования чисто рыночным отношениям капиталистической ориентации. Тем не менее, и в то время общество протестовало против ростовщических схем, которые, к тому же, были просто запрещены Священным писанием, не поддерживались ни одной религией мира и если имели место, то только в торговых операциях, но не в системе товарного производства. Процент роста вообще был категорией противоморальной. Зарождающемуся капитализму было весьма непросто.

Иногда бывает очень трудно оценить необеспеченные деньги как товарную массу из-за того, что она частично переходит в реальный товар. Чаще всего это бывает при торговле мировыми углеводородами. Эта процедура требует почти мгновенного перевода заработанных денег в разряд обеспеченных. Если бы не одна особенность этих операций. Она заключается в **обязательности процедуры выкупа на часть этих средств ценных бумаг того же самого ФРС США**, – так называемых трежери. Выкуп американских активных бумаг при помощи «необеспеченных» денег, процедура, которая является почти обязательной для всех национальных банковских систем, для всех, кто работает в «ростовых» схемах с товарными долларами. Это обязательная процедура, без которой пирамида доллара, как мировой универсальной валюты, рассыплется в любое время. Приобретение бумажных активов ФРС (трежери) за доллары, на которые, например, была продана нефть, есть не что иное, как добровольное кредитование той экономики, которая имеет узаконенную возможность безраздельного печатания необеспеченной валюты, как товарной массы. В результате, наличие

огромных активов ценных бумаг американского производства в банковской системе многих стран мира является отсроченной задолженностью финансовой системы ФРС США перед теми, кто вынужден их копить. Эта особенность денег как товара приводит к появлению соотношения $\Delta D \rightarrow D''$ и отличается от системы « $D' - T - D$ » только тем, что $D'' < D' < D$. Таким образом, получаем абсурдную ситуацию, когда страны, за право торговать на доллары, просто кредитуют американскую экономику. Потому, что приобретаемые трежери позволяют, например, переместиться заработанным от продажи углеводородов долларам из страны, продавшей углеводороды, в страну-производителя этих долларов, в США. Это один из реальных механизмов, на который рассчитывают производители необеспеченных товарных денег, как на оборотный ресурс.

Кстати, рентабельность такого товара, как необеспеченные деньги, зависит от их принадлежности к экономике конкретной страны. Например, доллар США является очень рентабельным товаром в ростовщической экономике этой страны, а также стран Западной Европы до конца прошлого века. И абсолютно нерентабельным, например, в Украине, в условиях финансового дисбаланса между развитой банковской системой и упадочной экономикой страны. Именно поэтому невозможно сравнивать процентные ставки по кредитно-депозитным операциям в Украине и в США или в Западной Европе. Позднее, экономика Европейского Союза перешла на евро не потому, что нужна была универсальная валюта, а потому, что доллар, как универсальная валюта,

Еще одно следствие, которое является неизбежным, если иметь в виду вектор на развитие товарных свойств денег. Это растущая специализация мировой экономики. Уже в настоящее время существуют или приближаются к ней так называемые национальные моноэкономики.

имел бы для этих экономик уже соотношение $\Delta D \approx D''$, что означало бы или крах экономик Германии, Франции, или их сателлитных отношений с американской или английской экономиками. В некотором смысле, создание еврозоны и состязание евро с долларом в экономиках стран ЕС – это не что иное, как антиколониальная борьба на финансовом поле – последствие Второй мировой войны, как ни странно это звучит в Европе.

Кстати, в работах экономистов прошлого века, в частности, известной работе Ф. Хайека «Резервная валюта с товарным обеспечением», вышедшей в 1946 году, предусматривалось введение единой товарной валюты, стоимость которой поддерживалась бы стабильной по отношению к фиксированной товарной корзине, тем самым обеспечивая стабильность такой валюты, в основном для внешнеторговых операций. Безусловно, такой подход предполагал отказ от использования национальных валют в международных расчетах. Ф. Хайек в своих исследованиях шел дальше, предлагая отдать право выпуска национальной валюты частным банкам, в полной привязке их к той самой товарной корзине. Таким образом предусматривалась система конкуренции национальных валют в сопоставлении с некоторой наднациональной резервной валютой [17].

Моноэкономизм в государственном масштабе – это путь к потере экономической независимости страны, это наркотическая игла внешних займов, как способа поддержания моноэкономики любой страны.

Известная терминология валюты как экспортной статьи характерна для современных экономик ряда западных стран. Этим термином еще раз подчеркивается статус денег как равноправного, но весьма специфического товара. Специфика экспорта денег заключается в двух моментах. Во-первых, экспортируемая валюта должна иметь устойчивый спрос в странах-импортерах. Во-вторых, страна-экспортер должна по-

заботиться о физической защите своей экспортной валюты от волевых и агрессивных реакций со стороны стран-импортеров. Потому, что экспорт денег, как специфического товара, явно не выгоден стране-импортеру. Он всегда обесценивает национальную валюту и делает ее сильно зависимой от внешней валюты. Этому способствуют и существующая на протяжении века система национальных банков, независимых от собственных правительств, которая является проводником внешней валюты в банковской системе своей страны, и экспортно-импортная политика этих стран, ориентированная на импортируемую валюту, и внешнее экономическое давление, оказываемое страной-экспортером с целью принудить страну-сателлит к непрерывному поглощению импортируемой валютной массы, и военная сила страны-экспортера, в виде хорошо оснащенных армий и флотов, которые готовы в случае необходимости поддержать силой экспортные валютные операции своей страны.

Еще одно следствие, которое является неизбежным, если иметь в виду вектор на развитие товарных свойств денег. Это растущая специализация мировой экономики. Уже в настоящее время существуют или приближаются к ней так называемые национальные моноэкономики. Они заключаются в развитии (иногда, вынужденном) ограниченной группы производств, которые дают стране основную валютную выручку, формируют ее экспортный потенциал, являются накопителями государственного бюджета. Для России, например, это углеводороды. То же относится к Саудовской Аравии, в особенности в периоде десятилетней давности. Япония основную массу своего экспорта держит на автомобилях и электронике. Китай – на бытовом товарном потоке и, в последнее время, на компьютерной технике. Греция – это оливки и суда. Украина – это металл и сельскохозяйственная продукция. Безусловно, таких стран относительно немного. Чаще всего государства сопротивляются развитию моноэконо-

мизма. Потому, что потеря универсальности в экономическом развитии – это не только потеря целых отраслей науки, это и потеря опыта, и производственных навыков, специального образования, потеря кадровых традиций, которые создаются и приумножаются веками, потеря кадрового потенциала смежных производств. Примерами подобного сопротивления служат экономики Германии, Италии, Франции, Турции, ОАЭ, Бразилии.

Вектор на моноэкономизм в любой стране – это лавинообразный процесс, потому что потеря всего одной отрасли угнетающе действует на смежные отрасли производства, которые снабжали полуфабрикатами теряемую сферу производства. В перспективе, это потеря собственного экономического суверенитета.

Неудивительно, что необеспеченный доллар в таких моноэкономиках чувствует себя крайне комфортно. Потому, что такие страны являются априори импортно ориентированными, требующими не только обеспеченного товаром денежного объема, но и необеспеченных товаром кредитов, и вообще ростовых денег. Ведь в моноэкономике, если таковая случается, будет задействована далеко не вся трудовая армия страны. Даже с учетом того, что занятым в основном экспортном секторе экономики все равно нужны бытовые и коммерческие услуги, это займет работой только часть населения. Покупательская способность остальных членов общества будет зависеть от дополнительно напечатанной национальной валюты либо от напечатанных долларов США. Безусловно, что это будет способствовать снижению ценности этих валют.

Моноэкономизм в государственном масштабе – это путь к потере экономической независимости страны, это наркотическая игла внешних займов, как способа поддержания моноэкономике любой страны.

Как ни странно, но США также участвуют в этом процессе. Свидетельство этому – вывод многих отраслей производства из американской экономики в другие страны. И даже оставление за собой управляющих функций, отсутствие перераспределения налоговых платежей по этим производствам не избавляет Америку от движения в направлении вектора на моноэкономизм. Только эта экономика будет весьма специфической и иметь лишь признаки монохроматизма. По своей сути американская экономика в числе самых последних может претендовать на крен в сторону одного экспортного продукта. И причина этого также скрыта в том ресурсе, который дает экономике США возможность создания товарных денег – бесконтрольно печатающейся валюты.

Странная векторность современности. Мы являемся свидетелями появления сверхвалюты со всеми ее достоинствами и недостатками. Одновременно, мы становимся свидетелями развития моноэкономизма в мире и гиперспециализации экономики для целых государств, что, опять-таки, требует монополизма в управлении мировой экономикой. Одновременно, мы являемся свидетелями и участниками глобальной информатизации общества через сети Интернет и даже появления электронных правительств (Великобритания, Эстония, например). В мире получают распространение электронные паспорта, «универсальные карты» с биометрическими данными на каждого человека. Разрабатываемые сегодня нано-био-информационные коммуникативные технологии (НБИК-технологии) даже ставят целью изменение форм сознания человека [18]. В недалеком будущем нам уготована роль киборгов, информационная база и управляющие действия на которых можно будет осуществлять из одного условного центра.

Вскоре мы можем стать свидетелями появления так называемых квантовых компьютеров, возможности которых

практически неисчерпаемы и могут иметь существенные преимущества перед человеческим мозгом.

Эти процессы имеют свое название – **глобализация**. И существующая мировая финансовая система претендует на статус одной из основ этого явления. Тем важнее, чтобы эта система была работоспособной. Чтобы деньги не были причиной появления параллельных экономик или источником экономических кризисов.

Товарная сущность денег, смысл которой мы изучали, является чуждой для любой устойчивой финансовой системы. Деньги никогда не должны играть роль равноправного товара. Это свойство денег имеет место, но существовать оно не должно. Механизм его искоренения, как ни странно, лежит именно в направлении глобализации мировой экономики, ликвидации каких-либо монополий на производство необеспеченных денег. В этом смысле, деньги противоречат законам экономики.

Можно ли избавиться от монопольности одной международной валюты, как необеспеченных денег? И нужно ли это сейчас миру? Гипотетически, видимо, можно. Экономисты видят такой путь в алгоритмизации поведения национальных валют в направлении повышения их активности на внешнем рынке. Иными словами, отдельно взятое государство должно поставить условием приобретения своего экспортного товара расчет только в собственной национальной валюте. Если этот товар достаточно ликвидный и его трудно заменить товаром другой страны, то такая схема может начать работать. По всей видимости, это возможно для России, Китая, Японии, некоторых стран Европы и арабского мира, обладающих ликвидным товаром. Но тогда каждая страна в пределе должна иметь в наличии столько национальной валюты других стран, каков товарный оборот с этой страной.

Трудности возникают в случае слабой ликвидности экспортных товаров конкретной страны. В этом случае сложно заставить страны-партнеры торговать в валюте этой страны. И снова возникает перекося, грозящий появлению необеспеченных денег, пусть и в другой валюте. Следует отметить, что подобные энтропийные процессы являются неизменной составляющей мировой экономики как объективная данность. Никто не будет торговать себе в убыток, и всегда найдутся субъекты межнациональной торговли, которые захотят вначале «наварить» на ликвидности своего товара, а затем и на ликвидности своей национальной валюты. Мир придет к своей отправной точке. Это так называемое «торговое отклонение» и связанные с ним «сравнительные преимущества».

Правда, здесь видится еще один инструментарий международного торгового отношения. Это устанавливаемые правила и договоры межнационального уровня. Подобная практика в виде Всемирной торговой организации (только с другими правилами), создаваемые международные экономические союзы типа Европейская Ассоциация свободной торговли, ЕС, БРИКС, АТЭС, Североамериканское соглашение о свободной торговле, Южноафриканский комитет развития (САДК) и др., уже давно существуют. Некоторые из этих организаций в своем уставе фиксируют однозначный переход к торговле в национальных валютах. Другое дело, что чаще всего США стараются свести к нулю эти претензии национальных экономик, пользуясь силой своей необеспеченной валюты, а также тем, что странам, входящим в такие

Товарная сущность денег, смысл которой мы изучали, является чуждой для любой устойчивой финансовой системы. Деньги никогда не должны играть роль равноправного товара. Это свойство денег имеет место, но существовать оно не должно.

экономические блоки, приходится торговать и с другими странами, не соблюдающими условия этих соглашений и торгующими в долларах. А иногда США для этих целей пользуются и политическим, и военным давлением. Тем не менее, движение в направлении развития национальных валют как средство от необеспеченности денег и против мировых экономических кризисов, имеет право на существование.

Возможно, это более сложно для мировой торговли, но, по крайней мере, сегодня смысл этих акций заключается в том, чтобы уйти от необеспеченных денег в мировой торговле.

Еще одним плюсом такой кампании будет возможность локализации международных экономических кризисов и недопущение их в национальные экономические системы. Это действия, подобные санитарным кордонам, которые отдельные страны ставят против проникновения в их страну опасных вирусов и заболеваний. Только здесь в качестве санитарного кордона выступают государственные национальные деньги, обеспеченные, по крайней мере, совокупным национальным продуктом.

Правда, мир, в случае посягательств на мировую валюту, должен быть готовым к тому, что в «игру» вступят военные отношения, которые в пределе, могут привести не только к локальным военным конфликтам, но и к мировой войне, что будет абсолютно на руку тем, кто владеет мировой валютой.

Насколько необходимо миру избавляться от универсальной необеспеченной международной валюты? Вопрос очень непростой, и экономисты отвечают на него с крайне большим разбегом мнений. Межнациональная валюта имеет свои преимущества и имеет право на существование. Кроме того, за ней числятся существенные преимущества в международной торговле, которые делают ее незаменимым инст-

рументарием на международном поле. В остатке здесь должно стоять следующее:

- уничтожение необеспеченности денег, как одного из их свойств, порождающих международные экономические кризисы;

- возросшие вероятности сбалансированности валютной и товарной масс в каждой отдельной стране и для всего мира в целом (?);

- объективное снижение давления инфляционных процессов на национальные валюты;

- уход от большинства международных экономических кризисов (здесь нас могут поджидать другие экономические болезни, типа хронических национальных и межнациональных экономических кризисов и войн, но это уже другой уровень развития международной экономики).

В отрицательном балансе мы должны быть готовы к:

- межнациональным военным конфликтам, причиной которых будет не только «война денег», но и соперничество во владении и распределении минеральных ресурсов, в том числе, подчеркнем это для будущего, соперничество над запасами пресной воды, которые уже в недалеком будущем по степени не только политического и экономического, но и биологического накала затмят борьбу за углеводородные ресурсы;

- существенному усложнению в межнациональных системах взаиморасчетов;

- объективно возможному развитию сценария в переходном периоде, в сторону мировых глобальных военных конфликтов, с которыми наш мир может и не справиться.

Сегодня видны невооруженным глазом тенденции к глобализации нашего мира. И экономическая и финансовая системы также неуклонно движутся в сторону этого процесса. Было бы неумным просто отмахиваться от этих закономерностей. Несмотря на то, что доллар, как средство и субъ-

ект торговли, является крайне невыгодным для мировой экономики, мы не должны отбрасывать со счетов многое положительное, что дает международная валюта. При этом следует ликвидировать те очевидные явления, которые делают эту валюту неликвидной в международных отношениях и приводят к международным экономическим потрясениям. Международные деньги, по крайней мере, должны обладать свойствами не только максимальной ликвидности, но и максимальной обеспеченности со стороны мирового товарного потенциала.

Предстоит сложная борьба с государственным долгом США, который представляет собой всего лишь заемные (даже не ростовые, а просто заемные) средства, собранные со всего мира, которые США самовольно и даже беспроцентно «одолжили» у всех стран, продавая им необеспеченные деньги. С каждым таким погашенным долговым долларом его необеспеченность будет уменьшаться. Можно выразить уверенность в том, что со временем мир справится с этими проблемами, если он захочет и дальше существовать и развиваться.



7. Деньги и процессы потребления в обществе

Параллельно этому процессу в обществе развивался другой процесс – **опережающее потребление** [1], о котором почти не говорят в связи с современными экономическими процессами и кризисами. Но этот процесс также связан с необеспеченностью денежной массы реальными товарными ценностями. Только уже со стороны самого традиционного товара, потребительская стоимость которого искусственно снижается, а цена – нет.

Вначале было так. Только малая (богатая) часть общества потребляла больше, чем производила, вовлекая в сферу собственного потребления материальные ресурсы извне, например из других экономических систем и государств. При этом расплата с внешним миром осуществлялась именно «деньгами», как необеспеченным товаром. Затем эта часть общества стала расширяться. Такие процессы, как вывод капитала в страны третьего мира, использование целых регионов в качестве сырьевого придатка для производителей высококачественного продукта, неравномерная система развития новых технологических укладов и мировая экономическая интеграция, непропорциональное производство и потребление энергии, колоссальная энергозависимость целых экономических систем без подпитки энергетическими ресурсами, – способствовали резкому расширению системы опе-

режающего потребления в обществе. В последующем такая система производства-распределения стала давать сбои. Они связаны с тем, что объемы и качество потребляемого продукта опережали его производство и усугубляли процессы распределения.

В обществе опережающего потребления очень важно заставить людей покупать. Неважно, что. Важно покупать, тратить деньги, вне зависимости от того, нужна эта вещь или нет.

Отдельным свойством опережающего потребления является массовое **несоответствие потребительских сроков товара качеству предмета потребления**. Изначально веками в обществе культивировалось правило, согласно которому предмет эксплуатировался до почти полной потери им своих потребительских качеств. Это экономно? Да. Рационально? Да. Это

было стилем жизни, прежде всего в тех странах, которые в период капитализации сумели добиться выдающихся экономических, а затем и социальных результатов.

Сегодня это правило уже не актуально. Причем, в первую очередь, именно в этих странах. Мы можем, например, поменять бывший в употреблении автомобиль на новый, с небольшой доплатой. Старый, еще годный к эксплуатации, – уничтожается (в основе этого действия – ускорение товарооборота и соответственно ускорение денежного оборота, рост прибыли). Его неиспользованная до конца товарная ценность теряется. Она не переходит к новому автомобилю. Деньги, потраченные субъектом купли нового автомобиля и не обеспеченные полученными услугами со стороны старого автомобиля, не восстанавливаются. Это относится ко многим предметам долгосрочного пользования. А они в потребительской корзине занимают значительное место по расходам для любого человека. Меньше стали ремонтировать бытовую технику. Проще купить новую. Почти не ремонтируются часы, ставшие благодаря электронным схемам весьма

практичными и дешевыми. Вместо ремонта детали ее заменяют новой, выбрасывая старую, еще не пришедшую к состоянию физического износа. Появилось даже направление в производственной деятельности – «методы искусственного снижения срока службы предметов потребления», с целью стимулирования покупательского спроса на них. Бурное развитие информационных технологий привело к культивированию в обществе практики, когда годные к эксплуатации компьютеры, мобильные телефоны, планшеты, часы нерационально меняются на более новые, современные. При этом старые, но не достигшие физического износа – нерационально уничтожаются. Коротким становится срок эксплуатации компьютерного программного продукта. На смену глобальной сети телевизионного вещания приходят более мобильные интернет-сети с потреблением продуктов интеллектуального труда в течение очень малых сроков. Вдумаемся: срок создания электронного видеоряда, например, рекламного ролика, новостного ряда, видеоклипа на музыкальное произведение сегодня на порядок больше, чем сроки активного потребления этой видеопродукции в системах телевещания. Мы имеем дело с взаимно несравнимыми трудозатратами. При этом обманывается экономика. Прибавочная стоимость на эти виды продукции своеобразным образом «вываливается» из экономических балансов. Это также *необеспеченные деньги*, т. е. деньги, не обеспеченные реальной ценой потребительского продукта.

В обществе опережающего потребления очень важно заставить людей покупать. Неважно, что. Важно покупать, тратить деньги, вне зависимости от того, нужна эта вещь или нет. Во многих японских компаниях один день в месяц отдается работникам как свободный только для того, чтобы они могли походить по магазинам и обеспечить себя покупками. Даже если в компании устраивается пикник, на него, по со-

глашению с магазином, привозятся передвижные торговые точки – лишь бы люди что-нибудь покупали.

Отдельным свойством опережающего потребления является массовое несоответствие потребительских сроков товара качеству предмета потребления.

Чем больше у человека вещей, чем они дороже, тем он считается более успешным. В обществе культивируется покупательство. Самыми различными способами. Становится все престижнее иметь последние модели бытовой техники, часов, портсигаров, планшетов, iPod-ов и iPad-ов, последние модели обуви, одежды и т. д. Культивируется то, что в медицине уже по-

лучило свое название – шопоголизм, который по своей опасности не менее актуален, чем компьютерная зависимость или алкоголизм. Да и лечится с трудом. Свое дело здесь делает и настойчивая рекламная политика, и телевидение, и маркетинговые подходы к так называемым распродажам, когда в один из дней устаревшие бренды продаются за 10 % первоначальной стоимости. Становится престижным иметь в семье по несколько телевизоров, да что там – по несколько авто. Неизмеримо выросла роль моды как самостоятельной отрасли, за счет того, что мода дает толчок к приобретению модных брендовых товаров, одежды, техники. Человек заикливается на самом процессе покупок, получая удовольствие не от самой вещи, а от процесса ее приобретения. По статистике наибольшее количество шопоголиков находится в США – 60 млн. Сам термин «шопоголизм» произошел именно из этой страны. По мнению врачей, шопинг дает представление человеку о его значимости, причастности к более богатой части населения, но сама по себе эта идея сродни навязчивым и потому должна подлежать лечению.

В 2009 году в Великобритании произошел показательный случай, иллюстрирующий сказанное. 77-летняя Дж. Клейн погибла в собственной квартире под завалами

коробок и покупок, которые она приобретала за последние 15 лет. Дом был заполнен пакетами, нераспечатанными коробками с товарами, какими-то свечами, зонтами, мужской(!) обувью, украшениями, которые никогда не носились, и т. д. Можно привести другой пример из прессы, когда японский юноша выбросился из окна супермаркета только потому, что накопленных денег не хватило на подарок девушке, мечтавшей, что ухажер подарит ей суперпланшет, цена на который в самый последний момент увеличилась вдвое.

Культ потребления в разгаре. Формируется символ женской независимости – сигарета. И вот уже миллионы женщин покупают продукцию табачных фабрик, считая себя независимыми существами, делая этот бизнес сверхприбыльным. Символом мужской сексуальности считается автомобиль. И вот уже самый настоящий автомобильный бум в Европе покрывает все мыслимые пределы потребления авто. Даже если у тебя новая марка самого престижного авто, концерн выбрасывает на рынок такое же чудо, но в котором появляются новые услуги, например, автомобильной навигации, автопилоты, автобритвы или другие посылы, которые могут быть даже далеки от первоначального предназначения автомобиля. И настоящий мачо купит новый автомобиль.

Только удачливые люди носят часы известной марки. И вот уже на последние деньги покупаются такие престижные марки, которые в другой ситуации никогда проданы не были бы.

Много потратить на шопинг – это еще не все. Нужно, чтобы все узнали, сколько вы там оставили денег. Независимо от того, нужны ли вам лично эти вещи. Это называется престижностью.

Реклама бутылки питьевой воды из Марианской впадины будет стоить 50 долларов и иметь оглушительный успех, даже если злые языки будут настаивать, что эта вода местного разлива, а в Марианской впадине вода изначально соле-

ная. Если в магазине появляется подсолнечное масло, на этикетке которого будет написано «без холестерина», масло будет раскуплено, несмотря на то, что в растительном масле по своей природе нет холестерина. Если на этикетке товара стоит символ «без ГМО», то вне зависимости от его наличия в продукте, покупатель отдаст предпочтение продукту с такой упаковкой. Зависимость от рекламной атаки становится основной для развивающейся системы массового потребления.

Настоящие брендовые экземпляры одежды, обуви, как правило, создаются вручную, по уникальным технологиям. Уникального товара много не бывает, потому и их стоимость зашкаливает. Когда шопоголики покупают свои «бренды», даже в столице современной моды Милане, в Италии, нужно понимать, что себестоимость этого изделия крайне низка и изготавливается оно не в Италии, а в Китае. К этому прикладывается серьезная рекламная и маркетинговая проработка и вот результат: джинсы с затратами в \$5 продаются за \$5000, только благодаря наклейкам, месту продажи и внешним атрибутам: ниткам, материи, заклепкам, оторочке и др.

Своей оценки требуют фармацевтическая индустрия, целью которой является массовая продажа лекарств, и в ход пускаются рекламы массовых болезней и эпидемий, индустрия развлечений, чаще всего бесполезная, иногда вредная, не способствующая развитию личности, и индустрия массового оздоровления, в основе которой лежит стремление доказать любому человеку, что состояние его здоровья или внешний вид далек от кем-то обозначенных стандартов и вам необходимо... А все это стоит денег, и никто не может сказать – а надо ли оно вам вообще? Система потребления блаженствует!

Мы оставили в стороне торговлю через интернет, который в настоящее время развивается семимильными шагами и по своим возможностям более богат, чем простой шопинг. Это явление еще даже не нашло своего названия (например, интернет-шопинг). Но уже сегодня мировой торговый оборот

в сетях Интернета, по данным различных аналитиков колеблется от \$12 млрд до \$160 млрд в год и ежегодно возрастает на 12–20 %. В них принимают участие более 500 млн человек, которые ежедневно что-то упоительно покупают, продают, расходуя на это драгоценное время, которое можно было бы использовать с большей пользой для конкретной личности.

Очевидна психологическая деградация человека, который сегодня, по данным статистики, тратит не более 5 часов в неделю на чтение книг, а на магазины – более 20 часов. Американцы за год делают более 300 посещений магазинов и в лучшем случае (любители) – около 30 посещений театров и кино. Человек все больше времени проводит в магазинах, где к его услугам и кафе, и кинотеатры, и массажные и маникюрные услуги, и развлекательные комплексы для детей. Такие магазины и название получили соответствующее – «торгово-развлекательные центры».

Все делается только ради того, чтобы завлечь в магазин, туда, где даже если не захочешь, потратишь деньги. Можно сослаться на опыт современных супермаркетов. Магазины, где продается все. Если даже нужно купить только зубную щетку, человек выйдет оттуда с полным возком того, что покупать было сегодня и не надо. Такие магазины способствуют разрушению семейного бюджета, сильно бьют по его долгосрочному планированию, вынуждают к системным незапланированным тратам.

В описываемом состоянии такие люди в большей степени ориентированы на эмоциональные реакции, но не на рационализм. Последнее, весьма важное качество личности системно деградирует, во многом благодаря системе опережающего потребления. Таким образом, деньги становятся искусственным заслоном для духовного развития человека. Деньги постепенно отвоёвывают пространство, которое раньше занимали средства и способы приложения творческих сил. Общество, посредством актуализации финансово-

экономических потребностей вынуждает человека духовно отступать. Безусловно, это относится не ко всему человечеству. Но тенденция налицо. Причем пока государственная система, которая по своему предназначению должна ставить законодательные ограничения для торговцев там, где это касается духовной безопасности, духовной состоятельности, там, где массово эксплуатируются слабости человеческой психики, не делает этого. Нигде.

Особое место в этом ряду занимают товары одноразового потребления, срок службы которых искусственно ограничен и которые после эксплуатации направляются в отходы. С одной стороны – это признак бурного развития. С другой – факт массового недоэксплуатирования произведенных товаров, факт нерационального использования сырьевых (в особенности минеральных) и производственных ресурсов. Придуман даже термин – «моральное старение». Формируется новая психология защиты от морального старения. Все это приводит к обесцениванию денег, затраченных на приобретение такого товара уже в процессе его эксплуатации. Деньги, деньги...

Главные особенности разовых изделий определяются однократным циклом использования без необходимости восстановления потребительских свойств. Этим объясняется их низкая себестоимость, иногда в ущерб основным потребительским качествам, использование (можно сказать, злоупотребление, в силу простоты получения) полимерных материалов, существенное рассеяние в окружающей среде в послеэксплуатационный период.

Рассмотрим, например, как влияет на товарооборот условное число единиц производимой продукции одноразового и многоразового использования (N_0 и N_n , соответственно) по группам товаров со стоимостью (опять же – условное деление) до \$10, до \$100, до \$1 000 (рис. 7.1) за некоторый условный период времени. И сопоставим эти зависимости с изменением продолжительности жизненного цикла этих изделий.

Очевидно, что одномоментный объем производства одноразовой продукции значительно превышает этот показатель для продукции того же предназначения, но многоразового использования. Это объясняется существенно более высокими темпами производства одноразовых изделий (ввиду их простоты изготовления), чем для изделий многоразового применения.

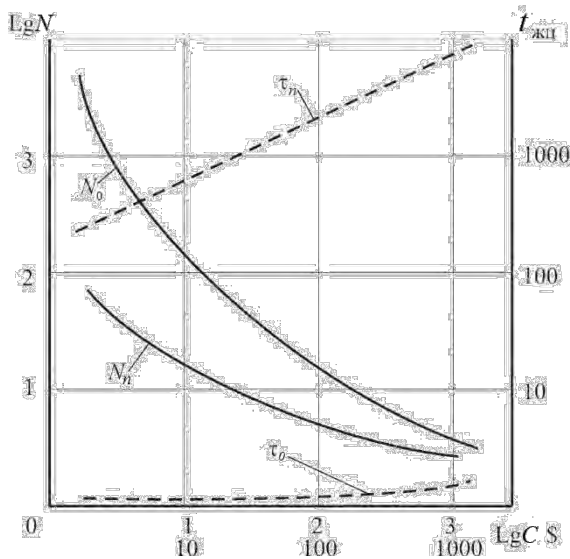


Рисунок 7.1 – Соотношение условного числа единиц продукции одноразового («0») и многоразового («n») применения стоимостью $<\$10$; $<\$100$; $<\$1000$ в сопоставлении с продолжительностью их жизненного цикла.

В качестве условного показателя послеэксплуатационных потерь для такой продукции примем параметр $M=N/T_{жц}$. Он является своеобразным индексом востребованности изделия в течение его жизненного цикла $T_{жц}$. Расчеты показывают, что в пределах изделий с указанной стоимостью индекс $M_n \ll M_0$ (рис. 7.2), что свидетельствует о том, что продукция одноразового применения способствует значительно боль-

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

шим послеэксплуатационным потерям, чем продукция много-
горазового использования. Разница между этими индексами
может выражать уровень расплаты человека перед природой
и экономикой за комфортность или удобства при пользова-
нии этими изделиями.

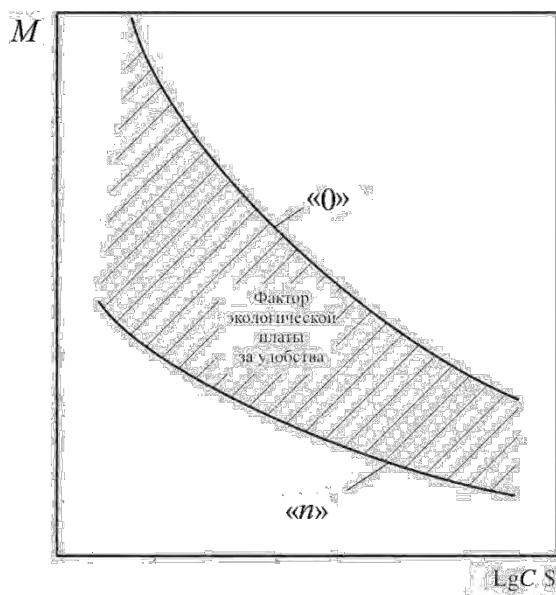


Рисунок 7.2 – Сопоставительная оценка продуктов отхода-
образования после эксплуатации продукции одноразового («0») и
многогоразового («n») применения

Сегодня можно говорить о том, что индустрия изделий
одноразового применения привнесла в среду обитания чело-
века совершенно специфический вид экономических потерь,
которые обладают собственными свойствами и механизмами
образования. Они напрямую связаны с коммерческими пока-
зателями деятельности предприятия-производителя основной
продукции. Важным свойством этих изделий является их

огромное количество и малый срок жизненного цикла как вспомогательного предмета пользования. Технологии создания предметов одноразового использования чаще всего противоречат основным экономическим принципам, а их создатели полностью игнорируют основные экономические законы. Этим вызваны усилия многочисленных национальных и межгосударственных организаций, направленные на создание норм и законов, ограничивающих возможности производителей на производство разовых материалов.

Впору вводить термин **«совокупного недоиспользованного ресурса предметов потребления – Δ_n »**, который должен включать всю суммарную остаточную потребительскую стоимость недоэксплуатированных предметов потребления. Он может объективно характеризовать потери общества от опережающего потребления, от неравномерного потребления. Примем величину этого показателя в комплексном виде, как $\Delta = m \cdot k \cdot 100\%$, где $m = C/C_0$ – стоимостный коэффициент, C – остаточная стоимость, C_0 – первоначальная стоимость изделия, а $k = \frac{t_{\max} - t_p}{t_{\max}}$ – ресурс старения изделия.

Здесь t_{\max} – максимальный срок эксплуатации, t_p – фактический срок эксплуатации. Имеем, если $t_{\max} = t_p$, то $\Delta = 0$. Если $C = C_0$, то $\Delta = k$. В таблице 7.1 собраны данные по наиболее типичным вариантам эксплуатации отдельных средств потребления, к которым можно отнести термин совокупного недоиспользованного ресурса. Даже по таким отрывочным данным можно судить о том, что недоиспользованный ресурс предметов потребления является весьма существенным показателем, влияющим, в том числе, на инфляционные процессы в экономике. Следует отметить, что в традиционной экономике этот показатель практически не используется.

Таблица 7.1 – Показатели совокупного недоиспользованного ресурса от эксплуатации некоторых современных предметов потребления (исходные данные из Интернета)

Название i -го товара	Первоначальная стоимость товара, \$ (C_0)	Срок эксплуатации, годы		Стоимость сменного товара, \$ (C)	Коэффициент недоиспользованного ресурса $\Delta_i = m_i \cdot k_i$
		максимальный (t_{max})	реальный (t)		
1	2	3	4	5	6
1-я позиция	30 000	15	7	22 000	39,1
2-я позиция	75 000	20	9	55 000	40,3
3-я позиция	320 000	25	11	270 000	47,25
Мебельный комплект					
1-я позиция	3000	10	7	1600	16,0
2-я позиция	7500	22	14	5500	26,7
3-я позиция	12 000	25	15	10 500	35,0
Пакет бытовой техники					
1-я позиция	1450	5	3	850	23,45
2-я позиция	3500	5	4	2200	12,57
3-я позиция	6000	5	4	3500	11,66
4-я позиция	14 000	10	8	11 000	15,7

Продолжение таблицы 7.1

	2	3	4	5	6
5-я позиция	50 000	10	8	44 000	17,6
Компьютер и его аксессуары					
1-я позиция	880	8	3	450	31,96
2-я позиция	1300	8	4	750	28,84
3-я позиция	2500	10	5	2000	40,00
4-я позиция	6000	14	6	5000	47,62
Единица одежды повседневного пользования					
1-я позиция	60	1	0,5	60	50,0
2-я позиция	100	4	2	100	50,0
3-я позиция	500	10	2	500	80,0
Единица одежды элегантного пользования					
1-я позиция	1000	10	2	1000	80,0
2-я позиция	10 000	10	3	10 000	70,0
3-я позиция	100 000	15	3	100 000	80,0
$\Delta_n = \frac{1}{n} \sum \Delta_i$					40,18

Нет ничего вредного в процедуре морального старения, как в причине замены предметов потребления на новые. Если это относится к обеспеченному обществу. Но если мировое сообщество сильно расслоено по возможностям потребления, то феномен совокупного недоиспользованного ресурса предметов потребления усиливает потребительскую диспропорцию в обществе, способствует концентрации товарной продукции в одной его части и ее дефициту в другой. Для одних, например, выброшенная колбаса с плесенью – ненужный отход, для других – возможность после термообработки ее употребить по назначению, использовав на деле «недоиспользованный ресурс». Морально устаревшая компьютерная техника прошлого поколения не годится для серьезных математических задач, но может быть реализована как «недоиспользованный ресурс» при обучении, при решении более простых задач.

Совокупный недоиспользованный ресурс предметов потребления является по-настоящему «ресурсом», которым человечество пользуется крайне нерационально или почти не пользуется по причинам чисто техническим, утилитарным, меркантильным, связанным с нежеланиями, политическими амбициями, техническими проблемами и др. Позитивным примером может быть мировое волонтерское движение, которое, в силу собственных специфических задач, способствует уравниванию неравномерного распределения ресурсов, тем самым уменьшая фактор действия недоиспользованного ресурса. Это они представляют пищу и медикаменты, одежду, предметы первой необходимости для целых стран Африки, Азии, островов Тихого океана. Однако этого крайне недостаточно для современного общества. Фактор недоиспользованного ресурса предметов потребления продолжает существовать и оказывает существенное давление на кризисную экономику современного общества.

Еще одним свойством денег как товара, доказывающим существование системы опережающего потребления, является **неравномерность и неравнозначность потребления** на различных территориях нашей планеты. Причем, уже сегодня оно не связано с индустриализацией стран, как это было на заре капитализации. Мы знакомы с примерами, когда в страну заходит крупный капитал, строятся новые заводы, развиваются производственные отрасли. А население продолжает испытывать дефицит средств потребления, имеют низкую оплату труда, отсутствует средний класс. Мы не будем касаться причин этого, в частности, эксплуатации дешевой рабочей силы в странах третьего мира, превращения их в сырьевые придатки, производства там только «товарного полуфабриката», ограничения в научно-техническом прогрессе, законодательных диспропорций, льготных экологических ограничений и др. Сегодня не обязательно хорошо живет тот, кто много производит. Практика такова, что к ним относятся как раз те, кто способен делать «деньги из денег», превращая их в товар.

Но это только одна часть диспропорции, связанной с феноменом денег как товара. Есть еще одна, не менее важная. Она касается еще одного их феномена – **самовоспроизводства денег**, вне материального товара.

Он относится к тем, кто не только производит товары, но имеет возможности для манипулирования совокупной прибавочной стоимостью в той ее части, которая связана с производством денег из денег. Старые наши знакомые. Это банковское кредитование, рента, резервирование денег под будущие доходы, печатание денег без товарного их обеспечения. Потому, что это, в конечном результате, стало давать для определенной части людей возможность осуществлять процесс опережающего потребления и выделяться этим из остального общества.

Можно быть уверенным, что эффект **опережающего потребления** явился одной из главных причин в обществе, которая привела к тому, что в мировой экономической системе начали развиваться уже необратимые кризисные явления. И не факт, что простыми мерами по кредитованию и субсидированию экономик отдельных стран, отраслей или корпораций можно исправить перекосы в мировой экономике. Болезнь болезнью не лечится. Лекарством может быть только выравнивание экономик различных стран мира, преимущественное производство совокупного товарного продукта над производством денег из денег, прекращение практики опережающего потребления за счет других народов. Даже в ущерб благосостоянию своих народов.

Эффект опережающего потребления явился одной из главных причин в обществе, которая привела к тому, что в мировой экономической системе начали развиваться кризисные явления.

Приведем такой пример. В 80-х годах Вьетнам, по сложившейся в то время традиции, запросил финансовую помощь у Советского Союза на поддержание своей экономики и не получил таковой в силу тяжелого состояния экономики самого Союза. Восточному социалистическому государству не оставалось ничего иного, как либерализовать свою ценовую политику, отпустив цены на сельхозпродукцию. В

результате Вьетнам в течение двух лет вышел из голодного состояния, быстро развился рынок товарных продуктов на основании модели «спрос-предложение». Страна вместо советских заемных необеспеченных рублей получила небольшую модель экономики, сбалансированной между деньгами и совокупной прибавочной стоимостью, модель, которую следует пропагандировать.

На первый взгляд – это утопия, если учитывать, что такие действия не являются естественными в мировой экономике и противоречат тому, что называют термином «рыноч-

ные отношения». Здесь нужны государственные действия и межгосударственные соглашения. Мировое сообщество – это не только страны. Это еще и религии, и образы жизни, и отличающийся менталитет, и климатические отличия, и разница в потребностях, и неодинаковые способности к труду, к производству совокупного товарного продукта. Только поэтому процесс выравнивания в мировой экономике может ожидаться очень непростым и долгим. Но это единственный путь к согласованной и даже взаимно интегрированной мировой экономической системе. Кризис на рубеже столетий нас к этому подтолкнул.

Самое интересное, что не существует предела такому выравниванию. Это в некотором смысле недостижимая перспектива для мировой экономической системы, вектор в направлении развития. Потому, что при полном выравнивании экономик разных стран и регионов наступит своеобразный экономический «холод».

Одной из причин проявления такого механизма является феномен перенаселения на планете. Существует интересная гипотеза о том, что известные из истории эпидемии чумы XIV века явились стимулом к будущему экономическому развитию в средневековой Европе (Ренессанс), в том числе и одним из первоначальных толчков к развитию научно-технического прогресса. В три приема эпидемия чумы (1347–1353 годов, 1361-го и 1369-го годов) выкосила ровно половину людей, живущих на континенте. Возник дефицит трудового человеческого ресурса, как для воспроизводства, так и для получения совокупного продукта. Наравне с ценой человеческой жизни, резко возросла и цена человеческого труда и, соответственно, цена товарной продукции. Расточительное и дешевое использование производительного труда перестало приносить прибыль. Появились условия для свободы предпринимательства. Дефицит человеческого ресурса привел к постепенному развитию других источников энергии

– вода, ветер, пар, уголь, и далее, – электричество, атомная энергия. Пришло время интенсивного труда, время новых технологий, невиданных ранее. Изолированная островная Британия в свое время больше остальных европейских стран испытала дефицит трудовых ресурсов. И именно эта страна первой стала на путь капиталистического развития, на путь научно-технического прогресса.

Две мировые войны, унесшие десятки миллионов человеческих жизней, как ни цинично это звучит, также создали дефицит человеческого ресурса, в результате чего были приняты на вооружение многие новации из арсенала научно-технического прогресса, в том числе и финансовые ресурсы. В Украине этот полувековой давности дефицит оказывает и сегодня отсроченное влияние на экономику страны в виде демографического кризиса 2011–2015 годов. Этот спад рождаемости связан с послевоенным снижением ресурса репродуктивных мужчин. Это заставляло общество по-новому оценить роль человеческого ресурса, в том числе, и в активности денег, как универсального средства оценки любого, в том числе, человеческого труда.

Мгновенный дефицит человеческого ресурса сопровождался очень быстрым обесцениванием общей денежной массы. Тем более, если в этой массе есть и часть опережающего потребления, связанного, в частности, с коррупционными действиями на протяжении почти полувека. В таком случае она очень быстро достигает ошеломляющих размеров и приводит к инфляционным и гиперинфляционным процессам. В этом виновата опять-таки часть денег, не обеспеченная прибавочной стоимостью. А значит, избыточная для покрытия существующего совокупного продукта. В качестве примера приведем условия гиперинфляции в послевоенной Европе. В СССР эти явления были выражены в виде голода 1947-го и 1949-го годов, введения карточной системы на продукты и бытовые товары. Но этот дефицит человеческих

ресурсов, в который раз, привел к резкому росту потребностей в результатах научно-технического прогресса, развитию промышленности, существенным изменениям в финансовой деятельности и др. Но в этот период произошли и такие изменения свойств денег, о которых писалось в начале этой работы, а именно: резкое развитие товарного производства ценных бумаг, как варианта необеспеченных денег. Постепенно создавались условия для появления совокупного недоиспользованного ресурса предметов потребления, развивались процессы опережающего потребления в обществе.

Иными словами указанные свойства денег являются объективными, приобретенными в результате их эволюции, как всеобщего эквивалента совокупного человеческого труда.



8. Денежный долг как форма взаимоотношений между людьми. Финансовая независимость

Денежный долг представляет собой форму специфических денежных взаимоотношений между людьми. Долг отличается от банковского займа, от других финансовых операций, в частности, потому, что регламентируется только психологическими взаимоотношениями между двумя людьми: тем, кто занимает, и тем, у кого занимают. Тем, у кого имеются свободные деньги, и тем, у которого их в настоящее время нет. Один отдает деньги «под честное слово», другой их принимает тоже «под честное слово». Оговариваются сроки возврата денег. Иногда оговаривается процент, который должник должен заплатить за пользование чужими деньгами. В этом случае долговая сделка принимает вид незаконной финансовой операции, с которой, в отличие от таковых в банке, не платятся налоги. В целом, государство пока не научилось регламентировать частные долговые сделки, кроме случаев заключения договоров у нотариусов. Но чаще всего долговые сделки, в особенности мелкие, осуществляются на межличностном уровне.

Долг – это не только социально-экономическая, но и чисто психологическая парадигма. Это, прежде всего, обязательство. Его можно исполнять или не исполнять. Исполнение этого обязательства обычно просчитывается. Последст-

вия отдачи долга весьма разнообразны. Если отдаете долг другу, вы его не потеряете. Если другу долг не возвращаете, можете потерять друга. Но возможно и нет...! Расчет. Но после этого он вам уже не одолжит. Тоже расчет. Фактор деловой репутации тоже не из последних. Если приходится отдавать конкуренту, факт неотдачи может притормозить его бизнес-проекты и будет выгоден для вас. Но опять-таки, репутация. Можно потерять больше. А отдача долга укрепит его позиции на рынке конкурентной борьбы. Если вам это не выгодно, то...

В принципе, не существует объективных причин брать деньги в долг. Берут, если:

- не хватает до зарплаты (альтернативный выход – найти дополнительный приработок, соответствующий твоим запросам);

- не хватает на жизнь того, что зарабатывается (альтернативный выход – лучше умерить расходы);

- появляется форс-мажор, социальные препятствия (альтернативный выход – необходимо заранее копить резервные деньги);

- нужны дополнительные деньги для создания своего бизнеса. Только эта последняя ситуация в некоторой степени оправдывает должника. Потому, что только в этом случае появляется возможность за счет дохода рассчитаться с кредитором.

Долг – это, как правило, операция с высокой степенью риска. Его можно вернуть или не вернуть. Его можно получить, и нет. Степень риска весьма многофакторная. Но в основе лежит, прежде всего, психология отношений между двумя договаривающимися сторонами.

Долг – это не только социально-экономическая, но и чисто психологическая парадигма. Это, прежде всего, обязательство. Его можно исполнять или не исполнять. Исполнение этого обязательства обычно просчитывается.

Брать в долг до зарплаты и брать в долг для развития бизнеса – это, прежде всего, различные психологические категории. Первый вариант может быть многократным и под небольшие суммы. Поэтому является менее антагонистическим и для должника, и для дающего в долг. Долг под бизнес более крупный, и, как правило, является более проблемным как для одной, так и для другой стороны. Чаще всего, он однократный и более рискованный. Тем не менее, практика показывает эффективность долга, который берется под процедуры воспроизводства (создание нового дела, компании, для реализации эффективной научной идеи). Тогда его отдача реальна из будущих дивидендов. Примеры читатель может найти из жизни самостоятельно. Их масса.

Практика показывает сугубую неэффективность для должника долгового займа на социальные нужды – проедание, лечение, другие. То есть на цели, не связанные с получением прибыли. Такая аксиома далеко не всегда просчитывается не только на уровне отдельных субъектов, но и на уровне банков, и даже целых государств. На этом основана деятельность многих международных финансовых институций, в частности, международных банков, МВФ и др.

Иногда отдача долга, при определенных условиях, дает почву считать вас слабым, неэффективным, неконкурентоспособным. Невозврат кредита банку или криминальной структуре может существенно навредить не только вашей репутации, но и привести к потере имущества, здоровья, а иногда и жизни. Тоже расчет.

Кстати. Отношения с заемщиком могут испортиться как в случае отказа занять ему в долг, так и в случае невозврата им своего долга. Только в первом случае заемщик скоро забудет о вашем отказе. А в случае невозврата долга забыть это крайне сложно, и отношения испортятся на долгие годы.

Невозвратный долг – это палка о двух концах. Обычно долг не забывается. Даже если сегодня вопрос решен в пользу должника, по истечении некоторого времени эти соглашения перестают действовать и должник снова становится должником. Чаще всего на еще более жестких условиях. Чем дольше вы держите невыплаченным долг, тем меньше у вас друзей и партнеров, тем больше у вас сам долг (инфляция, пресловутые «счетчики»), больше новых проблем, уменьшаются доходы, падает репутация. Это все расчеты, дающие основание говорить о целесообразности выплаты долга.

Психология человека, одолжившего вам деньги, тоже весьма специфична. В ее основе преобладают индивидуально-собственнические реакции. Действительно, он сам заработал эти деньги и по существу передал вам результаты своего собственного труда, не имея возможностей в ближай-

Практика показывает сугубую неэффективность для должника долгового займа на цели, не связанные с получением прибыли.

шее время воспользоваться этими результатами. Он их передал должнику и теперь будет ожидать возврата. Такое почти никогда не забывается. В отличие от должника, для которого эти деньги достались без труда (на халяву). Одолженные деньги для донора – это собственные законсервированные возможности, которые могли быть ему предоставлены, если бы деньги он не передавал под заем. И он будет прикладывать все силы для их возврата. Потому, что возврат заемных денег – это перспектива их свободного размещения в виде неожиданного дивиденда. Потому находятся люди, которые легко одалживают деньги и имеют армию должников, понимая, что системный возврат денег – это своеобразная копилка. А если деньги даются в долг под ренту, то... Это уже денежный рост и основы банковского дела.

Брать или не брать в долг. Для каждого человека это собственная проблема. С которой каждый справляется в силу

своих психологических и социальных возможностей. Множество примеров так называемых долговых пирамид, когда должник осуществляет цепочку заемных операций у некоторого многообразия кредиторов и на каждом последующем этапе тратит заемные деньги на отдачу долга предыдущему кредитору. Эти своеобразные долговые пирамиды широко известны, но по-прежнему живучи и эффективны. Правда, до некоторого порога. Часто не брать в долг выгоднее, чем взять его в качестве незаработанных денег и потом трудиться в поте лица для его отдачи.

В частности, существующая уже на протяжении десятилетий в Украине кредитно-ипотечная система, признанная государством, Национальным банком страны, система, предоставляющая деньги под огромные проценты, которые обоснованы, в частности, инфляционными процессами, но являются убийственными для любого гражданина страны, попавшего в долговые сети банка, является с самого начала неэффективной и в любом случае завершится неблагоприятно для страны в целом. Статистика долгового возврата ипотечно-заемных денег в целом по стране удручающая. Наличие огромного количества банковских должников, игра самих банков на понижении курса национальной валюты делает людей многолетними бесконечными заложниками этой долговой системы. Системы, которая разрушила и еще будет много лет разрушать человеческие судьбы. При этом государство систематически и равнодушно взирает на эти искусственные долговые пирамиды, бросая людей на произвол судьбы, толкая их в сети банковского произвола.

Долговые обязательства между социальными индивидами – это, в некоторой условности, альтернативная банковской, система финансовых взаимоотношений в обществе. Представим в пределе, что некоторая обособленная группа индивидов устанавливает объективные правила формирования межличностного денежного долга, которые не наруша-

ются на протяжении длительного периода времени. Долг, например, беспроцентный, при помощи которого временно свободные деньги (если таковые появляются) одалживаются на время нуждающимся из числа этой группы, при соглашении сроков возврата, которые свято соблюдаются. Группа, если ее члены не приобретают желания зарабатывать на росте, могут оговорить установку низкой процентной ставки, например, только ради учета инфляционных процессов. У такой группы просто отпадает необходимость в банковских кредитах. Возникает обоснованный вопрос – будет ли такая группа иметь перспективы развития. С 90 %-ной уверенностью можно дать утвердительный ответ. Такая альтернатива основана только лишь на жестком психологическом факторе – отсутствии желания зарабатывать на ростовщичестве. Общество договаривается зарабатывать другими способами, например за счет производства, торговли. Не правда ли, просто?

Вспомним кассы взаимопомощи в СССР. Это никакое не социалистическое изобретение. Когда людям трудно, они стараются объединить часть своих небольших капиталов, таким образом делая этот новый совокупный капитал более эффективным. Это тоже форма взаимной передачи в долг друг другу своих денег или других активов, на договорных условиях. В частности, и для безрентной выплаты нуждающимся, как это имело место на социалистических предприятиях. Как это имеет место у нескольких компаньонов, создавших на паях общее дело. Такой пай – это тоже форма долга, только взаимного.

Одолженные деньги для донора – это законсервированные возможности, которые могли быть ему предоставлены, если бы деньги он не передавал под заем. И он будет прикладывать все силы для их возврата.

Таким образом, долг, как объект денежных отношений, из социально-экономической логики перерастает в чисто экономическую. Исходя из репутации с вами будут иметь дело или нет. Опять-таки расчет. Расчет долгосрочный. Потому, что долг, который вы не отдали тридцать лет тому назад, может и сегодня отразиться на вашей репутации.

Стоит ли пользоваться системой долга? Каждый решает этот вопрос для себя самостоятельно, с учетом огромного количества психологических факторов, которые сторонний человек вряд ли оценит. С уверенностью можно сказать, что люди, которые безоглядно дают в долг и сами так же безоглядно решают свои вопросы при помощи заемных денег, длительное время не смогут просуществовать экономически устойчиво. Или их подведут невозвратным долгом, или они войдут в систему неплатежей или финансовых долговых пирамид. В психологическом плане такие люди живут на границе постоянных кризисов. Или у них появляются враги из числа должников, или они сами становятся персонами нон грата по этому же поводу. Во всяком случае, в общем случае, такие люди не способствуют укреплению общества. Исключения бывают и их множество, столько же, сколько видов отношений между людьми.

Давая в долг, следует не исключать, что деньги к вам не вернутся (в пределе). Чаще всего дают в долг родственникам, друзьям, стереотип поведения которых хорошо известен и складывается на основании межличностного общения, формирующего степень доверия между людьми. Во вторую очередь, в долг дают партнерам, сослуживцам, поведенческий стереотип которых известен только на основании профессиональных взаимодействий. Степень риска, связанного с неотдачей долга, здесь будет более высокой. И, наконец, передача в долг стороннему человеку, только на основании рекомендаций знакомых, партнеров, коллег, является наиболее рискованным действием с точки зрения возврата долга.

Особый риск связан с поручительством под долг. Когда один субъект операции поручается своими активами за заемщика перед кредитором. Изначально эта операция далека от предпочтительности. По крайней мере, для поручителя. Потому, что в случае форс-мажора, отдавать долг придется ему, рискуя при этом своими деньгами.

Если в долг дают под проценты, риск не уменьшается. Он также велик. Потому, что полученные проценты далеко не всегда покрывают всю сумму долга, который, в силу каких-либо обстоятельств, не будет возвращен.

Заемные деньги развивают у человека вредную привычку жить не по средствам. В частности, это относится к вредным привычкам, таким как курение, алкоголь, наркотики, азартные игры. Потребители этой уж настолько ненужной продукции тратят на нее до половины, а иногда и все свои доходы. Деньги тратятся на условно престижные и не всегда нужные вещи, такие как престижная видеотехника, часы, автомобили, жилье, избыточные услуги, без которых можно обойтись. Играет роль и необоснованная частая смена вещей, дублирование одних и тех же покупок «про запас» или «ради престижа», незапланированные приобретения того, без чего сегодня можно обойтись, покупки впрок ради запаса на «черный день».

Денежный заем, так называемый, частный или коммерческий заем, – это особая упрощенная форма денежных отношений между людьми. Заем под процент, под расписку, заем, заверенный нотариусом. Это не простые долговые отношения. Недаром, сегодня можно повсеместно встретить объявления о таких займах, которые оформляются за полча-

С уверенностью можно сказать, что люди, которые безоглядно дают в долг и сами так же безоглядно решают свои вопросы при помощи заемных денег, длительное время не смогут просуществовать экономически устойчиво.

са, реклама делает их привлекательными для обывателя, которому нужны деньги именно сейчас, без банковской волокиты. Давайте вспомним, что бесплатным бывает только сыр в мышеловке. В чем интерес тех, кто организует такие займы?

Официальное оформление банковского кредита ставит перед человеком определенные условия: по возрасту, соотносимо со сроком погашения кредита, его стажу, надежности места работы и платежеспособности, качеству кредитной истории и др. Если денежный заемщик не обращает внимания на эти стороны, жди подвоха. Ведь любой долг – это законсервированные деньги, которые владельцу некоторое время не будут приносить другой доход, кроме процентов по займу. Интерес кредитора может находиться в области увеличения скорости оборачиваемости денежного капитала. Но для этого он должен быть уверенным, что заемщик вовремя отдаст долг и вовремя выплатит проценты. А иногда эти обязательства не выполняются, и долг «зависает». Неотъемлемой частью таких денежных операций является их полукриминальная составляющая в виде тех, кто помогает выбивать эти долги.

Денежный долг, заем неразрывно связан с понятием денежных обязательств, которые отражают обоснованную необходимость упрощенной выплаты определенной денежной суммы одним субъектом другому по некоторой договоренности. Чаще всего встречающееся нарушение при этом состоит в том, что ни один из этих субъектов не находится в налоговом поле. И не имеет обязанностей по налогам. Эта привлекательность подобного денежного займа, плюс простота его оформления делает его привлекательным, несмотря на указанные выше риски. Такая форма денежных отношений между людьми всегда существовала и, видимо, будет существовать, имея только одно ограничение – со стороны государства, которое не получает налогов с этих операций.

К процедурам долговых отношений относится так называемая цессия, т. е. переуступка права изымать долг у должника от одного человека к другому, от одной компании к другой. Уступка права требовать долг – это совершенно иные отношения между людьми. Условно говоря, брал в долг у одного, а отдавать приходится другому. Например, брал у друга, а отдавать приходится врагу или конкуренту. При этом совершенно меняется нравственная окраска этого долга. Если друг может подождать, то цессионный субъект чаще всего будет настроен «выбить» этот долг, и чем скорее, тем лучше. Частой является ситуация, когда поставщик передает другой компании право взыскать задолженность у своих покупателей. Чаще всего эта переуступка осуществляется по цене меньшей, чем сумма долга, и владелец прав переуступки получит свою долю, если изымет долг в полном объеме. Продажа цессии – это та же денежная операция, главное отличие которой заключается в ускорении получения долга другими способами, чем это мог себе позволить основной кредитор.

Таким образом, и эта простая денежная операция долговых отношений начинает обрастать уже не только моральными, но и экономическими и даже криминальными составляющими.

В мире только 8 % мужчин и 2 % женщин являются финансово независимыми. Женщин меньше в четыре раза.

Самая большая ошибка – покупать то, на что еще не заработали. Это кредиты, ипотека, жизнь в долг, в долг под проценты. Обычно эта система приводит к тому, что человек работает не на свое благополучие, а на отдачу процентов. Кредит в 100 000 долларов на пять лет под 10 % годовых заставит вас отдать банку дополнительно не 10 тыс. долларов, а несколько больше.

Общее правило: нельзя занимать деньги на покупки. Покупки всегда следует делать только на ту сумму, которая

была отложена из доходов и которая заранее меньше, чем полученный доход. Такой заем заранее неперспективный. Он должен настораживать и заемщика, и кредитора. В конечном результате он может превратиться в невозвратный долг.

Долгосрочные долги становятся просто неподъемными, если финансово-экономическая система дает сбой, если приходит время экономического кризиса. Он сопровождается ростом инфляции, обесцениванием денег, увеличением денежной массы, которая идет на покрытие процентов по долгу. О погашении долга по телу кредита уже речь не идет. Человек постепенно работает не на погашение долга, а на банковскую институцию, прокармливая тем самым банки.

Приходится брать в долг для покрытия старых долгов. Эта известная схема ведет в никуда. Она изначально бесперспективна.

Выход есть. Это жесткая экономия, ограничение всех расходов, без которых можно обойтись. Увязка своих доходов, зарплаты, прибылей с расходами, в которых статьи возврата долга должны равноправно состоять в нулевом балансе. Кроме того, следует побеспокоиться об увеличении суммы доходов (по возможности), опять-таки, при одновременном уменьшении расходов. Следует пересмотреть собственные приоритеты и направления деятельности, поискать новые, те из них, которые при минимуме расходов дадут вам пусть и небольшой, но надежный доход.

Отсутствие долгов – это состояние финансового равновесия. Это особое состояние, когда тратится ровно столько, сколько зарабатывается. Независимо, страна это, компания или отдельный человек.

Финансовое равновесие – это явно неустойчивое состояние. В любой момент может наступить состояние дестабилизации, когда, например, возникают непредвиденные обстоятельства, обесценивание денег, резкий рост цен на услуги или товары, судебные издержки, болезни, стихийные бед-

ствия. Состояние финансового равновесия резко нарушается. Оно может привести к **финансовому краху**. То есть к такому необратимому состоянию, когда долгов значительно больше, чем доходов, и человек теряет все возможности распоряжаться своими доходами.

Нужен резерв. Он появляется двумя способами: увеличением доходов перед расходами, в том числе и за счет заемных денег, и уменьшением расходов перед доходами, в том числе, без привлечения заемных денег. Деньги приходится откладывать, создавать резервный фонд. Но тогда эти деньги перестают работать, приносить дополнительный доход. Приходится выбирать, рассчитывать, рисковать или не рисковать.

Отсутствие долгов – это состояние финансового равновесия. Это особое состояние, когда тратится ровно столько, сколько зарабатывается. Независимо, страна это, компания или отдельный человек.

Обеспечивается состояние **финансовой независимости**. В этом состоянии люди тратят меньше, чем зарабатывают. Сэкономленные деньги идут в резерв, про запас. Если этот запас увеличивается до некоторого предела, человек (страна, компания) может определенное время жить за счет своих ресурсов, накопленных запасов, не брать в долг, не зависеть от сторонних денег. В условиях кризиса, а это, в частности, потеря работы, экономический кризис, инфляция, человек будет жить за счет своих прежних накоплений, финансово независимый от внешних обстоятельств.

Условием **финансовой состоятельности**, как более высокого уровня благополучия, является не просто накопление некоторых финансовых запасов, а способность вложить часть из них в виде инвестиций в некоторый прибыльный бизнес, который будет приносить дополнительный доход, независимо от основных источников дохода.

Важным является способность управлять своими деньгами. Можно научиться зарабатывать деньги и не уметь ими управлять. В этом случае практически невозможно достигнуть финансовой состоятельности.

В принципе ничего нового в системе управления деньгами не придумано.

Управляемость деньгами, во-первых, зависит от способности их экономить. Системная экономия дает возможность получать денежный ресурс для запаса и инвестиций. Достигается финансовая независимость от внешних факторов.

Простое правило богатого человека: вначале отложи (сэкономь), а остальное после этого трать.

Устранить бесполезные приобретения. То, без чего сегодня можно обойтись. Статистика такова, что почти 20 % заработанных денег человек тратит зря. Ежемесячно. Это действие того же закона Парето. Таким образом, за пять месяцев можно сэкономить один месячный доход. Нетрудно подсчитать эффективность такого способа управления своими деньгами.

Во-вторых, управление деньгами предусматривает возможность их предварительного распределения. Вначале на обязательные платежи: квартплату, налоги, возможное резервирование на черный день, инвестиционные платежи. И только оставшуюся часть можно тратить произвольно, на себя. И здесь должна быть очередность и приоритеты. Вначале – траты на питание, проезд в транспорте, образование, лекарства, а затем на одежду, обувь, развлечения и отдых. В последнюю очередь, это расходы на крупные приобретения – автомобили, технику.

В-третьих, управление деньгами предусматривает их системное накопление. Либо за счет ежемесячных откладываний, либо за счет целевых доходов, которые системно выводятся из статьи «расходы». Накопление денег выводит че-

ловека из денежной зависимости и делает его финансово независимым субъектом общества.

Еще одним способом управления деньгами являются инвестиционные проекты. Вкладывание денег в инвестиции весьма прибыльно, но рискованно. Это тщательный расчет возможностей, рисков, психологии. В позитиве весьма большие дивиденды. В пассиве – неритмичность доходов, опасности потери инвестиционных средств, системный риск, часто не зависящий от внутренних обстоятельств. Их можно потерять при неудачном стечении обстоятельств. В отличие от банковского депозита, который может быть извлечен из банка, инвестиции так просто не возвращаются.

Инвестировать можно в бизнес своим знакомым, когда уверен в отношениях, когда разбираешься в том, куда инвестируешь, получая при этом процент от дохода предприятия, в недвижимость, которую можно сдавать в аренду, обеспечив себя постоянным доходом, в предприятие, на котором работаешь, таким образом повышая его капитализацию и увеличивая, пусть и на немного, свою долю доходов. Много предложений о приобретении акций различных инвестиционных фондов. Если человек самостоятельно не рискует вкладывать деньги в чужой бизнес, он может воспользоваться услугами такого фонда в виде акций. Доход от такого размещения будет меньшим, но при этом и риск от вложения будет меньшим. Он будет делиться между вами и этим фондом.

Еще один способ управления деньгами заключается в банальном планировании их баланса, ведении учета между всеми статьями доходов и расходов. Умение распределить капитал и рационально направлять его расходную часть позволяет экономить достаточно большую его часть. Даже на бытовом уровне важно записывать ежедневные доходы и расходы и осуществлять простейшие балансы на день, на неделю, на месяц, год. Если это войдет в привычку, уже через полгода можно подсчитывать экономию и доходы от та-

кого способа правления. Ничего нового, но весьма эффективно.

Критерий богатства: сколько времени сможет прожить человек на собственные накопления без дополнительного заработка, сохраняя прежний уровень жизни. Чем больше этот период, тем богаче человек.

Обычный человек без зарплаты сможет прожить 2–3 месяца. Богатый человек сможет так прожить 10 и более лет. При сохранении устойчивого образа жизни. Но это не догма. Интересно, что показатель «прежний уровень жизни» весьма условный. Если богатый человек привык жить экономно, а это делают большинство современных богачей, то без дополнительных доходов он может прожить и всю оставшуюся жизнь. И наоборот, обычный человек с нормальной зарплатой и претензиями на путешествия, некоторую роскошь, долго не протянет без дополнительного дохода. Поэтому можно говорить об условности этого показателя.



9. Особенности мировой торговли на основе доллара-товара

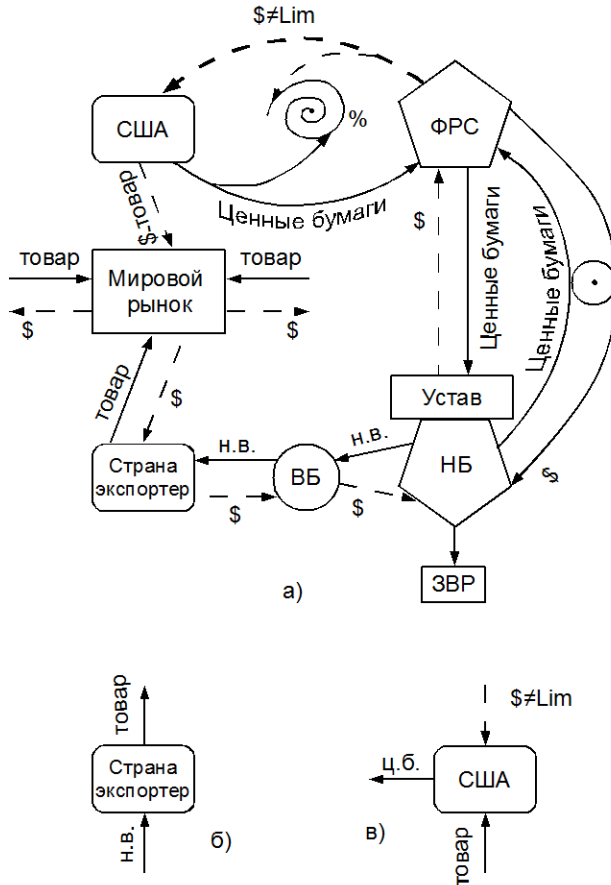
Обладая возможностью бесконтрольного выпуска собственной валюты, США являются единственной страной, которая имеет право выбрасывать на мировой рынок доллары в качестве товара. (В пределе, подобными возможностями обладают еще Великобритания (фунт стерлинга), страны ЕС (евро), Япония (йена) и Швейцария (швейцарский франк), которые эти страны выторговали для себя в период ослабления доллара в 70–80-е годы прошлого века). Причем, такового, который не обладает свойствами обычного товара, в частности, не имеющего своей себестоимости, не содержащего в своей цене ни стоимости человеческого труда, ни стоимости предыдущих сырьевых ресурсов, т. е. представляющего собой необеспеченные деньги. Другие игроки должны выбрасывать на мировой рынок реальный товар, который так или иначе будет у них куплен за необеспеченные доллары. Страна-продавец, в отличие от уникальной страны – США, имеет право через свою валютную биржу продать эти доллары за национальную валюту, которой ее снабдит собственный национальный банк (как правило, не подчиняющийся правительству этой страны). Причем снабдит только в определенном количестве. В этом состоит главное отличие любого национального банка от ФРС.

В свою очередь, банк страны-продавца имеет обязательства перед ФРС на возврат этих долларов в ФРС в обмен на ценные бумаги этой финансовой организации. Это записано в уставах почти всех национальных банков мира, которые принимают участие в мировой торговле.

Откуда ФРС берет эти ценные бумаги, и какой ценностью они обладают, чтобы национальные банки всех стран держали их в качестве «долговых расписок» за заработанные в товарных операциях активы?

Именно здесь представляется основа современной мировой финансовой системы. Она заключается в праве ФРС США занимать своему правительству неограниченное (в первом приближении) количество долларов, получая вместо них государственные долговые расписки, так называемые *ценные бумаги правительства США*. Заем денег и здесь осуществляется под некоторые проценты, выплачивать которые правительство США может только благодаря последующим заемным операциям в ФРС. Последнее делает заемный процесс «правительство США – ФРС» бесконечным с положительной обратной связью. В определенной мере, постоянно растущий государственный долг США есть тому самым явным подтверждением. Совокупный размер долговых обязательств, выданных правительством США частной компании ФРС, превышает в сумме общую массу напечатанных долларов, необходимых для приобретения этих долговых облигаций.

При этом любая страна, принимающая участие в мировой торговле за доллары, на самом деле, отдает на рынок реальный товар, а в конечном результате получает за него в эквивалентных размерах собственную валюту. США в результате этого имеют возможность получать неограниченное количество товара с мирового рынка, и страна расплачивается за него долговыми расписками своего правительства.



ФРС – федеральная резервная система США;
 НБ – национальный банк страны-экспортера;
 ВБ – валютная биржа страны-экспортера;
 ЗВР – золото-валютный фонд страны-экспортера;
 н. в. – национальная валюта страны-экспортера;
 ц. б. – ценные бумаги и долговые обязательства правительства США;
 % – процентные ставки правительства США при заемных расчетах с ФРС США

Рисунок 9.1 – Схема кредитования экономики США.

Описанная процедура (рис. 9.1) является не чем иным, как системой всемирного кредитования американской экономики. Причем эта система является неустойчивой и далека от динамического равновесия. Значит, в ее основе лежат не объективные закономерности развития, а совокупность субъективных или волевых решений.

Международный Валютный Фонд в своем документе «Международные резервы и ликвидность в иностранной валюте. Форма представления данных: руководящие принципы» (2001 г.) разработал методику оценки так называемых международных резервов для каждой страны. Как же далеки по своей природе эти «резервы» от того, что должно считать-ся деньгами! Они состоят из таких активов, как:

1. Иностранная валюта в виде ценных бумаг и депозитов в иностранной валюте.

2. Монетарное золото (характерно для наполнения международных резервов таких стран, как Швейцария, Германия, Великобритания и др.).

3. Специальные права заимствования.

4. Резервные позиции стран в МВФ.

Для чего это сделано? Прежде всего, для того, чтобы расширить функции денег за счет других активов, например ценных бумаг, прежде всего самого МВФ и, конечно же, бумаг правительства США, которые выкупаются другими странами-эмитентами и которые приравниваются по методике МВФ к денежным активам этих стран. Под иностранной валютой специалистами МВФ уже давно понимаются ценные бумаги и депозиты в иностранной валюте, т. е. те активы, которые по своей природе **не обеспечиваются прибавочной стоимостью**, тем самым обесценивая совокупную массу реальных денег. Причем, эти «деньги» имеют уже сейчас критические объемы. В частности, для Китая на конец 2012 года они составляли \$3316 млрд, для Японии – \$1295 млрд, для России – \$498 млрд, для Саудов-

ской Аравии – \$550 млрд и т. д. [1, 2]. Для Украины эта величина в ценных бумагах и в валюте на тот же период составляла \$31 млрд. Из них только 5 % составляли золотые активы.

Такие финансовые суррогаты, как узаконенные на международном уровне права заимствования и торговля этими правами, даже на бытовом уровне означают развитие заемного капитала с его отсутствующим реальным наполнением результатами какого-либо труда.

Методика МВФ обосновывается необходимостью управлять международными резервами с целью формирования и регулирования денежной массы, структура которых по идее должна управляться национальными банковскими системами (в уставах многих национальных банков это действительно записано). Но в реальном масштабе управляющие действия этих банков явно заужены. Национальные банки могут регулировать только первые позиции заемного капитала из указанных выше. Копить золото могут далеко не все национальные банки. Продавать ценные бумаги «производства» МВФ или правительства США также дано не всем странам, а только с позволения двух упомянутых институций. Таким образом, создание учетных международных резервов есть не что иное, как удачная попытка поставить «под ружье» все национальные валюты. В этом случае отпадает необходимость вообще в международной сверхвалюте. Ее, по крайней мере, на первое время удачно подменяют структурированные

Под иностранной валютой специалистами МВФ уже давно понимают ценные бумаги и депозиты в иностранной валюте, т. е. те активы, которые по своей природе не обеспечиваются прибавочной стоимостью, тем самым обесценивая совокупную массу реальных денег.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

системы международных резервов каждой из стран, участвующих в МВФ.

Странная тенденция к неконтролируемому выпуску валют, таким образом, принятая в качестве идеологии МВФ, переносится и на национальные валюты. Только в пропорции к доллару. Получается, что все, что хотят сделать с национальной валютой в стране, должно согласовываться с держателями долларовой эмиссии.

Интересны темпы прироста денежной массы в таких странах, как Украина, США, Россия (рис. 9.2).

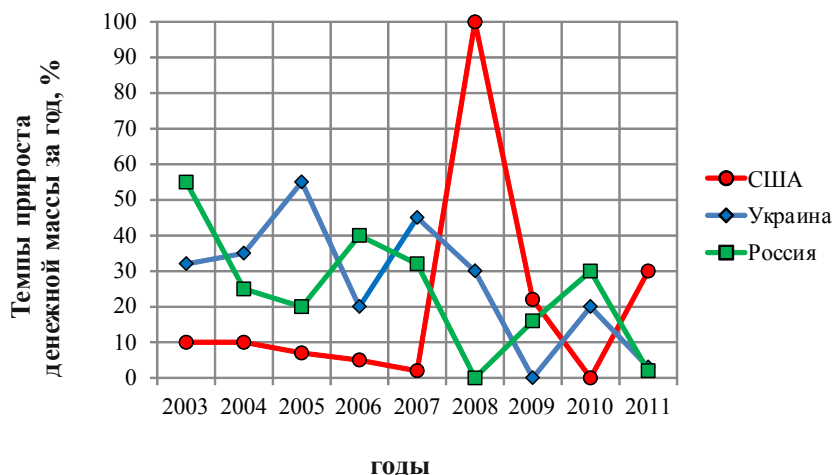


Рисунок 9.2 – Темпы прироста денежной массы в отдельных странах мира (по данным источников [3, 4, 5, 6])

Безусловно, США испытали кризисные изменения для собственной валютной системы в 2008 году, увеличив долларовую массу в два раза (за что им должны сказать условное спасибо финансовые институции, в первую очередь, стран ЕС, Японии, Саудовской Аравии, Швейцарии, и никак не могут быть благодарны китайцы, украинцы, россияне, бразильцы и другие южноамериканцы, т. е. страны с развивающейся экономикой).

Но если связывать объемы внутренних эмиссий этих трех стран, две из которых являются развивающимися, а третья – самой развитой страной Запада, разница существенна. Если за период с 2002 по 2011 годы в США общая масса внутренних денег возросла в 3,8 раза, то в России за этот же период – в 7 раз, а в эквивалентной денежной единице – в 9,3 раза. В Украине за этот же период физическая гривневая масса увеличилась в 7,9 раза, а в эквивалентной валюте – в 11 раз. Несравнимые уровни эмиссии дают свои плоды в экономике этих государств и являются наглядным примером тому, что не экономика определяет состояние денег, а напротив, деньги в существующей системе определяют состояние экономики отдельных стран.

Интересны данные по динамике накопления свободных долларовых запасов разными странами (табл. 9.1). Обратим внимание на взаимные обратные цифры для стран с развитой экономикой и для развивающихся стран.

Таблица 9.1 – Структура международных резервов для различных стран (в процентах к официальным резервным активам)

Страна	Вид международного резервного актива		
	Ценные бумаги и валютные депозиты	Золотые запасы	Свободный валютный резерв
США	31,82	7,38	37,14
Германия	14,82	73,84	7,18
Швейцария	31,65	15,86	11,48
Россия	87,15	8,96	1,75
Бразилия	97,45	0,53	1,13
Украина	95,59	4,36	0,06

Для Украины, Бразилии и России очевидными являются низкие ставки по запасам твердых ресурсов (золоту, СВР) и высокие ставки по так называемым неконвертируемым запасам (не обеспеченным долей прибавочной стоимости и от этого менее ликвидным) – 87–97 %. И наоборот, для США, Германии, Швейцарии доля ликвидных резервов составляет 27–81 %. Такую разницу крайне трудно объяснить чисто экономическими различиями для этих групп стран. Наиболее объективная причина кроется в специфике этих видов «денег» в активах стран, в их финансах. Их условно можно назвать: «ценные деньги» и «не ценные деньги». За первыми стоит нечто материальное, за вторыми такового не имеется. Но за этими различиями стоят целые страны, с их совокупной прибавочной стоимостью, совокупным трудом их граждан. Только оценка их труда весьма специфическая, далекая от реальности, построенная не на экономике, а на монопольном праве на манипуляции с деньгами.

Современная мировая финансово-денежная система построена таким образом, что в пределе мировой оборот совокупной товарной массы не требует от США вообще что-либо производить. Страна на мировом рынке расплачивается виртуальными долларами, которые ей же и возвращаются, но при этом участникам мировой торговли остается только копить долговые расписки США.

Эта финансовая система не имеет нулевого баланса и никогда не может быть сведена к нему. Поэтому она не может существовать вечно. Что станет ее концом, трудно предугадывать. Даже если в мире не найдется агрессивной силы, которая станет противостоять этой финансовой системе, она все равно рано или поздно распадется на некоторые составляющие. По крайней мере, в этой части мировая валюта, на которую имеет претензии доллар, имеет существенный изъян, как несбалансированное средство платежа. Это может подтвердить любой экономист.

Современный мировой долларовой рынок переполнен необеспеченными деньгами. Их совокупный объем по отдельным данным достигает \$64 трлн. И доля необеспеченности их составляет примерно 25–28 % [7], т. е. около \$16–18 трлн. Золотой эквивалент всем напечатанным долларам составляет 165 тыс. тонн. Подобные цифры просто нереальны, хотя бы потому, что за всю историю человечество владеет или владело добытыми 120 тысячами тонн золотого металла. В том числе, на украшения, строительную отделку, потери в океанах и др.

Внешняя задолженность всех стран мира, по самым разным источникам, составляет примерно \$70–200 трлн. Почти половина этого долга приходится на две страны – США и Японию. Интересные данные приводит этот же источник по структуре задолженности США другим странам:

– Япония	– \$637,7 млрд;
– Китай	– \$346,5 млрд;
– Великобритания	– \$223,5 млрд;
– Южная Корея	– \$67,7 млрд;
– государства Карибского бассейна (офшоры)	– \$63,6 млрд;
– Тайвань	– \$63,1 млрд;
– Германия	– \$52,1 млрд;
– Бразилия	– \$51,1 млрд;
– Гонконг	– \$51,0 млрд;
– Канада	– \$47,8 млрд;
– Люксембург	– \$38,2 млрд;
– Франция	– \$33,7 млрд;
– Сингапур	– \$30,3 млрд.

По некоторым данным, суммарный государственный долг четырнадцати странам-партнерам США составляет именно \$1745,1 млрд. Т. е. это именно та часть напечатанных

долларов, которую США должны вернуть странам-кредиторам на международном торговом рынке по своим кредитным обязательствам. Чем их можно отдавать? Например, при стоимости тройской унции золота в \$1250, для этих целей понадобится 45,2 тыс. т благородного металла. В то время, как объем золотых резервов всех стран мира, по оценке Всемирного золотого совета, составлял в 2008 году около 30 000 тонн.

Возможна реструктуризация долга США и материальными активами, в том числе, транснациональных компаний США. Возможны новые кредитования со стороны МВФ и других международных финансовых организаций, исключая ФРС США. Иными словами, варианты выхода из ситуации с погашением необеспеченной валюты в мире существуют. Их нужно использовать, и чем это будет сделано раньше, тем пройдет безболезненнее для мировой экономики.

Современная мировая финансово-денежная система построена таким образом, что в пределах мировой оборот совокупной товарной массы не требует от США вообще что-либо производить.

Ученые настаивают на том, что реструктуризация подобного долга в короткий промежуток времени просто нереальна (это вызовет всеобщую годовую инфляцию в размере более 20 %). А вот реструктуризация такого долга в растянутом промежутке времени, например за 20 лет, дает удобоваримую инфляцию в 1 % и может быть принята основными кредиторами США, как вариант. Если принимать за основу подобную динамику, тогда

можно говорить о том, что финансовый ресурс существующего доллара может растянуться еще на 30–50 лет в зависимости от социально-политической конъюнктуры в мире. Но это все равно не бесконечность и не перспектива развития мировой экономики.

Существует реальная опасность, что для поддержания доллара мир снова пойдет по известному пути: торговля оружием, узурпация более податливых экономик, локальные и более масштабные войны и, в конечном результате, перезагрузка финансовой системы, ориентированной опять на доллар.

Имеется ли иной выход? Экономисты доказывают, что да. Но для этого многие должны поступиться своими интересами, что добровольно маловероятно. Необходимо плавное «сдувание» финансовых долларовых объемов во всем мире, видимо, в пользу национальных валют. Это, безусловно, приведет к ухудшению уровня жизни, прежде всего в самих Соединенных Штатах Америки. Будут снижаться заработные платы, станет привычным дефицит ликвидных (по крайней мере) товаров. Мы столкнемся с выражением социальных неудовольствий.

Интересная особенность, о которой хорошо знают экономисты. В случае развития торговли в национальных валютах стран-партнеров из экономики почти уходит такое тяжелое понятие, как дефицит торгового баланса между торгующими странами.

Действительно, если, например, Украина продала Польше свое зерно на сумму 1 млн польских злотых и закупила на столько же гривен (по курсу) польской парфюмерии, то о каком торговом дефиците может идти речь? А если Украина в ответной торговой операции закупила польской парфюмерии только на 500 тыс. злотых (~2500 тыс. грн) из вырученной от продажи зерна суммы, то это означает, что остальные вырученные 500 тыс. остались в Украине. Но на них Украина, в первом приближении, не сможет купить нефть в России, одежду в Китае, овощи в Египте. Нужно покупать на оставшиеся деньги польские товары. Подобная схема существовала в СССР в 50–80-е годы прошлого века, когда страна торговала с миром только на рубли.

Возможны варианты, когда Россия может продать нам нефть и за оставшиеся в Украине польские злотые, затем сама потратив эти злотые на какие-либо товары в самой Польше. Такой себе торговый треугольник – это более сложный, но жизнеспособный вариант торговли в национальных валютах стран-партнеров. Во всяком случае, торговый обмен в национальных валютах является более естественным, чем торговля в валюте одной страны, при наличии национальных валют.

Вариант, когда мир полностью избавится от национальных валют в пользу одной сильной сверхвалюты, также весьма сомнителен. Подобный опыт история поставила в конце XX века в Европе, в виде наднационального евро. С одной стороны, универсальное хождение евро по странам ЕС значительно облегчило жизнь простых покупателей из этих стран. Но в то же время, дает себя знать существенный перекос в стоимости одной и той же работы, например, в Греции и Бельгии, Испании и Норвегии, Болгарии и Великобритании. Возникает желание дороже продать свой труд, приводящий к сильной миграции рабочей силы внутри стран ЕС. Сегодня немецкие инженеры предпочитают работать в Великобритании, одалживая там рабочие места и заработную плату у чистокровных британцев. Поляки, в свою очередь, заинтересованы в работе в Германии или Испании, создавая тем самым дефицит рабочей силы в собственной стране, куда, в свою очередь мигрирует рабочая сила из Турции и Украины. Тем не менее, большая часть трудовых ресурсов остается в собственной стране, где в свою очередь возникает перекос со стоимостью труда.

Кроме этого, на торговлю в универсальной валюте большое влияние оказывает различный прожиточный уровень в разных странах. И покупательская корзина для разных стран также разнится. Где-то нужно платить за отопление жилья, где-то – нет, где-то существует необходимость в се-

зонной и теплой одежде, а где-то – нет, и т. д. Подобные диспропорции возникают и в связи с дифференциацией покупательной способности даже одной универсальной валюты. В равной степени, как существуют в нашем субъективном сознании дорогие и дешевые страны. Все это делает «универсальную» валюту, в частности евро, весьма проблемной для универсальности валютой. Мы избавляемся от одних проблем, но сталкиваемся с другими. И пока неизвестно, что лучше.

Подождем окончания этого непростого эксперимента. Но можно уже сегодня предположить, что переход на мировую универсальную валюту при полном отказе от национальных валют преждевременен. Возможно, что за оставшееся время наука придет к другим альтернативам, которые сумеют сгладить противоречия между национальными и наднациональными деньгами.

Одним из весьма странных и условных способов установить паритет между валютами разных стран является так называемый «индекс «Биг-Мака». Известный журнал *Economist* с 1986 года попытается сравнить соотношения разных валют при помощи «твердого» продукта, которым считается товар компании «МакДональдс», распространяемый во всем мире в качестве способа быстрого питания. За этим способом лежит вполне обоснованная теория паритета покупательной способности, когда на одну и ту же сумму денег в национальной валюте можно купить одинаковый набор товаров или услуг.

Теория покупательского паритета обоснованно имеет своих сторонников и несет в себе основное качество универсальной валюты, а именно – способность к сопоставлению трудозатрат, которые сопровождают появление любого товара. Это принцип всей торговли, это принцип всей экономики.

Поскольку компания «МакДональдс» исповедует строгие стандарты при приготовлении своих блюд, можно условно считать этот товар высоколиквидным стандартом (о чем говорят доходы компании) и относительно стабильным, независящим от курсов национальных валют.

Правда, сам индекс за эти годы подорожал более чем в пять раз. Да и в разных странах стоимость «Биг-Мака» также меняется в зависимости от транспортных издержек, стоимости аренды помещений и др. в пределах от \$0,67 в Венесуэле до \$6,82 в Швейцарии (данные 2015 года).

Не стоит вдаваться в анализ этого оригинального метода. Он имеет свои достоинства и недостатки. Обратим внимание только на то, что это всего лишь робкие шаги в направлении поиска некоторой устойчивой замены действующим валютам. Поиск некоторого всеобщего универсала, которого сейчас все-таки не существует в мировой практике. В частности, даже такой общеизвестный пищевой товар, как «Биг-Мак», в котором заложен строго регламентированный труд, существуют строгие и нормированные требования к выпускаемой продукции, не дает объективной оценки суммы этого труда, и это еще раз подчеркивает сильную условность шкалы ценностей, по которой мы определяем цену на любой товар.

Переход на мировую универсальную валюту при полном отказе от национальных валют преждевременен.

Теория покупательского паритета обоснованно имеет своих сторонников и несет в себе основное качество универсальной валюты, а именно – способность к сопоставлению трудозатрат, которые сопровождают появление любого товара. Это принцип всей торгов-

ли, это принцип всей экономики. Все дело в том, что не существует объективной шкалы ценностей для человеческого труда. Исторически она не сложилась в силу многих объективных и субъективных явлений, в частности, разобщенно-

сти стран Древнего мира, в момент, когда формировались торговые отношения, отсутствия глобальной мировой торговли в период зарождения денег, спонтанных войн и изоляций экономик отдельных стран, неравномерности в развитии самих денег, от золотых и медных монет до бумажных и электронных средств платежей.

Каким образом можно управлять такой огромной империей денег? Вопрос очень непростой, хотя бы потому, что интуитивные способы не дают подсказки, а системные подходы почти невозможны из-за сильной зависимости от субъективного влияния на деньги со стороны тех, кто сегодня имеет их абсолютное количество или оказывает на это количество свое, чаще всего далекое от эффективного, влияние. Но, то, что не управляется, чаще всего дает сбой, чему мы являемся свидетелями, если судить по экономическим кризисам, сотрясающим мировую экономику.



10. Управляемые функции денег

Управляемы ли функции денег? Сложный вопрос. Тот факт, что сами деньги содержат большое количество противоречий, с позиций классической теории управления, дает надежду на такую управляемость. Управление функциями денег могло бы дать в руки человека способы прогнозирования тех или иных тенденций, связанных с трансформациями денег или тех предметов, которые принимают на себя функции денег. Меняя сущность денег и оставляя неизменным их предназначение быть товарным эквивалентом, мы заранее сообщаем деньгам новые их свойства, которые часто входят в противоречие с естественной природой денег. Такие свойства давно уже делают из денег не средство товарообмена, а нечто большее, в частности инструмент политического и социального воздействия, эффективный способ доказывать явно несовместимое, как это уже бывало в истории в виде искусственного отказа от золотого эквивалента при валютных операциях, введение единой универсальной валюты, организации военных действий и др.

Поэтому вопрос управления свойствами или функциями денег, который ранее вообще не рассматривался в доступной литературе, может стать актуальным, если возникнет желание иметь действенные механизмы упорядочения денежных систем, приведения их к единому условию функционирования, доступному для всех денежных систем мира.

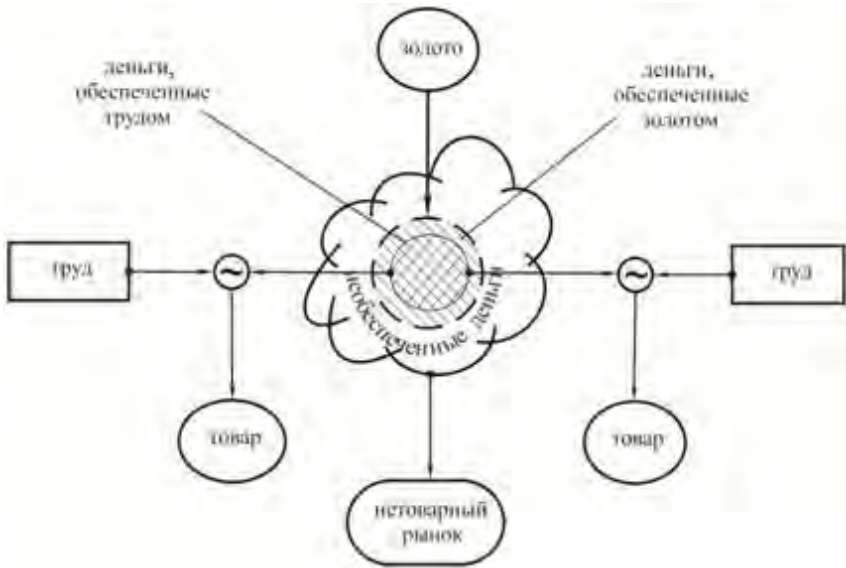


Рисунок 10.1 – Предельная схема товарно-денежных отношений

В пределе схема товарно-денежных отношений должна быть простой и понятной (рис. 10.1), если в ней присутствует труд [1, 2]. Каждой единице реализованного в товаре человеческого труда должна соответствовать некоторая сумма существующих или вновь произведенных денег. Построен дом, затрачены материалы, энергия, которые были созданы ранее также человеческим трудом и из которых теперь состоит дом. Для товарно-денежных отношений нужно, чтобы в обществе к моменту построения дома была произведена или зарезервирована некоторая сумма денег, которая позволила бы строителям продать, а будущим жильцам купить этот дом. Если такая сумма найдется, значит строители получают свою зарплату, окупят свой труд, расплатятся за купленные ранее материалы и энергию. Если таких денег не будет или их будет мало, значит результаты труда не окупятся, и дом

не будет продан. Получается ненужный труд, или труд, результат которого не реализован в обществе. Если денег будет произведено больше, чем количество овеществленного труда, значит затраченный труд будет искусственно обесцениваться, его цена будет ниже, чем реальные затраты.

Самая простая и предельная формула: «реализован некоторый труд – напечатана пропорциональная сумма денег». И не более. Каждой сумме реализованного в товаре труда должна соответствовать своя сумма денег, чтобы этот товар купить, продать и снова купить. И не более. Но это в самой упрощенной теории, хотя и объективной.

Реальная экономика и хозяйственные механизмы значительно сложнее. Никто не будет выпускать столько денег, сколько затрачено труда. В мире уже давно научились покупать дешевле, а продавать дороже, далеко от реальной себестоимости того, что перепродается. Давно уже выпустили этого джина из бутылки. Теперь не загнать обратно, а искаженная таким образом экономика движется вперед.

Да и оценка самого труда в каких-либо единицах будет весьма условной [2], так как не существует объективных способов сопоставительной оценки труда различного качества и количества. В этом заключается один из самых главных абсурдов современной экономики – условность соотношения затраченного труда и количества выпущенных денег. В реальности, количество денег никогда не привязывали к количеству труда, что не есть правильно. Привязка шла к универсальному металлу (золото, серебро, медь), к субъективной воле правителя, позднее – к искусственно универсальной валюте. Но никогда – к количеству затраченного труда. Однако, именно результаты человеческого труда и ничто иное лежат в основе любого товара и через него позволяют оценивать количество денег в обществе. Именно он отвечает за формирование условных человеческих отношений, которые в обществе называются просто – экономика. Такая же услов-

ная наука, как и товарно-денежные отношения, исторически заложенные в обществе. Наука, в которой не меньше условностей, чем в политике, в социальных отношениях, в юриспруденции. Но такая нужная обществу. В основе лежат противоречия, характерные для денег, как объективной данности.

Рассмотрим некоторые из таких известных противоречий, которые относятся собственно к деньгам и подробно описаны в литературе.

1. Противоречие, связанное с волатильностью, с несопадением спроса и предложения на деньги. Этот спрос формируется в зависимости от динамики объемов производства, связан с курсовыми скачками, динамикой ценообразования, объемами накопления свободных богатств. Спрос зависит и от того, какое количество денег требуется населению в руках, и от количества ликвидного товара, способного к продаже.

2. Противоречие, связанное со снижением покупательных способностей денег. Оно прямо исходит из наполняемости конкретных денег их эквивалентом, затраченным на получение прибавочной стоимости трудом. Если в деньгах заложен такой труд, то они являются «твердыми» в покупательных операциях. Если деньги напечатаны без появления прибавочной стоимости, они теряют свою покупательную способность. Это выражается в проявлении инфляционных процессов, привязанных к конкретной национальной валюте. Например, покупательная способность доллара в 1950–1990 годах снижалась на 76,8 % [3]. По данным [4], за последние десять лет обесценивание денег составило не менее 94 %, а к 2060 году при существующих динамических процессах снижение покупательной способности денег произойдет еще на 63 %.

3. Противоречие между ростом уровня монетарности экономики и снижением темпов обращения денег. Обрати-

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

мость денег должна быть сопоставима с обратимостью товаров и услуг. Чем выше товарооборот, тем выше должна быть скорость обращения денег. Если скорость обращения денег, связанная с параллельным обращением совокупной товарной массы, низка, а их встречное количество растет, то возникает указанное противоречие. В результате, слишком много денег претендует на покупку конкретного товара, и скорость товарооборота, а значит и спроса на денежные ресурсы, снижается. Например, по данным Центрального банка России за период 2005–2013 годы скорость оборота денежных средств устойчиво падает, что нельзя объяснить причинами только инфляции (рис. 10.2).

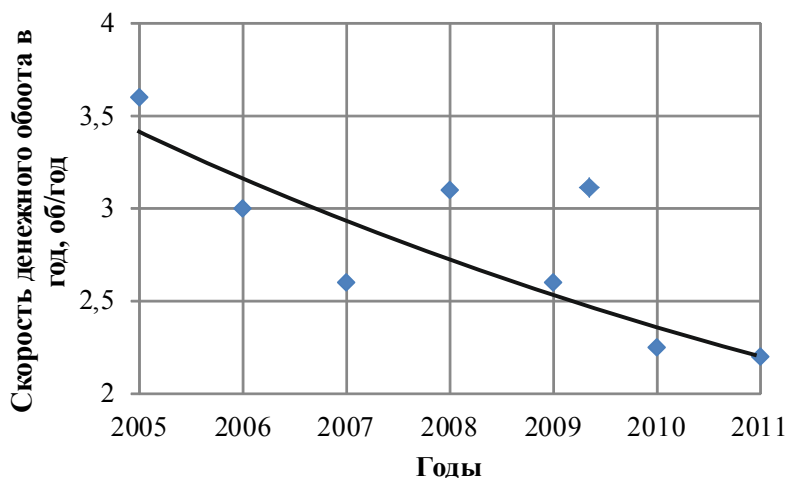


Рисунок 10.2 – Снижение темпов оборачиваемости денежных средств на рынке российской валюты

4. Противоречие между международным характером использования и сугубой национальностью природы денежных единиц было сформулировано еще в 60-е годы прошлого века как «парадокс Триффина» [5], по имени американского исследователя. В этом парадоксе заложено противоречие

самой международной финансовой системы по существу. Причем, причина противоречия закладывается не столько самой международной валютой, сколько механизмами накопления «лишних» денег, которые являются при этом необеспеченными [6]. В данном случае экономисты единогласны в том, что в основе этого противоречия, которое, кстати, уже сегодня может стать неразрешимым существующими инструментами как международной, так и национальных экономик, лежат чисто субъективные закономерности, связанные с особенностями построения послевоенной финансовой системы. И ее пересмотр может быть связан и с существенными потрясениями для мировой экономики, и, что более опасно, политическими изменениями самого непредсказуемого уровня и масштаба.

Как же этими функциями управлять? Как разрешать такие противоречия? По всей видимости, такое управление должно осуществляться в плоскости особенностей поведения людей в ситуациях, связанных с операциями с денежными ресурсами. Это, видимо, одно из немногих, но весьма субъективное направление. И оно может осуществляться, например, вероятностными методами теории игр, теории принятия решений и др.

Попробуем справиться с таким противоречием, как несоответствие экономик различных стран введению международной валюты. Далее рассмотрим его на примере Европы и ее международной валюты, евро.

Представим вариант такого алгоритма управления, когда субъекты управления должны иметь возможности приспособиться к изменяющимся состояниям в среде чисто денежных отношений, используя, например в качестве парада интересов, универсальную валюту или национальные валюты. Мы при этом ставим во главу угла проблему адаптируемости групп людей, как подоснову для управления денежными ресурсами и как базу для принятия оптимальных решений, независимо от их сложности или принадлежности к указанным группам интересов.

Исходная задача может быть сформулирована следующим образом. **В ситуации, когда в некоторой полимодальной финансовой системе возникают потребности в ее реструктуризации ради приспособления к парадоксу интересов отдельных субъектов или отдельных групп людей, возникает необходимость в принятии решения, которое максимально удовлетворило бы большую часть этих субъектов, либо большую часть отдельных групп.**

Подобная задача легко разбивается на составляющие, в соответствии с логикой принимаемых решений и в зависимости даже от несопоставимых условий, которые могут ставить эти группы или их субъекты. Тогда, исходя из элементарного решения в виде некоторой альтернативы, можно набирать алгоритм решения конкретной задачи. Разберем такое решение по порядку.

1. При каждом действии субъект управления должен иметь бинарную альтернативу «0, 1» или «да–нет», как элемент самого простого управления. Пользуясь такой упрощенной ячейкой управления, человек может выстраивать более сложные решения среди поставленных задач. Вначале теоретизируем исходную задачу.

2. Множество решений в задаче можно представить исходным пространственным n -мерным симплексом. Объем такого симплекса может отражать совокупность всех решений при простых и чисто геометрических условиях: каждое последующее измерение симплекса основано на предыдущем по правилу построения простейших геометрических фигур. Вероятностный вектор такого построения \vec{S} будем считать вырожденным. Теоретическое множество альтернатив реализации покажем как L_0 и L_1 . При этом матрица L представляется вектором строк в виде $L = (L_0, L_1)$, такими, что $L_0 + L_1 = 1$. В этом случае оптимизируемую функцию запишем, как

$$\Theta(x) = L_0 \cdot S^0(x) + L_1 \cdot S^1(x) \quad (10.1)$$

Здесь $S^0(x)$ и $S^1(x)$ – соответственно вероятности альтернатив L_0 и L_1 , такие, что $S^0(x) + S^1(x) = 1$. Тогда выражение (10.1) принимает вид

$$\Theta(x) = (L_0 - L_1) \cdot S(x) + L_1 \quad (10.2)$$

Решение в подобных задач относится к алгоритмам Буша-Мостеллера [7]. Несмотря на то, что эти модели не дают явной зависимости альтернатив L_0 и L_1 от заявленного состояния (x) , они наиболее близко подходят к решению поставленной нами задачи. Воспользуемся ими.

3. Функцию $\Theta(x)$ поставим в зависимость от $S(x)$, таким образом «защитив» ее от указанной выше условности. Тогда уравнение (10.2) можно представить в виде системы

$$\begin{aligned} \Theta(S) &= (L_0 - L_1) \cdot S(x) + L_1 \\ 0 &\leq S \leq 1 \end{aligned} \quad (10.3)$$

4. Вероятность $S(x)_n$ на каждом n -ом этапе адаптации меняется в зависимости от темпов (скорости) самой адаптации ($v(x)$ и $\psi(x)$), показателей обратной связи в виде $\varepsilon(x)$, положительных их значений $\varepsilon(x) = 0$ и отрицательных $\varepsilon(x) = 1$, таких, что при соответствующей частоте реакций (p_0 и p_1) на те или иные адаптации

$$S(x)_n = \begin{cases} [1 - v(x)] \cdot S(x)_{n-1} + v(x) & p_0, \quad \varepsilon(x) = 0 \\ [1 - \psi(x)] \cdot S(x)_{n-1} & p_1, \quad \varepsilon(x) = 1 \\ [1 - v(x)] \cdot S(x)_{n-1} & p_1, \quad \varepsilon(x) = 0 \\ [1 - \psi(x)] \cdot S(x)_{n-1} + \psi(x) & p_1, \quad \varepsilon(x) = 1 \end{cases} \quad (10.4)$$

Показатели положительной $\varepsilon(x) = 0$ или отрицательной $\varepsilon(x) = 1$ обратной связей показывают направление в принятии решения, направленного на дестабилизацию или стабилизацию (соответственно) конечного результата $\Theta(\varepsilon)$. Причем с учетом или без учета темпов собственно адаптаций $\nu(x)$ и $\psi(x)$ искомых групп к конечному решению.

Под адаптацией следует понимать способности субъектов денежных отношений воспринимать как необходимые или достаточные условия получаемых решений при заложенных исходных требованиях. На каждом последующем шаге субъект должен принимать решение в виде $\Theta(S)$, которое согласовано с предыдущим его шагом с вероятностью $S(x)_n$ (n – число последовательных шагов).

5. Темпы адаптации к принятому решению определяют матрицу скоростей принятия пошаговых решений.

Подобное уравнение в пошаговом алгоритме задания собственных $S(x)_n$ представляет собой решение задачи на оптимизацию функции (3) в области $0 \leq S \leq 1$. Как правило, в задачах Буша-Мостеллера очевидное решение в виде $\Theta(S_{0,1})$ существует на границе области, а именно, при $S = 0$, если $L_0 < L_1$ и при $S = 1$, если $L_0 > L_1$. При этом область $0 < S < 1$, где существует одно из условий $L_0 = L_1$, по принадлежности рассматривается только в следующем аспекте. Всегда наступает момент, когда частота реакции субъектов на адаптивные изменения становится равной вероятности альтернатив, т. е. $p = L_0$. Это происходит, если положительные и отрицательные связи в модели Буша-Мостеллера равны, что будет обеспечено при $\nu(x) = \psi(x)$. Условие $p \geq L_0$ достигается в случае, если положительная обратная связь превосходит отрица-

тельную $v(x) > \psi(x)$. И условие $p \leq L_0$ будет достигнуто, если отрицательная обратная связь будет сильнее положительной $v(x) < \psi(x)$. Эти условия являются необходимыми для модели (10.4) и доказаны для задач типа Буша-Мостеллера.

Величина S по предназначению должна быть случайной. Пусть $s_{i,n} = S_n$ – значение этой случайной величины, которое она может принимать на n -ом шаге.

6. Момент i -го порядка ($i = 1, 1, I$) случайной величины обозначим, как $M_{I,n}$. Тогда

$$M_{I,n} = \left(\sum_{i=1}^I s_{i,n}^I \right) \cdot S_{I,n} \quad (10.5)$$

Момент $M_{1,n}$ является первым математическим ожиданием для вероятности S_n на n -ом шаге алгоритма с количественным значением $S_{M_{1,n}}$. То есть, это математическое ожидание вероятности частоты реакций (p_0 и p_1).

7. Попробуем связать воедино рекуррентным уравнением величины $M_{1,n+1}$, $M_{1,n}$ и $M_{1,n-1}$, воспользовавшись уравнением (10.4):

$$\begin{aligned} S\{s_{M_{1,n+1}} &= [1 - v(x)] \cdot s_{M_{1,n}} + v(x)\} = s_{M_n} \cdot L_0; \\ S\{s_{M_{1,n+1}} &= [1 - \psi(x)] \cdot s_{M_{1,n}}\} = s_{M_n} \cdot L_1; \\ S\{s_{M_{1,n+1}} &= [1 - v(x)] \cdot s_{M_{1,n}}\} = (1 - s_{M_n}) \cdot L_1; \\ S\{s_{M_{1,n+1}} &= [1 - \psi(x)] \cdot s_{M_{1,n}} + \psi(x)\} = (1 - s_{M_n}) \cdot L_0. \end{aligned}$$

Обычным суперпозиционированием получим

$$\begin{aligned}
 \vec{s}_{M_{i,n}} &= \{[1 - v(x)] \cdot s_{M_{1,n-1}} + v(x)\} \cdot s_{M_{n-1}} \cdot L_0 + \\
 &+ [1 - \psi(x)] \cdot s_{M_{1,n-1}}^2 \cdot L_1 + \{[1 - v(x)] \cdot s_{M_{1,n-1}} (1 - s_{M_{1,n-1}})\} \cdot L_1 + \\
 &+ \{[1 - \psi(x)] \cdot s_{M_{1,n-1}} + \psi(x)\} \cdot (1 - s_{M_{1,n-1}}) \cdot L_0 = \quad (10.6) \\
 &= [\psi(x) - v(x)] \cdot s_{M_{1,n-1}}^2 (L_0 - L_1) + \{[1 - v(x)] \cdot L_1 + \\
 &+ [1 - 2\psi(x) + v(x)] \cdot L_0\} \cdot s_{M_{1,n-1}} + \psi(x) \cdot L_0.
 \end{aligned}$$

Совместно из (10.4) и (10.6) следует

$$\begin{aligned}
 M_{i,n} &= [\psi(x) - v(x)] \cdot (L_0 - L_1) \cdot M_{i+1,n-1} + \{[1 - v(x)] \cdot L_1 + \\
 &+ [1 - \psi(x)] \cdot L_0 - [\psi(x) - v(x)] \cdot L_0\} \cdot M_{i,n-1} + \psi(x) \cdot L_0. \quad (10.7)
 \end{aligned}$$

8. Для расчета оценки предельного математического ожидания величины $S(x)$ перейдем к пределу

$M_{i,\infty} = \lim_{n \rightarrow \infty} M_{i,n}$. Если $\psi(x) = v(x)$, то выражение (10.6)

с учетом (10.7) будет иметь вид

$M_{i,n} = [1 - v(x)] \cdot M_{i,n-1} + v(x) \cdot L_0$, что позволяет считать

$M_{i,\infty} = L_0$.

Если $\psi(x) > v(x)$, то для любого n имеем $M_{i,n} \geq M_{i+1,n}$.

И

$$\begin{aligned}
 M_{i,n} &\leq \{[\psi(x) - v(x)] \cdot (L_0 - L_1)\} \cdot M_{i,n-1} + \{[1 - v(x)] \cdot L_1 + \\
 &+ [1 - \psi(x)] \cdot L_0 - [\psi(x) - v(x)] \cdot L_0\} \cdot M_{i,n-1} + \psi(x) \cdot L_0 = \\
 &= [1 - \psi(x)] \cdot M_{i,n-1} + \psi(x) \cdot L_0.
 \end{aligned}$$

Поэтому получаем условие $M_{i,\infty} \leq L_0$. Одновременно мы знаем, что $M_{i,n} \geq 2M_{i-1,n} - 1$. Это значит, что

$$\begin{aligned} M_{i,n} &\geq 2[\psi(x) - v(x)] \cdot (L_0 - L_1) \cdot M_{i,n-1} + \\ &+ \{[1 - v(x)] \cdot L_1 + [1 - \psi(x)] \cdot L_0 - [\psi(x) - v(x)] \cdot L_0\} \cdot M_{i,n-1} + \\ &+ [v(x) - \psi(x)] \cdot (L_0 - L_1) + \psi(x) \cdot L_0 = [2\psi(x) \cdot L_0 - \\ &- 2\psi(x) \cdot L_1 - 2v(x) \cdot L_0 + 2v(x) \cdot L_1 + 1 - v(x) \cdot L_1 - \\ &- 2\psi(x) \cdot L_1 + v(x) \cdot L_0] \cdot M_{i,n-1} + v(x) \cdot (L_0 - L_1) + \psi(x) \cdot L_1 = \\ &= [1 - v(x) \cdot (L_0 - L_1) - 2\psi(x) \cdot L_1] \cdot M_{i,n-1} + \\ &+ [v(x) \cdot (L_0 - L_1) + \psi(x) \cdot L_1]. \end{aligned}$$

и поэтому $M_{i,\infty} \geq \frac{v(x) \cdot (L_0 - L_1) + \psi(x) \cdot L_1}{v(x) \cdot (L_0 - L_1) + 2\psi(x) \cdot L_1}$. Одновременно, напоминаем, что $M_{i,\infty} \leq L_0$.

Конец расчета.

Подобный анализ развития некоторых полимодальных финансовых систем, основанных на субъективном параде отдельных групп или субъектов общества, сводится к принятию решений, связанных с оптимизацией функции $\Theta(S)$ способом ячейки двоичного кода «да–нет», путем согласования интересов большинства субъектов или большей части заинтересованных групп. В основе каждого такого простого решения лежит согласованная с вероятностью \bar{S} одна из двух принимаемых альтернатив (L_0 или L_1) реализации данного решения. Такое решение поставленной задачи может являться вариантом управления деньгами, в самом элементарном их виде.

Попробуем применить этот алгоритм на практике и вернемся к нашему примеру с хождением евро. Поставим вопрос о разрешении противоречия (№4 в тексте), возникше-

го при введении евровалюты в странах Европейского Союза. Проблемы с долгосрочным физическим наполнением этой валюты предполагались еще на заре этого процесса, потому что очевидными были несоизмеримые наполнения новой валюты реальным товарным продуктом, реальной прибавочной стоимостью в странах с разным уровнем экономик, которые входили в ЕС. Объединение Западной и Восточной Германий, приглашение в 90-е годы в ЕС стран с более слабыми экономиками из бывшего социалистического лагеря положили начало существенному разбалансированию в наполнении европейской валюты реальным валовым продуктом. Отсюда современная несогласованность и отсутствие единой финансовой политики в странах ЕС и их валютных системах. По существу, европейская валютная система сегодня базируется во многом на фидуциарных (необеспеченных) деньгах. Это способствует падению авторитета единой европейской валюты, периодическому снижению ее покупательской способности, даже несмотря на ее высокий ресурсный потенциал. Но очевидно и то, что если бы европейский валютный рынок был сейчас ориентирован на свои национальные валюты, это не было бы гарантией того, что эти валюты не стали бы обладать такими же фидуциарными свойствами.

Сформулируем поставленную задачу в указанных выше терминах.

Для финансовых систем, требующих упорядочения в условиях некоторого парада интересов социального и экономического характера, необходимо принятие решения, в виде согласованности региональных и национальных валют стран ЕС.

В качестве бинарной альтернативы примем условия отдельных финансовых групп, направленных на развитие межнациональной валюты, а именно, евро (альтернатива L_0), на развитие национальных валют стран ЕС (вариант L_1). Будет

еще один вариант, в пределах бинарного соотношения: на соизмеримость национальных валют с евро (вариант вероятностных альтернатив $L_0 = L_1$), изложенные в табл. 10.1.

Таблица 10.1 – Исходные условия для расчета вариантов задачи Буша-Мостеллера

№	Вероятностная альтернатива, $L_{0,1}$	Реакции со стороны групп по интересам, $p_{0,1}$	Примечание
1	$L_0 = 0,75$ $L_1 = 0,25$	$p_0 = 0,9$ $p_1 = 0,1$	Группа L_0 приемлет альтернативы, но при этом настаивает на своем варианте
2	$L_0 = 0,95$ $L_1 = 0,05$	$p_0 = 0,5$ $p_1 = 0,5$	Группа L_0 настаивает на своем варианте безальтернативно
3	$L_0 = L_1 = 0,5$	$p_0 = 0,3$ $p_1 = 0,7$	Группы L_0 и L_1 готовы к согласительной альтернативе, но в рамках существующих условий
4	$L_0 = L_1 = 0,5$	$p_0 = p_1 = 0,5$	Абстрактное безальтернативное соглашательство групп
5	$\lim_{L_0 - L_1 > 0} \Delta L = 0$	$-p_0 = 0,25$ $-p_1 = 0,25$ $-p_0 = 0,25$ $-p_1 = 0,75$	Группы занимают позицию отрицания в границах существующих (в том числе, своих) альтернатив

Это самый очевидный парад интересов как для каждой страны, так и в целом для Европейского Союза. Мы здесь не принимаем во внимание условия, которые могут возникать в связи с интересами и альтернативами, которые выдвигались в отношении евровалюты другими международными финансовыми организациями или странами – игроками на валютном рынке. Их интересы также должны быть учтены. Но это более сложная задача, которую следует решать огромным количеством бинарных отображений и однотипных шагов в алгоритме задач, подобных задаче Буша-Мостеллера, которая, кстати, тоже не может быть идеальным решением и показана нами здесь только в качестве одного из возможных примеров управления деньгами во всей сложности их свойств и противоречий.

В качестве функции оптимизации $\Theta(x)$ примем эффективность функционирования одной из принимаемых денежных систем (только евро, только национальные валюты и, как вариант, совместное хождение евро и национальных валют), которое выражается в таких значениях, как динамика инфляции, динамика курса по отношению к другим валютам, в том числе, к национальным, обеспеченность валюты международными резервами. Эти показатели каждая группа определяет своим отношением к значимости того или иного способа организации валютной деятельности в странах ЕС (выбранным альтернативам). Количественно эта вероятностная функция может изменяться в пределах $0 \div 1$.

Сведем проблему к поэтапному решению задачи Буша-Мостеллера, где из множества решений в объеме n -мерного симплекса выбираем вероятностные альтернативы $L_0 = 0,75$ и $L_1 = 0,25$ на границе объема такого симплекса. Это соотношение отражает интерес в монетарном евро, как единой валюте. Реакция на это со стороны искомых групп должна быть взаимно противоположной, например, $p_0 = 0,9$ и

$p_1 = 0,1$. По принадлежности, если $L_0 < L_1$, то вероятностный вектор $\vec{S} = 0$ и задача теряет смысл. Значит, условием согласованности альтернатив может быть только условие $L_0 \geq L_1$. В случае $L_0 > L_1$ (в нашем случае, напомним, это задача преимущественного введения евро) вероятностный вектор $\vec{S} = 1$ должен устроить все заинтересованные группы, но при этом могут пострадать, например, социальные интересы. В более интересном случае, когда $L_0 = L_1$ (варианты равнозначного хождения евро и национальных валют) паллиативное или оптимальное решение $\Theta(x)$ в виде уравнения (10.1) дает возможность согласования, по крайней мере, двух известных альтернатив на первом этапе алгоритма (10.1÷10.7). В первом случае, при $L_0 = 0,75$; $L_1 = 0,25$, требование алгоритма $L_0 + L_1 = 1$ выполняется. Примем условными $\nu(x) = 0,75$; $\psi(x) = 0,25$. Тогда с учетом (10.1) момент $M_{1,2}$, как математическое ожидание вероятностей частоты реакций ($p_0 = 0,9$ и $p_1 = 0,1$) на первом этапе алгоритма (10.1÷10.7) будет располагаться в интервале $0,69 \leq M_{1,\infty} \leq 0,875$ (рис. 10.3). При этом функция оптимизации в этом интервале достигает величины $\Theta(x) = 0,52$.

На втором этапе, потребуем выполнения условия $L_0 = L_1 = 0,5$. То есть полного согласования двух выбранных альтернатив (одновременное хождение евро и национальных валют). Функция оптимизации $\Theta(x)$ приобретет вид (см. рис. 10.3), на котором имеем по крайней мере, два оптимизационных перегиба. Один из них соответствует интервалу момента $0,775 \leq M_{2,\infty} \leq 0,875$, ($\Theta(x) = 0,66$), а второй – интервалу $0,871 \leq M_{2,\infty} \leq 0,875$, ($\Theta(x) = 0,915$). Последующие расчетные этапы $i = 3 \div 20$ дают выраженное условие

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

$M_{i,\infty} \leq 0,875$, что исключает любые альтернативы (напомним, условие $L_0 = L_1$) и не может приниматься в качестве решения задачи. Потому, что не выполняется условие задачи Буша-Мостеллера $M_{i,\infty} \leq L_0$. Задача входит в противоречие с исходными условиями.

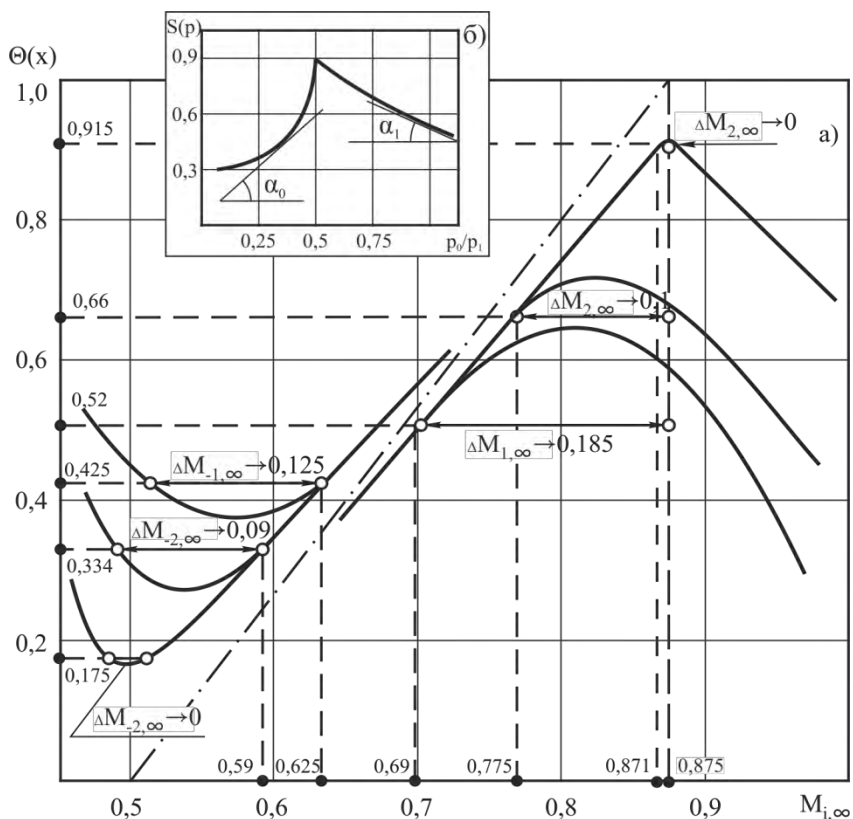


Рисунок 10.3 – Решение задачи на оптимизацию по алгоритму (10.1 ÷ 10.7) в применении к четвертому противоречию в денежных системах (а); влияние частоты реакций альтернативных групп на показатели вероятности адаптации к решениям групп-конкурентов (б)

Вероятностная характеристика процессов адаптации неравнозначна и относительно частоты реакций на положительные и отрицательные процедуры обратных связей. При $p_0 \leq p_1$ это ниспадающая зависимость типа нормального распределения вероятностей (S_p) в частотных координатах, а при $p_0 > p_1$ это менее зависимая величина (см. рис. 10.3, б). В равной степени, это будет относиться к вероятностному математическому ожиданию и к величине $\Theta(p)$. Для этого случая, всегда $tg\alpha_0 > tg\alpha_1$, что свидетельствует о неоднозначности такого решения. Точка перегиба, для которой нет определения между $tg\alpha_0$ и $tg\alpha_1$, становится альтернативой как положительным, так и отрицательным обратным связям при принятии искомого решения – согласования условий хождения валют.

По мнению известных экономистов, подобную ситуацию можно исправить, например, введением более жесткой налогово-бюджетной политики и таким образом усилить монетарную составляющую в экономике. Если в модели (10.1÷10.7) мы усилим эту составляющую (уменьшим интервал математического ожидания $M_{i,\infty}$), то все равно придем к результату $M_{i,\infty} > L_0$, который не устроит нас по условиям существования модели. Подтверждение этому мы можем найти из практики, когда подобные варианты решений входили в противоречие как с обязательным «парадом» интересов социального характера, так и с интересами крупного капитала.

Создание долгосрочной мировой валюты является делом несостоятельным. В условиях, пока существуют авторитетные мировые государства, а этот процесс будет длиться еще долгое время, долгосрочные перспективы мировых валют пока бессмысленны.

Попробуем видоизменить исходные данные для анализа. Попробуем исходить из противоположного. Будем считать, что исходные посылки конкурирующих групп не отстаивают свои интересы, а отрицают интересы конкурентов, не настаивая на своих (поз. 5, табл. 10.1). Таким образом, мы войдем в отрицательные области требований основных соперничающих групп. Тогда условие решения задачи на оптимизацию $\Theta(x)$ будет избираться из числа минимальных его значений (см. рис. 10.3). А именно, на первом шаге мы сразу получим необходимое условие $M_{i,\infty} \leq L_0$ (при $0,50 \leq M_{1,\infty} \leq 0,625$). И в последующем это условие будет соблюдаться, в том числе, и при $M_{i(i>2),\infty} \rightarrow 0,50$, когда $\Theta(x) = 0,175$ находится в асимптотической зависимости по отношению к $\Theta(x) = 0,915$ (см. рис. 10.3). Но при этом соблюдается парад интересов двух конкурирующих групп. Только эффективность такой системы будет очевидно минимальной ($\Theta(x) = \min$).

Выход может быть в соизмеримом развитии резервных, или как мы их назвали, альтернативных валют, созданию новых валютных союзов.

Подобными расчетами еще раз подтверждается одно из следствий к «парадоксу Триффина» о том, что создание долгосрочной мировой валюты является делом несостоятельным. Хотя бы потому, что это возможно только при наличии некоего мирового правительства и единого мирового банка.

В условиях, пока существуют авторитетные мировые государства, а этот процесс будет длиться еще долгое время, долгосрочные перспективы мировых валют пока бессмысленны. Хотя международные финансовые институты (МВФ, ФРС, мировая система долговых обязательств, активная долларова экспансия и взаимная соподчиненность национальных валют, отказ от золотого эквивалента и др.) именно для этого и создаются.

Очевидными здесь являются противоречия между международными и национальными валютами, между национальными и региональными деньгами при их накоплении и, главное, при их обороте. Выход может быть в соизмеримом развитии резервных, или как мы их назвали, альтернативных валют, создании новых валютных союзов. Даже шеф МВФ К. Лагард не исключает принятия некоторых валют в качестве альтернативы доллару – юань, например, как спасение международного валютного механизма.

Выход есть. Нужна добрая воля при принятии решений.

Уже существуют практики расширения альтернативных валют в торговых операциях с юанем. Страны БРИКС, для которых постепенное вхождение в зону юаня, как валюты крупнейшего мирового кредитора – Китая, является делом времени. Китай целенаправленно расширяет свои кредитные операции. В частности, только в 2010 году государственные банки Китая выдали кредитов на общую сумму более \$110 млрд. Ранее такими инвестициями могли похвастаться только США. Мир постепенно меняется?!

Таким образом, анализ возможных способов управления финансовыми системами, вытекающих из теории и практики известных противоречий, заложенных сегодня в монетарных политиках отдельных стран и мира, дает уверенность в том, что деньги далеки еще от тотального выхода из-под субъективного контроля и имеют возможность стать по-настоящему регуляторами не только экономики, но и всего состояния нашего общества.

Кроме того, не следует сбрасывать со счетов возможные трансформации денег как таковых в пользу других универсальных эквивалентных и высоколиквидных товаров. В частности, речь может идти о дефицитных и крайне востребованных природных ресурсах – это могут быть, например, вода, углеводороды. Или виртуальная криптовалюта? Каким образом? Это еще один вопрос, который может быть весьма интересным для анализа.



11. Исследование математической модели «квота-товар→традиционный товар»

Деньги – не безальтернативный и не единственный универсальный аналог товарной продукции. Общество пытается использовать естественную методологию формирования денег, как товара, и переносить ее на другие субъекты экономических и даже экологических систем.

Например, только Человек оказался способным использовать то, чего не использует больше ни одно из существ на планете. А именно, углеводороды, которые веками хранились в недрах планеты. Человеку нефть сначала была нужна в качестве очень эффективного энергетического топлива, а с развитием новых технологий – в виде эффективного сырья. Но со временем, нефть стала играть роль средства получения огромных денег, затем она стала собственно одним из наиболее универсальных эквивалентов в торговле. Опосредованным, весьма специфическим, но **эквивалентом**. Почти таким, как деньги. А затем, нефть стала фактором власти.

Во многом нефть повторяет путь денег. Только временной отрезок активного использования нефти существенно короче – 200–300 лет. В течение этого времени нефть просто не успевает пройти путь до универсальной субстанции, как это случилось с деньгами. Но вполне вероятно, что вслед за нефтью появятся другие претенденты на престол универ-

сального товара, возможно со свойствами, которые отсутствуют у современных денег.

Одним из критериев, по которому общество позиционирует нефть как высоколиквидный товар, является отношение различных государств к торговле нефтью и газом. Вспомним, что большинство правителей стремилось к тому, чтобы чеканка или печатание денег находилось в их руках, что вполне понятно. Нефть и газ не являются исключением. Их нельзя отдавать в частные руки. Например, в странах – членах ОПЕК вся нефтяная отрасль находится под контролем государства:

- в Саудовской Аравии это государственная компания Saudi Aramco (100 %);

- в Кувейте это государственная компания Kuwait Petroleum со 100 % государственным капиталом;

- Объединенные Арабские Эмираты – Национальная нефтяная компания (Abu Dhabi National Oil Company);

- Катар сосредоточил собственную добычу в руках государственной компании Qatar General Petroleum Corporation;

- в Омане вся нефтедобыча сосредоточена также в руках правительственной компании Petroleum Development Oman;

- Индонезия, Ливия, Нигерия, Габон и Алжир удерживают как нефтедобычу, так и торговлю нефтью в руках государства;

- провели национализацию этой отрасли в Венесуэле (Уго Чавес), в Боливии (Эво Моралес), в Колумбии и Эквадоре. Мексика содержит государственную компанию Pemex, специализирующуюся на добыче и торговле нефтью и газом.

Приватизация углеводородов считается опасным занятием в любой стране. Опасным для государства.

Цена на нефть в мире, как и цена на товарные деньги, – это договорная величина. Она пока очень слабо ограничивается какими-либо экономическими механизмами. Это

очень наглядно. Цена на нефть не определяется на сырьевых биржах. Важный фактор, определяющий цену на нефть, – это золото. Ежедневная цена на золото, так называемый Золотой фиксинг (Gold Fixing), устанавливается дважды в день в Лондоне. От нее зависят цены на все валюты мира, на углеводороды на всех биржах мира. Но и эта цена не является строго рыночной, т. е. определяемой механизмами спроса-предложения. Представители пяти банков мира (Bank of Nova Scotia, HSBC Bank USA, Deutsche Bank AG, Société Générale, NM Rothschild & Sons Ltd.) ежедневно устанавливают эту цену фактически субъективно, в ручном режиме. Поэтому нефть пока еще не деньги. И не экономика сегодня правит ценой на нефть, а политика. А через нее нефть правит всей экономикой. Вот примеры.

Иногда один подписанный мирный договор между США и Россией дает скачок в цене на нефть. Колебания социально-политической обстановки, например, в Ливии, террористические акты в Израиле или война в Сирии приводят к резкому подорожанию нефтепродуктов.

В мире уже существует экономический механизм развала практически любой экономики. Он заключается в искусственном опускании цены на главный экспортный продукт экономики данного государства и увеличение цены на главные предметы ее импорта. Это возможно в условиях повышения глобализации мировой экономики.

1973 год, король Саудовской Аравии Фейсал, в знак протеста против политики США по поддержке Израиля, резко снизил добычу аравийской нефти и этим взвинтил цену на нефть до предела. И поплатился жизнью, был убит собственным племянником. Другие нефтедобывающие страны в это же время были вынуждены снизить цену на собственную нефть, занизив объемы продаваемой нефти. Страны – продавцы нефти получили в свое распоряжение просто сказоч-

ные потоки нефтедолларов. Рост доходов достигал 12-кратного размера [1].

Затем в 1980-х годах уже по «заказу» США Саудовская Аравия в очередной раз поиграла с ценами на нефть, резко увеличив добычу и сбив мировую цену почти в шесть раз, обеспечила тем самым экономический крах Советского Союза. В очередной раз, имеющие подобный опыт США с помощью инициированного ими ОПЕК, в рамках экономических санкций против России, сбили цену на нефть (опять с помощью ОПЕК, не уменьшив квоты добычи для стран-членов этой организации). Мировая финансовая система «отблагодарила» саудитов за услугу следующим образом. В стране разрешили доступ к новым западным технологиям (это оказался очень важный и высоколиквидный товар, продажа которого возможна только с величайшего разрешения стран-владельцев). Экономика Саудовской Аравии получила возможности для диверсификации. Далее. Был разрешен доступ финансовых активов страны на западный рынок. Свободные нефтедоллары саудиты смогли расположить на всевозможных биржах, этим самым повысив их покупательную способность. Важно не только получить нефтедоллары, но и купить на них то, что необходимо, а не то, что предлагает зарегулированный рынок. Третья услуга заключалась в широком и доступном к внешним ресурсам кредитовании для этой страны. И последнее, это гарантии обеспечения практической и военной безопасности, что было весьма кстати во времена Ирано-Иракской войны, вторжения в Кувейт, малых войн в Персидском заливе, пиратских войн в Аденском проливе. Саудовская Аравия могла быть спокойна.

Таким образом, нефть стала полноправным представителем не только на политическом поле, но и в мировых финансово-экономических раскладах. Нефть понемногу приобретает качества, которые ранее принадлежали только деньгам. И эта ее функция будет только расти в пропорции к

уровню ее дефицитности, а конкретнее, к уровню ее разведанных запасов во временном отрезке.

В условиях, когда запасы углеводородов на планете исощаются, вполне реальным становится проблема квотирования добычи и распределения этого важнейшего ресурса. В свою очередь, квотирование любого ресурса приводит к резкому увеличению его ценности как товара, тем более такого, который в силу своей энергетической уникальности претендует на универсальность, как товар. И нефть в таком качестве – не единственный ресурс на Земле. Применительно к природным ресурсам появляется понимание «квоты-товара».

Обратим внимание на подобную сторону такого специфического товара, как загрязнение окружающей среды, а именно, квотирование загрязнений воздуха двуокисью углерода, которое узаконено документами широко известного Киотского протокола. Международная значимость этого экономического документа, судя по реакции международной общественности и пассивности к этому документу со стороны правительств и бизнеса, не всегда оправдана. Возможно, это являлось причиной отторжения этого международного документа отдельными странами, принимавшими участие в Киотском саммите. Попробуем рассмотреть, по крайней мере, некоторые из причин такой двойственности существующего документа, исходя из внутренних механизмов его реализации. Поскольку изначально Киотский протокол предназначался для регулирования выбросов парниковых газов на планете, т. е. решал отдельные проблемы экологии, разумно было бы рассматривать эту проблему с привлечением отдельных экологических параметров. А поскольку, производство CO_2 – суть прерогатива, в основном, промышленности и транспорта, т. е. технических систем, попробуем включить и механизмы работы этих систем. Только в сопоставлении экономических, инженерных и экологических расчетов можно получить объективную картину состояния и перспектив

введения экономических механизмов в область защиты окружающей среды и обеспечение двуединства экономического благосостояния и экологического благополучия в обществе.

Двуокись углерода, состоящая в основе Киотских соглашений по природе, есть производная горения органического топлива, которое сегодня на 85 % используется для производственных целей и связано напрямую с объемами производимой товарной продукции. Можно говорить о существовании тесной корреляции между количеством и качеством произведенного материального товара T , с одной стороны, и затраченным на него органическим топливом в виде энергозатрат Q , с другой (обозначим эту функцию $T = f(Q)$). В обобщенном виде можно говорить о том, что энергозатраты, в свою очередь, определяют количество выбрасываемой двуокиси углерода CO_2 (функция $CO_2 = \varphi(Q)$).

Таким образом, существует тесная взаимосвязь между получаемой товарной продукцией и количеством выделяемого при этом CO_2 (функция $T = \psi(CO_2 - [CO_2])$). К сожалению, этого основополагающего отношения, которому посвящен Киотский протокол, в рассматриваемом международном экономическом документе не существует.

С введением квот на выбросы (обозначим как $[CO_2]$) должен возникнуть доселе не существовавший коэффициент ограничения $\alpha = \frac{Q - [Q]}{Q}$ для обязательных уменьшаемых энергозатрат ($Q - [Q]$) в производственном процессе. Здесь $[Q]$ – ограничение по энергозатратам на производство основной продукции $[Q] = \lambda\{[CO_2]\}$, связанное с ограничениями по выбросам двуокиси углерода. Или $Q = \frac{1}{1 - \alpha} \lambda\{[CO_2]\}$.

С появлением ограничения на выбросы CO_2 появляется обратная зависимость между производством промышленной продукции и этими ограничениями. Эта зависимость имеет вид последовательного функционала

$\psi\left\{\frac{1}{1-\alpha}\lambda(\text{CO}_2 - [\text{CO}_2])\right\}$. Последовательно образуется четкая

зависимость между ограничением на выделение CO_2 и производимой товарной продукцией. Т. е., чем меньше у вас остается возможностей на выбросы CO_2 , тем меньше вы можете произвести единиц продукции (если не изменяется технология в сторону снижения выбросов CO_2). Иными словами, ограничения по Киотскому протоколу напрямую связаны с ограничениями в производстве товарной продукции. Поэтому, торговля квотами – это еще и торговля возможностями производить большее количество основной продукции.

Уточненную модель такого процесса, изложенную в работе [2], можно представить в следующем виде:

– производство товарной продукции:

$$T = f(Q) \quad (11.1)$$

– получение потерь в виде двуокиси углерода:

$$\Delta_{\text{CO}_2} = \varphi(Q) \quad (11.2)$$

– влияние квоты на использование органического топлива:

$$Q = \frac{1}{1-\alpha}\lambda\{[\text{CO}_2]\} \quad (11.3)$$

– зависимость объемов товарной продукции от квоты на CO_2 :

$$T' = \psi\left\{\frac{1}{1-\alpha}\lambda(\text{CO}_2 - [\text{CO}_2])\right\} \quad (11.4)$$

Коэффициент ограничения α – может быть представлен и как соотношение норматива на загрязнение CO_2 и фактического загрязнения: $\alpha = \frac{\text{CO}_2 - [\text{CO}_2]}{\text{CO}_2} < 1,0$, если производственная система работает с превышением выбросов CO_2 . И $\alpha = 1,0$, если система работает в пределах установленных норм на выбросы CO_2 : $[\text{CO}_2] = 0$.

Рассмотрим, как формируется исходная зависимость в этой модели: «товарная продукция – квота на CO_2 » по уравнениям (11.1)÷(11.4).

За основу расчета принимается временная производительность продукции отдельного агрегата, предприятия, отрасли (на выбор исследователя) в рамках заданного технологического процесса. Это может быть средняя производительность в тоннах в сутки, в год, условное количество единиц продукции в сутки, в год и др. В таблице 11.1 представлены подобные расчеты по модели (11.1)÷(11.4) для различных производств.

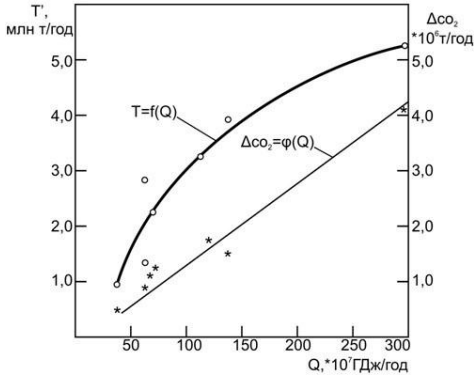
Из этих данных видно, что зависимость $T = \psi(\text{CO}_2 - [\text{CO}_2])$ не является однозначной для разных видов производимой продукции и для разных отраслей. Это связано, прежде всего, с особенностями технологических процессов и, в первую очередь, с их энергоемкостью. Во вторую очередь это зависит от мощности производства. Например, единичная мощность производства добычи минерального сырья примерно в 10 тыс. раз превышает единичную мощность производства полимерной продукции.

Этот тезис подтверждается большим массивом результатов анализа зависимостей между выбрасываемыми порциями CO_2 и энергозатратами на производство различных видов промышленной продукции и собственно – производимыми объемами этой продукции (T) (рис.11.1).

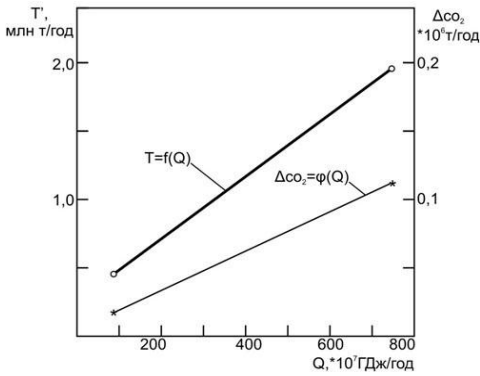
ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Таблица 11.1 – Расчетное соотношение производимой продукции с ее энергозатратами и выбросами двуокиси углерода по уравнениям модели (11.1)÷(11.4)

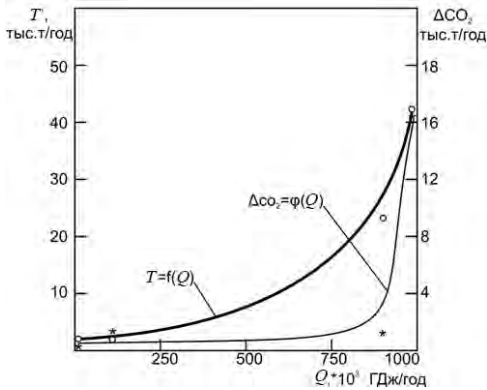
Вид производства и получаемой продукции	Производственная мощность, T	Расход условного топлива, M , $т.у.т./т$	Энергозатраты, Q , $ГДж/год$	Выбросы CO_2 , Δ_{CO_2} $кг/год$
1. Горная добыча, $т/сут$				
Коксующийся уголь	44 000	17,9	$1204 \cdot 10^7$	$18,3 \cdot 10^6$
Железная руда	60 000	12,7	$1167,23 \cdot 10^7$	$17,74 \cdot 10^6$
Известняк	14 000	5,97	$127 \cdot 10^7$	$1,94 \cdot 10^6$
2. Полимерное производство, $т/сут$				
Корпуса бытовых приборов	4,0	5,65	$0,0345 \cdot 10^7$	5256,0
Гидроизолирующие прокладки для насосов	2,9	7,11	$0,0233 \cdot 10^7$	3511,0
Полимерная пленка	0,7	5,65	$0,006 \cdot 10^7$	919,8
3. Машиностроительное производство, $ед./сут$				
Железнодорожная цистерна $120 м^3$	1,14	1,41	3025,85	46,0
Топливозаправщик	0,24	2,36	1620,6	24,63
Кран козловой	0,063	2,83	518,3	7,88



а) при производстве металлопродукции;



б) в нефтеперерабатывающей промышленности;



в) при производстве пищевых продуктов.

Рисунок 11.1 – Соотношение товарной продукции с ее энергозатратами и выбросами двуоксида углерода

Теперь рассмотрим, как будет изменяться объем производства при ограничениях выбросов CO_2 (табл. 11.2). Здесь также не наблюдается прямой зависимости изменения объемов производства при изменении квотирования на 10 % как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. При уменьшении квоты на CO_2 на 10 % вынужденное снижение производства, не обеспеченное топливом и выбросами CO_2 , находилось в диапазоне 3–14 %, а при отпуске производства в зависимости от увеличения квот на 10 % объемы производства могут расти на 2–26 %.

Таким образом, реализация квоты-товара на выбросы CO_2 может привести как к снижению реального объема получаемого основного товара за счет априорного энергозатратного механизма, заложенного в данном загрязняющем производстве, так и к одновременному увеличению этого производства с дополнительной прибылью для производителя, если он использует заранее энергосберегающие технологии. Как альтернатива второму варианту, возможно состояние, когда выигрышная торговля квотой-товаром приведет к тому, что вырученных средств хватает на последующую модернизацию основного производства в сторону его энергоэкономичности. В этом случае, как минимум снижения уровня производства основной товарной продукции можно избежать.

В данном случае, квоте на загрязнение окружающей среды, посредством товарного инструментария, была сделана попытка присвоить некоторые свойства денег. Но поскольку такие «деньги» не обладают другими их свойствами, в частности универсальностью, способностью быть заемным кредитом и т. д., попытка присвоить квотам на загрязнение способность быть хотя бы в некотором приближении эквивалентной «валютой» завершилась ничем. Кроме полученного таким образом бесценного опыта.

Таблица 11.2 – Изменения в продуктивности производства металлопродукции

$$T' = \psi \left\{ \frac{1}{1-\alpha} \lambda (\text{CO}_2 - [\text{CO}_2]) \right\} \text{ при } \alpha = 0,9 \div 1,1$$

Вид продукции	Выбросы CO ₂ , Δ CO ₂ т/год	Объем производимой продукции, (T) тыс. т/год		
		[CO ₂] = 1,0·CO ₂	[CO ₂] = 0,9·CO ₂	[CO ₂] = 1,1·CO ₂
Литье стальное (в ассортименте)	0,0028·10 ⁷	60	56,5 (<6,19%)	69 (>15,0%)
Литье чугунное (в ассортименте)	0,0049·10 ⁷	60	55,1 (<8,89%)	64 (>6,67%)
Штрипс	0,37·10 ⁷	650	611 (<6,38%)	720 (>10,77%)
Труба сварная	0,56·10 ⁷	825	800 (<3,12%)	934 (>13,21%)
Проволока катанка	0,59·10 ⁷	625	576 (<8,5%)	705 (>12,8%)
Кокс	0,77·10 ⁷	360	318 (<13,2%)	398 (>10,56%)
Крупносортовый прокат	0,88·10 ⁷	1090	910 (<19,8%)	1220 (>11,9%)
Лист тонкий катаный	0,96·10 ⁷	1120	1030 (<8,74%)	1255 (>12,1%)
Чугун литейный	1,11·10 ⁷	1350	1190 (<13,45%)	1510 (>26,9%)
Труба тонкостенная, цельнока- таная	1,22·10 ⁷	2250	2090 (<7,66%)	2390 (>6,22%)
Лист оцинкованный	1,76·10 ⁷	960	840 (<14,29%)	1075 (>11,9%)
Шлак конвертерный	1,51·10 ⁷	3900	3540 (<10,17%)	3980 (>2,05%)
Агломерат	3,52·10 ⁷	680	620 (<9,68%)	751 (>10,44%)
Шлак доменный	4,73·10 ⁷	5400	4780 (<11,29%)	5450 (>0,93%)



12. Как определить денежную стоимость естественного природного ресурса – воды

За деньги можно купить все. Или почти все. Расхожий штамп. Ключевое слово «почти». Что же нельзя купить за деньги? Это уже из области морали. Нельзя купить дружбу, можно даже любовь, но дружбу – нет. Что еще нельзя купить за деньги? Право дышать... Риторика? Воздух действительно купить пока нельзя. Но вот загрязнение воздуха уже продается в виде квот на загрязнение окружающей среды выбросами углекислого газа. Это пресловутый Киотский протокол, о котором много говорили, его подписывали многие страны (но не все). Только почему-то не обратили внимание на то, что алгоритм Киотского протокола – это предвестник торговли чистым воздухом. Есть деньги (квоты, лимиты) – дыши чистым воздухом, нет – дыши гарью. А дальше что?

Одним из самых дефицитных ресурсов на планете является вода. Ее очень мало, той, в которой нуждается человек – пресной, чистой, не загрязненной, структурированной естественным образом. Ее становится все меньше и меньше. Уже сегодня в мире так или иначе принято в оборот более 53 % всей доступной пресной воды. Более 2 млрд людей в мире испытывают недостаток в пресной воде. Более половины

населения Земли живет в условиях реального водного дефицита. В среднем на землянина приходится не более 1000 м³ пресной воды в год.

Вода только становится дефицитным ресурсом. И, по-видимому, этот ресурс более инерционен, чем углеводороды. Однако, не вызывает сомнения, что недалеко время «конфликтов воды».

Недостаток пресной и чистой воды в мире может стать поводом для начала многочисленных войн. По заявлению генерального секретаря ООН Пан Ги Муна на первом азиатско-тихоокеанском саммите, «водный кризис, в особенности угрожает азиатским странам, там, где наблюдается:

- а) увеличение населения; б) рост потребления;
- в) существенное загрязнение водных ресурсов».

«Конфликты воды» давно стали предметом обсуждения в самой большой политике и в самой большой экономике.

В недавно опубликованной несколькими европейскими издательствами книге «Войны за ресурсы» ее автор, аналитик Майкл Клэйр, пишет, что мир вступил в эпоху войн за ресурсы, к важнейшим из которых относится вода. В XX веке бывший Генеральный секретарь ООН Бутрос Гали неоднократно предупреждал, например, о том, что новые войны на Ближнем Востоке начнутся из-за воды. Ему вторил премьер-министр Израиля Ицхак Рабин: «даже если мы решим все другие проблемы на Ближнем Востоке, не разрешив должным образом проблему воды, наш регион взорвется». Король Иордании Хусейн в свое время также говорил: «вода может ввергнуть страны региона в большую войну». В таблице 12.1 представлены данные о существующих только в наше время конфликтах, связанных с водой.

Таблица 12.1 – Некоторые примеры «конфликтов воды»

Страны-конфликтеры	Причины конфликта
Турция – Сирия – Ирак	<p>Сток реки Евфрат зарегулирован с турецкой стороны плотинами Каракайя и Кебан, что лишило Сирию и Ирак больших притоков пресной воды.</p> <p>Три плотины на сирийской стороне Евфрата остановили доступ пресной воды в Ирак.</p> <p>«Юго-Восточный проект» (Турция) через реку Дымчай отбирает пресную воду у Ирака и Сирии.</p> <p>Строительство сирийской дамбы на реке Оронт отобрало у турков 90% воды этой реки.</p>
Израиль – Египет	<p>Одна из причин оккупации Израилем части Голанских высот – они являются источником водных ресурсов. Сегодня более 65 % пресной воды Израиль отбирает с оккупированных территорий.</p>
Украина-Румыния	<p>Пограничные конфликты, связанные с использованием дельты Дуная, в том числе, по загрязнению вод.</p>
Арктика (Россия – США – Канада – Дания – Норвегия)	<p>Ситуация, связанная с намечающимся разделом сфер влияния в Арктике – мощном водном ареале Земли, который, к тому же, является хранилищем огромных запасов пресной воды, способна привести к «конфликтам воды».</p>
...	...

Пресная вода становится все более привлекательным товаром на мировом рынке. Тем более, что два ее свойства – дефицит и растущая себестоимость, делают пресную воду все более ликвидным товаром мирового уровня. Еще немного – и в таких условиях вода получит свою истинную товарную цену. И, безусловно, возникает давно назревающая проблема квотирования водного ресурса, по крайней мере, в рамках отдельного региона.

Как можно сделать товарную оценку этому важнейшему для человека природному ресурсу? Следует отметить, что с такими задачами и в таком антагонистическом аспекте общество еще не встречалось. Попробуем в самом первом приближении разобраться в том, каким образом такой ресурс может обладать свойствами товарной продукции.

Это также задача типа «квота-товар», где в виде квоты выступает дефицитная чистая или очищенная вода. Тем более, что такой опыт уже имелся.

В 2000 году были предприняты действия по оформлению рынка, на котором «квотой-товаром» является очищенный от двуокиси углерода воздух (Киотское соглашение).

Следует отметить, что это не первая попытка человечества поставить в рамки товарных отношений чисто природный, биологически необходимый для людей ресурс. С 60-х годов XX века усилиями Римского клуба были сделаны предложения, направленные на перераспределение биологически важных пищевых ресурсов в зависимости от потребностей отдельных регионов. Относительная неудача этого проекта, по мнению его же авторов, связывалась с тем, что не удалось объединить процессы потребления с экономическими механизмами мирового уровня.

Безусловно, вода, которую подают в городские водопроводы, имеет свою цену, которая определяется условиями

ее доставки к потребителю. Еще существуют издержки на ее подготовку, очистку, если она используется повторно. Но вот загрязненная вода, которую активно выпускают в открытые водоемы, подлежит специальной водоподготовке, очистке для того, чтобы она соответствовала существующим нормам, с соответствующими затратами на это.

Условия задачи предполагают неограниченное количество источников загрязнения природной воды и неограниченное количество ее потребителей. Для первых актуальными являются затраты на водоочистку перед ее сбросом в открытый водоем. Для вторых важен факт водозабора чистой воды из открытого водоема. В этом заложено одно из противоречий, которое может привести к появлению системы торговли чистой водой. Попробуем в этом разобраться и показать, как может появляться товарная цена на питьевую воду. Безусловно, это только один из способов такой оценки, который к тому же имеет узкое толкование. Нам важно представить, каким образом то, что кажется естественным для человека – вода, приобретает свойство товара.

Любая предварительная очистка промышленных сточных вод перед их сбросом в открытый водоем ведет к повышению себестоимости основной продукции данного производства, но позволяет использовать предварительно чистую воду последующим потребителям из этого водоема. И, наоборот, последующий потребитель должен понести затраты на очистку забранной воды и отнести эти затраты на себестоимость собственной продукции, если предыдущий пользователь сбросил в водоем неочищенную сточную воду, тем самым, не увеличивая себестоимость собственной продукции. Обе эти схемы изображены на рисунке 12.1.

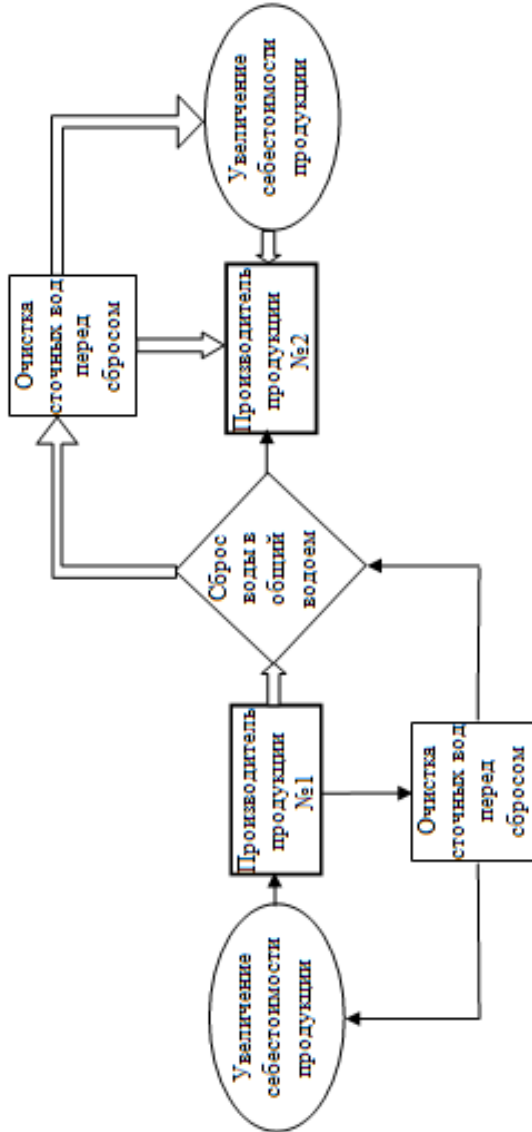


Рисунок 12.1 – Перераспределение затрат на очистку сточных вод в себестоимости продукции

Механизм заинтересованности первого потребителя в необходимой очистке сточных вод должен содержать право на сброс неочищенной воды, оплаченное в виде покупаемой квоты на загрязнение. Подобное право первый потребитель может купить за некоторую сумму, эквивалентную стоимости собственно очистки. Схема «деньги – товар – деньги» здесь меняется на эквивалентную схему «квота – увеличение себестоимости – квота».

Следует отметить, что двуединство в перераспределении права и обязанностей к использованию квот подобного рода несет и явно выраженную нравственно-этическую окраску. История показала, что в системе товарно-денежных отношений, когда товаром были материальные ценности, этот аспект был сразу же упущен. Этот опыт следовало бы учитывать.

Квотирование загрязнения сточными водами открытых водоемов, по всей вероятности, будет способствовать развитию первой из показанных схем, т. е. предполагать обязательное увеличение себестоимости производимой продукции. Но существует еще один, скрытый фактор, переводящий квоту на водозагрязнения в категорию товара – это обязательство по ограничению выпуска основной товарной продукции как результат роста затратной части производства, связанное с дополнительными расходами на поддержание квоты. Существуют виды производства с весьма большими тратами воды (например, для получения 1 тонны бумаги необходимо затратить более 100 тонн воды). Для них особенно важно соотношение затрат на водоочистку с себестоимостью основной продукции.

Допустим, что имеется два абсолютно одинаковых производителя одинаковой продукции равных объемов – П-1 и П-2, отличие между которыми составляет только то, что П-1 отбирает чистую воду из открытого водоема и после ее использования сбрасывает в этот водоем, а П-2 потребляет

вторичную воду с учетом ее загрязнения первым производителем.

Примем следующие обозначения: w_n – условный объем нормативно чистой воды, необходимой в технологическом процессе; C_n – себестоимость ее получения у потребителя П-1; $w_{n+\alpha}$ – условный объем воды, загрязненной до уровня α ; $\alpha = m/w_n$ – степень загрязнения воды, m – количество загрязнителя; $C_{n+\alpha}$ – себестоимость получения чистой воды из загрязненного источника; $\Delta C_\alpha = C_{n+\alpha} - C_n$ – увеличение себестоимости воды из загрязненного источника за счет дополнительной очистки.

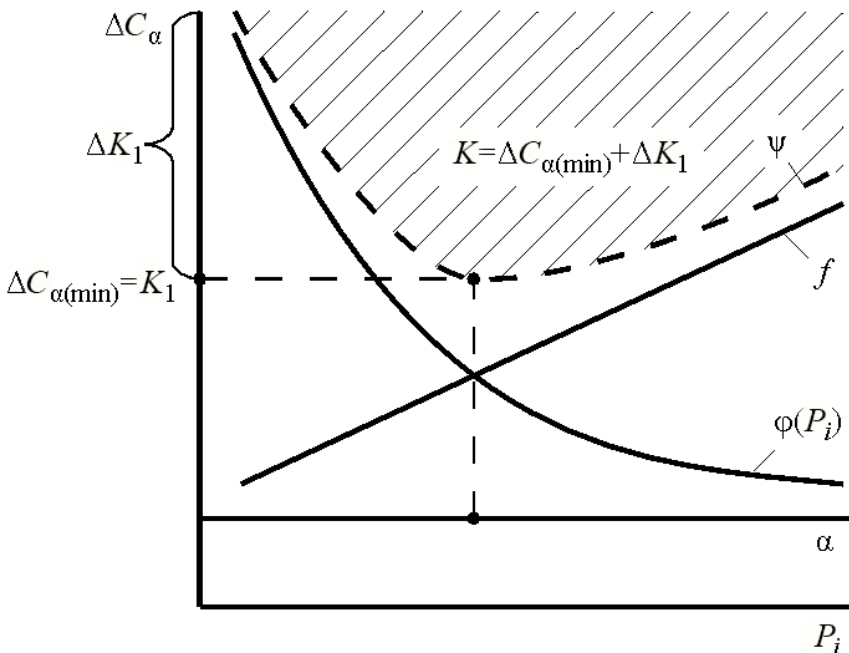


Рисунок 12.2 – Решение бимодальной задачи «очистка – затраты» на оптимизацию

Последний показатель может определяться как суперпозиция двух функций $\Delta C_\alpha = f(\varphi + \psi)$, где $\Delta C'_\alpha = \varphi(m/w_n)$, а $\Delta C''_\alpha = \psi(P_\alpha)$, где P_α – затраты на очистку воды от α -загрязнения. Подобная зависимость, общего вида $\Delta C_\alpha = f(m/w_n, P_\alpha)$ представлена на рис. 12.2.

На первый взгляд, для П-1 увеличение себестоимости воды за счет ее очистки перед сбросом должно быть равно стоимости квоты на право сброса грязной воды. Т. е. $\Delta C_\alpha \cong K1$. На самом деле могут быть несколько вариантов. Рассмотрим их.

Безусловно, пока еще вода не претендует на статус эквивалентного универсального товара. И не претендует на статус денежного аналога. И долго еще не сможет составлять конкуренцию деньгам. До тех пор, пока мир не столкнется с фактом тотального дефицита этого природного ресурса. И только тогда может стать актуальной эта задача.

1. П-1 должен иметь право сбросить грязную воду в открытый водоем на основании квоты, которую он не продает. При этом для него $\Delta C_\alpha = 0$ и $K1 = 0$.

2. П-1 может продать свою квоту и получить доход в размере $K1$. Но при этом он лишается права сброса неочищенной воды в открытый водоем. Он должен нести дополнительные затраты $\Delta C_\alpha \neq 0$ на ее очистку так, что по крайней мере $\Delta C_\alpha = K1$ перекрывают рост себестоимости основной продукции на величину затрат, связанных с очисткой. При этом остается открытым вопрос о заинтересованности П-1 в этой схеме.

3. П-2 вынужден нести дополнительные затраты, если П-1 в соответствии с собственной квотой сбрасывает

грязную воду. П-2 не имеет возможностей для защиты своих интересов и свои вынужденные затраты никак не компенсирует.

Вывод 1. Каждый предыдущий производитель в цепочке потребителей воды может накапливать у себя «квоты-товар» и не тратиться на очистку. Механизм защиты от этого лежит в плоскости регулирования стоимости квот. Квота должна стоить дороже, чем затраты на очистку данного количества и качества загрязненной воды. Если $K1 = \Delta C_\alpha + \Delta K1$, тогда П-1 будет иметь выгоду от очистки загрязненной воды с затратами ΔC_α перед приобретением квоты по стоимости $K1$. Таким образом, величина $\Delta K1$ в стоимости квоты – это своего рода штрафная санкция для загрязнителя.

Вернемся к зависимости $\alpha = m / w_n$. Если $w_n \rightarrow \infty$ (загрязненная вода сбрасывается в большой водоем и почти никак не влияет на общее содержание компонентов m , то при $m = \text{const}$ $\alpha \rightarrow 0$ и $\Delta C_\alpha \rightarrow 0$. Т. е. П-1 сбрасывает загрязненную воду, которая перемешивается в водоеме достаточного объема и может использоваться П-2 без вторичной очистки. Как правило, эта схема может быть временной, пока $\sum_i m_i < M_{\text{критич}}$.

Напротив, если $w_n \rightarrow \min$, $\alpha \rightarrow \infty$. В этом случае должно быть, по крайней мере, выполнимым условие

$$\lim_{\Delta C_\alpha \rightarrow K} (C_{n+\alpha} - K) = C_n. \quad (12.1)$$

Или с условием вывода, сделанного выше, $(C_{n+\alpha} - K) = (C_n + \Delta C_\alpha - \Delta C_\alpha - \Delta K) = (C_n - \Delta K)$. Тогда уравнение (1) примет следующий вид:

$$\lim_{\Delta C_\alpha \rightarrow K} (C_n - \Delta K) = C_n. \quad (12.2)$$

Любопытна интерпретация этой зависимости с точки зрения соотношения «квота – доход». Увеличение расходов, связанных с очисткой воды со стороны первого загрязнителя П-1, даже при наличии штрафной санкции, заложенной в стоимости квоты, делает процедуру очистки рентабельной и более привлекательной, чем скупка квот у последующих потребителей. Это важный вывод, дающий право на существование модели (12.2) с учетом вывода 1, как реальной, для расчетов квотирования водных ресурсов.

Безусловно, пока еще вода не претендует на статус эквивалентного универсального товара. И не претендует на статус денежного аналога. И долго еще не сможет составлять конкуренцию деньгам. До тех пор, пока мир не столкнется с фактом тотального дефицита этого природного ресурса. И только тогда может стать актуальной эта задача. Исторический опыт имеется, по крайней мере многовековая история Междуречья, Средней Азии свидетельствуют о том, что вода временами превышала по универсальности в товарных оборотах существующие на тот момент деньги. За воду можно было купить все. Поэтому поднятый здесь непростой вопрос со временем может стать весьма актуальным для большей части современного общества.



13. Деньги, свобода, энтропия, управление

Реакции общества на такое изобретение, как деньги, в самые различные эпохи были разнообразными. Но, общие черты все-таки можно отыскать. Деньги, по своему природному предназначению, были связаны и с человеческой моралью, влияли на нравственность и духовность, психологию индивидуума и всего общества, на политическое устройство мира, его конфликты и войны, на понимание экономического развития и экономических перспектив, на возможности управления нашим многовекторным обществом. Попробуем последовательно рассмотреть эти стороны феномена денег, потому, что именно они дают рельефное представление о предмете нашего исследования, без которого трудно разобраться, что же такое деньги.

Итак.

Деньги и свобода. Весьма сопоставимые субстанции. По крайней мере, сегодня. В условиях предпринимательства, когда каждый субъект общества может проявить свои способности к созиданию, принесению обществу своей доли внутреннего совокупного продукта. Проявление свойств всеобщего эквивалента для денег относит их к разряду универсальной субстанции, которая позволяет не условно, но реально превращать одни блага в эквивалентные по стоимости, но имеющие иные качества другие блага. Человек, заслу-

живший определенную часть денег своим трудом (или иным способом) может получить за них массу других благ, к которым его профессиональная деятельность не имеет никакого отношения. Это форма проявления свободы для человека в такой системе ценностей, которую ему дают деньги.

Деньги – это проявление здорового эгоизма. Это та универсальная составляющая личных достижений человека, которая делает его значимым в обществе. Деньги в этом смысле являются материальным отражением иерархической социальной структуры общества. Рациональная личная выгода и как следствие – свобода, авторитет, уважение, стремление к прогрессу – это качества, достигаемые при помощи свойства универсальности денег, которое распространяется на любого субъекта общества.

Свобода подразумевает многообразие способов распоряжения деньгами. Один может их растратить, растерять, пропить. Другой способен, при помощи простого механизма прибавочной стоимости, превращать свои деньги в новые материальные блага. И это тоже проявление свободы выбора, которая достигается в результате свойств динамичности у денег.

Но это становится возможным только при определенной организации экономической системы, в которой проявляется это свойство.

В частности, так не бывает в социальном обществе. Здесь деньги и свобода существенно отличаются по предназначению. В ортодоксально социальном обществе деньги теряют свойства динамичности. Прибавочная стоимость денег, проявляемая как одно из их свойств, не расходуется на развитие, с целью получения новой прибавочной стоимости. Она максимально тратится на социальные блага, в конечном счете, не обоснованные этой прибавочной стоимостью. Или на опережающее развитие средств производства перед

средствами потребления, как это проявлялось при социализме. Это раз.

В социально ориентированном обществе деньги не проявляют своего свойства универсальности. Потому, что кроме денег функции распределения (неэквивалентного, следует отметить) играют правила «социальной справедливости», другие системы распределения благ, существовавшие параллельно деньгам и подменявшие их. К ним относятся распределительные пайки, карточные системы, магазины для избранных, запрет бизнеса под видом спекуляции и поголовный дефицит. А на физические деньги можно обменять только небольшую и, как правило, не лучшую часть производимых материальных благ. Это делает деньги и свободу несовместимыми. В обществе социального распределения деньги теряют свою универсальность и интегральность. При этом альтернативные системы распределения (не денежные) показали свою неконкурентоспособность в обществе.

Подобные рассуждения несопоставимы с теорией коммунизма, когда «от каждого по способностям, каждому по потребностям». Почему умнейшие умы человечества не видели отсутствия эквивалентности в такой системе обмена? Потому, что произошел подмен понятий: социально-биологической потребности с одной стороны и экономической возможности и целесообразности – с другой.

Кстати, подобная несовместимость, которая также может привести к «революционным» последствиям, относится к паре субстанций «экономическое благосостояние – экологическая безопасность». Известно, что общество потребления в силу инертности предпочитает первое второму, тем не менее, осознавая, что никаким благосостоянием не получить здоровье, никакими деньгами или другими материальными благами не изменить отношение природы к производителям этих благ. Но это другая тема.

Интересную интерпретацию сочетанию «деньги – свобода» дает российский публицист А. Никонов [1]: «Для максимальной экономической успешности требуется максимальное раскрытие способностей и предприимчивости каждого человека. Максимальное освобождение творческой энергии и работоспособности каждого индивидуума. Заставить человека раскрыться полностью, иными словами, заставить его суетиться в экономическом пространстве, можно только включив все возможные стимулы. А их два – кнут и пряник. Кнут – это голод, нищета, страх перед тем, что твой сосед будет жить лучше тебя и твои дети не получают хорошего образования... Пряник – это деньги, на которые можно купить качественное образование, автомобиль, путешествия... Это твое внутреннее достоинство, твоя свобода и уважение общества. Таким образом, деньги прекрасно совмещают в себе моральные и материальные стимулы, кнут и пряник одновременно. Интегральная ценность!». Американский конгрессмен Рон Пол, подчеркивая уникальность денег, называет их критическим фактором выживания, без которого немыслимо свободное общество. Он еще раз подчеркивает современные приоритеты денег перед экономикой [2].

В рабовладельческом обществе деньги не являлись синонимом свободы. Раб, самым чудесным образом получивший даже большие деньги, не мог стать свободным. Потому, что существовала альтернативная система распределения другого блага – свободы. Это социальное (опять социальное) правило в обществе, условное деление на свободных и несвободных, не подкрепленное экономическими механизмами, но декларативно заложенное в сознании людей. Рабовладельческая система не выдержала испытания потому, что материальные блага производили одни, а пользовались этими благами без каких-либо экономических правил – другие. Безусловно, эта система существует и поныне, но сегодня

она не гиперболизирована, как при рабовладении, и не играет довлеющей роли в обществе. Но продолжает существовать.

С деньгами связано понятие потребительского общества.

Сразу же после появления мануфактур, специализации производства, формирования капиталистических отношений, появления неимущего класса в виде пролетариев остро встал вопрос о праве на «потребительское общество», т. е. общество, в котором производится в первую очередь то, что необходимо для людей, так называемые предметы потребления. Коммунистическая идеология, ориентированная на неимущий класс, как на социально движущую силу, предпочитала общество непотребительское или малопотребительское, планирующее свои потребности на нижнем биологическом уровне и отдающее свой труд, в основном, на производство средств производства и иже с ними. Под последними понимались все непотребительские расходы: на армию, на государство, на социальные нужды, на непроизводительные расходы, помощь политическим режимам, издержки от убыточной торговли и др. Экономика, как самоорганизуемая система, входила в противоречие с таким устройством общества. Потому, что терялся смысл производства нетоварной продукции, которая мало кому нужна и в ней нельзя закладывать текущую рентабельность и сопоставлять с балансами между денежными и товарными потоками.

Потребительское общество лучше приспособлено к самоорганизации. Вспомним, каким давлением на экономику СССР была продукция так называемой группы «А», т. е. «средств производства», объем которых, по планируемым показателям, в стране должен был превышать объем производства предметов потребления, т. е. группы «Б». В результате страна расходовала не только собственные оборотные средства, но и средства, получаемые от торговли углеродсодержащим сырьем. Деньги здесь выступают мерилom эне-

гии, которую затрачивают на получение некоторого товара. Если эта энергия идет на удовлетворение потребностей человека, денежный оборот только увеличивается, деньги работают. Если же энергия тратится на станки, которые производят новые станки и так до некоторого предела, энергия такого производства быстро теряется, а значит, деньги теряют темп оборачиваемости, теряется смысл воспроизводства, сужается потребительский товарный рынок, угнетается экономика. Это не значит, что средства производства не должны производиться, просто их должно быть именно столько, сколько нужно для производства предметов потребления.

Известно, что потребление – это основа жизни, мерило ее качества. Человек постоянно что-то потребляет, начиная от воздуха и кончая услугами для обеспечения комфорта. Этот процесс постоянен и соизмерим с основными законами существования материи. Поэтому отходить от этих законов просто невозможно. Если человек не будет получать воздух, он погибнет через 2–3 минуты. Если не будет получать пищу – будет жив несколько десятков дней. Если не будет одеваться, чистить зубы, лечиться, ритмично питаться, носить нужную одежду по сезону и т. д., он быстро не погибнет. Но обнищает, будет болеть, что в конечном счете скажется на его воспроизводстве, на приросте здорового населения. Поэтому не только в социальном смысле, но и в биологическом обществе потребление является более гармоничным. Деньги в этом случае, а вернее динамика их использования, их оборачиваемость, являются мерилем не только биологического здоровья общества, но и его социальности.

Потребление должно быть рациональным.

Деньги сравнивают с кровеносной системой общества. На самом деле это не что иное, как проявление свойства динамичности для денег и денежных потоков. Чем быстрее деньги «обернутся» по кругу «деньги – товар – деньги», тем больше прибавочной стоимости мы получим. Это аксиома

для бизнеса. Но это идеал. А оборачиваемость денег зависит от огромного количества факторов, как экономических, так и (!) – политических, социальных, технических и др. И искусство бизнеса – направить финансовые потоки таким образом, чтобы достичь максимальной прибавки производимой товарной массы. Искусство производителей, – распределить финансовые средства таким образом, чтобы получить максимальную прибавочную стоимость. Есть альтернатива? Значит, есть **свобода выбора**. Это и есть проявление взаимосвязанных свойств денег и свободы в обществе. Томас Пейн считал, что деньги, в особенности бумажные, представляют угрозу личной свободе человека, потому что неизменным их свойством является развитие тирании и неограниченной власти. Исторический опыт неоднократно подтверждает этот тезис.

Деньги и энтропия. Деньги и энергия. Второе интересное сочетание. На наш взгляд, деньги относятся к тому виду универсальных материальных ценностей, к которым не применим Второй закон термодинамики. Но существуют аналогии.

К универсальным субстанциям априори относятся энергия, информация. К ним же, с некоторой долей абстракции, можно было бы отнести и деньги, как универсальный товар. Свойства последних во многом повторяют свойства других универсальных понятийных субстанций. Своего рода парадокс. Деньги, не имея собственной физической ценности (по сравнению с их условной ценностью, как универсального материального эквивалента), остаются еще и

В социально ориентированном обществе, где и экономику можно подчинить решению только социальных задач, уравниловка есть не что иное, как проявление социальной энтропии для финансовой системы. В таком виде энтропия, видимо, не имеет математического описания и не может обладать точным качеством.

неудобными для универсального закона термодинамики. Действительно, в отличие от энергии и информации, которые могут превращаться, меняться и (!) невозвратно рассеиваться в пространстве, деньги, такая же динамическая субстанция, видимо, не обладают свойством невозвратного рассеяния. Рассеиваться в пространстве деньги, безусловно, могут. Но могут, затем, и концентрироваться в зависимости от поставленных целей. Например, в банковской системе. В созданных материальных ценностях. В распределенных благах. И не только. Еще раз повторим: существуют абстрагируемые аналогии, от которых не уйти. Ведь и в термодинамике существуют аналогичные явления самоорганизации материи и энергии, синергизм – все, что способствует достижению минимума диссипации энергии.

Феноменальное свойство универсальной субстанции – денег, которое делает их способными к системной организованности, дает возможность с их помощью создавать новые сложные системы. Иными словами, деньги играют роль источника проявления минимума диссипации в экономическом пространстве.

В социально ориентированном обществе, где и экономику можно подчинить решению только социальных задач, уравниловка есть не что иное, как проявление социальной энтропии для финансовой системы. В таком виде энтропия, видимо, не имеет математического описания и не может обладать точным качеством. Тем не менее, когда система принудительного, экономически не обоснованного распределения и перераспределения препятствует концентрации денег, они приобретают свойство рассеяния, причем степень рассеяния денег прямо пропорциональна степени уравнивания социальных благ между теми, кто их произвел, и теми, кто к этому не имел отноше-

ния. Получается, что «энтропия» денег в принципе возможна, но только при условии создания соответствующих эко-

номических условий, создания такой экономической системы, в которой будет действовать альтернативная деньгам система распределения социальных и материальных достоинств, не привязанная к всеобщему эквиваленту – деньгам. Но такой вариант только подчеркивает качества универсальности и интегральности денег, их особенный статус, как «термодинамической субстанции».

Универсальность денег, кстати, проявляется еще и в вопросе принадлежности управления ими. Это может иметь место как в отношении всей экономической системы, ее подсистем, так и в отношении отдельного человека, который вкладывает свой труд, интеллект, умение и инициативу в ее развитие, а затем на законных основаниях управляет своей частью совокупного богатства.

Именно эта часть свойства универсальности позволяет деньгам избегать свойства условной энтропии, по аналогии с энергией. В зависимости от количества денег (энергии), их концентрации (плотности) у конкретного владельца, скорости оборачиваемости (мощности), можно говорить о равнозначности для денег процессов не только многократного рассеяния, но и созидательного накопления, структурирования, что невозможно для энергии или информации.

Думается, если бы отец синергетики, лауреат Нобелевской премии И. Пригожин ранее обратился к феномену денег в их сопоставлении с энергией и с их способностью многократно и эквивалентно превращаться в другие материальные ценности, при этом неоднократно концентрируясь и снова рассеиваясь, то законы синергетики, как объективные правила создания сложного из простого, вовсе

Мы столкнулись с еще одним уникальным свойством денег, которое заложено в них изначально – быть непропорциональным мерилом энергии (или других затрат) человеческого труда, заложенного в производственной товарной продукции.

не вопреки Второму закону термодинамики, были бы открыты намного раньше.

На наш взгляд, это феноменальное свойство универсальной субстанции – денег, которое делает их способными к системной организованности, дает возможность с их помощью создавать новые сложные системы. Иными словами, деньги играют роль источника проявления минимума диссипации в экономическом пространстве. Но для этого само экономическое пространство должно быть определенным образом организовано. В частности, оно должно обеспечивать свободу творчества для человека, свободу предпринимательства, свободу выбора «точек приложения» собственных усилий с тем, чтобы максимизировать их результат, с одной стороны, и подчинительность правилам социума, государственного управления, с другой. Тогда именно дополнительный приток денежных средств (читай, прибыль от денежного оборота) дает тот же организованный результат, что и эксергия в синергетике. То есть, позволяет создавать новые сложные системы – ранее не существовавшие материалы, новые виды сложной энергии, машины, иными словами – новые организованные материальные ценности из первичного неорганизованного сырья, полуфабрикатов. Но это уже технология. Важно существование параллелей между трансформациями энергии в материальном мире и денег в экономике.

А теперь допустим, что всеобщим обменным эквивалентом в обществе стали бы не деньги, а энергия различных видов. Более качественная энергия – это устойчивая «валюта». Энергия низкого качества, тепло, например, – менее устойчивая валюта. Что мы можем иметь?

Во-первых, известная формула К. Маркса имела бы вид «Э – Т – Э».

Измерять в энергетическом эквиваленте производимую продукцию было бы можно. Правда, это сложнее, чем в де-

нежном исчислении. Или – пока непривычно. Сколько кДж стоит пиджак, а сколько кДж молоко – это рассчитывается. А вот возврат наличности в виде сдачи – с энергией это не получится. Видимо, такой безусловный эквивалент должен предусматривать некий безналичный взаиморасчет.

Можно ли считать деньги той субстанцией, которая помогает превратить одну энергию в другую, или хотя бы сопоставить их, как указывает в своих книгах небезызвестный Рушель Блаво? Действительно, абстрактный производитель затратил свою личную энергию для производства некоторого товара, например сапог, успешно продал его и получил денежный эквивалент условной энергии того труда, который он затратил на производство этих сапог. За эти деньги человек купил на рынке другой товар, например пироги, которые испек второй производитель, затратив на это свою энергию. Значит, наш человек просто обменял посредством денег свою часть энергии, затраченной на сапоги, чтобы получить эквивалент энергии другого производителя, через его товар – пироги. При этом он как бы пользуется энергией второго производителя в той мере и в той пропорции, в какой ему это позволяет затраченная им самим энергия для производства своего товара. Просматривается равенство условных энергетических затрат двух разных людей, которые, впрочем, могут друг друга и не знать. Деньги в этом случае становятся некоторым мерилom этих двух энергий, затраченных на производство некоторого количества пар сапог N_s и некоторого количества пирогов N_p . Количество проданных сапог, выраженное в их общей стоимости, должно быть равно количеству проданных пирогов, также выраженных в их стоимости, то есть:

$$N_s \cdot C_s = N_p \cdot C_p. \quad (13.1)$$

Цена каждого изделия, C_s и C_p соответственно, условно состоит из затрат на приобретенное сырье $C_c = C_{co} + \Delta C_i$, потребленную извне энергию $C_e = C_{eo} + \Delta C_j$ и (!) затраченного человеческого труда ΔC_{ij} , который в этом балансе измеряется его заработной платой (в деньгах, но не в калориях). Мера этого затраченного труда в денежном выражении далеко не всегда соответствует энергетическим затратам, в том числе, и по видам энергии. Потому, что эта энергетическая субстанция трудно соизмерима. Действительно, как можно оценить энергетические затраты такого труда, как физический и умственный, труд солдата по защите родины и труд металлурга? Труд пахаря, использующего лошадиную силу, и труд комбайнера, например, можно сопоставить по крайней мере через их производительность, выраженную в количестве произведенного ими зерна. Труд врача и певца, заработные платы которых разнятся иногда на порядки, энергетическими параметрами соизмерить трудно. А денежными можно. Неправильно, условно, но можно. Общество принимает такие сопоставления.

Таким образом, существует несопоставимый труд, а значит, существуют несопоставимые количества энергии различных видов, мерилom которых являются только деньги.

Мы столкнулись с еще одним уникальным свойством денег, которое заложено в них изначально – быть **непропорциональным мерилom энергии** (или других затрат) **человеческого труда**, заложенного в произведенной товарной продукции. Условность таких пропорций очевидна. И, по всей вероятности, она лежит во многих социальных пороках человеческого общества, появившихся даже значительно позже, чем появление собственно денег.

Заключается эта условность в том, что условно назначается стоимость отдельных видов затрачиваемого труда, причем в применении к конкретным товарам. Именно в это

время и здесь были заложены такие общеизвестные диспропорции, как низкооплачиваемый труд учителя или врача, которые дают отсроченный экономический результат в виде совокупного произведенного в будущем товара теми, кого они выучили или вылечили. Или несравнимо сверхвысокие заработки в сфере шоу-бизнеса или бизнеса современного спорта, которые вообще не приносят прибавочной стоимости, но где вращаются огромные деньги, вырванные из какого-либо производственного оборота. Или высокие доходы субъектов банковской сферы, которые живут с прибыли за счет ростовых операций, также не производя никакой прибавочной стоимости. Где лежит граница в оплате труда инженера, который придумал технологию конвертерной плавки с ее многомиллионными доходами, и оплате труда сталевара-конвертерщика, непосредственно изо дня в день производящего эту самую сталь? Она во многом условна и назначается субъективно самими же людьми вне зависимости от количества и качества (!) энергии затраченного ими труда. Потому, что нет удобоваримой шкалы сопоставления энергии разных видов трудовой деятельности с одной стороны и денег – с другой. И, как показывает опыт, создавать такую шкалу никто не берется. Потому, что она не выгодна тем, кто имеет доступ к денежному распределению. И непосильна ученым. Да и пока не известно, возможно ли объективно такое сопоставление.

Допустим, что соотношение N_s / N_p является мерилom потребностей каждого из наших двух производителей в товаре друг друга. По принципу: кому что нужнее. Тогда это соотношение должно быть сопоставимым с пропорцией C_p / C_s , что исходит из равенства (1)

$$N_s / N_p = C_p / C_s. \quad (13.2)$$

Здесь $C_s = C_{cs} + C_{es} + \Delta C_s$ – себестоимость производства пары сапог, а $C_p = C_{cp} + C_{ep} + \Delta C_p$ – себестоимость производства единицы пирожной продукции. Но в каждой из обозначенных составляющих в правой части уравнений (C_c и C_e) также находятся трудовые энергозатраты, заложенные в предыдущих переделах $C_c = f(\Delta C_i), C_e = \varphi(\Delta C_j)$. Если их объединить вместе, получим такую интересную зависимость для пары сапог и для единицы наших пирогов:

$$C_s = (C_{co})_s + (C_{eo})_s + [(\Delta C_i + \Delta C_j) + \Delta C_s]; \quad (13.3)$$

$$C_p = (C_{co})_p + (C_{eo})_p + [(\Delta C_i + \Delta C_j) + \Delta C_p]. \quad (13.4)$$

Несоответствие
трудовых затрат на производство товарной продукции и денежной их стоимости было заложено в самом начале товарно-денежных отношений, когда, только торгуясь и споря, покупатель и продавец могли с некоторой точностью определить цену на некоторый товар по отношению к другим товарам.

Здесь C_{co} – стоимость первичного сырья для производства пары сапог (индекс s) или единицы пирожной продукции (индекс p); C_{eo} – стоимость первичного сырья для получения энергии (с теми же индексами); ΔC_i и ΔC_j – трудовозатраты на первичное преобразование сырья (полуфабрикатов), а также необходимой энергии, в предыдущих технологических переделах соответственно.

Очевидно, что продавец готовых сапог или пирогов должен отстаивать в цене товара не только свой труд ΔC_s и ΔC_p соответственно, но и труд прошлых переделов ΔC_i и ΔC_j (например,

выделка кожи, производство сапожных гвоздей, сапожных нитей, либо для пирогов – производство муки, соли, сахара,

дрожжей, форм для выпечки и др.). Это еще более усложняет задачу получения эквивалентного некоторой энергии овеществленного труда, как альтернативы деньгам. Таким образом, исследуемое несоответствие ускользает от уточнения до тех пор, пока не будет достигнута эквивалентность всех трудовых затрат на производство любой продукции в некоторых энергетических единицах. Это предлагается Г. Одумом в работе [3]. Иного мнения придерживался С. А. Подолинский, который в своем труде [4] убеждал в возможности объективно оценить труд не только энергетическими, но и временными затратами. Задача усложняется тем, что к усилиям человеческого труда почти во всех производствах добавляются усилия самых разных машин и механизмов, которые используются. Эти усилия можно оценить в полезной или затрачиваемой энергии в привычных калориях. Причем они по величине значительно превышают энергетические затраты человеческого труда. Но и только. Эти энергетические затраты никаким образом не отражаются в некоторой пропорции к их прибавочной стоимости или их товарной цене, измеряемой в денежных единицах.

Несоответствие трудовых затрат на производство товарной продукции и денежной их стоимости было заложено в самом начале товарно-денежных отношений, когда, только торгуясь и споря, покупатель и продавец могли с некоторой точностью определить цену на некоторый товар по отношению к другим товарам. Например, одна пара сапог могла быть приравнена к 50 пирожкам. Как сторгуется покупатель и продавец. Но в дальнейшем, при переходе к универсальным деньгам, например к медным слиткам, уже пара сапог по цене приравнивалась, например, к одному медному слитку, и значит 50 пирожков также стоили этого слитка. Тогда один пирожок стоил 0,02 части слитка. При этом уже забывалось, что соотношение пара сапог / 50 пирожков – это изначально договорное и субъективное соотношение, которое

далеко не всегда и не везде соответствовало заложенному в нем труду. В дальнейшем, когда в торговых операциях появилась самая твердая валюта – золотые монеты, к ним уже приравнивались медные слитки или медные монеты, например, в соотношении 1:100. Это значит, что за такую золотую монету уже можно было (в данной системе соотношений) купить 100 пар таких же сапог или 5000 пирожков. При этом опять забывалось, что первоначальное соотношение (пара сапог / 50 пирожков) было условным, определенным рынком, но никак не реальными трудовыми затратами. Последние лишь приблизительно оценивались как покупателем, так и продавцом на ранней стадии торговых отношений. В рамках пришедших на смену золоту бумажных денег по-прежнему сохранялось примерное соотношение цен на уровне прошлых. Даже несмотря на то, что бумажные деньги принесли с собой инфляцию, обесценивание, эта схема в простом изложении работала.

Безусловно, эта схема упрощена. Но она имеет право на существование, как модель, в основе которой гносеологическая непропорциональность оценки стоимости товарной продукции.

Безусловно, неправильным будет сводить труд только к энергии движения. По С. А. Подолинскому: «труд есть понятие вполне положительное, заключающееся всегда в потреблении механической или психической работы, имеющей непременно результатом увеличение превратимой энергии или сохранение от рассеяния такой энергии, которая при своем потреблении будет иметь последствием увеличение запаса энергии». Иными словами, труд – это та часть положительного действия человека, которая направлена на увеличение сберегаемой или превратимой энергии. Этим отличаются энергетические движения человека от таковых для другого животного. Последнее при движении не увеличивает и не

сохраняет от рассеяния энергию созидания в виде, например, товара.

По такой классификации охота и рыбалка, например, не могут считаться трудом, направленным на созидание, так как в результате не получается нового продукта или товара. В то же время изготовление лука со стрелами или рыболовного крючка связано с созиданием, с организацией, с упорядочиванием, а значит, по С. А. Подолинскому, является трудом. Золото, например, с его трудоемкой добычей никогда не содержало бы в себе возвратимую энергию, чтобы покрыть энергетические затраты на его получение, если бы не уникальное свойство этого металла быть универсальным высоколиквидным товаром. И наоборот, каменный уголь с его высокой теплотворной способностью, дающей элементарное тепло и другие блага, на первый взгляд, всегда покрывает энергетические затраты на его добычу. Если бы не тот факт, что энергия каменного угля представляет собой накопленные за миллионы лет продукты фотосинтеза, или опосредованную солнечную энергию, и изначально не является проявлением внешнего синергизма человеческого труда.

В данной работе мы не ставим целью найти этот универсальный способ оценивания энергии человеческого труда разного качества, так как это задача самостоятельного и весьма сложного исследования. Тем не менее, такой феномен денег, как способность к подмене собой энергетической составляющей совокупного человеческого труда собственным непропорциональным меновым качеством, способствовал существенному искажению самой сущности товарно-денежных отношений в мире. Например, появление современного заемного капитала, необеспеченных совокупным товарным продуктом ипотечных денег является прямым последствием этого уникального и, на наш взгляд, негативного феномена денег.

Ростовщичество и энергия. Здесь вряд ли. Аккумулировать энергию без дополнительной валюты можно только в виде реального товара, либо в виде аккумулятора, конденсатора, которые обладают объективным свойством терять энергию накопления в виде рассеянной тепловой энергии самого низкого качества. Явно невыгодно. Получается все-таки – только товар. Но это уже натуральный обмен. Передавать часть энергии для немедленного использования с последующим обеспечением товаром – это уже не ростовая операция. Получается, что заемный капитал теряет свой смысл.

Можно создать банки универсальной энергии с распределением ее по качеству. В которых каждый желающий может получить кредит на часть такой энергии для немедленного использования. Но в этом случае, энергия приобретает свойство товара, как и нынешние деньги по известной схеме «Э – Э – Э...».

Но самое главное – это тот же второй закон термодинамики. Всеобщий закон рассеяния энергии в упрощенном виде. В экономической транскрипции это будет выглядеть так. Полученный в пересчете «безналичный» более качественный всеобщий эквивалент (качественная энергия, например) либо при хранении, либо при активном использовании (как обычный банковский продукт накопления и оборота) будет неизменно переходить в менее качественный, теряя при этом свою универсальную ценность. Это похоже на денежную инфляцию, которая в этом случае должна иметь свойства гиперинфляции, поскольку обладает свойством всеобщности при переходе качественной энергии в некачественную.

Но, с другой стороны, энергия обладает свойством возникновения в виде энергии солнца, сконцентрированной в подземных запасах углеводородов. В виде солнечных лучей, наконец. Потеря части всеобщего эквивалента на энтропийное рассеяние может восстанавливаться за счет подпитки от энергии солнца, других источников энергии. Если, в идеале, вся эта энергия будет тратиться на товары, услуги, то приток

энергии (читай, денег) будет иметь образ всеобщего эквивалента для всей полученной товарной массы, обеспеченной получаемой энергией. На каждые 100 кДж энергии получен некий товар, который стоит именно эти 100 кДж. Если это полуфабрикат, который продали для дальнейшей переработки, то после таковой его цена возрастает на некоторое количество затраченных килоджоулей. И только. При этом прибавочная стоимость в виде «дополнительной энергии», полученной в результате человеческого труда и идущая на оплату этого труда, может быть ему возвращена, конечно же, не в виде энергии, – она работнику не нужна, – а в виде товарной продукции, эквивалентной этой зарплате, чем сразу подрывается универсальность «новой» валюты.

Аналогичные рассуждения можно составить и в отношении других материальных альтернатив деньгам, например, воды.

Все это еще раз подтверждает феноменальность существующих денег и их роль в человеческом обществе. Не колесо является самым важным изобретением человечества. Деньги!

Ранее мы рассмотрели некоторые аспекты управления деньгами. Но сами деньги, в свою очередь, находят в основе управления экономикой. Рассмотрим и это.

Вопросам управления экономикой или экономической системой посвящено множество научных трудов. Однако, и до сих пор эта проблема, по всей видимости, не имеет реального решения. Похоже, что мы не умеем сами управлять такими системами, как экономические. Тем не менее, вне зависимости от нас, экономические системы продолжают существовать и развиваться. И осуществляется это в некотором автоматическом режиме.

Деньги, в зависимости от их количества, обеспеченности материальными ценностями, местом приложения, концентрации (и т. д.) являются наиболее важным инструментом для саморегулирования любой экономической системы.

Человек, как один из субъектов деятельности таких систем, оказывает некоторое воздействие на экономические системы, но чаще всего эти воздействия носят характер внешних возмущений. По существу, правы авторы, утверждающие, что экономические системы самоуправляемы, независимо от человека, который является таким же возмущающим фактором, как и множество других, относящихся к этой системе. Управление в ручном режиме этой системе противопоказано. Доказательством этому служит вся история экономики и не только в СССР.

Планированием заменялись многие управляющие функции денег, в частности их универсальность и ликвидность.

Что находится в основе саморегулирования экономики. Можно утверждать, что это именно мировая денежная система. Деньги, даже с учетом их национальности и существования связанной с этим системы перерасчета различных валют, введения наднациональной валюты – доллара, евро, юаня, являются основой управления собственно экономической системой. Это обусловлено, прежде всего, феноменальными свойствами денег: универсальностью при товарообмене, интегративностью при накоплении, динамичностью при движении финансовых потоков как внутри экономической системы, так и между разными системами, синергетичностью при эквивалентных обменах (считай – вложении в развитие производства) и в банковской системе.

Деньги, в зависимости от их количества, обеспеченности материальными ценностями, местом приложения, концентрации (и т. д.) являются наиболее важным инструментом для саморегулирования любой экономической системы. Они способны самостоятельно, без других возмущающих факторов, как стабилизировать, так и существенно дестабилизировать любую экономику.

Экономика не способна к стабилизации при таких видах внешнего воздействия, как, например, при концентрации

продукции, товара, основных средств или сырьевых материалов, перераспределении и интенсификации трудовых ресурсов, не подкрепленных финансово. В то же время, экономика способна к стабильному развитию, если в нее вкладываются универсальные денежные средства. Регулируется только интенсивность финансового потока и его временные рамки. За деньги нанимается дополнительная рабочая сила, приобретаются новые технологии и оборудование, размещаются заказы на более ликвидную продукцию. Без денег это почти невозможно, в особенности в долгосрочной перспективе.

В истории имели место случаи, когда вместо денег их роль пытались переложить на плановую систему. Достаточно подробно и критически плановую экономику изучил австрийский экономист Ф. А. Хайек в работе [5]. В частности, автор доказывает отсутствие объективной необходимости и громоздкость механизмов централизованного планирования. Он показывает субъективность этого механизма, которому нет объективных причин, как нет и демократических перспектив.

Планированием заменялись многие управляющие функции денег, в частности их универсальность и ликвидность. Планировать товарную массу оказалось возможно, но управлять реализацией этих планов, в особенности на длительную перспективу, оказалось затруднительно, и затем вообще невозможно. Причина – в подмене функции денег ручным управлением, введением социальной целесообразности, системой принудительного распределения. На коротком отрезке времени, пока не происходило накопление ошибок, это было возможно и даже давало относительно неплохой результат. Так было в XX веке в СССР с его строго плановой экономикой и обреченными функциями денег. Окончание было не столь оптимистичным уже в конце 80-х годов...

Правда, при этом использовались внутренние ресурсы системы – либо накопленные ранее (царское золото, драго-

ценности храмов, частные накопления богатых переселенцев на Запад), либо в виде природных ресурсов нефти, газа, заморских территорий, либо – трудовых ресурсов, например, сельского населения и др. Но как только этот ресурс заканчивался, экономическая система становилась неуправляемой. Так было в XVI веке в доброй старой Англии, в XVII веке в предбуржуазных Франции, Голландии и, в некоторой степени, Испании, в XIX веке в Германии. Это страны, которые в Средние века столкнулись первыми с дефицитом трудовых ресурсов из-за массовых эпидемий чумы и др. и относительно быстрой гибели большей части трудоспособного населения. Именно они были вынуждены первыми разрешить самостоятельность, активность и творчество в производственной и торговой сферах. Именно это перевернуло экономику этих стран в целом, запустило механизмы саморегулирования, в основе которых стояла денежная система. Именно с ее развитием развивалась и экономика. Там, где денежная система сдавала сбой, там и экономика буксовала.

Резюмируя изложенное, можно получить весьма обнадеживающие выводы, отталкиваясь от противного, а именно.

1. Деньги обладают свойствами динамических систем. С их помощью можно ускорять или замедлять многие процессы в экономике, в политике, в обществе.

2. Деньги обладают свойством синергетичности, т. е. они позволяют структурировать и, выражаясь терминами термодинамики, – организовывать из хаоса новый порядок, вопреки Второму закону термодинамики – обеспечивать условия для минимума диссипации и создания сложных организованных систем.

3. Деньги позволяют развивать в обществе такие ценности, как свобода личности, только в случае соответствующей организации экономики этого общества. Совместимость денег и свободы зависит от степени организованности экономической системы. **В этом проявляется взаимосвязь денег, свободы и энтропии.**



14. Деньги и ПСИХОЛОГИЯ ЧЕЛОВЕКА

Деньги, как никакая другая материальная субстанция, субъективно влияют на поведение человека, прежде всего, через его подсознание, причем самым разнообразным и неоднозначным способом. В свою очередь, человек обладает способностью оказывать психологическое влияние на то, какую роль играют деньги в обществе.

Рискуя навлечь на себя шквал критики, смеем быть уверенным, что макроэкономика в целом и деньги в частности, как научные знания, далеки от точных наук. Безусловно, великое изобретение человека, деньги, обладают материальным основанием, могут иметь объективные данные для того, чтобы участвовать в экономических и финансовых отношениях. Деньги можно сравнивать с всеобщей энергией, можно соизмерять ее действия с законами термодинамики, но только по аналогии. Их можно измерять такими физическими параметрами, как масса денег, денежный поток, скорость потока, плотность денежного потока и др. Деньги обладают свойствами физического тела, параметрическими качествами, делающими их осязаемыми для исследователя. Дело здесь в другом.

Механизмы существования денег, их взаимодействие, влияние на экономику, на общество есть субстанция не закономерная с точки зрения естествознания, а договорная, со-

глашательская, условная, которая зависит от многих субъективных факторов и определяется не законами природы, а законами общества, договоренностями между людьми, между государствами, между торговцами, между держателями денег и обладателями товара. Поэтому, деньги, а следом за ними и вся макроэкономика, являются субстанцией, скорее психологически обосновываемой, зависящей от взаимоотношений между группами заинтересованных людей, а потому случайной. Об этом написано много литературы. Тем не менее, авторы только скромно фиксируют субъективизм финансовых законов, опасаясь признаваться, что эти законы могут иметь и другое звучание в зависимости от смысла, который вкладывается в них людьми, а значит, не являются объективной данностью. Многие исследования не только это подтверждают [1, 2, 3], но и предлагают альтернативные формы развития денег в рамках существующей экономики [4]. Только по таким работам можно делать вывод о субъективизме всей финансовой системы в нашем обществе, который сосуществует с вполне объективными свойствами самих денег во всей палитре их существования.

Человек придумал деньги и теперь на протяжении многих веков оговаривает в обществе правила, по которым это общество будет относиться к этим деньгам.

В свою очередь, деньги оказывают свое опосредованное влияние на человека, на его психику, на стереотипы поведения, причем это влияние носит скорее объективный характер.

Этим, в частности, определяется степень влияния на человека многогранности феномена денег и, в первую очередь, их количества. В современном цивилизованном мире человек практически не может существовать без денег. Деньги определяют

большинство поступков человека, его успехи и потери, удовлетворение результатами труда и неудовлетворение перспективами, выстраивают деловые отношения с другими людьми.

Деньги тоже не могут существовать вне человеческого общества, без человека они не представляют никакой ценности. Но деньги при помощи социальных механизмов могут подчинить человека своей «воле». Другими словами, человек может стать рабом многих субъективных условностей, которыми общество объединяет его и деньги.

Огромный пласт исследований, посвященных проблеме взаимоотношений денег и психологии человека, связаны с работами австрийской экономической школы XX века, и, прежде всего, ее основателя, Л. Мизеса.

Трудно объять необъятное. Но из научных исследований таких ученых, как лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек, Ф. Махлуп, О. Моргенштерн, А. Мюллер-Армак, следует много такого, что могло бы прямо изменить не только способность правильно воспринимать феномен денег, но и представить его в совершенно ином позитивном образе, восприятие которого в таком свете могло бы изменить историю мирового сообщества и, по крайней мере, могло бы избавить человечество от многих социальных и экономических проблем, с которыми мы столкнулись в таком недружелюбном для нас в денежном отношении XX веке.

Можно только очертить круг вопросов, которых касался Л. Мизес в своей неоднократно переиздаваемой и постоянно изучаемой многими экономистами мира теории праксиологии [5]. И добавить из того, о чем мы узнали во второй половине XX века.

Человек придумал деньги и теперь на протяжении многих веков оговаривает в обществе правила, по которым общество будет относиться к этим деньгам. Правила для раз-

Деньги, а следом за ними и вся макроэкономика, являются субстанцией, скорее психологически обоснованной, зависящей от взаимоотношений между группами заинтересованных людей, а потому случайной.

личных видов денег, правила, по которым создаются новые деньги, их аналоги, начиная от долговых расписок и векселей и заканчивая их электронными аналогами – это все условности, по которым эти деньги существуют. Этим определяется психологическая роль человека в истории денег.

Но велика и роль денег как способа психологического влияния на общество в целом, на каждого индивида в отдельности. Причем это влияние может носить как положительный образ, так и отрицательный. Деньги часто и небезосновательно называют кровеносной системой экономики. Этим подчеркиваются свойства универсальности денег, их эквивалентность по отношению ко всем другим благам, которыми пользуется человечество и которые им произведены. Но поскольку человек и деньги – это две стороны одной и той же медали, человек должен формировать свои отношения к деньгам определенным образом. Они могут быть реалистичными, могут носить характер односторонней зависимости или взаимного влияния. Человечество уже давно перешагнуло ту грань, после которой деньги стали одной из самых главных субстанций человеческого бытия. Поэтому психология взаимоотношения людей и денег является темой неисчерпаемой для исследований.

Приведем слова Айн Рэнд, американской писательницы, написавшей знаменитый роман «Атлант расправил плечи»: «Пока вы не поймете, что деньги – корень добра, вы будете разрушать себя. Когда деньги перестают быть инструментом отношений между людьми, таким инструментом становятся собственно люди – в руках других людей. С тех пор, как люди живут на Земле, одним из самых важных средств общения для них были деньги. И заменить их в таком качестве может только дуло автомата». И еще оттуда же: «Деньги – это воплощенное добро. Деньги нужно любить бескорыстной любовью, потому что они – сила. Деньги – это свобода. Деньги – это достоинство. Деньги – это мерило ус-

пеха». Этими словами подчеркивается роль денег в нашем обществе.

Великий Ф. М. Достоевский, писатель, аналитик высочайшего класса, но картежный игрок, кутила, человек, через руки которого прошли достаточно большие деньги – гонорары, проигранные в карты, выигранные суммы, писал: «Деньги – это чеканенное достоинство. Если вам в неких рамочных условиях удалось заработать деньги – вы замечательный человек. Потому, что достоинство и значимость человека определяется, кроме прочего, тем, сколько денег он имеет». Можно сказать, что деньги – это одна из самых главных субстанций, которая осуществляет реальную связь духовного и материального миров в современном обществе.

В самом простом изложении деньги, будучи материальной ценностью, оказывают колоссальное влияние на общественную духовность. И наоборот, духовное, гуманистическое начало в человеке стремится влиять на бедность и богатство, во всем многообразии, стремится к рациональному распределению этого богатства, к его социальности. Высокая духовность вынуждает людей признавать за деньгами всего лишь символическую ценность, являющуюся отображением вклада человека в благосостояние всего общества. Эквивалентом этого вклада, в самом простом изложении, и являются принадлежащие ему деньги.

В основе психологии богатства лежит успех, который формирует психологию победителя. Победитель – это, прежде всего, сильный человек, который ставит цели и успешно достигает их, проявляя особые состояния мышления, физического превосходства, особый настрой на победу. Часто это

По своей природе люди не хотят быть просто богатыми. Они хотят быть богаче других (!) в некотором сопоставлении. Если вдруг все станут богатыми, значит, они все снова станут бедными. Сопоставлять не с чем...

и безапелляционность, и авторитарность в собственных действиях и суждениях, и презрительное отношение к тем, кто не добился подобных результатов. Следует судить о том, что для человека психология победителя более важна, чем само богатство. Он обладает алгоритмом, позволяющим ему приумножать это богатство. Этот алгоритм становится образом жизни.

Богатство есть соизмерение возможностей и потребностей конкретного человека. То, что для одного является богатством, для другого это не есть таковым. И наоборот, состояние бедности для одного может стать состоянием богатства для другого.

По своей природе люди не хотят быть просто богатыми. Они хотят быть богаче других (!) в некотором сопоставлении. Если вдруг все станут богатыми, значит, они все снова станут бедными. Сопоставлять не с чем...

Такое качество, как богатство человека, имеет интересный контекст с психологической точки зрения. По всей видимости, это категория относительная и проявляется только в отношении к конкретному человеку

Мы постараемся не рассматривать такие категории богатства, как богатство ума, нравственности, миро-

воззрения, хотя к ним нам придется возвращаться поневоле.

Рассмотрим тот аспект богатства, который связан с деньгами. Две антагонистические категории «богатый человек – бедный человек», в самом простом случае, относятся к количеству денег, которыми этот человек обладает. Это очень относительные состояния, потому что категория богатство для одного обозначает владение миллионом, а для другого – сотней долларов. И тот, и другой человек могут считать себя богатыми. Но, с теми же деньгами, и тот, и другой человек одновременно могут считать себя бедными. В зависимости от того, какие блага могут они приобрести себе за имеющуюся сумму «богатства». От состояния, когда можно,

после долгого голода, получить пищу, получить безопасный кров, когда на все деньги можно купить «миллион роз» для возлюбленной или единственную дорогую картину и любоваться ею всю жизнь, до состояния, когда человек может позволить себе любую услугу, любой уровень питания или жилья, любое путешествие, любые доступные блага общества, то, что недоступно другим. Мы рискуем уйти в нравственные аспекты этого термина, если будем сравнивать потребности отдельных людей, обремененных разными суммами денег.

Значит, богатство есть соизмерение возможностей и потребностей конкретного человека. То, что для одного является богатством, для другого это не есть таковым. И наоборот, состояние бедности для одного может стать состоянием богатства для другого.

Другой момент – это отношение общества к тому, что человек считает богатством. Более важным является тот факт, считает ли общество активы конкретного человека богатством или нет.

Поэтому богатство – категория относительная, индивидуальная для каждого, крайне субъективная для любого человека.

Является ли богатым нумизмат, владеющий бесценной коллекцией, например, старинных монет, на которые купить ничего уже нельзя? Но стоимость коллекции в реальных деньгах огромна. Ее можно превратить в эти реальные деньги в случае продажи и получить за них весь спектр человеческих благ. Но нумизмат не делает этого, довольствуясь тем немногим, что у него есть. Богат ли он? Даже если исключить нравственный аспект этого понятия. В финансовом плане, по-видимому, нет. Ибо коллекция монет – это еще не деньги.

Владеет некто активами промышленных предприятий, банковскими активами. Богат ли он? Все эти активы тоже

можно превратить в реальные деньги и получить доступ к спектру человеческих благ.

Один тратит деньги на путешествия, набирается впечатлений, которые меняют его представление о жизненных ценностях, расширяют кругозор, заставляют по-иному смотреть на жизнь. Другой вкладывает живые деньги в престижную недвижимость, стремясь увеличить свои капиталы или повысить свой престиж. Третий коллекционирует старинные картины, скульптуры, которые простому смертному не по карману. Богаты ли они? Видимо, общество отнесет их к богатым людям.

Деньги дают власть. Богат ли тот, кто обладает или стремится к обладанию властью? Интересный вопрос из области психологии. Приведем пример.

Украинский олигарх начала XX века Михаил Терещенко, обладатель личного капитала в 70 млн золотых рублей, распорядитель семейного капитала в 60 млрд рублей, владелец огромных коллекций драгоценных камней, картин, крупнейшей на тот период личной яхты (127 м длиной), крупнейший в России меценат, создатель Киевской консерватории, многочисленных музеев и картинных галерей, человек, который мог позволить себе все (!), он испытывал неудовлетворенность своим социальным положением, невозможностью принимать активное и надлежащее его уму и пассионарности участие в управлении государством, которому М. Терещенко многое отдал. Он стал не просто одним из авторов заговора против российского императора, но и его единственным финансовым покровителем. Результат известен – февральский переворот, затем отречение Николая II, октябрьский переворот и последующий за ним всероссийский хаос, тоталитарный режим большевиков. Сам Терещенко, достигнув желаемого, пройдя статусы министра финансов, министра иностранных дел в правительстве А. Керенского, пережив большевистский арест, только бла-

годаря заступничеству руководителя французской военной миссии в Петербурге и взятке, данной его женой Льву Троцкому, сумел уйти от гибели. А причиной всему является потребность во власти, которая у этого человека следовала сразу же за потребностями в деньгах. Вспомним А. Маслоу: не насыщаемые и соседствующие потребности. А за ними человеческая судьба... Нет: человеческие судьбы огромной страны, миллионов людей! Не так просты эти потребности во власти. Подобных примеров история может привести множество. Их следует читать, изучать, делать выводы, не наступать на одни и те же грабли.

И далее.

Известное изречение «бедный никогда не будет богат» относится к психологическим категориям. Которые показывают, что состояние бедности или богатства, как ни странно, не зависит от количества имеющихся денег. Зависит от того, как человек может распорядиться этими деньгами, как общество отнесется к такой «распорядительности», одобрительно или настороженно. Не секрет, что большинство капиталов накоплено далеко не праведным путем. Причем накоплено теми, кто изначально не был богат, обладал психологией «бедного человека».

Получив в свое распоряжение огромные деньги, но имея психологию «бедняка», такой человек еще долго не сможет созидательно распоряжаться такими деньгами. Главная примитивная цель – накопить больше. Отсюда такая неудачная профессия – из денег делать деньги, которой так отличаются многие современные банкиры на территории СНГ, в других странах, многие крупные предприниматели, ставшие волей судеб владельцами не только промышленных предприятий, но и банков, страховых компаний, фондов. Они из денег делают деньги. Пожалуй, это один из признаков «бедного» богатства – потребность в накопительстве.

В большей степени, эти накопления не несут в себе созидательного начала для общества.

Безусловны исключения, но только исключения. Чаще всего только потомки такого ускоренного богача, получив не в пример ему более качественное образование, избавившись от криминальной тени предков, начнут рационально распоряжаться доставшимися по наследству капиталами (если они еще сохранятся к тому времени). Бывает и по-иному, но значительно реже.

Психология богатства предполагает исключение накопительства ради денег, способность делать деньги не ради денег, а ради некоторых иных целей, имеющих социальный статус – созидание, благотворительность, поддержка состояния окружающей среды, социальный конструктивизм.

«Бедный» богач тем и отличается психологически от «богатого» богача, что вне зависимости от объема состояния им руководит принцип накопительства без ограничения. Если такой человек будет допущен к самым колоссальным денежным ресурсам, его не ничто остановит, пока ресурс не будет исчерпан полностью или его не остановят роковые события. Примеров таких в современном пространстве бывшего СССР предостаточно, о них можно прочитать в газетах, по телевидению, из Интернета. Один только пример бывшего президента Украины В. Януковича может служить яркой иллюстрацией «бедного» богача.

В чем состоит властное начало, следующее по Абрахаму Маслоу, в качестве следствия богатства, как качественная его характеристика?

Если на некотором небольшом острове у 100 человек нет ничего, а у одного появится нечто ценное, он становится самым богатым на острове, самым уважаемым. И власть при определенных условиях переходит к нему. Если в некоторый промежуток времени у другого островитянина появится нечто, имеющее более высокую потребительскую стоимость,

чем нечто у предыдущего «богача», значит, он становится самым богатым на острове, и в конечном результате, почет, слава и власть могут перейти к нему (хотя последнее и не факт – его, например, могут банально убить или физически отнять «богатство»). Деньги способны давать власть человека над себе подобными. И деньги, и власть, по А. Маслоу, являются потребностями ненасыщаемыми. Мы не раз подчеркивали и еще будем подчеркивать это примерами и рассуждениями, и будем к этому еще и еще раз возвращаться. Вся история денег и власти пестрит их пересечениями, причем общество не делает из этого проблему, попросту привыкнув к тому, что у кого деньги, у того и власть.

Если хочешь довести ситуацию до понимания, доведи ее до абсурда, а именно – до бесконечности. Ждет своего исследователя такой психологический феномен, как денежная бесконечность. Она связана с нынешним состоянием мировой финансовой системы, с бесконечностью эмиссионных процессов, исходящих от ФРС США. Связана с пониманием феномена власти и денег. Право бесконечного печатания денег без соизмерения с производимыми благами – самое привлекательное из прав. Чем не современный славноизвестный философский камень? Результат тот же...

Денежная бесконечность – это, прежде всего, право на абсолютность в поступках, в решениях, в результатах.

Зарабатывать деньги и печатать деньги – это две несоизмеримые категории. И в психологическом смысле, и в финансовом. Деньги, заработанные человеческим трудом, даже с применением чудес современных технологий и энергетики, всегда ограничены в объеме, что исходит из ограниченности количества труда, который реализует любой человек. И эквивалентность этих денег при реализации необходимых благ для этого человека будет иметь также ограниченный характер.

Такая парадигма, как денежная бесконечность, в виде универсального товара, на который можно купить все, что необходимо и желательно, имеет иной смысл в обществе. Этот смысл присутствует в неизмеримых количествах. Теряет логику вечный вопрос небезызвестного комбинатора «сколько денег нужно для полного счастья?». Можно то, что нужно. То, чего не нужно, тоже можно. То, что запрещено всем, тоже можно. Можно все! Вместе с этим появляется психологический фактор вседозволенности. Вспомним из права – вседозволенность порождает безнаказанность, попрание всех норм, законов общества. Человек выходит за рамки чего-то, принятого в обществе. Он становится либо тираном для этого общества, либо его изгоем. Этот алгоритм имеет вариации, но в своей основе он правилен. Денежная бесконечность порождает существенные нравственные искажения в обществе, порождает своеобразную неравносность, уходит от сбалансированности в человеческих отношениях, во многом исключает и мораль, и нравственность.

Денежная бесконечность – это, прежде всего, право на абсолютность в поступках, в решениях, в результатах. Можно не отвечать на вопрос о необходимости в обществе таких абсолютных парадигм. Он отрицательный. Мировая денежная система сегодня породила такую парадигму. И мир не знает, что с ней сегодня делать.

Деньги разделяют людей. Вместо средневековой кастовости во многих странах появилась современная клановость. У каждой категории таких кланов имеются свои места отдыха, рестораны, бары, свой круг общения, из которого выйти или попасть в него весьма сложно. Одно наличие крупных сумм денег еще не является пропуском в такой «клуб». Здесь необходимо нечто иное, что деньги дают человеку, но только опосредованно, через приобретаемые поколениями качества. Это уже из области как раз психологии, связанной с деньгами.

Условностям, бытующим в таких закрытых обществах, могли бы позавидовать короли. Свои неписанные правила, пристрастия, круг общения, свой лексикон всегда выдают членов таких «клубов». В центре всего даже не наличие крупных капиталов (это не обсуждается), а способы управления ими, достигаемые результаты в сферах власти и созидательности, в сферах влияния на общество. В строгом соответствии с пирамидой потребностей английского философа Абрахама Маслоу – потребности в деньгах и во власти являются самыми ненасыщаемыми в обществе. Клан ревниво отслеживает это и является барьером для проникновения тех, кто этого не умеет. Признаков здесь множество.

Например, интересным является набор бытовых предметов, которыми пользуются представители таких кланов. От простых бритвенных принадлежностей самых известных мировых брендов, до изысканного парфюма, который недоступен другим кланам не только из-за дороговизны – из-за уникальности и неповторимости. Критерием доступа к такой группе являются даже не сами деньги, а умение ими управлять, применять их в той или иной мере изысканной рациональности. То, что делает богатого человека действительно богатым.

Деньги разделяют людей. Вместо средневековой кастовости во многих странах появилась современная клановость.

Не нужно считать, что клановость – это прерогатива только сверхбогачей. В США, в Европе, в Австралии существуют свои кланы инженеров, врачей, IT-специалистов, поваров-рестораторов, модельеров, шоу-деятелей, режиссеров, в которые, не имея не просто данной профессии, но достаточного благосостояния, так просто не войти со стороны. Такие общества формируют свою этику, которую распространяют не просто на профессию, но на людей, обремененных капиталом в определенном диапазоне. Такая этика тре-

бует не только условностей для содержания капитала, но и формы его вложения, включая, например, благотворительность, созидательность, участие во власти. Без этого человек не является членом такого клана.

Таким естественным образом, через условную клановость, как бы это ни звучало неэтично, общество дифференцирует и как бы отторгает тех, кто занимается накопительством ради денег, но не ради благополучия самого общества, включая властные функции. Так формируется своеобразная защитная реакция части общества – людей, обремененных деньгами и умеющих ими рационально управлять, влияя на динамику развития всего общества в целом или в некоторых его частях.

Относительность богатства – это особая статья психологии людей. Она связана с физиологическими, психическими и другими отличиями у индивидов. Если бы люди были абсолютно похожими друг на друга, развитие прекратилось бы. Расслоение по доходам – это продолжение расслоения по психофизическим параметрам общества. Это естественный процесс. Такой же естественный, как и биологические процессы в организме людей, как естественный отбор среди млекопитающих.

За деньги можно купить эксклюзив. Возможно, самый дорогой. Но если этот эксклюзив будет еще у кого-то или им будет владеть еще некоторое количество людей, его ценность для Вас резко упадет. За те же самые деньги для Вас цена эксклюзива будет или равна заплаченной цене, или упадет до самой низкой отметки. Но если эксклюзивность вещи будет продолжаться, то ее реальная стоимость будет повышаться. Поэтому, цена на товар должна соответствовать еще некоторому потребительскому уровню, который не всегда соответствует деньгам.

Здесь мы вникаем в несколько иную область феномена денег. Она основана на таком психологическом факторе, как

жадность или престижность. Они не имеют какого-либо денежного эквивалента.

Например, денежная психология «новых русских» 90-х годов: побольше заработать в своей стране, а потом уехать на ПМЖ в более богатую страну для удовлетворения своих повышенных запросов за деньги, заработанные в бедной стране. Это ли не одна из причин обнищания стран с таким менталитетом? А возможности приумножения своих капиталов в одной стране, а затем вывоз, накопление и трата денег в другой, более богатой стране – виллы и дома покупаются в других странах, лечение – в других странах, образование детям – там же! Это ли не одна из главных причин зародившихся во многих странах СНГ институтов олигархизма, которые несут свою психологическую подоплеку?

Подсознание человека, в первую очередь, управляет его отношением к деньгам. Если подсознание, а следом и сознание человека, например, на протяжении длительного периода адаптировано на малые порции денег и не привыкло к большим доходам и, соответственно, расходам, то единовременная большая порция денег, в особенности неожиданно, поступившая в его распоряжение, способна расстроить его сознание на безусловном уровне таким образом, что человек потеряет способность освоить такую сумму. Если превышен некий психологический порог сознательного получения больших денег, срабатывает подсознательная защитная функция, направленная на обеспечение преды-

Существует психологический барьер, создаваемый объективно на протяжении длительного периода времени условиями взаимоотношений человека и денег, с которыми он имеет дело. Этот барьер может возникать подсознательно, как верхний, так и нижний ограничитель для распоряжителя денег, имеющих у субъекта.

дущего стабильного состояния – избавиться от чрезмерной суммы денег.

Чаще всего практика такова, что мгновенный баснословный выигрыш в лотерею или случайно найденная крупная сумма денег либо просто бессмысленно спускались в играх или излишествах, либо тратились на внезапные лечения, аварийные и защитные действия, спонтанно возникающие в жизни «счастливчика». Такой человек оказывается просто не готовым к освоению запредельной для него суммы денег.

И наоборот, человек, постепенно повышающий своими активными действиями некий условный порог освоения денежных сумм, становится психологически устойчивым и совместимым с собственными поступками в отношении денег, которые (поступки), в свою очередь, не вступают в противоречие с его подсознанием. Он психологически готов эффективно распоряжаться огромными суммами денег. И напротив, такая личность может испытывать неудобства, если ему приходится распоряжаться малыми суммами. Причем, такие неудобства могут привести иногда и к нарушению психики.

Расслоение по доходам – это продолжение расслоения по психофизическим параметрам общества. Это естественный процесс.

Существует психологический барьер, создаваемый объективно на протяжении длительного периода времени условиями взаимоотношений человека и денег, с которыми он имеет дело. Этот барьер может возникать подсознательно, как верхний, так и нижний ограничитель для распорядителя денег, имеющихся у субъекта.

Известны психологические блоки в подсознании человека, которые в определенной мере руководят его поведением в случае взаимоотношений с деньгами. Например, блоки типа «денег вечно не хватает», «деньги в жизни не главное», «честным трудом не заработаешь», «стыдно думать о день-

гах», «я бедный, но гордый», «деньги портят человека», «большие деньги – большие проблемы», «деньги всегда проходят мимо», «я никогда не стану богатым» и др. являются подсознательными установками, которые ориентируют человека на:

- безусловные ограничения в направлении зарабатывания денег;
- неумение эффективно воспользоваться заработанными деньгами;
- самоограничительную манеру поведения в тратах денег, независимо от их количества;
- отсутствие подсознательных инициатив, направленных на приобретение дополнительных денег;
- неготовность к получению даже «дармовых» больших денег и боязнь больших сумм и др.

Для таких людей гипертрофированная адаптация к малым деньгам, подчинение всей своей жизни мелочной экономии, в конечном результате, может привести к психологическому надлому, иногда выраженному в нейтрализации комплексов неполноценности посредством алкоголя, наркотиков, в неумении добиваться больших целей, деградации, отсутствии стремления к развитию, наконец – к подавлению или усугублению личностной активности. Феномен малых денег здесь проявляется многообразно и оказывает, в конечном результате, влияние на судьбы людей.

Нужно отметить, что и феномен больших денег на подсознательном уровне может оказывать явно выраженное негативное влияние на судьбы людей, оп-

Особо следует отметить, что состояние подсознания человека, определяемое влиянием на него денег, формирует поведенческую модель самого человека и даже его внешний вид. Его роль в обществе – это уже следствие такой поведенческой модели, определяемой, в конечном результате, феноменом денег.

ределять их поведение. Причем, механизмы подсознания в этом случае также могут иметь ориентацию на неполноценность, неумение распорядиться особенностями своей психики. Здесь также существуют свои стереотипные блоки, например: «за все нужно платить», «деньги – главное», «деньги нужны для получения еще больших денег», «деньги к деньгам», «деньги должны приходиться и уходить легко и свободно», «у меня есть деньги, но мне нужно больше», «всему есть мерило – деньги», «я всегда заработаю столько, сколько мне нужно» и др., которые, в свою очередь, формируют такие психологические надломы в поведении, как:

- безусловная привязанность к деньгам в противовес другим человеческим ценностям;

- отсутствие ограничительного центра в подсознании, дающего реальное понимание возможностей больших денег;

- неспособность реально оценивать возможности малых денежных сумм;

- потеря рационального восприятия общей суммы богатств, данных деньгами;

- иногда, комплекс вины, в том числе и за то, что он «не такой», как все», приводящий к потере адекватной самооценки;

- отсутствие сопереживания и отсутствие потребности в оказании помощи тем, кто «не заработал сам», и др.

Это, в свою очередь, изменяет психику человека, делая ее уязвимой для внешних «возмущений» со стороны общества.

Колоссальное влияние на психику человека, которое имеет феномен денег, несопоставимо почти ни с одним другим феноменальным воздействием материальных или нематериальных общественных ценностей. Исключение может составить лишь феномен подсознательного страха перед смертью. Примеры истории, правда, и здесь дают не всегда однозначный ответ. Человек даже под страхом собственного

уничтожения идет на риск получить денежные блага, которые он иногда даже не способен, впоследствии, «переварить». Здесь можно сослаться на многие резонансные «ограбления века», когда опасность жизни грабителей не являлась психологическим ограничением по сравнению с суммой потенциальных благ, даваемых украденными деньгами.

Особо следует отметить, что подобное состояние подсознания человека, определяемое влиянием на него денег, формирует поведенческую модель самого человека и даже его внешний вид. Его роль в обществе – это уже следствие такой поведенческой модели, определяемой, в конечном результате, феноменом денег.

Например, миллиардеров Дэвида Рокфеллера и Руперта Мердока никто и никогда не видел без галстука, бабочки и абсолютно идеального костюма. Своеобразные психологические рамки. Миллиардеры Билл Гейтс и Стив Джобс, наоборот, всю жизнь ходили в джинсах, шлепанцах и рубашках на выпуск. Сергей Брин (Google) и Марк Цукерберг (Facebook) – недоучившиеся студенты, каждый со своей великой идеей, которую они воплотили в жизнь, не заботясь о прибыльном капитале. Характеризуются как абсолютно нетребовательные в быту, часто не знают, как поступить со своим капиталом. Трудятся не ради денег. М. Цукерберг – это авторитетная властность, С. Брин – это профессиональная самореализация. Поведенческая модель – суть их внешнее психологическое проявление.

Скупость Д. Ротшильда и меценатство Б. Гейтса и Т. Тернера, высокомерие Р. Мердока и демократизм того же Т. Тернера, несмотря на их поведенческую противоположность, отражают стереотипы влияния на их подсознание огромного финансового капитала. Можно быть уверенными, что и воротилы банковского бизнеса, и современные медиа- и IT-магнаты, имеющие дело с числами с девятью нулями, быстро потеряются, например, на Стамбульском рынке или в

небольшом магазинчике, с малым выбором товаров. Они смогут с трудом справиться с проблемами, которых не существует для людей со средним и малым достатком. Пример? Тот же Руперт Мердок с его единственной целью – привлечением капитала, в угоду которому отдана даже принадлежность к стране, которая его родила, оказался неспособным к демократизму в бытовых условиях.

Особо отметим, что кроме денег никакая другая материальная ценность, существующая в распоряжении людей, не способна оказывать подобное влияние на поведение человека, его благосостояние и даже, на его благополучие и безопасность.

Феномен денег, наряду с любовным треугольником, является неисчерпаемым источником сценарных планов литераторов, кинематографистов, преступников и др., подчеркивая всякий раз его неоцененную до сих пор, уникальность для общества.

В Интернете описан следующий опыт. Одна группа студентов пересчитывала простые бумажные полоски, вторая – денежные знаки в 100 долларов, которые им пообещали отдать. После этого они опускали руки в сильно горячую воду. Более выносливыми к боли оказались студенты из второй группы. Авторы делают вывод о том, что даже простой пересчет денег повышает самооценку человека за счет возрастания содержания мощного природного анаболика – эндорфина [6].

Существует огромное количество литературных сценариев, историй, в которых или неожиданно большие деньги приводили человека к суициду либо другому виду гибели, или наоборот, потеря больших денег (некритическая, кстати, для дальнейшего жизнеобеспечения), тем не менее, приводила человека к такому же концу.

В каждом из подобных случаев причиной является феномен денег (наличие, отсутствие, критически малое количество, запредельная сумма и др.).

Феномен денег в литературе на протяжении многих столетий (с тех пор, как появилась сама литература) является беспроигрышным ядром почти любого сценария, источником психологических противоречий, позволявших разыгрывать самые невероятные сценарии из жизни людей. Феномен денег, наряду с любовным треугольником, является неисчерпаемым источником сценарных планов литераторов, кинематографистов, преступников и др., подчеркивая всякий раз его неоцененную до сих пор, уникальность для общества. Классика: «Анна Каренина» – любовь и деньги; «Гобсек» – жадность и деньги; «Красное и черное» – успех, предательство и деньги; «Трилогия желаний» Теодора Драйзера – труд, интриги, успех и деньги; весь Ф. М. Достоевский, сценарии большинства его романов – азарт, криминал и деньги. Все это противоречия, вводимые в общество именно деньгами. Лафайет Рон Хаббард, автор религиозного течения «дианетика», которое он создал с целью «сделать свой миллион на религии», говорил, что деньги – это символ успеха. И (по крайней мере, для него) не имеет никакого значения, если кто-то утверждает обратное. Такая выраженная психологическая харизма, тем не менее, привела этого человека пусть и на кратковременную, но вершину успеха, давшего ему деньги, признание, последователей. Подобных примеров можно набрать огромное количество.

Существует система защитных реакций человека, как в одном случае (любовь), так и в другом (деньги). Они основаны, прежде всего, на подсознательном понимании своей отличительности от других, и стремятся к опосредованию. В результате, Билл Гейтс, для того, чтобы стать ближе к усредненному стереотипу, ударился в меценатство, иногда никому не нужное или не самое эффективное. Комплексант с ограничительным подсознанием стремится к раскрепощению своих подсознательных ограничительных доминант, также с целью достичь некоторого усредненного состояния психики,

прежде всего – психики, а затем уже и собственного поведения в отношении денег, с целью занять опять-таки некоторое усредненное место в обществе. И то, и другое в упрощенном варианте несколько напоминает действие второго закона термодинамики в отношении рассеяния энергии, а здесь – в отношении всеобщего упрощения взаимоотношений с деньгами.

Это еще раз подчеркивает уникальность свойств денег в человеческом обществе, их влияние, как на отдельного субъекта этого общества, так и на общество в целом.

У психологов существует абсолютно позитивное мнение о том, что деньги надо любить. О них следует заботиться. Их надо периодически пересчитывать. Хотя бы потому, что они своей непостижимой, «мистической» силой освобождают нас от многих проблем взаимодействия с другими людьми. Без денег отношения в обществе сильно усложняются. По крайней мере, в плане обмена потребительскими ценностями. Это феномен универсальности денег, как обменной субстанции.

Говорят, что деньги имеют некоторую «мистическую» силу: к тем, кто их любит (в нормальном понимании), к тому они идут. Пример у Валентина Ковалева: человеку за товар заплатили \$50 купюрами по одному доллару. Во время торговых операций эти деньги переходили из рук в руки нескольким людям в том же размере, по одному доллару. Но один из этих людей расправил свои \$50 по одной бумажке, разгладил их, сложил вместе и пересчитал. Их оказалось не 50, а 51 (кто-то в цепочке единожды ошибся). Все, кто имел дело с бумажками на сумму \$50 просто и бездумно их перекладывали из рук в руки. И только наш герой расправил их и пересчитал. И получил дополнительный доллар. Вот что значит любить деньги. Умная притча. Деньги любят, чтобы их любили. Мистицизм? Или нечто иное, свойственное именно феномену денег?

На самом деле, человек, оказывающий внимание деньгам, тем самым отображает свою любовь к собственному труду, в результате которого были заработаны эти деньги. Подсознательно, любовь к деньгам есть отражение своего отношения к собственному труду. Психологически это более понятно. Хотя и в идеализированном виде. Потому, что зарабатываются деньги тоже по-разному: своим трудом, хитростью, силой, обманом. Все эти способы формируют наше отношение к жизни.

Один из способов «магнитить деньги» (в психологическом смысле) – сформировать четкую психологическую цель: для чего Вам нужна определенная сумма денег. Поставленная цель не только дисциплинирует ее обладателя. Она формирует желание накопить нужную сумму, под впечатлением того, что в конце этого процесса видится конкретный результат: приобрести недвижимость, создать условия для процветания бизнеса, жениться и др. Парадокс: реализуя себя под конкретную психологическую цель, человек даже начинает больше зарабатывать, чем в предыдущие периоды времени. Цель заставляет. Этот феномен несет в себе чисто психологическое начало. В него трудно поверить, но, если человек ставит конкретные задачи, деньги как будто сами к нему приходят. В действительности, за этим психологическим феноменом стоят вполне конкретные функции. Поставленная цель, прежде всего, дисциплинирует человека, он ищет любые пути, которые ведут к накоплению денег. Появляется впечатление, что деньги сами находят его... На самом деле, человек стремится к цели и реализует свои резервы. Безусловно, для этого нужно иметь мотивационные предпосылки, что дается не всем людям, но при определенном усердии, этого может достичь большинство людей.

Это только один из способов находить деньги, в основе которого лежат психологические свойства человека разумного. Но человек способен не только находить, но и терять

деньги. И это также один из интересных психологических феноменов.

Одна из таких психологических причин, почему люди теряют деньги, заключается в том, что они негативно высказываются относительно денег. Если все время повторять, что нет денег, по каким-то совершенно непонятным законам они действительно пропадают. Необъяснимый феномен.

Фраза «новичкам всегда везет». Почему действует этот феномен? Срабатывает некий психологический парадокс. Впервые выполненные действия всегда поощряются, даже если они непрофессиональны, даже если они не приводят к истинному результату, а только обозначают этот результат. То, что не прощается профессионалу или опытному исполнителю, для новичка возводится в идеал. Это из области подсознательного. Но в отношении к азарту (а деньги есть одна из материальных составляющих азарта) это срабатывает. Срабатывает через систему интуитивных поощрений новичка, того, кто впервые получил нужный результат.

Считается, что «природа» в этом случае преподносит некий подарок. На самом деле, это влияние внешней среды. Оно заключается в составе окружающих людей, системе поощрительных знаков, намеков, микродвижений, авансовых высказываний. Именно они в комплексе дают первичную формулу поощрения для новичка. «Природа» здесь не при чем.

Еще один необъяснимый психологический феномен денег: жадность или экономия на других. Жадность – это признанный инструментарий для выраженного устойчивого индивидуального психологического статуса в обществе. И прежде всего, он связан с деньгами, как универсальной обменной компонентой. Именно универсальность денег дает такое полное представление о жадности, как о качестве человека. Жадность, проявленная к одному какому-либо предмету, не может быть обозначена для данного индивида как

жадность. А вот жадность к универсальным деньгам, с помощью которых можно купить избирательно все, желание сэкономить на ближнем, сэкономить даже на себе, как ничто другое, дает представление о характере человека. И делается это только через призму денег.

Честность и деньги. Эти две субстанции чаще всего не дружат. Потому, что в обществе концентрация денег происходит по математическим законам нормального распределения и естественного отбора. В принципе, кто более ловок, кто умнее, кто оборотистее, тому идет удача, к тому идут деньги. Но далеко не всегда эта голая схема срабатывает. Умных, ловких, оборотистых немало. Но все-таки меньше, чем хитрых, лукавых, неспособных выигрывать за счет ума, динамики, способности к развитию, т. е. позитивных доминант. Для последних субъектов появляются альтернативные доминанты из числа отрицательных: успеха можно добиться не только за счет ума. Умного можно запугать, затолкать, изолировать физически, обмануть, наконец. И это не требует позитивных доминант. Альтернативные варианты более просты, не требуют ума, оборотистости. Но приносят тот же результат, причем с меньшими затратами. Абстрактно говоря: ума не нужно, была бы сила. Более научным языком это звучит так. Естественный отбор, как и везде в природе: выигрывает тот, кто с наименьшими потерями достигает результата. Независимо от того, он самый сильный или самый умный. Чаще всего, в особенности в неустойчивой социальной системе, сила всегда перебарывает ум, по крайней мере, в период первичного накопления капитала.

Таким образом, проявляется еще один психологический феномен денег, который показывает: большие деньги честным путем не заработаешь. Исключения являются только

Идеальная схема бизнеса такова: я нашел клиента, я решил его проблему. Он с удовольствием заплатил мне деньги.

подтверждением сказанному. Большие деньги чаще приводят к снижению ценности человеческих отношений и даже к обесцениванию человеческой жизни. Литература, как универсальный аналитический отражатель совокупной действительности, есть яркое подтверждение этому.

Нужно уметь с удовольствием платить деньги. В частности, не торговаться. Или торговаться с удовольствием, ради чисто психологического постулата – я люблю свои деньги и готов с ними расстаться, но только в отношении более ловкого партнера. Если он меня переиграл и заработал более высокую цену, значит, он лучше меня и заслужил мои деньги. Или наоборот, я его переиграл, значит, я заработал более низкую цену, отстоял свои деньги. Это состязание в удовольствии. Состязание не в том, чтобы сэкономить копейку. Состязание ума, логики, аргументов. Состязание удовольствий.

Идеальная схема бизнеса такова: я нашел клиента, я решил его проблему. Он с удовольствием заплатил мне деньги.

Экономия на себе. Жадность к себе. Нелюбовь к себе культивируется именно деньгами. Я не хочу быть счастливым и не хочу тратить на себя. Экономия на себе, мы теряем деньги. Парадокс. Причина его лежит также в феномене денег, их универсальных свойствах для общества. А именно: жадность к себе делает немотивированным и последующее зарабатывание денег. Вначале потребность заработать, чтобы потратить только на своих близких, но не на себя, например, подавляется двумя доминантами: потерей интереса к зарабатыванию и ростом эгоизма – «не мне – значит никому». Затем, экономить на себе уже не приходится по причине – нечего экономить. В некотором пределе, жадность к себе приводит к деградации личности.

Если ставится цель заработать деньги для приобретения ценной вещи, человек не должен «спускаться» до приобрете-

ния такой же, но по более низкой цене. Такая жадность к себе приведет к тому, что вы заработаете именно на дешевую вещь. Но не на дорогую. Вы от нее отказались подсознательно. И эта подсознательная психологическая доминанта проявится в качестве ограничительного денежного феномена. Вспомним английскую поговорку: «Я не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи».

Важную роль в психологии человека играют страхи, связанные с деньгами. Они достаточно разнообразны, но по своему воздействию на поведение человека имеют существенное значение. Кому не знаком страх остаться без денег? А именно, без средств к существованию. Потому, что деньги – это та составляющая жизни, без которой она уже давно стала невозможной. Можно не иметь любые другие материальные ценности – автомобиль, еду, одежду, жилье. Это не пугает, если есть деньги. На них можно приобрести почти все из сказанного. Но если нет денег, человек испытывает вначале дискомфорт, а затем и страх за свое будущее. Мысли типа «дотянуть до следующей зарплаты», «денег вечно не хватает», «не по карману» и др., заранее являясь продуктами страха, загоняют человека в нищету – даже если к этому нет основания. Подобный страх, если даже за ним не стоит нечто объективное, способен привести человека к бедности или, уж точно, помешать ему стать богатым. При возникновении некоторых финансовых трудностей, человеку свойственно прогнозировать катастрофические сценарии дальнейшего развития событий, которые чаще всего в таких случаях воплощаются в реальность. Страх такого рода вы-

Страхи, связанные с деньгами, – это особая доминанта в поведении любого человека. Она явно не однозначна для различных субъектов, зависит от психологической устойчивости самого человека, от его окружения, от характера и качества его отношений к деньгам.

талкивает человека из активной позиции по отношению к ситуации. Говорят «ситуация вышла из-под контроля». На самом деле, это страх изолировал человека от активного освоения такой ситуации.

Но существует и «страх богатства». В виде эксперимента, положите в карман свою зарплату и покатайтесь с ней на метро, по маршруткам, ходите по темным улочкам. Никто не знает, что у вас в кармане крупная сумма. Но в голове постепенно рождается страх за это «богатство». «А вдруг...?». Существует и другой страх перед богатством – страх больших денег. Не только потому, что человек не знает, что с ними делать. Он интуитивно считает, что большие деньги его развратят, он станет алчным, злым, безжалостным. Страх, что при этом в жизни что-то поменяется, страх перемен... Подобные психологические доминанты никак не способствуют накоплению богатства. Подсознательная боязнь богатства является одним из самых главных препятствий на пути к нему.

Психологический факт – *счет денег есть форма их сохранения. Счет денег – это способ управления ими. Несчитанные деньги – это путь к их потере, путь к нищете.*

Страхи, связанные с деньгами, – это особая доминанта в поведении любого человека. Она явно не однозначна для различных субъектов, зависит от психологической устойчивости самого человека, от его окружения, от характера и качества его отношений к деньгам. Но они влияют на психику, мотивируют те или иные стереотипы поведения индивидуума, делают его весьма зависимым от денег.

Она формирует две противоположные парадигмы в поведении, которые отличаются в корне. «Не хочу быть бедным» и «хочу быть богатым». Даже по существу они отличаются друг от друга. С первой, в качестве цели, достичь результата значительно сложнее, чем со второй.

Еще раз вернемся к такому феномену, как страх потери денег. Желание потратить деньги наталкивается на страх их потерять. И последняя доминанта начинает превалировать в сознании. Опять, на подсознательном уровне деньги диктуют вынужденную поведенческую модель человека. Она заключается в том, что эта доминанта существенно ограничивает способность к действиям для дальнейшего зарабатывания денег, если их нельзя потратить. Оставшиеся деньги, например «на черный день», способны подсознательно ограничивать инициативу, препятствовать возможностям для зарабатывания дополнительных денег. Зачем, если необходимый минимум есть. Вот если его не будет, тогда нужны усилия для их появления. Эта модель также является навязываемой на подсознательном уровне именно феноменом денег.

Из этого необъяснимого психологического эффекта есть интересное следствие. Оно заключается в следующем. Динамика финансового потока может иметь аналогию в гидравлике. Если денежный поток останавливается, необходимо либо давление («подпор») в начале этого потока, либо «подсос» в конце потока. Таким «подсосом», в частности, является способность вовремя потратить имеющиеся деньги. Не жалея. Их необъяснимый психологический феномен заключается именно в том, что при таком «подсосу» деньги снова начнут появляться.

Известно слово «нищета». Возможно, оно происходит от слова «не считать». Интересное свойство денег – они не могут существовать без счета. Наличные ДЕНЬГИ постоянно считают. В банке считают. При выдаче зарплаты – считают. При расчетах в магазине считают дважды – и покупатель, и продавец. «Деньги любят счет» – говорят люди. Еще один необъяснимый феномен денег – если их не считать, они пропадают самым непостижимым образом. Опытные кассиры это знают. Психологический факт – счет денег есть форма их

сохранения. Счет денег – это способ управления ими. Несчитанные деньги – это путь к их потере, путь к нищете.

А вот безналичные деньги не считаются. Именно потому, что они не деньги. Они имеют аналог в виде бесконечных ячеек памяти в микрочипе или в соответствующем компьютере с хитрой программой, где хранится число особым образом активированных молекул германия, как аналог числа денег. Такие «деньги» не считаются, а сопоставляются на вашей карточке и в далеком от вас компьютере.

Существует принципиальное психологическое отличие стратегии бедности от стратегии богатства.

Бедный стремится сэкономить. Это психологический феномен. Как правило, он не стремится больше заработать. Он сначала тратит то, что заработал, а потом сохраняет из того, что осталось от трат. Это некоторый цикл *«траты – накопление»*. Подобный сценарий стратегии имеет особенность – он *не является планируемым*. Он спонтанен.

Богатство – это не сумма денег. Это отношение тех денег, которые имеются, к тому, как их тратят.

Богатый, наоборот, стремится добавить больше, чем потратить. Это тоже психологический феномен. Вначале он копит то, что заработал, вкладывает это в последующий труд, а уж потом тратит то, что от этого осталось. Часть денег пускается на развитие, часть от-

кладывается в качестве резерва, а остальное тратится на себя. Это цикл *«накопление – траты»*. При этом планируется исключительно накопительная часть заработанного. Этот сценарий – *планируемый*.

В этих случаях только два способа достижения успеха: либо экономить, либо больше зарабатывать. Либо и одно, и другое вместе. Причем, они относятся как к первой группе, так и ко второй.

У этих групп людей разные цели. Они диктуются именно свойствами денег – накопление, планирование, тра-

ты. Деньги богатого человека структурированы по нескольким определенным целям и задачам. Деньги бедного человека не имеют структуры, потому что изначально их цель одна – восполнить необходимые траты и систематически возникающие дефициты.

Богатство – это не сумма денег. Это отношение тех денег, которые имеются, к тому, как их тратят. Если человек имеет 100 тыс. некоторых денег и тратит на свои потребности по 5 тыс. в месяц, он может комфортно прожить 20 месяцев. Если у человека 1 млн и он тратит на себя в месяц 500 тыс., то он может комфортно для себя прожить 2 месяца. Риторический вопрос – кто богаче?

Финансовая свобода – это когда мы, не работая, получаем больше, чем тратим. Это собственно психологическая парадигма.

В литературе можно встретить рассуждения о том, что в психологическом плане деньги есть сконцентрированная энергия. В первом приближении, от такой гипотезы следует держаться подальше, как от ненаучной. Тем не менее, существуют определенные признаки денег, которые делают их приближающимися по свойствам к энергии. В частности, уже упоминаемые финансовые потоки, имеющие собственный смысл давления, как избытка финансовых средств в некотором гипотетичном сечении. Или наоборот, финансовое разряжение и даже финансовый вакуум (полное отсутствие денег), турбулизация этого потока в виде биржевых скачков курсов валют, когда финансовая система отказывается подчиняться плавному равномерному течению и, резко ускоряясь, ведет к разрушению. В литературе можно встретить такие сравнения, как энергия человека, связанная с получением денег, их отдачей, потерей денег или их выигрышем. Заявляется при этом, что изменяется некото-

Парадоксальная аналогия. Одалживать кому-либо деньги – это все равно, что как бы отдавать свою «энергию».

рая внутренняя энергия человека в зависимости от того, получает он деньги или отдает, занимает их либо теряет. На самом деле существует некоторый психологический стереотип в отношении денег, согласно которому психологическое состояние человека при этих действиях аналогично тому, как если бы он имел внутреннюю энергетическую политику или наоборот, энергетическое истощение. Но это никак не связано с энергетическим состоянием человека.

Безусловно, все это лишь лирическая аналогия. Но, тем не менее, в денежном обороте физически существует и поток, и разность давлений, например дефицит бюджета, и мощность этого потока (количество денег, проходящих через финансовую систему в единицу времени), и суммарное количество финансовых средств (количество энергии), обеспечивающих их движение по банковской системе. Деньги могут играть условную роль физического магнита, притягивая некоторые экономико-психологические этюды – «деньги к деньгам», «деньги к удаче», «деньги и криминал», «деньги и страсть» и т. д. Деньги в первом приближении могут концентрироваться или рассеиваться в пространстве и времени, эмитировать, предвосхищая аналогию второму закону термодинамики. Деньги имеют способности к концентрации, опосредованному созиданию, обеспечивая, наравне с эксергией И. Пригожина, доступ к минимуму диссипации. Чем не энергетические характеристики? В физическом смысле они так и останутся образными аналогами. И вряд ли они будут подчиняться физическим законам. А в смысле психологии человека, такая денежная «энергия» есть именно то, что заставляет изменять не только психику человека, изменять законы, по которым живет общество, влиять на его благосостояние, управлять жизнью людей, их страстями, безопасностью, благополучием.

Парадоксальная аналогия. Одалживать кому-либо деньги – это все равно, что как бы отдавать свою «энергию». По-

тому, что деньги для любого человека – это сила, это власть, это уверенность, это благополучие. Поделитесь ли Вы своей силой, властью, уверенностью, благополучием с чужим человеком? Вряд ли это возможно. Поэтому, одалживать деньги, тем более, на льготных условиях – психологически непростительная, «энергетически» необоснованная глупость. Иное дело, деловой залоговый заем, передача под эффективные проценты, договорные условия под высокую ликвидность. То, что даст вам от этой операции дополнительные деньги, а значит, дополнительную силу, власть...

Подобный «энергетический» феномен денег в плане многофакторного подсознательного влияния на людей пока является одним из самых главных непознанных факторов, которые управляют человечеством в целом. И пренебрегать им опасно.

Таким образом, подчеркивается психологическая парадигма феноменального влияния, которое оказывают деньги на человека, на формы его существования, линию его поведения, успехи или провалы в его карьере. По этим поведенческим реакциям можно делать вывод о роли, которую деньги играют в судьбе каждого из нас.

Деньги и страсть. Под страстью чаще всего понимают любовные увлечения, наркотики, алкоголизм, азартные игры, в том числе лотереи, именно то, что вызывает высокий адреналин, присутствие которого в организме человека становится нормой. История знает много подобных примеров, так что останавливаться на них нет необходимости. Сюжеты из классической литературы кишат подобными примерами. Авторы великих произведений, так или иначе, обыгрывали сценарии человеческих взаимоотношений через призму денег и страсти. В. Шекспир и А. Пушкин, А. Дюма-сын и Байрон, Ф. Достоевский и С. Шелдон, Л. Толстой и С. Мюэм, В. Гюго и Н. Гоголь описывали в своих бессмертных произведениях человеческие отношения, препарировав вопросы денег и стра-

сти в самых разнообразных ее формах. Мы возьмем на себя труд систематизировать взаимоотношения страсти и денег.

Безусловно, что почти всегда страсть и деньги, как фактор достатка человека, идут в противофазе. Любая страсть, в конечном результате, ведет к исчезновению денег, причем эта зависимость проявляется крайне очевидной для окружающих, но не является таковой для обладателя предмета страсти.

Неплохое пояснение в виде следующего эссе.

«Иногда у мужчины появляются деньги. Когда у мужчины появляются деньги, у него появляются женщины. Когда у мужчины появляются женщины, от него уходят деньги. Когда у мужчины теряются деньги, женщины уходят о него. Парадокс: когда от мужчины уходит женщина, у него снова появляются деньги. И цикл повторяется». Вдумаемся в эту шутку. В ее основе – психологический аспект в виде самой простой схемы взаимоотношения денег и человеческой страсти. Некоторый психологический феномен.

Прежде всего, страсть, как и деньги, – это категории, потребность в которых является ненасыщаемой (по А. Маслоу). Как ни удивительно, но подобного рода страсть приводит к потере у человека всякого трезвого отношения к деньгам, как к природе определенных в обществе ценностей. То есть деньги здесь теряют свою потребительскую ценность, и поэтому с ними расстаются очень легко, расходуя их на авантюрные игорные ставки, необоснованные путешествия, приобретение наркотических препаратов, огромного количества лотерейных билетов и др.

Страсть не всегда носит негативный оттенок. Существует профессиональная страсть, например, к изобретениям, новым открытиям в науке, страсть к перу, к кисти художника. Но чаще всего позитивная страсть несет в себе подоснову положительных эмоций. Она связана, прежде всего, с надеждой на будущее именно для человека, обладающего такой

страстью. Часто результаты такой страсти трансформируются в развитие бизнеса, творческого таланта, что в конце концов приводит к появлению денег, в отличие от негативной страсти. Примеров и здесь масса. Чего стоит только феерический взлет собственников таких компаний, как Майкрософт, GOOGLE. Какова цена страсти великого Модильяни, который умер в нищете, без денег, а его произведения сегодня не имеют цены в денежном выражении?

Но даже подобная страсть может ограничивать поведенческие мотивы человека, способствовать росту адреналина. Часто позитивная страсть связана с потерей чувства реального времени и реальных событий, что может способствовать, в том числе, и отказу от денег, даже как средств существования, и нести напротив, отрицательный оттенок.

Власть над людьми – это тоже страсть. И стремление к власти, как и стремление к деньгам, являются ненасыщаемыми почти для любого человека. В равной степени, как человеку всегда мало денег, ему всегда не хватает власти.

Деньги и страсть – эти категории имеют нескончаемые взаимоотношения. Каждый век приносит в них свои неповторимые качества, благодаря которым мир людей существует таким, а не иным. Страсть в равной степени может сделать человека бедным, но она же может привести его к огромному богатству.

Богатство – это уважение. Богатство дает чувство страха перед богатым. Бедность – это жалость, это неуважение, это желание унижить, потому что человек беден. Имеет место расслоение отношения к богатству и бедности в любом обществе.

Модель(:). На необитаемом острове 10 человек. Ни у кого ничего нет.

Вариант 1. У одного из них появляется золотая монета. Будет ли он самым богатым на острове? Ответ риторический.

Вариант 2. У одного из жителей появляется рыболовный крючок. У других по-прежнему ничего нет. Будет ли он самым богатым на острове?

Усложним наш эксперимент.

Вариант 3. Кто на острове богаче из первых двух вариантов, если их совместить? Рыболовный крючок может прокормить всю кампанию. Потребительская ценность золота на острове, по-видимому, ничтожная. Золотая монета – это из другой жизни. Оттуда, где крючков очень много. А на острове потребительская стоимость крючка намного выше, чем куска золота. Так кто богаче?

Еще усложним наш опыт.

Вариант 4. У одного из жителей острова появилось стадо овец. У другого – самым невообразимым образом – гардероб из отличной одежды. У третьего – источник огня. У четвертого – шалаш-укрытие от дождя. Кто из них богаче на этом острове? Нужно определить, что ценнее – одежда, шалаш или источник огня. Вернее всего, что жители вначале поделятся своими богатствами друг с другом, возможно, посредством временной аренды, потом начнут конфликтовать, а затем изберут меру ценностей каждой из обозначенных вещей в виде тех же ракушек и на время примирятся. Вот и пришли мы к пониманию эквивалентного торгового обмена. Почти как в жизни. Но, через чисто психологические умозрительные опыты. Безусловно, жизнь значительно сложнее. Иначе не появилась бы такая наука, как о деньгах и финансах, а затем и наука экономика.

Подобных примеров может быть множество. И решений также будет множество, в зависимости от шкалы ценностей, которой руководят в этом маленьком обществе. Этот момент уже находится в плоскости психологии ценностей: материальных, иногда моральных.

Деньги проявляют себя в самых различных ситуациях по-разному. Мы не задумываемся над психологическим фе-

номеном обычной «заначки». Для чего люди занимаются не просто отложением денег, как простым накоплением капитала, а именно «заначками»? Нужен феномен неожиданности, психологическая потребность в ожидании спонтанного финансового резерва. Человек отдает себе отчет в том, что спрятанные деньги он не потратит на пустяки, они дают чувство защищенности. Ну и храни их себе в банке, получай проценты... Нет. Нужна секретная «заначка», копилка, чтобы как будто случайно ее открыть и получить сразу неожиданно много из того, что копил. Это маленький психологический этюд на тему денег.

Еще психологический этюд: человек занял некоторую сумму денег у другого человека. Затем он отдал долг. Физически это эквивалентно. Психологически – нет. «Занимать приходится всегда чужие деньги. Отдавать приходится всегда свои». Интересное и ко многому обязывающее психологическое сочетание. Но весьма распространенное. Настолько, что целые страны во второй половине прошлого века стали жить в долг, играя в ипотеки. Занимать можно сразу и много. Это плюс. Отдавать можно понемногу и долго, почти незаметно. Тоже плюс. Фактор приобретения концентрируется во времени, можно сразу неожиданно приобрести дом, машину на незаработанные трудом деньги. А затем, в течение долгой жизни понемногу отдавать. Удобно? Да. Но экономически никак не обосновано, так как основа экономики при этом теряется за огромными объемами займов: заемные деньги консервируются и не приносят прибавочной стоимости.

Этюд превратился в свое зеркальное отражение, но таким образом, что избавил его субъектов от исходной психологической нагрузки. Отражение это теперь звучит примерно так: «деньги ничьи». Этот этюд явно противоречит исходной сущности денег и был способен к проявлению только в том случае, если эти деньги не обеспечены трудом, а значит об-

щепринятыми ценностями. Чему мы являемся свидетелями все последние десятилетия.

Общепринятая практика систематического пользования кредита, так называемые кредитные пирамиды, когда очередные заемные деньги тратятся на оплату процентов по прошлым кредитам, изначально гибельна даже не тем, что она не имеет предела и кончается долговой ямой. Новый психологический этюд, когда человек отказывается от мысли о созидании, от возможности самому производить нечто в виде товара и принимать равноправное участие в интегральной экономике. Он становится потребителем, «трутнем», который ничего сам не производит и только тратит. Но чем этот психологический этюд отличается от предыдущих? Только тем, что в нем более откровенно одни люди залезают в карман к другим и пользуются их деньгами, их опосредованными в деньгах трудовыми ресурсами. Далеко ли до понимания примитивного воровства? Но в обществе это так не называется.

Особая статья денежного феномена связана с наследственными процедурами в обществе. Отметим только одну составляющую. Наследник капитала, который он сам не заработал, кладет его на срочный вклад. И безбедно живет на проценты, ничего не производя, паразитируя на капитале своих предков. Процедура наследства, носящая случайный характер собственного рождения, и капитал, не обусловленный трудом этого наследника, — это глобальное явление, свойственное всему обществу и поэтому не привлекающее к себе серьезных исследователей. Это явление важно еще тем, что разрастаясь, оно способствует влиянию таких людей на политическую систему в обществе, принятием лоббируемых законов, правил, выгодных для того, чтобы сохранять условный паразитирующий статус-кво. В современном обществе появляется уже довольно большая прослойка сибаритствующих людей, живущих возле политикума, влияющих на него

при помощи денег, которые они сами не заработали. Деньги, таким образом, превращаются из эквивалента некоторого полезного труда в «способ жить», не принося пользы обществу. При отсутствии денег такая процедура была бы крайне затруднена. Это феномен из области объективных свойств денег.

Весьма любопытны судьбы людей, которые выигрывали самые крупные суммы в лотереях. Как правило, они были не самыми счастливыми не только в психологическом плане, причем независимо от исходного социального статуса этих людей. Подобные наблюдения дают хорошую почву для выяснения еще одного психологического феномена, который связан с деньгами. Деньги – это счастье? Деньги – это зло? Спорить можно много. От чего будет зависеть истина? От объективных свойств самих денег, от субъективизма, который связан с психологией человека? По-видимому, она где-то посередине. Итак.

В далеком 1569 году, по некоторым рекомендациям, английская королева Елизавета повелела провести первые в истории всеобщие английские государственные лотерейные состязания. Дело было новое, но неожиданно принесло казне небывалый доход «из ничего». На доставшиеся казне деньги были отремонтированы гавани Лондона, построены новые корабли. Идея понравилась королеве. И получила в последующем распространение. Если бы не одна заковыка. Удачливые обладатели лотерейных выигрышей (небольших, кстати), в большинстве своем оканчивали жизнь на виселице, в тюрьмах, на галерах Ее Величества. В общем, несчастливо. Почему? Такой вопрос задавали себе не только государственные мужи, для которых это дело было новым, но, впоследствии, и многие ученые, философы, которых очень интересовал не только психологический аспект того вопроса, но и чисто меркантильные соображения: как получить этот выиг-

рыш, какие закономерности находятся в его основе. Чем не поиски философского камня?

Что такого было в этих выигрышах, если они не принесли счастья их обладателям? Позднее, в Англии нашлись из числа ученых противники такого способа обогащения. Но их голос был почти не слышен. Было наполнение казны. Были счастливицы, как оказывалось, на час. Все это получало огласку, как сейчас говорят – и рекламу, и хорошую прессу. И все довольны! И почин английской королевы пошел гулять по свету, рождая целое созвездие психологических опусов, большинство из которых было связано как раз с различными свойствами денег, в частности их необеспеченностью реальным товарным продуктом. За примерами далеко ходить не нужно.

В России семье Мухаметзяновых из Уфы, исходно явно неблагополучной, пьющей, в 2001 году выпала судьба получить богатство в виде \$1 млн в лотерее «Бинго-шоу». Возможность вырваться из безызвестности, наладить собственную жизнь, жизнь своих малолетних детей не осуществилась. Бедные люди не знали, как рационально распорядиться свалившимися на них деньгами. Окружающие их «приятели» явно этому не способствовали. Квартира безработной семьи быстро превратилась в притон и ночлежку для огромного количества сомнительных гостей. Сыновья-подростки Рус-тем и Алексей водили приятелей по бесконечным киоскам, игровым залам, забросили школу. Из приобретенных двух квартир одна сгорела, из двух автомобилей престижных марок оба были разбиты в авариях. Надежда Мухаметзянова после выигрыша прожила всего пять неполных лет. Не принесли счастья шальные миллионы семье безработных из Уфы.

Водитель-дальнобойщик из Флориды 43-летний А. Шекспир в 2006 году стал обладателем \$30-миллионного лотерейного выигрыша, который он предусмотрительно

вложил в бизнес. Он столкнулся с достаточно сомнительными людьми, многие из которых приложили руку к состоянию Абрахама и при покупке недвижимости, и при вложении капитала в бизнес. Сам Абрахам Шекспир утверждал, что выигрыш не принес ему счастья. Конец счастливого Шекспира был плачевным: его тело нашли через два года после выигрыша, убийцей стала одна из его компаньонов по бизнесу, которая еще при жизни А. Шекспира сумела незаконным путем отторгнуть большую часть его шальных денег.

Возможно, что приведенные примеры связаны с неумением «победителей» разумно распоряжаться деньгами, вкладывать их в бизнес? Существует мнение, что они просто не любили деньги, относились к ним неподобающим образом, не существовало ценностных правил при взаимодействии с деньгами. Может быть, более прагматичные люди более рационально используют свалившееся на них счастье?

Однако, например, американец Эндрю Уиттейкер уже к 40 годам скопил в бизнесе собственный капитал в \$17 млн и был преуспевающим, порядочным и весьма практичным человеком. Лотерейный выигрыш в \$314 млн в 2002 году давал ему возможность серьезно приумножить свой капитал. Это был рациональный по своей натуре человек, голова которого была впереди эмоций. Он знал цену деньгам, умел с ними обращаться. Занимался благотворительностью, желал стать примером для других в рациональных способах распоряжаться деньгами. Э. Уиттейкера не обвинишь в мотовстве, нелюбви к деньгам. Однако, его мечтам также было не суждено сбыться. По его собственному высказыванию, бизнесмен из Америки только за несколько месяцев после свалившегося на него счастья потратил более \$45 млн на благотворительность, оказание благодарностей близким и друзьям. Но даже не в этом причина неуспеха Уиттейкера. Выигрыш приковал к нему огромное количество завистников, подхалимов, «партнеров», владелец богатства получил большое

количество судебных разбирательств, хотя абсолютное большинство он выиграл. По мнению одного из истцов, их привлекали не просто деньги Эндрю, а та легкость, с которой он их заполучил. Простая человеческая зависть к счастливчику. Все это, в конце концов, не принесло удовлетворения Э. Уиттейкеру, он начал понемногу ошибаться, пропала уверенность в своих силах, появилось разочарование в друзьях и близких. Он стал спиваться, проявилась сомнительная безнаказанность к самому себе. В результате – развод с женой, с которой они вместе прожили более 30 лет, погибшая от передозировки наркотиков 17-летняя дочь, полное банкротство его компаний. Не принес счастья Эндрю этот выигрыш. Несмотря на высокий статус в обществе, опыт взаимодействия с деньгами, в том числе, в системе общественно-экономических отношений.

Можно бы сделать вывод о том, что шальные деньги редко приносят счастье. По всей видимости, потому, что в психологическом плане они не заработаны трудом, легко достались. В результате их ценность для обладателя в некоторой степени падает. Значит, и распоряжаться ими можно не так, как кровно заработанными. Появляется ложное чувство, что выигрыш может повториться, что выигранные деньги не закончатся ни при каких условиях. Человек, чаще всего, теряет чувство меры, теряет осторожность. Подобные деньги делают человека ложно могущественным, высокомерным.

И вторая составляющая неуспеха шальных денег – это качество человеческого окружения. Чаще всего, обладателя выигрыша мгновенно окружают случайные завистники, ловкачи, недобросовестные люди. Близкое окружение наших героев также испытывает сильные чувства: от позитивных, таких как гордость за обладателя выигрыша, до зависти, желания отщипнуть от легкодоступного пирога. Чужой выигрыш часто вносит коррективы и в их судьбы, делает из них

людей не менее несчастных, чем самого обладателя шальных денег. Шальные деньги приводят к самым низменным порокам, таким как ревность, жадность, алчность, часто потребность в сильных трофических воздействиях (алкоголь, наркотики, другие извращения), потеря чувства сострадания, необоснованное высокомерие и даже способность к убийству.

Безусловно, бывают случаи, когда обладатель шального выигрыша достигает соответствующего признания в обществе, находит оптимальное применение этим деньгам, не входит в противоречие с остальной частью окружающего социума. Но статистика такова, что это скорее исключение из общего правила. Прежде всего, для этого человек должен обладать качествами: высокой силой воли, рациональным мышлением, умением принимать оптимальные решения, противостоять негативному воздействию со стороны той части общества, которая составляют конкуренцию его волевым решениям, уметь защитить свои деньги. Всеми этими качествами, вернее, их проявлением, человек обязан деньгам.

Примером может служить Альберт Беграмян, который получил в качестве выигрыша по электронной лотерее в Москве 100 млн рублей. Осторожность на первом этапе, способность избрать правильную линию поведения в последующем, разумная благотворительность, способность стабилизировать свои отношения с ближайшим окружением – это большая часть составляющих его рационального поведения, которое позволило мелкому бизнесмену стать успешным членом общества. Беграмян стал известным далеко за пределами родной Армении.

Что интересного в деньгах, которые получают обладатели счастливых лотерейных и подобных им билетов? Одним из таких проявлений является именно необеспеченность этих денег трудом, ценность которого была бы эквивалентна полученному богатству. Безусловно, в некотором месте нахо-

дится часть совокупного продукта, который был получен в эквивалентности этим деньгам. Но не для их обладателя. Для него это шальные, необеспеченные деньги. Как показывает практика – деньги, не ценимые обладателем.

Отсюда еще одно психологическое противоречие, порожаемое такими деньгами. Это нежелание части социума мириться с тем, что кому-то повезло. Это своего рода отражение конкуренции между отдельными людьми. В самом простом изложении она выражается в том, что «у кого-то получилось, получится и у меня». В более сложном психологическом варианте происходит сравнение реальных или мнимых способностей обладателя выигрыша со способностями других людей, причем в соотношении с размером выигрыша. Такое сравнение, как правило, субъективно, и не в пользу счастливого, которому явно или скрыто предъявляют претензии в виде обмана, угроз, ловких схем выкачивания шальных денег, а иногда и убийства. Современная литература полна примеров таких сюжетов, каждый из которых заранее является выигрышным для автора, потому что построен на явном психологическом противоречии между удачником и неудачником. Оно почти всегда лежит в основе конкурентной борьбы человеческих особей.

В простом проявлении удача – это не только случайность. Удача – это совокупный результат тяжелых усилий, преодоления трудностей, проявление интеллекта, иногда обмана. И вот появляется тот, кому удача сваливается в руки без каких-либо видимых внешне усилий, без труда, без интеллекта. Что остается неудачнику? Либо уйти в сторону, либо доказывать свои способности и претензии к данному богатству. Иногда далеко не законными способами, потому что в основе любой лотереи – узаконенная потребность в человеческой алчности. В пределе, это проявление видовой борьбы за самосохранение.

Английская королева Елизавета открыла поистине психологический «ящик Пандоры» в виде лотерей, который, несмотря на его негативность, живет и будет жить столько, сколько существуют деньги и человеческая потребность в них. Потом, что в его основе лежит понятый королевой интуитивно психологический феномен шальных денег, необеспеченных товаром или прибавочной стоимостью.

В качестве психологической доминанты могут выступать и отдельные религиозные аспекты. Примеров в истории множество...

Заметим, что неспроста промышленная революция XVIII века началась с Англии и Голландии, стран, для которых именно протестантство стало главной религией. Религия Лютера и Кальвина отличалась от католицизма как раз утверждением беспеллационности судьбы каждого человека, его предопределенностью. Именно крестьяне на земле противились такой предопределенности, состоянию, которое прямо вело к разрушению системы частной собственности, задолго до Ленина и Энгельса. От этой собственности в целом отказываться было нельзя, по крайней мере, для обеспеченного класса. А промышленное чудо требовало, прежде всего, тех, кого позднее К. Маркс назовет пролетариатом. Именно в этих странах была создана система так называемого «огораживания», разрушения крестьянских общин. В Англии начала XVIII века более 10 % населения не могли найти средств к существованию или жилья. За счет этого зарождающаяся промышленность и получала даровую рабочую силу, дающую суперприбавочные стоимости. Пролетариат был готов к созданию сверхвысоких финансовых потоков для будущих хозяев.

Сошлемся еще на один «религиозный» парадокс в истории. Завоевание Константинополя турками-мусульманами и последующие за этим «еврейские» и «христианские» погромы в Стамбуле в XV–XVI веках. Следует утверждать, что

это были не религиозные погромы. В их сути лежат финансовые проблемы, с которыми столкнулись турки-завоеватели. В действительности, дотурецкий Константинополь был городом с развитым ростовщичеством, которым занимались и евреи, и греки, и другие национальности, и которое для мусульман далеко не приемлемо. Но дело не в том. Деньги могут становиться инструментом альтернативной политики. Поэтому развитое ростовщичество, когда большая часть денег молодой империи оставалась в руках касты ростовщиков, представляло опасность для самой Порты. Отсюда легализация таких погромов, без какой-либо религиозной подоплеки, как это представлялось позже, физическое разрушение того, что не удалось разрушить ранее – ростовщичества в Стамбуле, как опасности для молодого государства. Это имеет социально-психологическое объяснение.

Психологические аспекты взаимоотношения человека и его блестящего изобретения – денег пока не исчерпаны. История еще подкинет новые правила, о которых мы и не догадываемся. Так же, как не догадывалась об этом в XVI веке королева английская, как не догадывались об этом шотландцы Дж. Лоу и Уильям Патерсон в XVII веке, а в XX веке – Ф. Мизес и Ф. А. Хайек, как не ожидали таких богатств современные гейтсы и брины, цукерберги и джобсы.

Психология денег, знаете ли!



15. Деньги и мораль

Ложность идеи о том, что деньги обладают свойством нейтральности, была показана еще в работах ученых-экономистов австрийской школы в первой половине XX века [1, 2], когда под прицел ученых впервые попало свойство необеспеченности бумажных денег. И одним из таких качеств было их влияние на человеческую мораль, что было прямо отражено в праксиологической теории происхождения денег Карла Менгера [3,4], который соизмерял их с фундаментальными принципами психологии и общественной морали.

Деньги оказывают либо прямое, либо опосредованное влияние не только на экономическую систему любого уровня. Деньги имеют возможность не только влиять, но и формировать человеческую мораль. Своеобразную нишу морали, которая во многом определяет правила поведения в обществе, отношения между людьми, формирует собственные моральные устои, которым затем, самым непостижимым образом, следует все общество. А иногда то, что связано с деньгами, становится в противоположность общепринятым моральным нормам. То есть, следует утверждать, что деньги формируют собственную мораль, которую общество принимает наравне с другими моральными принципами. Обязано принимать, потому что непосредственное влияние денег на самые разные стороны существования общества переоценить трудно. Этот эффект до конца не изучен, но в первом при-

ближении, он связан с фактором универсального влияния денег на все стороны общественной жизни. Деньгами измеряется качество современной жизни так же, как время – часами.

Деньги формируют собственную мораль, которую общество принимает. Обязано принимать, потому что непосредственное влияние денег на общество переоценить трудно. Этот эффект до конца не изучен.

За примерами далеко ходить не нужно. Денежно-финансовые отношения являются сутью экономических отношений в обществе. Они определяют его материальную составляющую. «Бытие определяет сознание», – говорят классики материализма. Общественное сознание, преломляясь через призму экономических отношений, следует за теми правилами, которые диктует фактор универсальности денег, как менного объекта, который стал эк-

вивалентом всех остальных материальных благ для любого человека. Без денег с их универсальностью отсутствовала бы система накопления богатств в мире. На отдельных и конкретных группах товаров в любом их количестве накопительного богатства создать невозможно. Товар имеет возможность со временем портиться, терять свой товарный вид, быстро обесцениваться. Только деньги могут выдержать длительное хранение, а значит, могут накапливаться. Но при этом они формируют модель поведения человека относительно этого их свойства. Это, по крайней мере, неограниченные потребности в накопительстве богатств (по Абрахаму Маслоу) и последующие за этим потребности более высокого уровня, например потребность во власти, о чем мы говорили ранее. Подобная связь формирует свою специфическую мораль для тех, кто владеет богатством, властью.

Напротив, человек, который не может накопить богатства, сталкивается с ежедневными проблемами, связанными с минимально необходимым ресурсом (прежде всего это

универсальные деньги) для жизнеобеспечения, имеет собственную моральную базу. Доказательство? Извольте.

Существование кастовости в самых различных общественных формациях – от рабовладения до современной демократии (явная, как в Индии, скрытая, как в современной Европе) испокон веков формировало собственную мораль и каждый раз свою особенную. Далее речь может идти о европейской кастовости по профессиональным признакам, по властным признакам, по национальным или религиозным признакам, по отношению к суммарному интеллекту, традициям, в том числе семейным, и многое другое. Но, чаще всего, по интегральной обеспеченности, по финансовому благополучию, что не может не формировать определенные моральные устои в этих кастовых ячейках. Термин «избранные» кочует по литературным источникам и является лучшим отражением моральных формирований, определяющих феномен денег. «Кастовость» (хотя этот термин и условный), это не только психологический феномен, присущий поведению человека. Она формирует существенное отличие моральных правил не только между группами людей, но и внутри самих «каст».

Деньги становятся всеобщим, но индивидуализированным достоянием, с существенной дифференциацией по их количеству для различных людей в зависимости от их трудолюбия, социальной и экономической активности, агрессивности или физической мощи, относительности или причастности к некоторой криминальной среде и др. Деньги, таким образом, определяют ту часть морали общества, к которой относится их влияние. Например, моральные качества эгоизма и сострадания, активная жизненная позиция и потребность к созиданию, ответственность за определен-

Деньги, безусловно, несут свою часть ответственности и за негативную мораль в обществе, что должно более беспокоить это общество.

ные слои населения и проявление властных качеств, способность к справедливости или к подавлению инакомыслия и др. связаны именно с влиянием денег на психику человека. Современный человек может позволить себе купить любые продукты из любой точки земного шара, может слушать Вивальди дома, по компьютеру, а не в исполнении специального оркестра, может позволить себе кругосветное путешествие в комфортабельных самолетах в течение какого-то месяца, совершенно не прилагая усилий для подготовки специальной экспедиции. Стирается грань ценностного восприятия в обществе. И средством достижения таких целей в формировании этой новой морали чаще всего выступают именно деньги. С одной стороны – это прогресс, выравнивание возможностей различных людей. С другой – унификация людей, обезличивание их положений, возможностей, появление символических ценностей в отношении самых разных вещей, материализация многих духовных символов, в том числе религии, нравственности. Психика человека все более заполняется символическими ценностями, в основе которых просто деньги [5].

Похоже на то, что деньги в современном обществе подменяют собой даже такой нравственный фактор, как взаимное внимание человека к человеку. Нередко оно подменяется экономической подосновой. В частности, когда люди кредитуют друг друга, давая займы. Появляется четкая парадигма на экономические отношения, даже несмотря на то, что эти люди – друзья. Нередкой становится ситуация, когда дружба при этом теряется. То же относится к совместному бизнесу, где партнерами становятся друзья. Чаще всего дружба не выносит таких потрясений.

Наиболее убедительной здесь является система брачных контрактов, все более распространяемая в современном мире. Здесь любовь соседствует с предварительными экономическими интересами тех, кто любит (!).

Мы сами того не замечаем, что подкинута с Запада прагматическая идея брачных контрактов, в основе которой якобы рациональное разделение денег и других активов, заранее предусматривающая процедуру развода, по своей идее противоречит основным христианским моральным ценностям, а именно – незыблемости семьи. Можно возразить, что брачный контракт – это защитная процедура, аргумент справедливости, доказательство правовых институций в современном обществе. Все это не так. Брак относится к морально-этическим процедурам, в основе которых не просто устойчивая ячейка общества, благодаря которой, кстати, произошел расцвет и самих США, и в Японии. Это гарантированный источник биологического воспроизводства человеческой формации, полученный путем естественного отбора через родо-племенные отношения, последовательные матриархат и патриархат, ранние государственные формации. Главная ценность семьи, прошедшая через века, заключается в гарантии зачатия, рождения, поддержания новой жизни в условиях наиболее комфортных родственных связей первого и второго поколений, привитие общепринятых ценностей. Этому способствует огромная институция поддержки со стороны общества – школа, медицина, социальные гарантии для семьи, система общественного воспитания и т. д. И в центре всего этого – семья с ее незыблемым нравственным покрытием. А теперь нам говорят: основа семьи, молодые муж и жена должны заключить некоторый финансовый и имущественный договор. Тем самым в ячейку общества априори привносится недоверие, условие разрушения этой ячейки, гарантия будущего развода. Для «независимых мужчин и женщин». Женщине или мужчине государство говорит – если что, разводитесь, каждому останется свое. Разводитесь, можно. Это не опасно. Попробуйте, скажите об этом средневековой крестьянке или современной мусульманке. Вас не поймут и отвергнут. А христианам эта система почему-то

подходит. Ссылки на эмансипацию, права женщин? Ради чего? Ради рационализации разделения имущества в ущерб сохранения семьи. Трансформированная мораль!

Еще до создания семьи мы начинаем беспокоиться о разводе, о том, как и что будем делить. Это культ денег, богатств перед культом семьи. И первое пока побеждает.

К такой же нравственной категории семьи относится и система передачи пожилых родителей в дома престарелых. Есть в этом меркантильная правда – ухаживать трудно и экономически (!) невыгодно. В деньгах теряется? Нет! Теряется в воспитательном значении, теряется для общества следующая христианская заповедь «люби родителей своих, как себя!» На вопрос «хотели бы вы для себя отторгнутой старости?» абсолютное большинство ответит отрицательно, но стариков не пощадят, отдадут. Будут проводывать, целовать, уважать, но отдадут. Так проще. На глазах следующего поколения, которое все выпитывает как губка и в свою очередь через 20–30 лет придумает что-либо похлеще, резервации какие-нибудь для престарелых родителей либо эвтаназию какую.

Поэтому деньги, безусловно, несут свою огромную часть ответственности и за негативную мораль в обществе, что должно более всего беспокоить это общество. Например, создание системы бесконтрольного финансового обеспечения мирового товарного рынка порождает не только такие процессы, как инфляция, девальвация и рецессия всей экономики. Подобная практика привносит в человеческую мораль правила пренебрежения реальным трудом, результатами этого труда. А ведь это основа того, что даже по Дарвину делало обезьяну человеком. Для того, чтобы понять пагубность такой морали, попробуем гиперболизировать ситуацию до абсурда: примем положение, согласно которому любой труд мы будем сопоставлять не с его результатами, а с более ценной для людей, но ничем экономически не обоснованной

субстанцией – подобными деньгами. По закону естественного отбора человек, в конечном результате, должен забросить свой труд и переориентироваться на то, что имеет большую потребительскую ценность – на необеспеченные трудом бумажные деньги. Подобная мораль однозначно приведет к тому, что искусственно обозначенная самая «ценная» альтернатива труду, а именно деньги, со временем полностью обесценится, а соответствующей им альтернативы в виде совокупного трудового результата уже не будет. Ипотечные пирамиды последних лет, которые сейчас обвиняют в экономическом кризисе, тому яркое подтверждение. Но не одно.

Мы уже знаем, что деньги в процессе «эволюции» приобрели в себе качество прятать ранее затраченный труд. Оно связано с тем, что изменение покупательных способностей денежных единиц, обусловленное, например, их инфляцией, обязательно связано с изменениями взаимоотношений между покупателем и продавцом, и далеко не всегда в лучшую сторону [1]. Если не рассматривать инфляцию в качестве негативного процесса, а иметь в виду интегральные свойства любого товара иметь тенденцию к обесцениванию или наоборот, росту себестоимости, то тезис Л. Мизеса о нарушении пропорций «товар – деньги – товар» можно и оспорить.

Хотя бы потому, что покупатель приобрел свою часть денег ранее и при одной их реальной стоимости, а продавать их как собственный «товар» продавца, через некоторое время, должен по другой стоимости. На первый взгляд, в процессе инфляции всегда выигрывает тот, у кого имеется товар, который изначально условно не подлежит инфляции. В нем находится то, что препятствует этому, а именно – человеческий труд. То, что никак не может быть заложено в бумажных деньгах. Такой посыл позволяет существенно обострить социальные проблемы для этой пары – «покупатель – продавец» и способствует формированию диспропорциональной морали в окружении этой пары.

Таким образом, мораль оказывает обратное влияние на деньги, придавая им как позитивные, так и негативные качества. Причем, обратное действие иногда несет в себе более разрушительное начало, чем непосредственное влияние денег на человеческую мораль. Иллюстрацией этому служит война – явление, которое свойственно только человеку.

Удивительное качество, которое относится только к человеку – убивать себе подобных для того, чтобы расширить свое жизненное пространство (завоевательные, освободительные, гражданские войны). Ни одно млекопитающее не завоевывает для себя жизненное пространство, убивая себе подобных. Изгоняет, ранит, да! Но явно не убивает. На это можно возразить, но исключения будут только подтверждением этого правила. Зачем человеку нужны войны? Одной из причин является то, что общественная мораль построена таким образом, что в период войны можно существенно обогатиться. Кому? Не тем, кто сражается, рискует своей жизнью, но тем, кто имеет возможность управлять этим процессом, имеет доступ к необходимым во время войны материальным ресурсам – вооружению, обмундированию, пище, расходным материалам. Предводитель племени, князь, хан, король, советник короля, император, президент, представитель президента – именно о них речь. Самый яркий пример из истории – известный князь А. Меншиков, который инициировал или поддерживал, как влиятельная особа, ряд Петровских войн XVII–XVIII веков, имея доступ к военным и обеспечивающим ресурсам. Итог – тысячи погибших русских солдат с одной стороны, и совокупный капитал князя, превышающий официальный бюджет страны, размещенный не только в недвижимости, но и в зарубежных хранилищах – огромный денежный капитал, с другой. В основе такой морали стоит именно универсальная составляющая денег – способность к накоплению.

Вернемся к необеспеченности денег, как наиболее важному их свойству, которое формирует негативную мораль в обществе. Поскольку товарно-денежные отношения пронизывают все общество, то инфляционные процессы, связанные с деньгами, позволяют распространить подобную мораль почти на все общество. Ей могут не подчиняться разве только те, кто производит эти необеспеченные деньги.

Необеспеченные деньги в результате денежного оборота вызывают своеобразное качество – спрос на эти деньги. Причем, чем быстрее денежный оборот, тем выше спрос на эту валюту. Подобная абсурдная по своему содержанию практика – спрос на то, что не имеет ценности, формирует свою нишу моральных правил. Они состоят в том, что деньги нужно любить сами по себе. Этот пункт психологически отличается от общепринятого: деньги надо любить как универсальное средство товарного обмена, но не сами по себе. Искажение такой морали приводит к изменению поведенческой мотивации в обществе. Деньги становятся мерилем богатства, даже если они не обеспечены товаром или другими ценностями. На деньги можно купить жилье, их можно отдать банку в «рост», под необеспеченные товаром проценты, ими можно расплатиться в магазине за реальный товар в том случае, если они облагорожены банковским присутствием, например, получены в банке займы. Если эти займы составляют небольшую часть всеобщего денежного оборота, то это качество человеческой морали как бы скрывается за огромным объемом реальных платежей. А если безналичная форма платежей становится преимущественной, если она основана еще и на заемных деньгах, то она формирует совершенную мораль скрытого иждивенчества. Все это стало характерным для общества конца XX – начала XXI веков.

Подобные «роковые» ошибки популярных денежных доктрин были способны сбить с пути истинного денежную философию не одного государства в мире [1]. Причину по-

добных деформаций следует искать уже не в деньгах, а в созданной ими морали, в частности – в развитии культа потребностей к накопительству, морали скрытого иждивенчества.

Здоровая мораль должна определять потребности человека не столько к деньгам, сколько к материальным ценностям, к товарам, услугам, которые ему нужны для обеспечения его главных потребностей, а уже через это опосредованное – потребности к деньгам. Для того, чтобы приобретать товары за те деньги, которые обеспечены именно таким количеством товара. Необеспеченные же деньги позволяют существенно расширять этот список за счет несуществующих товаров, либо товаров, которые относятся к рангу дорогих. В пределе, не каждый способен приобрести дорогой товар. Для этого его труд должен быть оценен обществом достаточно высоко, его товар должен иметь достойную потребительскую стоимость.

Здоровая мораль должна определять потребности человека не столько к деньгам, сколько к материальным ценностям, к товарам, которые ему нужны для обеспечения его главных потребностей, а уже через это опосредованное – потребности к деньгам.

В действительности, необеспеченные деньги, а вместе с ними и кредитно-ипотечная система привели к моральному разращению не только малую часть общества, которая всегда относилась к богатому сословию, но и так называемый средний класс, который во многих странах Европы был сформирован как альтернатива пролетариату. Он получил доступ к необеспеченным деньгам именно через систему безналичного кредитования, которое также приобрело свойства необеспеченности.

Эта часть сформировавшейся уже морали общества становится преобладающей, но при этом она экспортируется в другие страны, в страны с менее разви-

той системой финансового кредитования. В этом случае, мораль общества еще более деформируется. Потому, что оно бывает не готово к ипотечно-кредитным процедурам, готовность проявляют только банки. Низкая оплата труда, вынужденность залога – в виде жилья, минимального перечня предметов быта в виде дачи, телевизора, компьютера и др. приводит не только к появлению финансовых деформаций, но и к искажению общественной морали.

Примеры? Залоговое имущество банков, которое они снимают с неудачных кредитных заемщиков. При этом люди оказываются просто на улице. Причем на законных основаниях, заложенных государством, гарантом законности, по которой обязаны жить моральные люди. Ущербность подобной морали еще и в том, что она заставляет работать коррупционные и полностью криминальные схемы материального воздействия на людей: рейдерские захваты, коллекторские способы воздействия, обманный отъем жилья, обманные схемы для пенсионеров, владельцев жилья, автомобилей.

Все эти свойства денег рождены из формулы «спрос – предложение» на деньги. Эта формула, при условии необеспеченности денег, приобретает искаженную форму, в основе которой те же механизмы, которые сопровождают появление инфляции для самих денег.

Деньги должны обладать только изначальным свойством быть средством обмена. Любые другие их функции являются неактуальными, по крайней мере, для человеческой морали. Деньги – это самый ликвидный «товар». Это качество нужно культивировать в деньгах. Но при одном условии – их обеспеченности реальным товаром. Оказывается, что эта доминанта является актуальной не только

Понятие неограниченности спроса на деньги имеет право на существование. Это свойство денег как никакое другое оказывает моральное воздействие на людей и в отдельности, и в коллективе.

для экономики, но и для общественной морали. От количества и потребности в этом товаре зависит частота оборота денег. Любые другие механизмы ускорения оборота денег, например при помощи банковских операций, будут не только экономически не оправданными, но и несут в себе мощный заряд отрицательной морали для всего общества. Л. Мизес еще в 1934 году отмечал, что все другие свойства бумажных денег, кроме свойств обмена, не должны применяться к деньгам [1]. И не только по соображениям защиты от искажения товарно-денежных процессов, но и по соображениям этики и морали, которые параллельно прививаются в обществе.

Понятие неограниченности спроса на деньги имеет право на существование. Это свойство денег как никакое другое оказывает моральное воздействие на людей и в отдельности, и в коллективе. Еще раз вспомним британца Абрахама Маслоу с его «пирамидой потребностей», где он указал потребность в деньгах как ненасыщаемую, тем самым подчеркнув не только неограниченность спроса на них, но и указав на моральный аспект такого их качества. Л. Мизес считает такое проявление денег неоднозначным. Возможно, он и прав, если соотносить это качество с экономикой. Но такой правоты нет там, где свойство ненасыщаемости относится к моральной категории. Потому, что оно сопоставляется с такими моральными превращениями, как способность к криминальным действиям, потребность во власти, которая сопровождает неограниченное накопление денег и также является ненасыщаемой.

Обществу решать, какие моральные качества должны лежать в его основе. Объективности ради следует подчеркнуть, что существующая сегодня мораль в обществе научилась сосуществовать с подобными ее искажениями, в пользу его экономическому благосостоянию и в ущерб социальному благополучию.

Существование мировой финансовой системы, ориентированной на право бесконтрольного производства необеспеченных денег, которое присвоило себе Федеральная резервная система США, является существенным искажением общественной морали. Об этом уже, в условиях мирового экономического кризиса во весь голос говорят в XXI веке [6, 7].

Спрос на деньги в обществе рождает понятие предельной полезности денежной единицы. Она должна зависеть от предельной полезности реального товара [8]. В действительности, спрос на деньги в обществе более стабилен, чем спрос на отдельные товары. Опять в обществе формируется парадигма – товар может подождать, если на руках универсальное платежное средство – бумажные деньги. И все было бы правильно, если бы не особенные их свойства – необеспеченность товаром, а также способность к обесцениванию (инфляция). Опять-таки, в пределе, если все держатели бумажных денег захотят превратить их в товар, то кроме уже известных из экономики катаклизмов мы получим ситуацию из области морали: «за что боролись?». А эта ситуация рождает запоздалое недоверие к источнику этой морали – бумажным и другим современным деньгам. Запоздалое или отсроченное, когда уже ничего сделать не удастся. Что в этом случае будет первичным – экономика или мораль? Вопрос крайне актуальный, потому что в первом случае это может привести к экономическому кризису, а во втором – к революционным выступлениям. Согласимся, что разница для общества существенная. И не в пользу сохранения необеспеченных денег. Но пока и не в пользу морали.

Важная составляющая формирования общественной морали заключается в наличии закритически огромного количества бумажных денег. Напомним, вся напечатанная масса только долларовой валюты в мире к 2015 году по разным источникам достигла от \$17 до \$64 трлн. Чем это грозит мо-

ральным устоям? Во-первых, это дает возможность накопления таких денег у определенных субъектов без запуска их в оборот. В этом случае не только деньги не работают. Деньги, которые хранятся, – они также являются деньгами. И они служат тем же целям, что и «работающие» деньги. Накапливая деньги, человек создает условия для собственного ложного благополучия, за счет абсолютизации обеспечивающих качеств денег. Размеры накоплений могут превышать потребности отдельного индивида. Термин «сокровища» относится именно к таким деньгам. Этот термин привносит в человеческую мораль собственные качества, такие как скупость, алчность, неспособность делиться с другими даже тем, что тебе и не нужно, неспособность соизмерять соотношение между человеческой жизнью и денежными накоплениями. История полна таких примеров, нет надобности их здесь перечислять.

Существование мировой финансовой системы, ориентированной на право бесконтрольного производства необеспеченных денег, является существенным искажением общественной морали.

Во-вторых, возможность осуществления депозитных операций также формирует у людей ложное чувство получения денег без каких-либо затрат собственного труда. Все это создает иллюзию узаконенного иждивенчества, когда без прибавки к совокупному валовому продукту общества, человек получает доход. Нет надобности говорить, что это противоречит основным экономическим законам. И способствует

развитию в обществе качеств потребительской морали. И если по такой морали живет достаточно большое количество людей, это способствует деформации многих человеческих ценностей, многих моральных устоев. Это приводит к существенной переоценке общественных моральных ценностей, формированию совершенно иных в социальном плане общественных формаций, в частности, появлению люмпенов,

ростовщиков, интеллектуального пролетариата и др. [9]. И роль в этом денег далеко не последняя.

Подобные исследования моральных аспектов денег не входят в противоречие ни с количественной теорией денег, которая определяется их меновыми и накопительными свойствами, ни с теорией происхождения денег Карла Менгера [3, 4], который соизмерял их с фундаментальными принципами праксиологии, психологические аспекты и общественная мораль которых воспринимаются как одно из основных положений появления денег, в частности бумажных их эквивалентов. Мы не будем входить в полемику относительно этих теорий. Для нас важно, что деньги, как экономическая категория, способны оказывать огромное влияние на человеческую мораль, могут управлять ею и даже формировать свои, далекие от общественной морали ее принципы.

В свое время дороговизна производства золотых денег стала одной из причин развития их бумажного эквивалента, производство которого, по крайней мере сейчас, не стоит почти ничего. Взамен человечество получило неограниченную инфляцию, которая принесла с собой не только обесценивание бумажных денег. Она принесла диспропорцию в меновые отношения, если сопоставлять их с возможностями того, кто имеет денежный капитал и готов его потратить на покупку товара, и того, кто имеет сейчас именно товар для продажи. Понятно, что второй субъект менового процесса будет в более выгодном положении, чем первый, деньги которого на данный момент подлежат системной инфляции. В случае с золотыми деньгами, например, такого неравенства между покупателем и продавцом не мо-

В пределе, от того, что называется коррупцией, полностью избавиться, видимо, невозможно, как невозможно избавиться от полного неравенства в человеческом обществе, как невозможно полностью избавиться от преступности.

жет быть в принципе. По крайней мере, если бы не существование банковской системы, которая является второй составляющей обесценивания денег и бумажных в частности. Тогда можно ставить вопрос о том, что является меньшим злом: затраты на производство условных золотых денег или системная постоянная инфляция бумажных денег? Психологически выгодно первое. В финансовом аспекте преимущество отдается второму. Что побеждает (?) – не нужно быть провидцем, чтобы указать на это.

Одним из критериев моральной чистоты и здравости общества является его отношение к коррупции. Отношением к коррупции в обществе характеризуется уровень его моральности. Это явление характерно для всех эпох и для всех народов. И зародилась коррупция не вместе с деньгами, а значительно раньше.

Мздоимство существовало почти всегда.

По крайней мере, в древнем Хазарском царстве брали мзду [10]. В 320-е годы до н. э. Клеомен, греческий наместник Египта, назначенный на это место Александром Македонским, использовал свое положение для этого, чтобы манипулировать поставками зерна из Египта в Грецию за соответствующие взятки [11]. В «Иллиаде» Гомера присутствуют подношения за оказываемые услуги [12]. Византия на протяжении 700 лет погрязла во взятках на самом различном уровне [13]. В середине века целые города: Барселона, Флоренция, откупались взятками от бандитов и наемников [14]. В «Ипатьевской летописи» упоминается о мздоимных отношениях между русскими князьями на Руси [15]. Взятки к нам принесла не татарская Орда. Хотя, период XIII–XV века на Руси называется расцветом взяточничества и татары были далеко не агнцами в этом. Давали и брали все, вне зависимости от ранга и места в обществе [16].

Это явление существовало во все века, при любом социально-политическом обществе, и кажется непреодолимым,

пока существует неравенство в обществе, в системе распределения материальных благ. Но это неравенство есть объективная реальность, потому что люди по своим биологическим и социальным параметрам неравнозначны, по-разному думают, реагируют на внешние воздействия, имеют разные потребности, обладают разными способностями и исходными возможностями, по-разному относятся к социально-экономическим благам и др. По степени вклада в общественную социально-экономическую корзину общество по-разному и «награждает» людей: из одних оно делает лидеров, из других – посредственных членов. Это объективный процесс, от которого не избавиться, как не избавиться от уникальности каждого субъекта общества. И в этом процессе неформальные взаимоотношения играют собственную уникальную роль. Поэтому можно говорить, что явление коррупции в своей основе непреодолимо. В пределе, от того, что называется коррупцией, полностью избавиться, видимо, невозможно, как невозможно избавиться от полного неравновесия в человеческом обществе, как невозможно полностью избавиться от преступности.

Задача государства состоит в том, чтобы свести к минимуму негативные последствия этого явления, выбить почву, ликвидировав большую часть причин, его порождающих, в том числе и при помощи механизмов оптимизации распределения денег, пропорционального вкладываемому труду.

В основе коррупции, как явления, находится возможность для отдельных субъектов получения социально-экономических благ посредством изменения к себе отношения других субъектов, которые обладают правами перераспределения учитываемых государством социально-экономических благ, за счет параллельного и не учитываемого государством оборота ценностей (не обязательно денег). Одним из субъектов коррупционных действий, как правило, является чиновник, бюрократ, имеющий разрешительное

право на перераспределение государственных благ, в частности на жилье, лимиты, кредиты, правопользование, в том числе, средствами государственного бюджета, доступ к материальным ценностям самого разного уровня, право подписи разрешительных документов.

Небольшая ремарка. Государственная правовая система, основанная на запрете (разрешено все, кроме запрещенного), в меньшей степени соотносится с коррупцией, чем правовая разрешительная система (запрещено все, кроме разрешенного). К первой системе относятся, например, правовые системы большинства стран – членов ЕС, США, Канада. Ко второй – относилась правовая система СССР, а сегодня относятся большинство правовых систем государств-членов СНГ, в частности Украины, правовые системы Северной Кореи, Китая, других стран третьего мира.

Пусть указанная выше схема весьма упрощена, но она доходчиво показывает связь именно необеспеченных денег с коррупцией.

Появление бумажных денег существенно усилило позиции бюрократов, которые оказались весьма подготовленными для действий по универсализации систем коррупции, с использованием именно бумажных необеспеченных денег, в любой общественной формации, в любой стране, при любом политическом строе. Нет надобности приводить примеры, потому что их масса, и читатель даже из собственного опыта общения с бюрократами самого различного уровня может извлечь такие аналогии. Для нас важно зафиксировать параллель между развивающейся коррупцией, бюрократией, как одной из действующих сторон этого процесса, и деньгами, как способом реализации абсолютного большинства коррупционных действий.

Если коррупция затрагивает небольшие сегменты общественных взаимоотношений, правовая государственная система способна их тормозить, по крайней мере, при помо-

щи законодательных документов и системы потенциальных ограничительных мер. В этом случае коррупционная составляющая не является господствующей в обществе и не оказывает существенного влияния на общественную мораль.

В пределе, когда в коррупционные схемы вовлечены большие деньги, и она становится тотальной, у государства почти не остается правовых способов защиты от нее, кроме радикально-репрессивных. В этом случае коррупция и общественная мораль вначале входят в явное противоречие, а затем побеждает та составляющая этого противоречия, которой общество, через свои полномочия, дает развиваться преимущественно. И не всегда здоровая мораль побеждает. На примере современной Украины, других молодых стран как на пространстве бывшего СССР, так и на Балканах, в странах Центральной Азии это очевидно.

Ограничивать коррупцию только законодательно невозможно. Чаще всего такие ограничения лишь поднимают коррупционные ставки. Если пустить коррупцию в свободное плавание, то она и здесь не ликвидируется. Присутствуют иные качества, но останется. Этому будет способствовать сформировавшаяся в обществе мораль, которая более инертна, чем законодательство. Государству остается только скрупулезный труд на протяжении длительного времени по формированию соответствующей морали в обществе. Причем моральные аспекты взаимоотношения коррупции и общественной морали становятся совместимыми с мерами репрессивного характера.

Но так или иначе, существующая коррупция, как явление, в своей основе связана с деньгами. Пока в мире существовали деньги, обеспеченные золотом или совокупным товарным продуктом, потенциальный коррупционер понимал неравнозначность соотношения величины «отката» и потребляемой в результате реальной суммы. С появлением необеспеченных денег, а позднее безналичных денег, а позднее

и электронных их аналогов, соотношение ценности наличных и безналичных денег, даже в бумажном варианте, делает коррупционные схемы весьма привлекательными. Например, отдать N -ю сумму безналичных денег за αN -ю сумму наличных, где $\alpha < 1$, весьма доходно и для бюрократа, и для дающего. Подобных схем придумано немало, но во всех находится денежная составляющая.

Обычно, оттеняя коррупцию и мораль, приводят такой пример: где граница между коррупцией и подарком? Первое, что приходит в голову, – в размерах, как в одну, так и в другую сторону. В Украине в 2012 году постановлением Кабинета Министров вводилось ограничение стоимости подарка чиновнику – около 120 грн. Отныне чиновник не может получить подарок на сумму свыше 120 грн. Сработало? Нет!!! Вначале чиновники вообще отказывались брать подарки – «подумаешь, 120 грн». Затем, пользуясь отсутствием механизма контроля, все было возвращено на свои места. «Подарки» пошли в привычных масштабах. Значит, стоимость – это не показатель. Тем более, что как меркантильный подход – и подарок, и взятка могут выражаться как в денежном, так и в вещественном эквиваленте.

Иной подход. Своевременность. Подарок, как правило, приурочен к некоторому временному событию (свадьба, день рождения и др.). Взятка, коррупционные действия не имеют такой привязки. Такое отличие имеет свои нравственные правила. От души или по принуждению. И т. д.

Но вернемся к нашей теме – деньги и мораль.

Деньги по-хозяйски вмешиваются в самые разные, подчас несвойственные им области человеческой деятельности. Спорт современных достижений является примером этому. Не будем ссылаться на историю первых олимпийских игр современности времен Пьера Кубертена или легендарные олимпиады Древней Греции. Спортивная мораль второй половины XX века претерпевает огромные трансформации. И в

их основе лежат опять-таки деньги, коммерциализация этой части человеческого общества, его морали.

Еще в середине XX века мы были свидетелями того, что в футбол, баскетбол на самом высоком уровне играли «совместители», в основное время исполняющие обязанности бухгалтеров, заводских рабочих, почтовых служащих и др. Спортивная мораль самым простым способом соотносилась с нормами человеческой этики, этики превосходства человеческого тела, силы воли, настойчивости характера. Спортсмен должен быть впереди своих соперников, должен быть сильнее, быстрее, ловчее. Но не обязательно быть более богатым. Легендарные боксеры первой половины XX века зарабатывали за всю свою карьеру несколько тысяч долларов. Сегодня один бой боксерской пары Ф. Мэйвезер – М. Пакьяо в 2014 году принес спортсменам в совокупности \$300 млн. Вспомним, что несравненный бразильский футбольный гений Пеле за свой первый матч в 1955 году получил всего \$24. А за победу на чемпионате мира в 1956 году вся футбольная команда была премирована тринадцатью тысячами долларов. Сегодня европейский футбол – это процветающий бизнес. Им занимаются арабские шейхи, российские, итальянские и украинские олигархи. Такие знаменитые клубы, как «Барселона», «Реал» или «Манчестер Юнайтед», оперируют цифрами совокупного бюджета, сопоставимыми с бюджетом средней европейской страны. Многие из этих клубов стали прибыльными компаниями, которые своим существованием обязаны уже не столько качеству подготовки молодых футболистов, таким ранее ценимым результатам, как национальные и мировые достижения, качество показываемого мастерства (хотя и без этого компонента победители сегодня не обходятся), а своему развитому маркетингу, активной трансферной политике клуба, подкрепляемой огромными денежными средствами, эффективной торговле и участию в рекламной деятельности. Только в летний трансфер-

ный период 2015 года клубы Европы в совокупности потратили на 9,8 млрд евро. Одна Английская Премьер-лига потратила на усиление своих клубов летом 2015 года \$1,4 млрд. Пресса смакует миллионные суммы контрактов ведущих европейских игроков, идущих в «торговое дело», где далеко не всегда пользуется преимуществом спортивный интерес. Сотни клубов Испании, Греции, Германии, Великобритании, Франции, Турции и других стран являются коммерческими компаниями самого разного уровня. Не все из них становятся чемпионами, но все они стремятся к прибыли. Впереди, как и в любом бизнесе – деньги, доходы, финансовая целесообразность. Из команды продается известный футболист, а вместо него покупается явно более слабый. И прибыль здесь зависит не столько от способности команды вырастить своего «гения», а от выгодности перекупки чужого, эффективного использования его в совокупности с уже играющими спортсменами. В этом заключается спортивный бизнес по футболному. Существует даже такой далекий от спорта показатель эффективности работы футбольного клуба – суммарная стоимость всех игроков команды. Впереди здесь такие компании, как футбольные клубы мадридский «Реал», «Барселона», совокупная стоимость игроков которых измеряется сотнями миллионов долларов. Как пишут спортивные издания, недалеко то время, когда этот показатель для самых продвинутых клубов будет измеряться рекордным одним миллиардом долларов (!). Современные футболисты не без основания считаются миллионерами, которые отдают свои таланты на утеху миллиардерам.

Известны команды, которые становятся питомниками для юных дарований. Но и они ставят своей задачей чисто коммерческие интересы. Примерами служит белорусская команда «Батэ», амстердамский «Аякс», с некоторой натяжкой – немецкий «Вольфсбург».

Согласимся, что все это очень далеко от того спорта, который ставил во главу угла незабвенный Кубертен. Расхожая фраза «золотой телец подминает под себя спорт» уже стала аморальной реальностью. Сегодня даже отдельные виды спорта стали делиться на затратные, заниматься которыми можно только при условии обеспечения весьма дорогой спортивной амуницией или техникой, и спорт доступных затрат, где пока не требуются для высоких достижений крупные денежные затраты. К первым относится горнолыжный спорт, с его высокозатратной инфраструктурой, автомобильные гонки «Формула-1» с миллионным инвентарем и дорогостоящими, но престижными автотреками, разбросанными по всему миру, новые виды спорта, такие как керлинг, сноубординг, фристайл, американский футбол, парусный спорт и даже легкая атлетика. Ко вторым – борьба, штанга, волейбол, настольный теннис, гимнастика. Популярность видов спорта теперь определяется не по уровню здоровья, который он сулит занимающимся, а по прибыльности, престижности, возможности через занятие этим видом спорта презентовать свой доход, финансовую обеспеченность, в равной мере, как это показывают часы владельца, его туфли или галстук от всемирно известной фирмы. В основе этих метаморфоз стоят опять деньги, их проявление через внешние атрибуты благополучия.

А ведь спорт и футбол, в частности, в равной степени, как и искусство, не являются производителями материальных благ. Спорт не дает никакой прибавочной стоимости. Если в сферах, где не получают прибавочной стоимости, обращаются небольшие деньги, это в целом для экономики не будет ущербно. А если там уже вращаются миллиарды и сотни миллиардов денег, которые в большей степени извлечены из товарного оборота, это уже грозит явными перекосами в самой экономике и способствует развитию инфляционных процессов, экономической депрессии. Таким образом, обще-

ственная мораль опосредованно через спортивные деньги оказывает влияние на экономику.

Присутствует ли рабская мораль в современном спорте? Одни скажут да, другие будут отрицать это. Разберемся. Сегодня спортсмен не просто заключает договор с клубом об оказании ему профессиональных услуг. Он делает это на безальтернативных условиях, фактически становясь принадлежностью клуба. Правда, за очень хорошие деньги. Клуб сегодня платит за приобретение футболиста десятки миллионов евро! Клуб может распоряжаться его профессиональной судьбой по своему усмотрению, может диктовать ему свои условия, которые могут идти в разрез с интересами самого спортсмена, в частности условиями жизнеобеспечения, питания, отдыха, личной жизни и др. В своих действиях спортсмен ограничен условиями контракта, которые часто носят монопольный со стороны клуба характер. Клуб может отдать в аренду игрока, может ограничить его профессиональные действия, не выпуская его на поле. Часто футбольные, хоккейные, баскетбольные клубы покупают спортсменов не для того, чтобы он играл в этой команде, а ради того, чтобы он не укрепил позиции соперника. В результате спортсмен перестает участвовать в соревнованиях, деквалифицируется. Чем не современный тип «раба» от спорта? Богатого, но раба. С рабской моралью, далекой от общепринятой в обществе. Следует понимать, что речь идет не о самых известных футболистах, хоккеистах или баскетболистах. За ними целая армия их менее талантливых партнеров. Они составляют определенную часть общества, в которой средствами телевидения и другими средствами массовой информации культивируется эта цивилизованная форма «рабства» как преимущественная, создается ореол спортсмена-миллионера, успешного в дальнейшей жизни. Но негативная мораль никогда не дает достойных для общества результатов. За спинами сегодняшних месси, роналдо, шумахеров, болтов и др., тех, кто

расположился на вершине этого рабства, сотни тысяч других, жизнь которых после спорта теряет свои достоинства, свою привлекательность. Эти люди, теряя спортивные доходы, становятся невостребованными в обществе, растрачивают накопленное в спорте и опускаются на дно. Примеры каждый может для себя обозначить. Достаточно почитать периодику, посмотреть Интернет.

Рабско-денежная психология, культивируемая в современном спорте, в современном шоу-бизнесе, в любом случае, несет моральный негатив для всего общества. Общество приближается к порогу, который не был преодолен Римской империей, когда богатейшая по тем временам держава требовала «хлеба и зрелищ» и была вначале экономически – соседними странами-конкурентами, в частности Византией, а затем и физически уничтожена варварами с их примитивными, но предельно простыми товарно-денежными отношениями.

Еще Цицерон сказал, что нет такой силы, которая могла бы противостоять деньгам. Нет такого человека, которого нельзя было бы купить. Вероятно, исключения существуют, но они – лишь подтверждение этого правила. Говорят, что древние всегда правы. Иногда в обществе культивируется мысль о том, что присутствие денег убивает мораль. Большинство аморальных действий, таких как предательство, коррупция, убийство, преломляются через деньги, убивая мораль. Тезис о том, что деньги и мораль – вещи взаимно несовместимые, не является абсолютным. Потому, что при помощи универсальных денег можно совершать огромное количество достойных поступков. Иногда ситуация складывается таким образом, что только имея деньги, можно помочь немощным, спасти ребенка, защитить человека от клеветы и позора и т. д. Таких примеров масса, и сюжеты в современной литературе тому подтверждение.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Деньги и человеческая мораль находятся в самом противоречивом единстве. Их взаимодействие обоюдное и вызывает в обществе огромное количество и негативных, и позитивных реакций. Но почти всегда неоднозначных. Отношение денег и морали – субстанция во многом субъективная. Но, по всей видимости, роль свойств денег, которые они проявляют опосредованно, через человеческий субъективизм, делает это взаимодействие все более негативным, способным привести (и приводящим) общество к самым большим потрясениям. Вопреки общественной морали, которая все больше пасует перед меркантильностью денег в руках отдельных людей. Цицерон, видимо, прав. Деньги, в особенности необеспеченные, в силу своих качеств, деформируют и даже убивают мораль.



16. Деньги и политика

Этот раздел в особенности отражает перечень весьма специфических феноменальных свойств денег, которые они проявляют на длительном историческом промежутке политической деятельности людей.

Деньги всегда играли в политике свою уникальную роль. Причем, не всегда положительную, связанную только с основной своей функцией – платежного средства, но чаще отрицательную, в виде подкупа, шантажа. Деньги нужны были для выкупа пленных, для откупа от врага... Самым главным свойством денег, делающим их активным инструментом в политике, является их качество универсальной обменной субстанции.

Существует расхожее и несколько циничное правило: нет такого политика, которого нельзя подкупить. Нужна лишь необходимая сумма денег. Этим подчеркивается универсальность денег и их неисчерпаемые возможности как политического инструмента.

В Средние века деньги наряду с другими ценностями участвовали в сборе выкупа городов от их завоевания иноземцами. Этот способ в политике часто использовал Древний Рим, византийские правители, в том числе против дружин киевских князей, китайские императоры против многочисленных завоевателей [1]. Деньги служили инструментом для повышения боеспособности национальных армий, в частности за счет привлечения дополнительных наемных войск.

Выкупом или данью пользовались в своей экспансионистской политике монгольские завоеватели Чингисхана, ими сопровождались походы Александра Македонского [2]. Контрибуции деньгами платили завоеванные страны (польские и германские земли, итальянские княжества) их завоевателю – Наполеону Бонапарту. Уже во второй половине XIX века страны, оказавшиеся побежденными, платили победителям репарационный вклад в якобы имевшие место потери в войне одной из сторон. Первую по-настоящему репарацию заплатили французы в размере 5 млрд франков О. Бисмарку во франко-прусской войне 1870–1871 годов.

Существует расхожее и несколько циничное правило: нет такого политика, которого нельзя подкупить. Нужна лишь необходимая сумма денег. Этим подчеркивается универсальность денег и их неисчерпаемые возможности как политического инструмента.

Деньги, как и любой другой инструмент политики, может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на этот аспект жизни общества. В зависимости от того, кто и какими целями обеспечивает действие этого крайне эффективного инструмента. Как и любое другое изобретение человечества, деньги можно использовать во благо и во вред. Положительные аспекты влияния денег на политику всегда очевидны. Поэтому мы уделим больше внимания тем качествам денег, которые негативно влияют на эти процессы.

Попробуем провести параллель между временными интервалами введения бумажных денег и политическим строем, во время которого они вводились.

Вначале обратим внимание на монархические династии правителей Вавилона, Финикии, Хазарии, в странах, где начинали пользоваться первопричинами бумажных денег: вексельными расписками, ростовыми бумагами, дорожными чеками. Но не более.

Китай, правление монгольского хана Хубилая, XIV век, введение бумажных денег в огромной Монгольской империи. Продолжительность опыта – несколько десятков лет. Монополия на изготовление денег была у правителя. Инфляция и недовольство падением покупательной способности таких денег в условиях слаборазвитых экономик резко сузили их применение, и в конце века бумажные деньги исчезли вместе с правителем.

Монархическая Швеция второй половины XVII века (войны с Россией, Польшей, Данией, Саксонией) руками частного банкира И. Пальмстука выпустила первые в Европе бумажные риксталлеры, которые уже через год привели к существенному государственному ущербу, и были отменены королевской властью. Причина та же – отсутствие временных предпосылок в виде развитой международной экономики и др.

Российский монарх Петр I, несмотря на тяготы Северной русско-шведской войны, отказался от предложения английских советников даже на частичную передачу прав на национальные деньги их бумажным аналогам, закрепив за самодержцем право изготовления традиционных монет. В результате, страна сумела собрать воедино финансовые ресурсы и победить в этой войне.

Россия времен просвещенной монархии (правление Екатерины II) также терпела огромные убытки от войн с Турцией. Тогда впервые просвещенное монархическое государство обратило свой взор на бумажные деньги. Однако, право на печатание бумажных денег принадлежало императрице. Цена выигранных войн была заплачена уже через 20 лет, когда страна заполучила первый по-настоящему финансовый кризис, наложившийся, правда, на войну с Наполеоном. Почему-то историки стесняются связывать плачевное состояние Российской экономики на перепутье XVIII и XIX веков с введением бумажных денег и ссылаются по традиции

на издержки наполеоновских войн. Роль, в частности, введения бумажных денег в этом кризисе еще не до конца изучена.

Парламентская Англия конца XVII века. С позволения короля без власти Вильгельма Оранского вводится бумажная валюта. Право производства принадлежит частному Банку Англии. Начало устойчивого хождения бумажных денег. Бумажные деньги позволили Англии не только выиграть столетнюю войну, но и построить самый сильный флот в мире, получить доступ к заморским сокровищам, развить собственную мануфактуру.

Современный парламентаризм, пришедший на смену монархическому устройству мира, приведший за собой ряд промышленно-экономических революций, является колыбелью не только новых экономических реформ, но и почвой для появления некоторой активной фазы в мировой (!) экономике в виде бумажных денег.

Франция начала XVIII века. Неустойчивая королевская власть Людовика XVI. Право печатания бумажных денег принадлежит частному банку Дж. Лоу. Опыт получился весьма неудачным, приведшим к развалу государственной финансовой системы, последующим революциям.

Объединенная Германия XIX века. Развитие немецкого парламентаризма совпадает с периодом появления в стране первых бумажных денег. Имеем инфляцию, один финансовый кризис за другим, в частности, связанные с франко-прусскими войнами. Но страна получила доступ к английским мануфактурам, стала развиваться национальная промышленность,

стали появляться заморские территории и доступ к другим источникам доходов в Африке, Америке.

Политически объединенная Итальянская Республика того же периода столкнулась с теми же инфляционными проблемами при печатании бумажной валюты. С неустойчивым ее курсом, недоверием населения к новым деньгам и

низкой покупательной способностью бумажных лир. Это было одной из главных причин появления фашизма и его представителя – Б. Муссолини именно в Италии.

Молодое Северо-Американское государство, будучи еще колонией, в конце XVII века сделало первую попытку введения частных бумажных денег (г. Массачусетс, штаты Пенсильвания, Северная и Южная Каролина). Безрезультатно. Прекращение чеканки золотых монет и перевод финансовой системы государства на частные бумажные (так называемые континентальные) деньги в период Гражданской войны стоили стране ситуации с почти полным развалом финансовой системы и первой по-настоящему экономической депрессией. Бумажный доллар стоил 1/60 серебряной монеты того же достоинства. Нужно признать, что американский парламентаризм в последующем был самым настойчивым проводником идеи частного печатания бумажных денег в стране. Недаром именно эта страна является родиной таких изобретений, как Федеральная резервная система, «печатный станок», современная мировая финансовая система.

Уже к концу XIX века основные мировые финансовые центры почти полностью перешли на работу с бумажной валютой. А это ни много, ни мало, все парламентские и президентские республики или страны с развитыми экономиками: США, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Швеция, Нидерланды, позднее Бельгия, Швейцария, разделенные Австрия и Венгрия, Чехия, Польша, Греция. И все эти страны дружно попали в тиски международного финансового кризиса в промежуток между двумя мировыми войнами XX века.

Именно эти страны стояли у начала промышленной и экономической революций, импульс которым дали именно новые общественно-политические формации, капитализм, зарождающиеся демократии. Все это было бы невозможно без того массового денежного потока, который обеспечили

бумажные деньги. В виде кредитов, займов, создания акционерных систем и др.

Напрашивается некоторый политический вывод. Он состоит в том, что современный парламентаризм, пришедший на смену тотальному монархическому устройству мира, приведший за собой ряд промышленно-экономических революций, является колыбелью не только новых экономических реформ, но и почвой для появления некоторой активной фазы в мировой (!) экономике в виде бумажных денег.

Это уже потом, когда универсальность денег в совокупности с неудержимым ростом их количества привели к появлению той их части, которая была не обеспечена результатами человеческого труда, но с устойчивой системой их хождения, деньгам стали приписывать отдельные аномальные качества. В таких сопоставлениях, как демократия общества и дешевизна изготовления бумажных денег, динамичность капиталистического развития экономики и возможности бесконтрольного печатания бумажных денег, развитие глобальной мировой торговли и возможностей безграничного кредитования, колоссальное ускорение товарооборота и необеспеченность бумажных денег овеществленным трудом. Эти сопоставления позволяют находить не только некоторые новые закономерности специфического феномена современных денег, но и искать способы защиты общества от последствий такого современного экономического порока, как доля бумажных денег, выступающих в виде бесконтрольного и необеспеченного средства мировых платежей.

Массовый доступ населения к бумажным деньгам, к безналичным платежам не только способствовал политической демократизации общества, но и привел к росту динамичности национальных экономик. Это положительная сторона новых свойств денег, которая в некоторой степени компенсирует негативные результаты в виде периодических кри-

зисов мировой экономической системы, причины которых, впрочем, связаны не только с новыми свойствами денег.

Мог ли быть иным политический путь развития бумажных денег? Возможно, и нет. Ведь их положительные качества в мировой экономике очевидны. Да и сама мировая экономика, возможно, и не была такой динамичной, если бы не всепроникающие бумажные деньги и новые колоссальные денежные потоки. При этом отдельные финансовые группы в мире имели возможность воспользоваться новыми свойствами денег именно в бумажном исполнении, а затем и в виде системы безналичных и электронных платежей.

Парламентаризм – это не просто власть большинства. Это еще и потеря отдельных составляющих власти самим народом. Эти потерянные составляющие могут подбирать другие политические силы, в частности профинансово-либерального или радикального толка. Например, во временном интервале традиционный парламент существует в виде маятника, колебания которого связаны с экономическим благосостоянием и социальным благополучием – понятиями диаметрально противоположными почти в любом обществе. Ярким примером является британский парламентаризм, маятник «консерватизма и либерализма». Такие процессы, как национализация и денационализация собственности, социальные гарантии неимущим и их ограничение в обществе, культ на зарабатывание и культ на социально справедливое распределение материальных благ между теми, кто не зарабатывает. При этом упускаются, прежде всего,

Форма современного передела власти между теми, кто ее теряет (имеется в виду современный парламентаризм), и теми, кто благодаря безграничности возможностей бумажных денег, за счет потери финансового контроля со стороны государства, за счет создания системы круговой поруки в области мировых финансов, принял на себя эту власть?

функции контроля со стороны государства. Такие противоречия всегда давали возможность использовать те рычаги управления, которые терялись демократической властью. Можно считать, что это явление стоит у истоков необеспеченности бумажных денег овеществленным трудом при условии их безграничного изготовления. Часто это делается намеренно, если происходит сращивание криминального капитала с государством. При этом деньги выступают в качестве инструмента таких действий.

Парламентаризм – это не просто власть большинства. Это еще и потеря отдельных составляющих власти самим народом. Эти составляющие могут подбирать другие политические силы, в частности профинансово-либерального или радикального толка.

Это только немногие признаки возможного совпадения интересов современной демократии и интересов властных финансовых кругов. Это ли не форма современного передела власти между теми, кто ее теряет (имеется в виду современный парламентаризм), и теми, кто благодаря безграничности возможностей бумажных денег, за счет потери финансового контроля со стороны государства, за счет создания системы круговой поруки в области мировых финансов, принял на себя эту власть?

Проявление денег в политике – это крайне многообразное явление. И подобно тому, как отцы-создатели бумажных денег не могли даже предположительно говорить о роли электронных денег в товарообороте, точно так же они не могли даже представить себе проявления всего политического спектра для будущего мира, который будет связан с деньгами, в особенности с их бумажным эквивалентом.

Сформированная интуитивно политика нулевых ставок по долговым обязательствам Федеральной резервной системы является той наживкой, которая делает политически привлекательной кредитную долларовую систему для многих

развивающихся стран. Такие щадящие условия кредитования, когда обслуживание учетных ставок по государственным долгам развивающихся стран им ничего не стоит, является, в некоторой степени, для них стабилизатором их валютных систем. Но еще Рон Пол предупреждал о том, что такие страны рано или поздно столкнутся с ситуацией, когда ФРС вынуждена будет отказаться от политики количественного смягчения (QE). И это будет в определенной степени шоком для многих национальных валют развивающихся стран. Уже становится таким шоком.

В 2013 году ФРС дало понять внешним кредиторам, что перспективы дальнейшего обслуживания многотриллионных внешних долгов перед этой организацией без роста их реальной стоимости в местной валюте уже невозможны. Иными словами, такое заявление (только заявление!) повлекло за собой рост стоимости доллара в кредитуемых странах, среди которых Бразилия, Венесуэла, Россия, Китай, Турция, ЮАР. Такое повышение учетных ставок неизменно будет способствовать росту кризисных явлений в мировой экономике. Это прогнозируемый результат. Хотя его негативное влияние для развивающихся стран может несколько сбалансироваться за счет ослабления динамического удара, а именно, благодаря искусственно высоким современным ценам на акции, сырье и облигации международных рынков, а также достаточно относительной стабильности валютных систем самих развивающихся стран. Тем не менее, серьезные проблемы сразу же будут возникать у стран – производителей сырья и углеводородов.

Ожидание рецессии в Бразилии, несмотря на заверения международных экспертов, является следствием сокращения политики количественного смягчения цены учетных ставок для таких кредитозависимых стран.

Проблемы российской экономики во многом тоже связаны не только с экономическими ограничениями, введен-

ными против нее в связи с конфликтом в Украине, но и с опасностью роста кредитных ставок.

Высокая инфляция и дефицит бюджета Венесуэлы, несмотря на рост цен на нефть в этой стране, также рано или поздно может привести к дефолту по внешним долгам, которые уже не обслуживаются. Не в лучших ситуациях в связи с этим оказались экономики Турции, Аргентины, ЮАР, те страны, в которых существует потребность во внешних и внутренних заимствованиях, там, где имеются накопленная масса долларовых долгов.

В этих примерах важен сам по себе прецедент, когда ФРС только одним сбросом нужной информации существенно повлияла на мировую финансовую систему. Серьезная иллюстрация силы современной денежной системы, конфликт с которой просто невозможен.

Любой международный политический конфликт так или иначе связан с финансовой динамикой. Не будем забывать, что статика претит любым деньгам. Деньги любят не только тишину. Они любят динамику. Поэтому, если некоторой денежной массе не хватает динамики, она заставляет людей создавать эту динамику искусственно: появлением самых разных противоречий, войнами, конфликтами, локальным или даже мировым экономическим переделом, борьбой за сырьевые рынки и за рынки сбыта. И это далеко не конечный перечень.

Совокупное количество долларов, которые оставались в США после Второй мировой войны, увеличилось в три раза. Для страны это означало сильную инфляцию. Чтобы этого не произошло, следовало избавиться от лишней долларовой массы. Одним из способов достижения стал план госсекретаря США Дж. Маршалла – беспроцентное кредитование экономик европейских стран и послевоенной Японии, позднее Южной Кореи. Западную Европу обеспечили безвозвратными кредитами на сумму 12,4 млрд долларов, в Японию – 2,2 млрд долларов (по тем временам огромные

деньги). Причем вместо планируемого периода в пять лет финансирования ограничились тремя годами такой помощи. Американцы спешили именно потому, что такая помощь спасала их самих. Спасала от инфляции. Долги СССР по ленд-лизу также были списаны без особых проблем (американцы ведь деньги считать умеют, а здесь – без какого-либо сопротивления, деньги оказались ненужными). Тоже способ ухода от послевоенной инфляции. Американская экономика научилась выдавливать лишнюю валюту на сторону безвозмездно. Напоминает это современную деятельность Международного валютного фонда: кредитование долгосрочное, под определенные политические гарантии, с возвратом, которого многие и не ждут...

Только европейцы после войны заполучили троянского коня, который и в будущем служил американскому капиталу, и сегодня служит ему же через кредитно-ипотечные системы. А русские вообще отказались от послевоенного доллара, закрепив тем самым собственный рубль.

Вообще попытки дестабилизировать политическую ситуацию во вражеской стране при помощи денежно-инфляционных механизмов были известны и ранее. В частности, известный план Кальтенбруннера (план «Бернгард») по дестабилизации обстановки в Англии при возможной высадке немецких дивизий на острова при помощи огромного количества фальшивых фунтов (было напечатано в общей сложности 134,6 млн фальшивых фунтов) не осуществился только благодаря своевременному изменению целей Рейха и соотношения сил на восточном и западном направлениях. Тем же пытался заняться Наполеон Бонапарт при планируемом вторжении в Англию. В свою очередь французские эмигранты из Британии наводняли Францию фальшивыми банкнотами. Одновременно, после отечественной войны 1812 года из экономики Российской империи было изъято фальшивок, отпечатанных французами в Варшаве, на 70 млн

рублей. Цель – одновременная военная и финансовая агрессия против страны.

В основе всех этих вспомогательных действий лежит известное свойство денег – обесценивание по отношению к товарному рынку, инфляция.

Роль денег в политике никем и никогда не оспаривалась. Однако, в особенности после появления банка Англии в конце XVII века, после Бреттон-Вудских соглашений 1944 года, после политических решений 70-х годов прошлого века об ямайском упразднении так называемого «золотого стандарта», бумажные деньги стали играть в политике куда более значительную роль, чем армии целых стран, танки, оружие. Уже не войны решают судьбы мира. Нет необходимости использовать ядерное оружие для достижения мирового господства. Есть управляемая из одного центра мировая финансовая система, пронизывающая, как кровь, все экономики мира и основанная на бумажных денежных единицах, производство которых обходится очень дешево, а их влияние на мировой порядок следует признать сверхэффективным. Для управления другими державами, для подавления неудовольствий, для изменения их политического строя и социального содержания – нужны только бумажные деньги, как универсальный эквивалент всего. Или их дефицит... Или их отсутствие... Потоки бумажных денег (из ФРС США, из МВФ, МБ – организаций, которые являются инструментами для управляющих воздействий через денежную массу) управляют политикой, меняют правительства, делают новыми ориентации партий и движений, гасят национально-освободительную борьбу, управляют терроризмом. Только на пересечении последних веков такими управляющими воздействиями, в основе которых были бумажные деньги, стали международные конфликты, которые перевернули жизнь и судьбу сотен миллионов европейцев, арабов, южноамериканцев и др. во многих странах мира (табл. 16.1).

Таблица 16.1 – Сводные данные о некоторых мировых конфликтах, в основании которых лежали большие денежные вложения заинтересованных стран

№	Государство	Год события	Политические изменения. Цель. Результат	Цена вопроса, \$, млн
1	2	3	4	5
1	СССР	1944–1991	Идеологическая экспансия, холодная война, разрушение политического строя	?
2	Куба	1959–...	Экономическая блокада	17 000 (бюджет США)
3	Аргентина	1990–2000	Организация искусственного дефолта, экономическая экспансия	22 000 (средства МВФ и МБ)
4	Кувейт	1991	Операция «Буря в пустыне». Экономическая экспансия	1200 (бюджет НАТО)
5	Югославия	1999	Внешняя экспансия, изменение политического строя, разрушение государства, этнические чистки и геноцид отдельных национальностей	2300 (бюджет НАТО, бюджет США)

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Продолжение таблицы 16.1

1	2	3	4	5
6	Афганистан	2001	Оккупация. Новое правительство	2800 (бюджет США)
7	Ирак	2003	Иностранная оккупация. Физическое устранение лидера. Изменение политического строя. Новое правительство	9500 (Бюджет НАТО, бюджет США)
8	Грузия	2003	Создание революционной ситуации, смена правительства	350 (социальные фонды США)
9	Украина	2004	Создание революционной ситуации, смена правительства вмешательством в избирательный процесс	1200 (социальные фонды США)
10	Ливия, Тунис	2011 2010	Создание революционной ситуации, изменение политического режима, физическое устранение лидера	1780 (бюджет США)
11	Египет	2011	Создание революционной ситуации, смена правительства	?

Только в двух случаях из упомянутых одиннадцати управление ситуацией в странах долларовых интересов было связано с введением войск и организацией военных действий. В остальных случаях финансовые вливания, подкуп, контроль за финансовыми потоками в стране и другие инструменты из числа упоминаемых выше привели к необходимым результатам. Это и есть сверхэффективная роль бумажных денег в мировой политике.

Сегодня мало кто помнит или знает, что трагическим событиям в Украине, в Поволжье 1933 года, названным позже «голодомором», предшествовали (?) вполне конкретные обратные фискально-финансовые акции Запада по отношению к молодой стране Советов. К ним относятся «золотая блокада» 1925 года, когда западные страны отказались торговать с СССР посредством полновесного советского золотого червонца. Такая торговля вывела бы Советский Союз из блокады и стала бы источником роста его могущества. Но в 1930 году США и Франция пошли дальше и при торговле промышленным оборудованием и станками ввели запрет не только на расчеты денежной валютой, что было принято во всем мире, но и на натуроплату со стороны СССР лесом и нефтью, оставив в качестве платежного средства для Советского Союза только зерно. Полностью исключив, таким образом, из торговли с СССР денежный оборот. Это факт [3]! Таким образом, известный голодомор 1933 года также был во многом «спроектирован» посредством манипулирования требуемой для торговли денежной массой (золотой червонец), выведенной из операций. Цель чисто политическая – спровоцировать недовольство населения, получить конкретный дефицит в виде натуральной валюты – зерна в торговле с СССР. Цена вопроса для СССР была в альтернативе: дефицит зерна и голод или индустриализация страны и закупка машин и оборудования за драгоценное зерно. И это при наличии твердой национальной валюты – золотого чер-

вонца. Для достижения своих целей Западу оказались не нужными ни новые войны, ни армии. Все решали бумажные деньги, вернее их отсутствие в системе международных платежей

с конкретной страной. В равной степени, как это делается и сейчас. Не будем обсуждать правильность выбранного сталинским режимом пути. Подчеркнем лишь связь его политики с международными финансовыми кругами, с их деньгами.

Когда в конце 80-х годов прошлого столетия нужно было подтолкнуть падающий СССР к развалу, США платили Саудовской Аравии, обвалившей цены на нефть и потерявшей на этом около \$78 млрд [4], маржу за обвал цены на нефть. Но платили не долларами, а доступом саудитов к новейшим западным технологиям, допуском к дешевому кредитному рынку США, а их финансовых активов – на западные рынки и, конечно же, гарантированной безопасностью стране. Даже молчание Советского Союза тогда было куплено за деньги, и А. Геращенко летал в Саудовскую Аравию за деньгами, как платой за соглашательство.

Результат в истории хорошо известен. Он связан с великими предательствами и распадом огромной империи. При этом укрепление доллара было настолько велико, что еще два десятка лет в мире не находилось контрсилы, чтобы ему противостоять. Представим себе, что в последней четверти прошлого века один баррель нефти стоил всего \$10. Это был период полного мирового господства доллара. У него не было конкурентов вплоть до начала нового мирового кризиса 2007 года.

Сегодня США вновь оговаривают демпингование цен на нефть с саудовскими шейхами, вновь за некоторую финансовую и политическую компенсацию. Это рассматривается как удавка для некоторых неудобных стран. И опять мы подчеркиваем здесь роль денег, как сверхэффективного

инструментария в современной политике самого высокого уровня.

Политика включалась в перечень операбельных денежных функций и в связи с тем, что постепенно терялась привязка международной валюты к золотому запасу страны – владелицы доллара. Безусловное понимание того, что за растущими объемами долларов уже долгое время не стоит золотой эквивалент страны, заставляло лидеров многих стран, в том числе и союзников США, более осторожно относиться к этой международной валюте в собственных финансовых операциях.

Шарль де Голль был практически первым политиком мирового уровня, который в середине 60-х годов официально потребовал возмещения золотом США долларового эквивалента, находящегося в то время в распоряжении Франции. Конфликт коснулся святого для Западной Европы: Франция в знак протеста вышла из военной организации НАТО. И во избежание скандала американцам пришлось выплатить французам денежную неустойку собственным золотом. Правда, карьера неуступчивого президента страны-сателлита была на этом закончена. Де Голль через два года сошел с политической арены, во многом благодаря тем же американцам, а еще через год ушел из жизни, подталкиваемый желтой прессой и непорядочными политиками всех мастей. Деньги сыграли в этом политическом спектакле свою инструментальную роль.

Но попытке де Голля предшествовал демарш самого президента США Дж. Кеннеди, который в 1963 году осмелился поставить доллар США под контроль, по крайней мере, конституции США. Он издал президентский указ № 11110, в котором долговые обязательства ФРС были заменены на долговые обязательства США. На долларе США появилась новая запись: «Unated States Note». Эмиссия была произведена в объеме всего \$4 млрд. И это стоило жизни

самому президенту. Через полгода Кеннеди попал под расстрел в Далласе [5, 6]. Потому, что он посягнул на самое святое – возможность бесконтрольного владения не просто страной, а на бесконтрольное владение миром. Цена жизни президента Соединенных Штатов свелась к одному доллару (вот она, роль современных денег в политике), на котором безраздельно должна светиться только надпись «Federal reserve note», которая была выстрадана капиталом США с 1913 года...

В отличие от де Голля, канцлер Германии Людвиг Эрхард сумел решить политический вопрос об оплате немецкой части долларов американским золотом более лояльно. По крайней мере, последующий немецкий успех и экономический рывок, связанные с именем канцлера Л. Эрхарда, был достигнут, во многом, за счет этого золота, а не только благодаря плану Маршала. В тот же момент, в нужном политическом направлении «подсуетилась» и Япония. И золото США стало основой экономического рывка в этой дальневосточной стране. Роль денег здесь крайне высока. Но не безгранична.

Представим себе, что большинство вынужденных кредиторов США, имеющих долговые расписки правительства США или их доллары с долговой распиской ФРС, представили собственные счета этой страны. Многие из них выбрали бы из экономических ловушек и вошли бы в состав развитых держав. Что бы стало при этом с самой Америкой?... Но это гипотеза.

С середины 1968 года доллару было отказано в популярности, как международной валюте. Стало невыгодно его покупать, продавать, приобретать за него товары. Началось политическое «бегство» от доллара. Пошел массовый обмен долларов на золото от многих стран. В реальности золотой запас США к началу 70-х годов резко уменьшился, что привело к тому, что американцы приняли чисто политическое

решение, не подкрепленное экономической целесообразностью, и в одностороннем порядке отменили золотую конвертацию доллара. В марте 1973 года Золотой Стандарт США был отменен, а золотое содержание денег было вообще ликвидировано – абсолютно политическим методом, а значит – волевым. Это тот случай, когда деньги были поддержаны политикой. Если бы не этот шаг, мы вряд ли были свидетелями реализации стратегии современного экономического движения в обществе.

После этого периода деньги перестали быть только способом платежа. Они приобрели новое качество, о котором мы говорили. Деньги сами стали **товаром**. При этом курс валют практически не зависел от золотого запаса конкретной страны. Но он не зависел и от совокупного товарного продукта этой страны. Национальные, а проще сказать, частные финансовые системы большинства крупных государств практически не зависели ни от собственного золотого запаса, ни от реального соотношения товарной и денежной массы в стране.

Выйти из долларовой зоны очень непросто. Мир уже знаком с подобными случаями в политике. Почему из всех лидеров стран социалистического лагеря был казнен только румынский диктатор Чаушеску? Не потому, что он был самым главным тираном. Вспомним, что Румыния – единственная страна в мире на тот момент, которая выплатила весь свой внешний долг. Мировое финансовое сообщество не могло пройти мимо этого события. Природа ФРС и мировой финансовой системы не терпит отсутствия должников. Финансовый долг – это то, при помощи чего можно всегда держать в политической узде не только конкретного человека, но и целые страны. Это объективная форма участия бумажных денег в политике. И Чаушеску заплатился жизнью «в назидание другим».

Еще примеры? Как только С. Хуссейн или М. Каддафи самостоятельно и независимо друг от друга предприняли попытки либо выйти из долларového пространства, либо торговать нефтью за динары, они тут же были устранены физически путем, при помощи «демократических переворотов» или вводом войск НАТО и США.

Интересным является вопрос о формировании международной финансовой бюрократии. Как правило, этих чиновников никто и никогда демократически не выбирает. Хотя политический вес современного тяжеловесного банкира в любой стране несравним даже с властью премьер-министров. Если последние являются креатурой демократических институций в обществе, то банкиры, субъекты финансовой бюрократии, назначают сами себя и в их узкий круг сложно пробиться чужому. Это относится и к обычному частному банку любой страны, и к элитному национальному финансовому истеблишменту, и к скромным труженикам МВФ, ФРС, Мирового банка и Международного банка реконструкции и развития. Это «спецназ» финансовой системы. У них особенные правила не только для профессиональной деятельности. Они, как правило, и живут по собственным законам, отличным от законов, по которым живет остальная часть общества. У истоков этих законов лежат именно деньги. Они диктуют не только стиль поведения банкиров, но и образ их жизни, который должен оставаться совместимым с законами, по которым существуют сами деньги. Таким образом, и здесь роль денег сама высокая.

Небольшой пример. Финансовая бюрократия, когда идет речь о правилах игры на финансовом кредитном поле любой страны-потребителя финансовых услуг (в особенности кредитование), одним из главнейших условий ставит не рекомендации по резкому сокращению бюрократического аппарата в этой стране, или по приведению структуры заработной платы в производственной сфере конкретного госу-

дарства к общепризнанному, например, европейскому уровню (например, для Украины). Они дают рекомендации по сокращению прежде всего социальных защит, пенсий, социальных выплат, не потому, что это даст в будущем денежную экономию. А потому, что это будет способствовать дисциплинизации основной массы населения. А бюрократия, она всегда будет нужна, ее легко приручить в любых условиях. Мировая финансовая бюрократия всегда стоит на защите национальных бюрократий, и вместе они, как правило, стоят на страже финансовой системы как своей страны, так и международной финансовой системы – так называемая корпоративность. Эту угрозу предсказывала еще Маргарет Тэтчер в своей монографии «Искусство управлять государством» [7].

Поучительна с точки зрения доллара и политическая судьба руководителя МВФ с 2007 по 2011 гг. Доминика Стросс-Кана. Глава МВФ на протяжении четырех лет проводил достаточно независимую от Вашингтона финансовую и распорядительную политику, в том числе, в вопросе сохранения доллара, как международной валюты и реформирования МВФ. И этот человек предположительно стал претендовать на пост Президента Франции. Нет, он не был юридически осужден за прелюбодеяние или сутенерство, как было заявлено ранее в прессе. Он просто дал этим повод для смещения с поста руководителя МВФ. И сегодня успешно возглавляет компанию *Leyne Strauss-Kahn & Partners* [8]. Свои своих не сдают.

Деньги стоят за многими резонансными преступлениями. Причем, независимо от их тяжести. Большинство из них носит чисто политический характер. Только несколько примеров.

В мае 2014 года расстрелян автомобиль и погиб вице-президент *BNP Paribas Fortis Bank* Б. Филиппенс. Покончил с собой, расстреляв предварительно свою семью, директор *ABN Amro Group* Я. Шмиттманн. Весной 2014 года в Лих-

тенштейне был застрелен директор Bank Frik & Co Ю. Фрик, который оказался тринадцатым в перечне почивших крупных банкиров и финансистов за 2014 год. Около 40 известных банкиров, в том числе, ушедших перед смертью со своего поста, были умерщвлены за последние годы. Венчает этот список таинственная авиакатастрофа 13 июня 2014 года, унесшая жизнь одного из сыновей финансового патриарха Дэвида Рокфеллера – Ричарда, активнейшего на финансовом поле представителя богатейшего семейства на Земле. Причем добрая половина из этого черного списка, так или иначе, входила в структуру крупнейшего мирового банка JP Morgan, контролируемого именно двумя конкурирующими богатейшими семействами мира – Ротшильдов и Рокфеллеров. Потребность в деньгах, финансовой власти не щадит никого: ни преданных менеджеров, ни доверенных лиц, ни даже членов банкирских семей, если дело идет о деньгах. Это власть денег распространяется на все человечество, независимо от количества денег, которые «стоят на кону».

Подобных примеров политическая история накопила немало. И все они свидетельствуют о той роли, которую играют современные деньги в политике. Деньги Древнего мира, деньги Средних веков, даже деньги XIX столетия по своим свойствам вряд ли могли бы претендовать на такие возможности. Деньги развиваются вместе с обществом, причем опережающими темпами. Они приобретают новые, ранее неизвестные свойства, которые они проявляют не только в экономике, но и в политике. Но исходная сущность их остается неизменной – универсальное средство в экономике. А значит, и в политике.

Еще одна интересная группа, принадлежащая к золотому тельцу, – это те, кто накопил капиталы. Концентрация капиталов – это естественный процесс для любого государства эпохи первичного накопления капиталов, в том числе для стран СНГ. И появление богатых людей, в руках которых

эта концентрация материализуется, – это тоже естественно. Неестественно при этом то, что такие люди не хотят делиться с государством своей рентой. Иными словами, они не платят налоги. Ведь и в странах Европы, и в США каждый год появляются новые олигархи. Не такие крутые, как, например, в новейшей Украине. Но появляются. Это естественный процесс. В 2014 году в мире появилось 155 новых миллиардеров, и их число достигло 2325 человек. Только в странах ЕС, США, Японии существуют правила игры для таких людей: они обязаны платить налоги со своего капитала. Нет ограничений на доход. Есть прогрессивная шкала компенсации государству за возможность получать такие доходы. А государство эти налоги тратит на «государственность», т. е. на поддержку социальной сферы (социальная помощь, медицина, образование), защиту государства, осуществляет «выравнивание» между богатыми и бедными. Если этого не делать, государство постепенно разваливается.

Что мы видим сегодня в Украине? В России? И будем видеть дальше. Наши олигархи, приобретая за копейки огромные богатства, принадлежащие государству, практически не платили ничего этому государству. Это путь в никуда.

Сегодня в Украине подавляющее меньшинство (3–4 % населения), владея подавляющим большинством капитала (95 %), не обладают ни политическим, ни моральным правом быть лидерами в государстве. И не по причине нечестно заработанных капиталов (об этом мы уже не говорим). По своему интеллектуальному уровню, по своей ментальности, большинство из них не способны быть лидерами в государстве. Потому, что в Украине накопление первичного капитала в большинстве своем не было связано с интеллектуальными процессами. Это скорее силовые, в прямом смысле, действия по физическому устранению «препятствий». Недаром многие олигархи в странах СНГ вышли из организованных преступных группировок бывшего СССР. ОПГ, сросшихся в

конце существования сверхдержавы с ее партийно-государственной верхушкой. Не из научно-исследовательских институтов и вузов, не из оперных театров и библиотек вышли современные нувориши. Из ОПГ и партийно-государственных систем (!). Именно отсюда прямое отсутствие их во власти, как конструктивных лидеров в стране. Но опосредованное, и часто негативное влияние их на политику государств огромно.

Одна из основных функций денег заключается в том, чтобы приносить дополнительную прибыль: либо за счет кредитно-депозитных операций, либо за счет эффективного вложения в производство товарной продукции. Существуют некоторые оригинальные и сомнительные по своей нравственности, но крайне прибыльные способы вложения капитала, в виде торговли оружием, торговли людьми, наркоторговли и др. Это способы сегодня составляют большую часть не только национальных политик, но и международной политики в целом. Договариваются на этих рынках не только отдельные картели, но и государственные деятели самого высокого ранга.

Любой капитал в своем развитии должен пройти период своего первичного накопления [9]. С позиций денег, первичный капитал – это прежде всего именно финансовый капитал. Потому, что развитие основных средств – это только способ приумножения финансового капитала. И основная цель накопления первичного капитала лежит в области приумножения его финансовой части. Именно потому, этот период связан с активной банковской деятельностью со стороны крупного капитала, появлением огромного количества новых банковских учреждений, абсолютное большинство которых не способно выполнять основную функцию банка – эффективные кредитно-депозитные операции.

Существует устойчивое представление о том, что собственно процесс первичного накопления капитала есть не что

иное, как олигархизация общества, предпосылки для монополизации власти, подчинения ее политике узкого круга влиятельных лиц. История показывает правоту такого подхода [10]. Первичный капитал в Англии сопровождался узаконенной массовой скупкой земли у имущих крестьян, которые при этом сгонялись с этой земли, давая подпитку появлению рабочей силы для тех, кто просто обязан был в новом законодательном поле заставить эту силу «работать» на накопленный капитал в виде заводов и фабрик.

Первичное накопление капитала никак не было связано с развитием массовой частной собственности и массовыми частными инициативами. Наоборот. Появившийся крупный капитал, и в силу своей неустойчивости, и в силу чисто психологических обстоятельств, связанных с резким переходом от люмпенского состояния к очень богатому (богатство как ненасыщаемая потребность), и в силу того, что власть, как правило, принадлежит новым олигархам, получает возможности для резкого подавления других источников частного бизнеса, по крайней мере, ради создания для себя трудового резерва, создания тех, кого потом можно причислить к субъектам наемного труда.

Постепенно финансовый капитал концентрируется в руках меньшинства, которое прилагает максимум усилий для того, чтобы этот капитал активно развивался. Деньги вкладываются в новые производственные мощности. Рабочая сила в виде огромной армии необеспеченных людей концентрируется в стране, готовая продавать свой труд за бесценок. Им деваться некуда. Прежние городские ремесленники, цеховики, имевшие строгую цеховую соподчиненность в XVII–XVIII веках, постепенно отчуждались от рынков сырья и сбыта, теряли хоть и небольшой, но доход, теряли стабильность.

С этих позиций современный период первичного накопления капитала в странах бывшего СНГ ничем не отличается

ся от исторических фактов, имевших место в Старой Европе. Такая же скупка земли за бесценок у тех, кто якобы получил ее у развалившегося государства СССР. Но получил без всяких средств производства (машин) и оборотных средств (денег на горючее, семян). В результате земля была искусственно обесценена в глазах таких собственников и постепенно перешла в руки олигархов.

Во-вторых, государство, которое всегда являлось выразителем интересов господствующего сословия, всегда создавало условия для того, чтобы это сословие развивалось в первую очередь. Политику всегда делает господствующий класс. Для этого формировалась такая законодательная база, которая способствовала появлению сверхприбыльных условий для олигархов, как накопителей финансового капитала. Создавались условия, в которые массовый малый бизнес и массовая частная собственность, приватная инициатива такого бизнеса просто не вписываются.

И в-третьих, нынешние работники образования, науки, здравоохранения, культуры, в равной степени, как и представители недоразвитого малого бизнеса в этих странах – вот ресурс рабочей силы для развития первичного капитала и олигархизма. В лучшем случае эта часть населения вынужденно проходит унижительную стадию люмпенизации, а затем пополняет ряды трудовых ресурсов для развивающегося крупного бизнеса, так называемых пауперов, которым Маркс позднее присвоил клеймо пролетариата.

Построение капитализма во все века было связано с ограблением разрозненного частного собственника, отчуждением его от ресурсов: финансовых, сырьевых, трудовых, подавлением свободного товарообмена, монополизацией максимально возможного сегмента рынка. Связано с проявлениями таких качеств, как развитие криминала, потребности в наживе, грабежах. Даже вместо традиционного слова «граби-

тели» появляется псевдонаучный, но цивилизованный синоним – «рейдеры».

Современная Украина является достаточной иллюстрацией этому. Здесь надолго «задержался» безудержный период накопления финансового капитала. Одной из причин было огромное первоначальное богатство этой страны – богатство недрами, промышленностью, новыми технологиями, квалифицированной рабочей силой, интеллектуальной и культурными традициями. Все это безоговорочно подлежало первичному накоплению ограниченным кругом лиц. Как и везде в мире. При этом каждый олигарх не только как пылесос всасывает в себя огромное количество основных средств, заводов, земель, сырьевых ресурсов. Он еще стремится быстро перевести все это в финансовый капитал, не теряя надежды заставить именно его как можно быстрее работать на себя. Потому, что именно финансовый капитал, именно чистые деньги способны приносить сверхприбыли новым капиталистам. Не заводы и фабрики, а именно деньги. Именно их способность всегда быть необеспеченным капиталом и при этом давать прибыли. Поэтому мы являемся свидетелями появления в стране огромной сети банков, принадлежащих все тем же «накопителям» первичного капитала, – банков, которые приспособляются под технологии транзитирования денежных средств между собой, включая транзакции в оффшорные зоны, с целью выведения финансового капитала из-под государственного контроля.

Это еще раз подтверждает, что период первичного накопления капитала связан, прежде всего, с появлением и безудержным развитием именно финансового и банковского капитала, который единственный способен давать сверхприбыли новым хозяевам жизни. Ведется целенаправленный поиск новых путей для массового обнищания населения, в том числе через средства массовой информации, принадлежащие тем же олигархам.

Современная Украина, другие страны бывшего СНГ – это яркая иллюстрация из прошлого, свидетельство того, что именно деньги, в силу своих объективных свойств, способны управлять не только экономикой, но и политикой, и моралью, и психологией в обществе.

Во все времена существовала форма эффективного вложения капитала. В политику. А конкретно – в выборные кампании. Первыми здесь были, как всегда, американцы. Даже выборы идола американцев, президента А. Линкольна были связаны с коррупционными деяниями [11, 12] в виде взяток и последующих, после вхождения во власть, «откатов» взяткодателям. Там, где появляются демократические правила в политике, там долгое время существует и развивается так называемый политический бизнес. Он принимает самые различные формы: от подкупа избирателей до вложения денег в новые законодательные акты, которые принимают политики и которые в конечном результате приводят к реализации сверхприбыльных экономических схем.

Уже в XIX веке практически все выборы президента США проходили по схеме, которая предусматривала существенные капиталовложения со стороны сильных мира сего в выборную кампанию, с последующей «отдачей» от избранного Президента в виде необходимых частным лицам законодательных инициатив, размещения супервыгодных заказов и даже организации военных действий на определенных территориях, которые по самым различным схемам станут приносить финансовую прибыль изначальным вкладчикам в подобный политический бизнес-проект. Американский конгрессмен Р. Пол прямо обвиняет Федеральную резервную систему США в систематическом использовании коррупционных схем в практически всех выборных процессах США, в том числе во время президентских выборов [13]. Он настаивает на том, что ликвидация ФРС США – это единствен-

ный способ восстановления разумности экономической и политической жизни страны.

Это есть не что иное, как проявление свойств бумажных денег в политике этой конкретной страны. К сожалению, эти новые свойства денег, которые могли бы давать мировому обществу многие преференции, управляются только из одной страны. Существенный недостаток современной финансовой системы заключается в том, что США – практически единственная страна, которая обладает способностью влиять на эти свойства современных денег. Что же тогда можно говорить о роли бумажных денег в политике других стран? Они не способны прямо влиять на те свойства, с которыми деньги входят в экономики этих государств, независимо от воли их политиков. Они входят как инструмент международной торговли, со своими недостатками, правилами, которые угнетают национальные экономики. Это противоречие стало непреодолимым в существующей мировой финансовой системе.

Известные на сегодня цифры: депутатское место в одном из новейших европейских парламентов одной из стран СНГ (по партийным спискам) еще пять лет назад стоило примерно \$1,0–5,0 млн [14, 15]. За период нахождения в парламенте среднестатистический депутат мог получить в виде взяток, подношений, лоббирования интересов различного капитала, платы за «правильное» голосование около \$25 млн. Рентабельность «проекта» ~ 600 % [16]. Мало какой экономический проект может давать такие проценты. При таком размахе, годичный теневой оборот, например, итальянского парламента, в той

Современная Украина, другие страны бывшего СНГ – это яркая иллюстрация из прошлого, свидетельство того, что именно деньги, в силу своих объективных свойств, способны управлять не только экономикой, но и политикой, и моралью, и психологией в обществе.

части, которая контролирует незаконный бизнес, составлял не менее \$11 млрд в год [17].

Таким образом, демократические избранники попадают в весьма интересное положение. Когда они могут почти беспрепятственно участвовать в полукриминальных действиях, и они же одновременно имеют возможности для противодействия любым надзорным учреждениям, как на законодательном уровне, так и за счет прав самих законодателей (в частности, их неприкосновенности).

Объективной составляющей таких проектов являлись политические коррупционные действия их участников. Причем, коррупционные действия на самой верхушке власти, что приводило к пересечению интересов государственных чиновников и криминала. Во всем мире эти схемы относились к мафиозным, а подобные объединения государственности и криминалитета – назывались мафией.

Государство, которое имеет возможность бесконтрольно печатать валюту, должно иметь систему гарантированного кредитования этими деньгами.

Таким образом, основная функция денег в обществе может превращать деньги из источника созидания в способ разрушения общества. Она способствует развитию самых разнообразных человеческих пороков: коррупции, обмана, и даже разрушения государственной системы, что можно видеть на примере многих республик бывшего СССР.

Далее. Важным в политическом плане стало свойство денег быть именно **ликвидным товаром**. Чем больше потребность в вашей национальной валюте, тем выше ее ликвидность. Так было в 50–60-е годы с советским рублем, когда СССР продавал углеводороды только за рубли Внешторгбанка. Так было в США, которые стремились поднять ликвидность своей валюты за счет военных экспансий (первая держава в мире по затратам на вооружения) и поиска внеш-

них врагов (не СССР, так международный терроризм, не Иран, так Ирак, не балканские страны, так североафриканские арабские диктатуры и др.).

Признаки, по которым наднациональная валюта превращается в высоколиквидный товар:

- наличие армии у страны-донора – это фактор устрашения;

- наличие сырьевой базы или материальной товарной базы у страны-донора – это ресурсный фактор;

- экономические преимущества страны-донора над странами-сателлитами – это фактор экономического давления;

- экономические возможности для страны-донора долгосрочно субсидировать страны-акцепторы, даже без возврата долга. Здесь интерес уже чисто политический.

Такими свойствами обладал фунт стерлинга в XVII–XX веках. Таковыми свойствами обладает доллар XX–XXI веков. Таковыми же свойствами обладал советский рубль времен СЭВ на пространстве восточной Европы и развивающихся стран.

Ликвидность необеспеченных денег – это особая политическая статья. В зависимости от их объема в мировой экономике. Такие деньги могут существовать только при условии их частичного участия в кредитных операциях. Если бумажные деньги не пользуются спросом как кредитные документы, такие деньги быстро теряют свои основные качества. Поэтому государство, которое имеет возможность бесконтрольно печатать валюту, должно иметь систему гарантированного кредитования этими деньгами. Отсюда одна из главных причин создания между-

Основная функция денег в обществе способствует развитию самых разнообразных человеческих пороков: коррупции, обмана, и даже разрушения государственной системы, что можно видеть на примере многих республик бывшего СССР.

народных валютных организаций – Международного валютного фонда, Международного банка, Европейского банка реконструкции и развития и др.

Но этого оказывается мало. Далеко не все страны, торгующие в международной валюте, готовы брать кредиты на условиях этих международных кредиторов. Отдельные страны проявляют политическое несогласие и отказываются платить по долгам. Есть другие механизмы, которые затрудняют главную функцию необеспеченных денег – кредитование. Против этих «неудобств» существует еще один мощный инструментарий – это огромная армия и флот той страны, которая обладает бесконтрольным правом создания валюты. Мы являемся свидетелями тому, что многие военные конфликты, в которых принимает участие США в самых различных точках земли, так или иначе, связаны со строптивостью отдельных режимов на финансовом или углеводородном рынках.

Как только в Северной Африке возникли кредитно-валютные долларовые проблемы, сразу же начались социальные конфликты в крупнейшей стране региона, Египте, которые привели к свержению режима президента Х. Мубарака, до этого весьма лояльного. Как только возникают перекосы в обеспечении углеводородами в Ливии, Сирии или Ираке, туда срочно вводятся американские войска или начинаются общественные волнения, также приводящие к свержению существующих режимов.

Как только Китай в начале этого века сделал реальные движения в сторону внешней торговли за юани, в Судане, одном из важнейших источников углеводородов для Китая, был спровоцирован внешними силами раскол страны на Северный и Южный Судан, причем таким образом, что страна получила существенные технические ограничения на торговлю углеводородами с Китаем в виде разделенных территорий, на которых производится добыча (юг), и территорий, на

которых производится переработка и отправление сырья потребителю (север).

Интересно, что Вооруженные силы США, напротив, никак не вмешивались во «внутренний» Ирано-Иракский конфликт (1980–1988 гг.). Потому, что эта война была выгодна доллару США как инструмент взаимного истощения двух неуступчивых стран – источников углеводородов.

Отметим, что, например, в Саудовской Аравии таких проблем не возникает. Правда, интересна судьба короля этой страны Фейсала, правившего в 60–70-х годах и бывшего причиной одного из первых глобальных энергетических кризисов прошлого столетия, когда эта страна в 1973 году отказалась от поставок на мировой рынок нефтепродуктов и вызвала небывалый виток роста цен на нефть (почти в 4 раза). В результате, король, безраздельно правивший 11 лет, был срочно убит своим племянником, прошедшим до этого учебу в США. И к власти в стране пришли лояльные к доллару короли – Халид, а затем и Фахд. Нужно быть абсолютно слепыми, чтобы не видеть этой корреляции.

Причинами холодной войны являются не идеологическое или военное противостояние, не конкуренция двух систем: капиталистической и социалистической. Это уже следствие. Противостояние Восток – Запад после окончания Второй мировой войны было связано с существованием и соперничеством двух взаимно противоположных финансовых торговых систем. К первой относился СССР, страны СЭВ, образованные в январе 1949 года Китай, Монголия, КНДР второй половины XX века. Ко второй зоне относился весь остальной мир. Отличие между ними состояло в торговой валюте. Весь мир торговал после войны в только долларах (Бреттон-Вудское соглашение). А СЭВ и иже с ними торговали только через золотой рубль. Кстати, весьма твердую валюту, имеющую золотое наполнение и единственно составляющую конкуренцию доллару. И никак иначе. Этим было обозначено

политическое ограничение для американской валюты. Причем, СССР пошел на этот шаг в феврале 1950 года, только получив ядерный щит в августе 1949 года и обезопасив себя от агрессии со стороны США. То есть подобные действия могли привести не просто к эскалации политической напряженности, но и к новой войне.

В данном случае очевидна роль мировых финансистов, которые финансовыми рычагами пытаются решить проблему военно-политического конфликта в отсутствие соответствующего правового поля для этого.

Мощным фактором выживания доллара в 70-х годах прошлого столетия, как ни странно, стал именно Китай. Эта страна, в условиях конфронтации с СССР, сделала реально эффективный экономический шаг, открыв надежный и бездонный доступ инвестициям США на свой рынок, рынок с крайне дешевой рабочей силой и высокой рентабельностью. Китайцы еще в конце прошлого века согласились работать за необеспеченный золотом и товарной продукцией доллар США. В

результате, как расплата со стороны США за эту долларовую передышку, мир сегодня имеет и признание Соединенными Штатами Китая без Тайваня, и место Китаю в Совете безопасности ООН. Капитализация в Китае в конце XX века является основным источником экономического чуда в этой стране. А США таким образом поддержал теряющий активность доллар. Китай же получил доступ на многие товарные рынки Европы, США, Ближнего Востока, получил доступ к американским технологиям и не только.

Деньги вмешиваются и в украинскую политику. Пример из того времени, когда писалась эта книга. Война на востоке страны в разгаре. Российская и украинская стороны упорно не приходят даже к соглашению о прекращении огня. В конце января 2015 года Украина получила неожиданную альтернативу от директора-распорядителя МВФ Кристин

Лагард о том, что совет директоров этого фонда ставит условием получения так необходимого для украинской стороны кредита немедленное урегулирование ситуации в Донецкой и Луганской областях. «Партнеры МВФ не могут участвовать в программе поддержки, если под вопросом оказывается 20 % ВВП Украины», – сказала Президенту Украины руководитель крупнейшей кредитной организации мира. Ранее таких условий партнеры правительства США нам не ставили. В чем же причина?

Неделей ранее, руководитель Фонда в беседе с В. В. Путиным затронула вопрос временного отказа России о реструктуризации долга Украины в \$3 млрд, который был кредитован еще правительству страны. Такое право Россия получила по условию договора, согласно которому страна-акцептор имеет превышение предельного размера внешнего долга страны. Это при том, что на январь 2015 года суммарный ЗВФ Украины «съежился» до \$4,5 млрд. В случае выполнения требования России реструктуризировать долг Украину ожидает немедленный дефолт. Кредитование Украины в этом случае пойдет не на уплату долгов по процентам МВФ, а на уплату российского долга. А долг Украины в отношении МВФ только по процентам в 2015 году составлял \$12 млрд. И в этом случае, когда деньгам МВФ, а конкретнее, долларам ФРС угрожает опасность, МВФ готов помогать даже одиозному В. Путину. Взамен К. Лагард своим условием для Украины поневоле «ассистирует» Путину в его переговорных требованиях о широчайшей автономии незаконно занятых террористами территорий двух областей Украины под протекторатом России и о сугубо нейтральном статусе для нашей страны, чтобы сделать ее более уступчивой. В данном случае очевидна роль мировых финансистов, которые финансовыми рычагами пытаются решить проблему военно-политического конфликта в отсутствие соответст-

вующего правового поля для этого. Так деньги еще раз вмешались в политику самого различного уровня.

Мы почему-то стесняемся говорить об иллюзорности накопленных совокупных богатств, принадлежащих мировому обществу. Мы прячемся за невозможностью объективного подсчета совокупного богатства, совокупного произведенного в мире продукта. Думается, что такой непростой расчет, если бы он был объективным, заставил бы содрогнуться весь мир. Потому, что он уже давно живет не по средствам, потому что давно уже потерял контроль за какими-либо эквивалентами товарно-обменных процессов. Вслед за этим потерял контроль за эквивалентностью между универсальной валютой и обеспечивающими ее материальными ценностями. Все это привело не только к существенной деформации мировой торговли и мировых финансов. Это привело к новому политическому противостоянию, к появлению новых политических центров и международных союзов. Вина здесь должна быть положена на международные финансовые круги, но не на деньги, как объективную реальность.

Идеальная мировая экономическая система с абсолютно нулевыми торговыми балансами, эквивалентными финансовыми операциями, отсутствием заемного капитала для нас просто недостижима. И роль денег в этих перекосах крайне высока.

В экономике и в финансах, как и в физике, к счастью, существует закон сохранения баланса. Если где-то прибывает, это означает, что где-то убывает. Если отдельная страна живет не по средствам роскошно, в кредит, что позволяет ей ее денежная система, это означает только то, что некоторые другие страны живут бедно, несмотря на эквивалентный затрачиваемый совокупный труд. Мы являемся свидетелями этой закономерности, и в частности, рекомендации Римского клуба в известном докладе М. Месаровича – Э. Пестеля, а позднее и Д. Медоуза, о

необходимости практически искусственного перераспределения совокупных производимых благ между странами, различными по своему экономическому устройству, как единственно реального выхода из этой ситуации [18, 19, 20, 21].

Если исключить из анализа такие известные факторы, как деформация экономик разных стран, перекосы в товарно-денежных отношениях, несоблюдение баланса между экспортом и импортом для многих стран, в подобных глобальных расчетах совокупного произведенного в мире продукта останется «голая правда» о той огромной части необеспеченного капитала, который копился в мировой экономике в течение более чем трехсот лет и принял необратимые размеры на пересечении XX–XXI веков, в особенности в экономике США, Великобритании, Швейцарии, Германии. Временных инъекций типа рэйганомики, экономических преобразований времен Маргарет Тэтчер или высвободившихся ресурсов после развала Советского Союза явно не хватило, чтобы поддержать такую экономику даже временно. И причина не столько в самой экономике, сколько в ее «крови» – финансовой системе и ее влиянии на мировую политику.

Идеальная мировая экономическая система с абсолютно нулевыми торговыми балансами, эквивалентными финансовыми операциями, отсутствием заемного капитала для нас просто недостижима. И роль денег в этих перекосах крайне высока, что, к сожалению, почти не признается мировым экономическим и политическим сообществом в качестве причины мировых кризисов.

И немного о государственных моноэкономиках. Сегодня мы являемся свидетелями глубокой специализации мирового рынка товаропроизводителей. Одним странам выгодно заниматься автомобилестроением и электронным бизнесом, другие нашли себя в качестве компьютеропроизводящей державы, третьи специализируются на судостроении или сельском хозяйстве, четвертые осваивают шестой технологи-

ческий уклад. Это могло бы привести к мысли о том, что этот самопроизвольный процесс может быть узаконен и упорядочен, тем самым запустив механизмы глубокой специализации национальных экономик и глобализации мировой экономической системы. Покажем, что это не совсем так.

Прежде всего, уход в некую специализацию – это работа далеко не для всего населения. Та его часть, которая будет обслуживать моноотрасли, должна питаться, проживать, обучаться, иметь социальные гарантии. В стране с моноэкономикой существенно деформируется образование. Оно вслед за моноэкономикой превратится в монообразование.

Существует мнение о том, что такая векторность будет способствовать потере и экономического, и политического суверенитета отдельных стран. В периоды политических конфликтов между отдельными странами и блоками это является важной составляющей государственной политики любой страны. Если же иметь в виду возможности мирового сообщества приходиться к политическим соглашениям, то эта парадигма уже не будет иметь довлеющего значения, и суверенитетом можно поступаться. Ведь по мнению многих ученых, если мировое сообщество будет иметь возможности для дальнейшего развития, это развитие для нашей планеты непременно придет к идее мирового правительства, единого мирового политического разумного центра, единой валюты, на которую не будут распространяться такие явления, как инфляция, безудержное необеспеченное кредитование и другие пороки, которые приписывают деньгам, а на самом деле они есть не что иное, как политическая и экономическая деформация самой идеи денег, как универсального обменного средства на Земле.

Возможно, что это будет правильно с точки зрения интересов всех землян. Правда, достичь этого нам мешает огромная разница в совокупных доходах не только в различных странах, но и для различных групп населения, а также для

однотипных профессиональных групп, находящихся в странах с различным совокупным доходом. И это только одна из причин. Разница, мешающая объединению землян, скрыта и в неравномерности распределения минеральных ископаемых по планете, неравномерности в водных запасах. Неравномерность... Неравноправие...

С другой стороны, из физики, из социальных наук, из экономических теорий известно, что неравномерность, а именно градиент значений по самым разным показателям, будь то плотность вещества или финансовые ресурсы, концентрация электронов в проводнике или доступность пресной воды на душу населения, содержание соли в жидкости (ее концентрация) или «градус напряженности» в обществе, его неудовлетворенность социальной защитой – именно градиенты подобных показателей заставляют развиваться различные системы. С этих позиций любая равномерность, равноправие могут являться источником снижения экономической, политической или социальной активности, что приводит к социальным и другим застоям. Поэтому к вопросу мировой экономической или политической централизации на планете ученые относятся весьма осторожно.

Тем не менее, существующая роль денег в мировой политике, их доказанная перспективность как инструмента в международной политической деятельности и экономике заставляет задумываться о поиске вероятных путей выхода из экономического тупика теми средствами, которыми располагает современное общество, исключая военные. Включая те способы, которые дают современные уникальные свойства денег.



17. Существует ли мировая экономика?

Можно задать на первый взгляд, риторический вопрос: а существует ли она, экономика? Ответ, безусловно, должен быть положительным. Но правилен ли он?

Да, большинство цивилизованных стран имеют годовой бюджет, ведут собственную кредитную политику, принимают участие в торговых операциях, имеют свои налоговые, фискальные и др. экономические системы, денежные единицы, привязанные к мировым валютным системам. Все это делает видимой иллюзию действенной экономики в ее классическом виде. Но...

Сегодня уже не обсуждается сам первый постулат денег: обеспечение их общего количества неким совокупным и эквивалентным количеством товара. Сегодня ни один человек в мире, независимо от его квалификации, авторитета или профессионального ресурса, не сможет представить данные о соответствии совокупного труда в виде материальных и других ценностей, в основе которых – человеческий труд с одной стороны, и его сопоставимость с общей денежной массой, существующей в мире, с другой. Подобный баланс, в основе которого лежит элементарная арифметика, элементарная экономика, просто невозможен. А следовательно, никто больше не обсуждает механизмы необоснованного

печатания ничем не подкрепленных денег в любой национальной финансовой системе.

Почему-то в экономиках большинства стран мира считается в рамках приличий содержать государственный бюджет с планируемым дефицитом. Никого не волнует сам термин – дефицит бюджета, разница между доходом и расходом. Почему-то считается нормальным закрывать государственный дефицит из средств внешних займов или других источников, практически не связанных с воспроизводством. Любая национальная экономика считает вполне допустимым чтобы нынешнее поколение принимало на себя внешние долговые обязательства, полностью отдавая отчет в том, что платить по этим долгам будет не оно, а будущие поколения, которые для этого должны, как минимум, работать лучше, чем нынешнее. Получается, что принято входить в долговые обязательства без этих самых обязательств, и это становится мировой нормой.

А где же находится этот добрый кредитор, который всех кредитует и которому все должны? Ведь в XX веке все без исключения страны стали обладателями некоторого внешнего долга. Причем эта «арифметика» (мы не можем это назвать экономикой) для всех без исключения отрицательная. Ну не может быть такой экономика!

Давайте вспомним, что такое экономика? Дословно, это искусство ведения домашнего хозяйства. Наука о производстве, распределении и потреблении товаров и услуг. Попробуем ее таковой и считать.

Спустимся на Землю. Отдельно взятый человек, для того чтобы он мог существовать в обществе себе подобных, должен работать в некоторой системе специализаций и участвовать не только в товарообмене, но и в производстве какого-то товара или услуги. За это он должен получать определенную сумму денег, которых, в пределе, ему должно хватить на то, чтобы обеспечить свое физиологическое су-

ществование (пить, есть, платить за жилье, некоторые услуги, приобретать вещи личного пользования в некотором, приемлемом для себя объеме, путешествовать, наконец), в идеале резервировать некоторую сумму на индивидуальное страхование (откладывать деньги). В любом случае, этот человек должен иметь некоторый финансовый баланс между доходами и расходами, скажем, на месяц, на год. И он должен поддерживать этот баланс, чтобы обеспечивать свой биологический и социальный статус. Экономика для этого конкретного человека складывается вокруг построенного им самим бюджета – балансового документа, который призван обеспечить доходную и расходную части этой микроэкономики.

Любая национальная экономика считает вполне допустимым чтобы нынешнее поколение принимало на себя внешние долговые обязательства, полностью отдавая отчет в том, что платить по этим долгам будет не оно, а будущие поколения, которые для этого должны, как минимум, работать лучше, чем нынешнее.

Возможен вариант, когда для сведения этого баланса к нулю, человек вынужден занимать средства на стороне. Это означает, что в данном месяце он потратил больше, чем заработал. То есть воспользовался результатами труда некоторого физического кредитора, который одолжил ему свой овеществленный труд, свои деньги, возможно, под проценты или нет. Но наш субъект понимает, что в будущем временном отрезке, желательно небольшом, он должен отдать этот кредит и свести доходную и расходную части бюджета своей экономики снова к нулю. Значит, в этот период времени ему придется либо больше работать, либо отказаться себе в чем-то и сэкономить деньги для

погашения ранее взятого долга, либо перезанять еще раз, отложив погашение на будущее. Если этот человек будет занимать деньги с отдачей в течение большого промежутка

времени, либо будет осуществлять бесконечные денежные переаемные операции у разных кредиторов, он никогда не сможет свести собственный бюджет к нулю и, как это чаще всего бывает, станет хроническим должником и в таком состоянии долго не продержится. В конечном результате, подобный «сетевой бюджет», пересекающийся с бюджетами других субъектов, долго существовать не сможет. Вначале наш субъект столкнется с тем, что его доходная часть перестанет справляться с той частью расходов, которую необходимо направлять на погашение долгов. Затем доходов не станет хватать на обеспечение собственных физиологических потребностей (еда, питье, жилье). И т. д.

Для упрощения допустим, что человек не имеет дополнительных доходов, кроме своей работы. Это означает нарушение, прежде всего, его личного экономического баланса. Разбалансирование экономики – это термин, знакомый экономисту любого субъекта хозяйствования. Его появление заставляет бить тревогу по всему предприятию, вынуждает его руководителей искать пути сбалансирования своих доходов и расходов, посредством увеличения первых либо уменьшения вторых. Либо – банкротство. Для отдельно взятого человека подобная экономика ставит такие же задачи, в основе которых также стоит задача свести личный бюджет к нулю. Все остальное не имеет значения. Разбалансированный бюджет человека (подчеркнем, в условиях существующего общества), в пределе, ведет к его деградации, как субъекта этого общества. Аналогичным образом работает экономика отдельно взятой семьи – ячейки современного общества. Этими же закономерностями пользуется малый, средний и крупный бизнес. В его основе – также баланс между заработанным и потраченным. И условие, что каждый кредит – это некоторый заем субъектом кредитования чьего-то труда, это некий труд, который этот субъект временно потратил на себя, но который придется отдавать. Это значит, что в

этот период времени работать придется интенсивнее (чтобы дополнительно заработать то, что придется отдать кредитору), либо уменьшить свои траты, чтобы сэкономленные деньги опять-таки, отдать кредитору.

Все это упрощенные основы классической экономики, которая призвана обеспечить существование нашего общества в условиях разделения труда, развитой торговли существования многочисленных финансовых институтов и др. В основе этой голой экономики – балансовые бюджеты.

Усилиями многих экономистов и особенно финансовых дельцов, пользуясь многими слабостями в классической экономической науке, удалось увести эту область знаний от объективных научных закономерностей в поле некоторых условностей, по которым заставили жить весь остальной мир.

Если это так, поставим себе вопрос: каким же образом могут на протяжении многих лет и даже столетий существовать целые государства, которые имеют отрицательный бюджетный баланс (табл. 1)? Кто является их кредиторами, кто занимает средства? Откуда эти средства берутся, если даже крупнейшее в мире государство, США, является крупнейшим в мире должником? Что же это за экономика такая, что все должны всем? Или все должны некоторому инкогнито? Тогда кто же он такой неуловимый, у которого все занимают, но не знают у кого, и как придется отдавать? И чей же это «производительный труд» мы все одалжи-

ваем? Кто в мире самый большой «трудоголик», которому, видимо, не очень-то и нужны результаты его труда? Не фантом ли это, который все время трудится-трудится и не ест, не пьет, не спит... И отдает эти результаты налево и направо, плодя кредитуемых и должников? И для чего это ему нужно?

И нас пытаются убедить, что все это и есть мировая экономика? Согласиться с этим трудно. Эта «мировая экономика» так же далека от классических понятий экономики,

как небо от земли. Тогда что же это за законы такие, по которым живут наши государства?

Прежде всего, закон – это прямая достаточная и необходимая связь между элементами структуры системы, которая может находиться в трех взаимно дополняющих состояниях: устойчивом, трансформирующемся и повторяющемся [1]. Смею утверждать, что наша экономика живет не по экономическим законам, а по совершенно другим критериям, которые искусственно привнесены в мировое сообщество, как результат пользования пониманием, что она представляет собой одну из самых сложных систем, с огромным многообразием внешних факторов, определяющих динамику этой системы.

Пожалуй, правильно будет сказать, что усилиями многих экономистов и особенно финансовых дельцов, пользуясь многими слабостями в классической экономической науке, удалось увести эту область знаний от объективных научных закономерностей в поле некоторых условностей, по которым заставили жить весь остальной мир. На первый взгляд, это мистика? Но только в том случае, если не разобраться с внутренними механизмами, которые лежат в основе подобных действий. Если не считать, что в основе этой мистики лежат их величества ДЕНЬГИ. Которые по прежнему являются вожделенным дефицитом, которые нужны всем, без которых человеку уже давно не выжить, как в биологическом, так и в социальном смысле.

Ответ, возможно, кроется в истории денег?

Если вначале, деньги представляли собой нарубленные кусочки металла с клеймом государя, указывающим ценность этого металла, то затем страны перешли к чеканке денег, их отливке, то есть новым, более сложным технологиям получения денег. При этом обязательными были два качества, за которые отвечал сам правитель: это гарантия соответствия монеты ее номиналу и соответствие общей массы изготовленной монетной валюты общей товарной массе в стране.

Поскольку подсчет последнего был весьма затруднен, государи поступали просто: создавался некоторый дефицит монет в обращении. Заметим: дефицит, но не *избыток*. С одной стороны это избавляло государство от такой болезни, как инфляция (об этом в Средние века даже не догадывались), и делало экономику страны более-менее устойчивой, сбалансированной. Но с другой стороны, дефицит металлических денег и вообще низкий уровень денежной массы в конкретной стране, связанные с имеющимися запасами нужного металла, успешность или неуспешность военных походов с целью завоевания золота соседей, не способствовали развитию промышленного производства и торговли, не говоря уже о развитии межгосударственных экономических отношений. Далеко не все страны обладали собственными запасами золота и серебра, на худой конец, меди для чеканки своей валюты. Многие правители захватывали золотые запасы соседей в виде откупа, контрибуций и переливали в собственную монетную валюту. Некоторое оживление в этом вопросе было связано с периодами завоевания Индии британцами с ее запасами драгоценных металлов, затем Америки испанцами, перекачавшими американское золото вплоть до его обесценивания в Европе, но обеспечив эпоху Ренессанса и развитие мануфактур в этом историческом отрезке. Не такими уж альтруистами были испанские и португальские короли, посылавшие каравеллы Колумбов на Запад. В эти же периоды времени поспела колонизация Африки и Южной Америки, Австралии и Юго-Восточной Азии с теми же целями и задачами. Но это был предел. Земля была не резиновая. А золото нужно было всем...

Поэтому следующим логическим шагом стало появление дешевых в изготовлении бумажных денег. Результат – развитие промышленного производства, мануфактур, создание новых источников энергии, появление первых инвестиционных проектов (так они тогда и не назывались), гарантии обмена бумажек на твердое золото и др. Но появи-

лись и негативные факторы – необеспеченность денег товаром, появление ранее неизвестной по масштабам инфляции денег и др. Еще к началу XX века золотым содержанием были обеспечены все главные валюты мира. Существовала институция золотого запаса для каждой уважающей себя страны. За золото воевали, им выплачивались послевоенные контрибуции. Золотой запас соответствовал всей массе выпускаемых казначействами ассигнаций. Государство несло прямую ответственность за это соответствие и за гарантии покрытия золотом всей денежной массы в стране.

Практически никто в те времена не обратил внимание на волонтаристическую сторону этого процесса. Она была связана с волей самодержца, который, имея абсолютную власть в стране, имел право гарантировать. И гарантировал этой самой безграничной властью. Персидский царь Дарий и Чингисхан, византийские императоры и короли Швеции и Дании, сам император Наполеон, английская королева Елизавета или Вильгельм Оранский, Екатерина II в России и поколения Габсбургов в своих многочисленных империях – все они, будучи всевластными особами, являлись монопольными гарантами соответствия выпускаемых денег и имеющегося золота в стране. В противном случае с ними бы не стали иметь дела их коллеги.

Заметим эту парочку: «деньги и власть».

Следует отметить, что на протяжении почти 400 лет, и в бытность металлических денег, и после появления бумажных денег при единоличном управлении государством в основных странах мира (Европа, Азия, США), цены на товары сильно не менялись во всем мире. С 1870 по 1913 год стоимость жизни в США изменялась на ежегодные 0,2 % [2], кажущиеся современным финансистам несбыточной утопией. Но это было. Для сравнения, инфляция в период с 1913 по 2004 год составила 2494 %. Потребительские цены взвинтились в 15 раз только за 70 лет прошлого столетия [3]. Стои-

мость доллара по сравнению с 1914 годом упала более, чем в триста раз.

Когда власть стала переходить к парламентам или конституциям, к народным демократиям, ситуация резко изменилась. Ни один избранный парламентарий, ни один президент или канцлер, или премьер не обладает абсолютной властью и, в силу этого, имеет дело с размытыми понятиями гарантирования искомого соответствия.

Всемирное богатство требовало всемирной власти. Для этого нужен был всего лишь контроль за денежной эмиссией (желательно унифицированной) в том месте, где была гарантия весомого прорыва в мировой экономике. Если его не было, то его нужно было создать.

Вначале по инерции этот контроль в цивилизованных странах продолжался, но постепенно он переходил к чисто финансовой системе, а именно – к министрам финансов, к банкам, к банкирам, к частным лицам. Но это уже не государственные люди. Они отвечают не перед правителем, наделенным безраздельной властью, а перед своими собственниками, перед собой. Причем отвечают только на период своего ограниченного периода правления (4, 5, 8 лет). Потом – отвечают другие, а ответственности прежних демократических лидеров вспоминать почти не принято. Исключение составляет разве

криминал. Это качество, которому современная демократия пока не дала объективной оценки, но которое лежит в основе многих экономических, политических и военных кризисов современности.

Свято место пусто не бывает. Если роль гаранта приняли на себя финансисты, у которых были деньги, но не было ВЛАСТИ, то это следующий шаг – ее нужно было завоевать. И этот шаг начал постепенно проявляться. Безусловно, не силовыми методами. Новые методы подкинуло Великое изобретение человечества – Деньги, их уникальные свойства универсальности, эквивалентности, распространенности и другие.

Таблица 17.1 – Клуб компаний с финансовыми активами более \$ 1 трлн.

№ п/п	Наименование компании	Сумма денежных активов	
		\$ трлн	%
1	BlackRock Inc. (USA)	5,7	19,1
2	Vanguard Group (USA)	4,4	14,8
3	State Street Global Advisors (USA)	2,6	8,7
4	Fidelity Investment (USA)	2,3	7,7
5	J.P.Morgan Asset Management (USA)	1,9	6,4
6	BNY Mellon (USA)	1,8	6,0
7	Amundi (France)	1,6	5,4
8	Legal & General Investment Management (UK)	1,3	4,4
9	Government Pension Investment Fund (Jp)	1,2	4,0
10	PIMCO (USA)	1,0	3,4
11	Capital Group (USA)	1,0	3,4
12	Northern Trust (USA)	1,0	3,4
13	PGIM (USA)	1,0	3,4
14	Wellington Management (USA)	1,0	3,4
15	Norges Bank Investment Management	1,0	3,4
	ВСЕГО активов:	29,8	100

Пример создания ФРС говорит сам за себя. Но есть еще более убедительные примеры. В мире существует 15 компаний, совокупные активы которых превышают размер \$1 трлн (табл. 17.1). При этом 11 из них представляют финансовый бизнес США, 3 – Европейский Союз и одна из Японии. Для сравнения, самый богатый человек в мире, Билл Гейтс контролирует финансовые активы в размере \$79,2 млрд.

Тем самым мы не только подчеркиваем роль таких корпораций, но и перспективы их неумолимого роста.

(Вообще роль демократических правительств в перераспределении мировых богатств весьма спорна и ждет своего исследования. Приведем только один небольшой пример. Скромная британская компания «Lena Goldfields Co., Ltd», купившая у царского правительства России (монополиста в стране) в 1908 году по дешевке акции Ленского золотопромышленного акционерного товарищества, мыла золото в среднем течении реки Лена в Сибири до 1917 года. Отличилась тем, что за три года подняла в 10 раз котировку акций практически без наращивания добычи золота, в 1912 году устроила небезызвестный Ленский расстрел рабочих, проклятый большевиками и лично В. И. Ульяновым. После гражданской войны в 1925 году компания не только вернулась на концессионный рынок уже Страны Советов, но и с благословения большевиков расширила свои притязания не только на мытье золота, но и на добычу серебра, свинца, меди, железа на территории от Якутии до Восточных отрогов Урала. Компании были переданы предприятия: Северский, Бисертский, Ревдинский металлургические заводы, несколько крупных месторождений меди, угольные шахты и железные рудники. Доля Советского государства в концессии составила всего 7%. То, что англичане не смогли добиться от авторитарного и несговорчивого царя, получили от «демократических» народных представителей, большевиков. Разница в отношении к богатству страны со стороны монопольной цар-

ской власти и власти народа ощущается. Ресурсы из страны по-прежнему выкачивались).

Всемирное богатство требовало всемирной власти. Для этого нужен был всего лишь контроль за денежной эмиссией (желательно унифицированной) в том месте, где была гарантия весомого прорыва в мировой экономике. Если его не было, то его нужно было создать. Такой страной стали Соединенные Штаты Америки первой четверти XX века и их Федеральная резервная система, образованная в 1913 году, за восемь месяцев до начала Первой мировой войны. Которая, кстати, завершилась весьма удачно для проекта ФРС США развалом сразу нескольких мировых империй: Российской, Австро-Венгерской, Османской и Германской, развалом их весьма прочных денежных систем рубля, марки, турецких фунтов и лир, крейцеров и гульденов. При этом две крупнейшие державы мира, Англия и Франция, попали в серьезную зависимость от американской финансовой системы. А других конкурентов и не было. И деньги стали стремительно дешеветь. Так начал работать главный инструмент современных денег, взявших курс на отрыв от мировых и национальных балансовых механизмов.

Это было весомым плацдармом для монополизации мировой денежной эмиссии. Но понадобилась Вторая мировая война, прежде чем единая валюта – доллар закрепился в качестве универсального средства власти и денег, дав при этом неизмеримые преимущества частным владельцам этого проекта. Именно эта цель была поставлена в начале XX века создателями ФРС США.

Деньги становились оружием. Это совершенно новое, весьма эффективное свойство денег для общества в полной мере проявилось именно в XX веке.

А дальше было то, что не могло не быть, если происходит объединение в одних руках этой сладкой парочки: власти и денег. И это уже связано с психологией отдельных людей,

их социального статуса, моралью, которую они исповедовали. Играет роль соотношение личного и общественного, нравственность и равнодушие, цинизм и гуманизм, индивидуализм и авторитарность, многие другие моральные и психологические особенности личного характера, от которых общество на всем протяжении своего развития пытается избавиться либо согласовать, но достижение этих целей постоянно откладывается в силу, видимо, законов естественного отбора, к которым человек также имеет отношение.

Дальше было решение задачи «пристроить» то, что создавалось в огромных количествах – уже напечатанные и постоянно печатаемые вновь деньги одной валюты.

Деньги становились оружием. Это совершенно новое, весьма эффективное свойство денег для общества в полной мере проявилось именно в XX веке.

В начале XX века были запущены активные механизмы биржевой торговли условными ценными бумагами, акциями компаний, облигациями. Торговля, цена которой равна нулю. Торговля, при которой продаются не капиталы, не товары. Продаются бумажки, ценность которых определяется даже не эффективностью работы конкретной

компании, от которой поступают акции, но правилами именно этой биржи. Иллюстрация? Компания может работать эффективно, наращивать объемы выпускаемой продукции, а ее акции в течение одного дня будут изменять котировку в пределах $\pm(5\div 10)\%$ и продаваться, и покупаться. Биржевая деятельность имела позитивный успех только в плане развивающейся инвестиционной политики еще с 1406 года, когда первая из бирж была создана практичными голландцами в г. Брюгге. Акции обычно покупали те, кто желал вложить свой капитал в конкретную компанию с целью получения дивидендов, помимо банковской системы. Это не гарантированные банковские проценты, компания может и прогореть, и сработать в убыток, но может дать дивиденды, несравни-

мые с банковскими процентами. Оказалось, что в последующем акции можно с выгодой продавать, покупать и еще раз продавать. Они стали своеобразным универсальным товаром. Благодаря фондовым биржам эти акции стали жить своей жизнью, часто далеко от жизни самой компании. При этом ставки таких ценных бумагах изменялись вовсе не в пропорциях к реальной их стоимости в компании, которая их выпустила. Акции на биржах как будто живут своей особой жизнью, не связанной с жизнью породившего их бизнеса.

Очень интересное для нас следующее свойство биржевых акций. Они имеют смысл только тогда, когда они ликвидны. То есть покупаемы и продаваемы. Акции, которые никто не покупает, долго не живут. Это фантомы. С ними во многом связано проявление так называемого «кризиса ликвидности».

Объемы денежных средств, которые обращаются на фондовых биржах мира, составляют сотни миллиардов долларов. В большинстве своем, условных долларов, за которыми не стоит никаких ценностей. Это состояние не могло не бить по экономике многих стран, по мировой экономике.

Затем в некотором временном отрезке появились проекты бесконтрольной ипотеки, начало которой было положено в США, когда в противовес здравому смыслу кредитовались такие слои населения, которые не имели перспектив возвращения кредитного долга. Бессмысленная эмиссия доллара, связанная с кредитованием ипотеки, достигла космических размеров. В 2008 году согласно данным ФРС США совокупный ипотечный долг только граждан США составил \$950 млрд [4]. Доля невозвратных кредитов за год возрастает на 4,5–6,8 %. Интересное поведение самих банков при этом. Показатели кредитования взмыли до немыслимых 75 % от ВВП в самих Соединенных Штатах, в Европе – до 50 % ВВП [5]. Кредитные ставки, при колоссальном росте ипотеки, стали снижаться. Так, с 2001 по 2004 год ставки понизились с 6 % до безобразного 1 % [6], что при совокупном теле кре-

дита только в 2005 году в \$750 млрд должно было обернуться потерей банковского капитала на сумму \$37,5 млрд. При таких потерях на виртуальных деньгах, банковская система существовала не один год, но бесконечно это продолжаться не могло. По крайней мере, до 2008 года.

Затем настала очередь участия этой части мирового финансового капитала в так называемом кризисе ликвидности. В его основе дефицит денежной массы, обеспеченной товарными или иными ценностями. Это не абсолютный дефицит денег, который на сегодня просто невозможен благодаря стараниям ФРС США. Он связан с тем, что их владельцы отказываются «платить за воздух». Любой финансовый кризис связан не с отсутствием денег, но с их отсутствием в обороте по самым разным причинам. В данном случае это массовый масштабный невозврат кредитных сумм, выемка их из финансового оборота.

Можно с уверенностью утверждать, что биржи, фонды, казино, акции и др. не имеют никакого отношения ни к экономическим категориям, ни к субъектам экономической деятельности. Каждый из них использует уникальное свойство денег быть собственно высоколиквидным товаром.

И наконец, появилась тотальная система всеобъемлющего страхования, согласно которой создавались ценные бумаги, подтверждающие факт страхования от самых различных рисков. Идея была настолько плодотворна, что уж в 2008 году в США рынок страховых бумаг составил \$16,4 трлн, при сопоставимом ВВП самих США в пределах \$13,8 трлн [3]. Как и все ценные бумаги, страховые полисы получили право товарного обмена между банками и в рамках фондовых бирж. Это сразу привело к появлению виртуальной денежной массы, неподкрепленной реальными ценностями, и способствовало росту

совокупного государственного долга для многих стран и последующему обвалу мирового финансового рынка в 2008 г.

Ради уточнения роли необеспеченности денег в мировой экономике приведем цифры: мировой финансовый долг в 2017 году достиг \$133 трлн, что в 19–26 раз больше всей массы обеспеченных товарами и услугами денег. Причем, доля США в мировой долговой корзине составляет более \$17 трлн, доля стран ЕС – \$15,5 трлн, доля Японии примерно \$12 трлн [8].

Следом за американцами остальные страны стали накапливать рискованный капитал в виде производных ценных бумаг типа Credit Default Swap (CDS – виртуальных гарантий от всевозможных рисков) на сумму в \$58 трлн при общем мировом ВВП в \$54,3 трлн [3].

Важную роль сыграли технологии перепродажи ценных бумаг, деривативов, CDS-страховок между самими банками. Это способствовало появлению огромных масс виртуальных денег, которые ничем по существу не были обеспечены. Появление так называемых «деривативов», системы вторичных банковских ценных бумаг, которые появлялись как продукт перепродажи первичных бумажных активов, способствовало еще большему росту виртуальной денежной массы в мире. Подобных ценных документов, за которыми стоят только цепочки перепродажных обязательств как юридических, так и физических лиц, только в США было создано на условную сумму от \$2 до \$9 трлн [3]. Мировой рост доходов от операций с ценными бумагами перед кризисом 2008 года достигал баснословных 7,8 % в год. В тот период, когда собственно доходы от производственной деятельности во всем мире пошли на убыль.

Мировая денежная система стала самым мощным и самым «тихим», но самым эффективным оружием современности. Благодаря своей распространённости, универсальности, способности проникать, изменять свои свойства, и даже мимикрировать.

Можно с уверенностью утверждать, что биржи, фонды, казино, акции и др. не имеют никакого отношения ни к экономическим категориям, ни к субъектам экономической деятельности. Каждый из них использует уникальное свойство денег быть собственно высоколиквидным товаром. Это свойство, которое изначально, на заре появления, было присуще деньгам, а именно, свойство товарной массы, благодаря высокой ликвидности, на многие столетия считалось завуалированным и было возвращено деньгам только с появлением ростовщичества, банковской системы, кредитных операций и др.

Особенность этого свойства в современной финансовой системе связана, в частности, и с запуском механизмов обесценивания денег, путем их продаж и перепродаж под искусственные прибыли в виде процентов, роста, выигрышей и др. За этими операциями не стоит прибавочная стоимость, не стоят ни материальные, ни другие осязаемые ценности человеческого труда, основа реальной экономики. При этом деньги выступают одновременно в виде некоторого инструмента и в виде товара высокой ликвидности, тем самым становясь крайне привлекательными для той части общества, которая никогда не утруждала себя реальным производством, реальной экономикой. Ведь недаром мы являемся свидетелями того, что на постсоветском пространстве за более чем четвертьвековую историю появилось несколько тысяч новых банков, а количество объектов нового производства создается на два порядка меньше.

По такой пропорции можно косвенно судить о здоровье экономики. Чем больше банков и других «контор», при помощи которых продаются деньги без прибавочной стоимости, чем меньше производственных мощностей, тем меньше в такой системе экономики.

В таком виде деньги приняли на себя еще одну функцию – быть инструментом политического давления, стано-

виться конкурентом для традиционных милитаристических ресурсов, вооружений, армий и т. д. Таким образом, мировая денежная система стала самым мощным и самым «тихим», но самым эффективным оружием современности. Благодаря своей распространенности, универсальности, способности проникать, изменять свои свойства, и даже мимикрировать.

Подобного витка в развитии денег до сих пор не знала ни одна страна, ни один социальный уклад или политико-экономический строй на Земле. Эта система, сама по себе, достойна пристального изучения и достойных выводов. Но, следует согласиться, она все-таки очень далека от того, что в действительности понимают под экономикой.

Интересная особенность доллара в качестве товара. Федеральная резервная система США периодически выкупает у национальных банков других стран долговые обязательства и ценные бумаги правительства США. Это своего рода суррогат «золото-валютного обмена». Но для этого им нужно выбросить на рынок новую порцию своей валюты, что по самым классическим экономическим законам должно привести к падению ее курса. Однако, этого не происходит. Как правило, доллар от этого самым не постижимым образом не ослабевает. Причины такого феномена денег находятся весьма далеко от экономики. Они связаны, прежде всего, с политикой, которую при этом проводит страна – мировой эмитент: психологическое влияние на общество в поддержку курса доллара, пропаганда слабости других валют, создание условий для ослабления экономик и дестабилизации социально-политических ситуаций в других странах. Все это находится в области политики и весьма далеко от классической экономики.

Давайте не забывать, что экономика, как наука, занимает промежуточное место между науками точными и науками социально-общественными. И в качестве важнейших воздей-


ствующих факторов здесь выступают политика и правила социальной справедливости. Вернее, социальной несправедливости и социального неравенства. Последний критерий носит смысл естественного отбора между сильнейшими и слабыми. В биологическом смысле он имеет право на существование. В социальном – нет. Это первое противоречие в том, что называют современной мировой экономикой. Далее. Будем судить о том, что система необоснованного финансового кредитования, которая лежит в основе современной мировой экономики, является незамкнутой и потому не может претендовать на закономерную устойчивость. И это второе противоречие для современной мировой экономики.

Нам придется представить далеко не полную таблицу состояния долговых корзин стран мира (табл. 17.2) намеренно, чтобы показать степень распространения внешнего долга в современной экономике, вернее, в том, что от нее осталось.














Внешний долг всех стран мира достигает \$71 трлн. В среднем на каждого землянина сегодня приходится около \$10 тыс. незаработанных денег. Это своеобразная виртуальная экономическая сеть по принципу круговой поруки, когда каждый должен каждому, но сколько должен, никто толком не знает. Экспертные расчеты не в счет. Самые развитые страны мира – США, ЕС, Япония обладают ровно половиной суммарным внешним долгом более, чем в \$35 трлн. Должны ли им все остальные страны эту же сумму, подсчитать никто не берется. Можно думать так, можно иначе. Похоже на позицию, удобную сильному: кого хочу – казню, кого хочу – милую.

Существуют страны, которые не имеют внешнего госдолга? Да. Их несколько: Лихтенштейн, Монако, Андорра, Ватикан, Микронезия, Бруней, Макао, Палау. Уровень и влияние их на мировую экономику крайне низкий.














Таблица 17.2 – Внешний долг стран мира (по данным [1])

№ п/п	Страна	Внешний долг (в млн \$)	Дата информации	Внешний долг на душу населения (\$)	Внешний долг (% к ВВП)
1	2	3	4	5	6
	 Мир в целом	более 70 600 000 ^[1]	2012	≈10 000	98 %
1	 США	17 171 095 ^[2]	30 сентября 2014	53 851	98 %
2	 Европейский союз	17 950 000	31 декабря 2012	31 313	101 %
3	 Великобритания	9 959 965	30 сентября 2013	157 640	396 %
4	 Германия	5 717 000	31 декабря 2012	70 583	159 %
5	 Франция	5 371 000	31 декабря 2012	81 061	236 %
6	 Япония	3 017 000	31 декабря 2012	23 736	64 %
7	 Люксембург	2 935 000	31 декабря 2012	5 636 946	6878 %
8	 Италия	2 604 000	31 декабря 2012	42 217	144 %
9	 Нидерланды	2 504 000	31 декабря 2012	148 365	360 %













Продолжение таблицы 17.2

	2	3	4	5	6
10	 Испания	2 278 000	31 декабря 2012	47 719	164 %
11	 Ирландия	2 164 000	31 декабря 2012	447 777	1137 %
12	 Швейцария	1 544 000	31 декабря 2012	191 527	417 %
13	 Бельгия	1 424 000	31 декабря 2012	136 276	338 %
14	 Канада	1 331 000	31 декабря 2012	38 209	88 %
15	 Сингапур	1 174 000	31 декабря 2012	210 874	346 %
16	 Гонконг	1 109 000	31 декабря 2013	155 918	290 %
17	 Швеция	1 039 000	31 декабря 2012	106 851	188 %
18	 Австрия	812 000	31 декабря 2012	98 746	194 %
19	 КНР	784 800	31 декабря 2013	579	9 %
20	 Норвегия	698 900	31 декабря 2013	139 800	139 %
21	 Россия	599 497 ²¹	1 января 2015	4 178	36 %
22	 Финляндия	586 900	31 декабря 2012	111 392	111 %

Продолжение таблицы 17.2

	2	3	4	5	6
23	 Дания	586 700	31 декабря 2012	105 349	181 %
24	 Греция	568 700	31 декабря 2012	52 776	234 %
25	 Португалия	508 300	31 декабря 2012	47 005	232 %
26	 Бразилия	475 900	31 декабря 2013	2 348	22 %
27	 Индия	412 200	31 декабря 2013	333	23 %
28	 Польша	365 200	31 декабря 2013	9 523	71 %
29	 Венгрия	170 300	31 декабря 2013	17 168	130 %
30	 ОАЭ	167 900	31 декабря 2013	29 828	43 %
31	 Саудовская Аравия	149 400	31 декабря 2013	5 463	20 %
32	 Украина	136 790 ^[5]	01 июля 2014	3 127,7 ^[5]	78,1 % ^[5]
33	 ЮАР	139 000	31 декабря 2013	2 873	39 %
34	 Аргентина	111 500	31 декабря 2013	2 591	23 %
35	 Чехия	103 200	31 декабря 2013	9 711	52 %

Продолжение таблицы 17.2

	2	3	4	5	6
36	 Исландия	102 000	31 декабря 2012	321 411	699 %
37	 Израиль	96 300	31 декабря 2013	12 312	35 %
38	 Кипр	95 280	31 декабря 2013	81 265	437 %
39	 Филиппины	72 810	31 декабря 2013	676	27 %
40	 Словакия	68 440	31 декабря 2012	12 572	70 %
41	 Словения	53 900	31 декабря 2012	27 109	115 %
42	 Пакистан	52 430	31 декабря 2013	267	22 %
43	 Белоруссия	40 571 ^[6]	1 октября 2014	4 282	55 %
44	 Латвия	39 870	31 декабря 2013	18 414	131 %
45	 Болгария	37 850	31 декабря 2013	5 466	70 %
46	 Сербия	35 110	31 декабря 2013	4 870	80 %
47	 Уругвай	17 610	31 декабря 2013	5 283	31 %

Внешний государственный долг Китая не превышает \$800 млрд (9 % ВВП) или на душу населения составляет всего \$579. И это при экономике, темпы развития которой самые высокие в мире.

Суммарный внешний долг, который имеют пять стран БРИКС, немногим превышает \$1,5 трлн, что составляет менее 29% их ВВП. Экономика этих стран страдает от условий мирового кризиса.

Сравним, внешний госдолг Греции, не самый большой в странах ЕС – \$570 млрд. Он составляет 234 % ВВП – также не самый высокий предел. Например, госдолг Великобритании составляет почти 400 % ВВП, и ничего, страна живет. Да и в самих Соединенных Штатах госдолг почти равен их колоссальному ВВП. И ничего, живут американцы лучше всех. Похоже, что внешний долг страны – это тоже не самый строгий экономический показатель. Для кого-то он может быть запредельный, но безболезненный, а для кого-то – небольшой, но очень влияющий на собственную экономику. Ответственности было донесено, что Греция живет не по средствам. Значит, в Греции экономический кризис. Вспоминают о процентах безработицы, о которой ранее не говорили. Рядом стоит Кипр, который по внешнему долгу на единицу населения занимает такую же позицию, как и Греция, но суммарный долг в 4 раза превышает ВВП страны. Та же ситуация: Кипр находится в зоне финансового риска и получает дотации от ЕС.

Но и Великобритания живет не по средствам. И у Германии госдолг на одного человека превышает \$70 тыс., и у Франции этот показатель зашкаливает за \$81 тыс., что больше, чем в Греции с ее \$51 тыс. Тем не менее, бедная Греция находится в условиях кризиса, получает от ЕС сотни миллиардов дотаций, а люди продолжают жить так же, как и жили, практически не ощущая экономических потрясений. Люксембург живет с семисоткратным (!) превышением внешнего

госдолга над собственным ВВП и ничего, – одна из наиболее благополучных стран мира. То же относится к Ирландии (стократное превышение госдолга над ВВП страны). Экономика этих стран не претерпевают существенных кризисных явлений.

В то же время Украина со своей экономикой и \$130 млрд внешнего долга (70 % ВВП) выглядит весьма неприглядно (данные на 20.03.2015 г.). Страна уже долгое время находится в реальном экономическом коллапсе, имея внешний долг на уровне всего \$3 тыс. на человека, имея недоразвитую энергозависимую промышленность, первичный аграрный сектор и почти пустую корзину золотовалютного фонда.

Вопрос, поставленный в начале этого раздела, из числа экзотических, становится крайне актуальным для всего человечества. Безусловно, он напрямую связан с тем феноменом денег, этого Великого изобретения человечества, с которым оно живет уже многие тысячелетия и будет продолжать жить еще очень долго.

Согласимся, что в целом так не бывает. Это противоречит классическим канонам экономики. Для этой науки необходимо придумывать некоторое новое название, которое более четко отражало бы ее сущность. Потому, что современная мировая экономика весьма далека от своего классического наполнения.

Дело не в долговой системе, которую некто может условно «простить», а, при необходимости, использовать для обвинения во всех экономических грехах. Дело в несоблюдении основных экономических законов.

В работе [7] подчеркивается, что «Ежегодный объем операций на мировых валютно-финансовых рынках пре-

вышает \$350–400 трлн (?), в то время как перелив капитала между странами не превышает \$6–8 трлн в год». Мир живет ежегодно на \$400 трлн, и никто не может разобраться, что

это за суммы, какими векторами они разносятся по миру, кто стоит за этими деньгами и что это за деньги вообще. Известно только, что мир не производит ежегодной товарной продукции на такую сумму. Значит, \$400 трлн – это не деньги? Этому феномену еще не придумали названия. Но уже сегодня можно говорить о том, что ему уготована судьба других финансовых пирамид, если только общество не изыщет какие-либо системные решения, позволяющие сводит баланс материального и виртуального в нашем непростом мире.

Один аргумент из области современных криптовалют. Тоже хотят деньгами стать. Но как?

Прочность современной экономики можно измерять, например, количеством экономических кризисов, потерями каждого государства и отдельных людей. А можно измерять резистентностью к современным вызовам, одним из которых уже сегодня можно считать появление виртуальных денег в виде изменяющихся криптовалют, их роли в современных денежных отношениях.

Почему сегодня количество пользователей криптовалюты измеряется миллионами и растет? Почему периодически появляется в интернете информация о том, что биткойны становятся субъектами торговых операций то в одной, то в другой компании? Почему дозировано поступает информация о том, что разрешающие организации в отдельных странах дают зеленый свет биткойнам, но при этом стыдливо утверждают, что все-таки биткойн, как компьютерный продукт, должен иметь статус товара, но не денег? Рынок криптовалюты постоянно кем-то периодически и малыми дозами «подогревается». Перефразируя известный французский оборот, напишем: «ищите деньги». В нашем случае это как раз подходит.

Можно не сомневаться, что в основе всех криптовалютных операций все-таки лежит доллар. Его нужно продать или заложить, чтобы получить в конечном результате условную монету биткойн. Стоимостью \$1000 на 1 января 2017

года, стоимостью \$5000 условно на первое июня 2017 года, \$11 000 на первое декабря 2017 года. А дальше? \$1 000 000 на первое июня 2018 года? Где предел такого роста. Только за 2017 год биткойн вырос в цене в 11 раз! За год! Клондайк для биржевых игроков с опытом! Но почему-то финансовые биржи не спешат допускать криптовалюту для полноценных операций. Опасаются обвала? Возможно. Возможно и нет. Потому, что биткойн не настолько силен в межвалютных операциях, как доллар, йена, евро. Но тысячепроцентные прибыли впечатляют? Ни доллар, ни йена, ни евро такой прибыли ни на одной бирже никогда не давали. И давать не будут. Потому, что запредельные ставки реальной валюты могут привести к обвалу торговли во всех других биржах, торгующих товаром. Деньги так себя вести не могут. Это уже не деньги, а нечто иное. Поэтому на вопрос, криптовалюта – это деньги или нет, можно с уверенностью в 99 % сказать – нет.

Возможна альтернатива: либо криптовалюта сегодня представляется суперликвидным товаром со специфическим источником происхождения, либо современная экономика сегодня стоит на пороге невиданных изменений (это тот самый 1 %). Прежде всего, изменений, относящихся к товарообменным операциям. Из которых вскоре напрочь уйдет свойство эквивалентности по отношению к деньгам.

Трудно сразу понять такие перспективы, но совершенно новые особенности торгового обмена могут стать явью. Например, когда избыточная масса существующей в мире традиционной валюты, и прежде всего доллара, будет покрываться с избытком совершенно дорогой, но высоколиквидной криптовалютой, которая, поглотив долларовую массу, тем не менее, не станет ее альтернативой по причине своей виртуальности и отношению к товару, но откроет дорогу к обмену на самое себя некоторых промежуточных ликвидных активов. К ним гипотетически могут быть отнесены отдельные группы сверхликвидных товаров: нефть, газ, вода, от-

дельные виды пищевых продуктов, наиболее опасные виды вооружений. Ведь умудрились мы торговать «Киотскими» квотами на чистый воздух? Может быть нечто еще. Но это нечто должно взять на себя роль промежуточного универсального обменного продукта, субвалюты, которая будет способна поглотить избыток существующих действующих денег по отношению к мировой товарной массе.

Но не подобной ли субвалютой, пока товарной, является биткойн? Правда, это уже будет не торговля в традиционном смысле. Возможно, в ее основе будет, на первых порах, перегретый неравномерно распределенными товарами мировой рынок, который со временем «сдуется», по мере потребления всех этих товаров. То, что собственно криптовалюта никак пока не предусматривает собственного участия в получении прибавочной стоимости товарной продукции, может быть основанием для замирения производства всех нужных, но нерентабельных товаров и услуг, для существенных перекосов в ценовых политиках всех уровней. (Давайте не забывать того, о чем мы уже писали: изначальные правила формирования ценовой политики, основанной на универсальном товаре – деньгах, с самого начала не имели строгого паритетного сопоставления и в разных странах формировались в режиме сопоставительного аналогизирования, и каждый раз по-своему).

Технологии блокчейна найдут свое собственное применение в самых различных областях, хотя бы потому, что в их основе лежит грамотная попытка при помощи информационных сетей создать альтернативную современной банковской системе систему доверительных отношений без посредников. Систему, как будто бы защищенную от внешнего проникновения к хранящимся данным посредством верифицированных ключей – майнеров.

Именно эта способность блокчейновых операций делает их интересными в самых различных областях человеческой деятельности. Например, в области интернета вещей, о

чем пишет в книге «Революция блокчейна» Алекс Тэпскотт. В компании Intel создана платформа, при помощи которой можно отслеживать сети поставок морепродуктов. Группа компаний AusPost, PwC, Alibaba Group, используя методику блокчейна, создала систему «Food Trust Framework» для управления цепями поставок пищевых продуктов с одновременным контролем качества и прозрачности поставок. Даже корпорация Bosch уже сумела использовать приложение блокчейна для предупреждения мошенничества при контроле показателей счетчика автопробега автомобилей. Широкое поле для применения этих технологий открывается в логистике.

Только из этого краткого перечня можно судить об универсальности системы смарт-технологий, как надежного способа обмена ценностями, благодаря широким возможностям блокчейна в областях и создания новых типов рыночных отношений, и новых рынков товаров с функциями рынка ресурсной оптимизации.

Но это будет уже совершенно другая для нашего общества сверхсовременная экономика. Это может быть экономика репутаций, экономика взаимного внимания и доверия, «услужливая» экономика, адаптированная под потребителя. Основанная на совершенно иных, пока не совсем понятных, правилах и условиях. Такая экономика может иметь право формироваться, как переходная альтернатива для современной экономики, основанной на бесконтрольном печатании денег, неуправляемом развитии необеспеченности мировой валюты товаром и услугами. В ее основе может быть положено общее правило: каждая торговая операция должна понемногу «съедать» часть массива прошлых необеспеченных денег. Такая экономика может носить форму промежуточного звена на пути перехода к другой мировой экономике, ориентированной на правила существования глобального информационного пространства, со всеми его достоинствами и недостатками.

Таблица 17.3 – Готовность отдельных стран к отказу от наличных денег (пояснения по тексту)

№ п/п	Страна	Абсолютная «цена» наличности	Показатель цифровой эволюции	Характеристика перехода к цифровым деньгам
1	Швеция	0,4	57	В стране сохраняется возможность для создания реальной стоимости денег за счет ускорения перехода к цифровым деньгам
2	Дания	0,5	51	
3	Кения	0,3	18	
4	Турция	0,65	33	
5	Южная Корея	4,4	51	Устойчивость экономики страны к переходу на цифровые деньги при сохранении их реальной стоимости
6	Япония	5,5	47	
7	США	7,5	54	
8	Филиппины	5,8	20	
9	Египет	8,5	18	
10	Россия	8,5	26	
11	Бельгия	15	45	Максимальный потенциал для создания реальной стоимости за счет приоритета инвестиций в для перехода в цифровую плоскость
12	Германия	18	48	
13	Франция	36	48	
14	Мексика	26	28	
15	Индия	82	22	

И, безусловно, велика роль денег в этих изменениях. Одним из критериев здесь может быть готовность каждой

страны, входящей в систему мировой торговли, к отказу от торговли за наличность на самом низком уровне – на уровне обывателя (табл. 17.3).

Вторая группа стран весьма адаптирована к возможностям перехода к электронным деньгам. Это США, Япония, Голландия, Южная Корея и др. Высокий индекс цифровой эволюции в финансовой сфере при устойчивости цены собственной валюты тому доказательство.

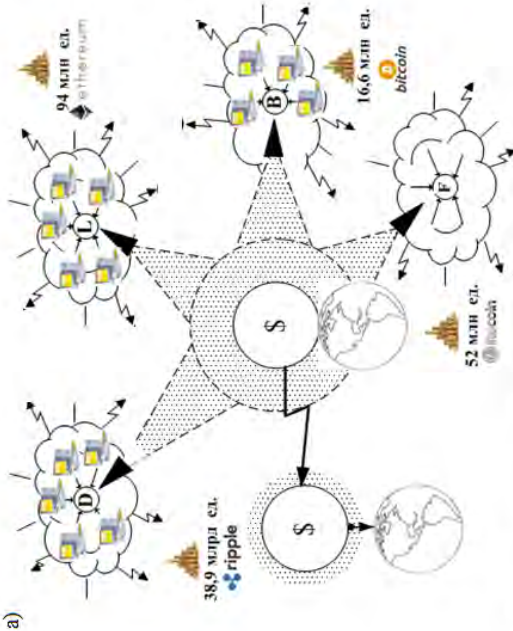
И третья группа стран, прежде всего лидеры Европейского Союза, готовы к такому переходу, но ограничены возможностями своих партнеров по Союзу, в частности Испанией, Чехией, Польшей, Литвой и др., для которых нужны существенные инвестиции для поддержания стоимости обращающихся в этих странах национальных валют, злотого, кроны и др.

В целом следует предполагать, что неизбежность отказа от наличных денег диктуется всеми изменениями, которые претерпевает современная торговля, ее растущие объемы и необходимые для этого скорости денежных оборотов. Но надо понимать, что это может привести к существенным изменениям в самих торговых процедурах, изменить сущность балансов в торговле, что может привести к непредсказуемым последствиям, не всегда лояльным для многих стран, в особенности с недоразвитой, в настоящем понимании, экономикой.

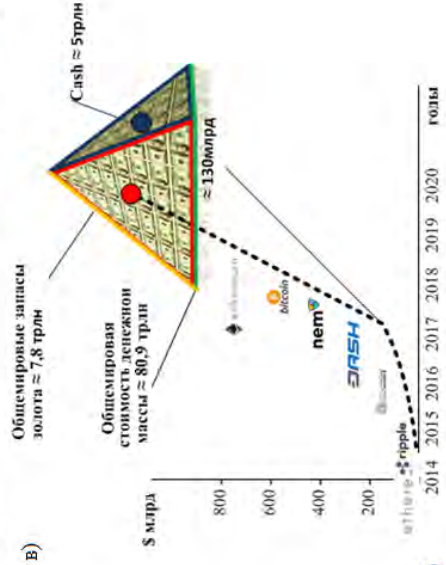
Криптовалюта – не единственное оригинальное изобретение в области современных финансовых технологий. Существуют и обратные тенденции создания валют местных сообществ, дополнительных корпоративных валют, валют городов и общин, которые появляются как результат соглашения между теми, кто собирается пользоваться этими валютами в обход официальных платежных средств, но на законных основаниях. Известные бристолики, местная валюта г. Бристоль (Великобритания), является наиболее удачным примером.

№	Наименование криптовалюты	Доля, %	Долларовая масса, млрд	Динамичность
1	bitcoin	45	58,5	
2	ethereum	20	26,0	
3	ripple	5	6,5	
4	bitcoin	2	2,6	
5	DASH	1,6	2,08	
6	nem	1,5	1,95	
ВСЕГО			≈ 130	

б)



а)



в)

- а) модель развития;
- б) весовые функции известных криптовалют и их долларовое обеспечение;
- в) динамика роста долларового обеспечения криптовалют (прогноз)

Рисунок – 17.1 Место и роль криптовалюты в современной мировой экономике (гипотеза).

Другим примером может служить система миле-бонусов, впервые созданная пятью крупнейшими союзами авиакомпаний мира с целью повышения маркетинговой привлекательности перелетов за счет накопления премиальных миль при перелетах. Но постепенно бонусные «мили» в виде платежных карточек стали играть роль платежных средств не только при перелетах, но и при покупке других билетов, при аренде автомобиля, оплаты гостиниц, различных туристических услуг, покупки товаров. Сегодня этими компаниями выпущено на рынок более 14 трлн авиа-«милей», которые, параллельно существующим валютам, пускаются в оплату за огромное количество товаров и услуг. Четырнадцать триллионов «милей» – это, как минимум, в два раза больше, чем вся долларова наличность в мире. За «миллями», безусловно стоят реальные мировые валюты, доллары, фунты, ..., в том числе, необеспеченная товаром их часть. Это «валюта», которая путем перераспределения отражается в балансовых цифрах этих авиакомпаний, и потому она применима в качестве платного средства.

Другим примером может служить созданная в Японии система Fureai Kippu («билеты заботы»), применяемая для начисления бонусов молодым японцам за услуги в самых различных областях, которые затем расходуются на обслуживание более чем 1,8 млн их престарелых родителей по тем услугам, которые им не представляются действующей японской медициной. Такие бонусы также превратились в валюту сообщества. Таких примеров множество. И они становятся действенной альтернативой для мировой финансовой системы, перетягивая на себя определенную часть товаров и услуг, которые были произведены за счет реальных валют.

Эти альтернативные не валютные системы оказывают как свое положительное влияние, например, на развитие местного малого бизнеса, на социальные системы поддержки,

так и отрицательное влияние, способствуя увеличению количества платежных средств, не обеспеченных реально произведенным товаром или услугами, способствуя развитию инфляционных процессов.

Вернемся к биткойнам и их роли в современной экономике, связанной с возможностями мировой торговли. Имеет право на существование и иная гипотеза относительно перспектив биткойна (рис. 17.1). Похоже на то, что биткойн – это развивающийся проект, авторство которого принадлежит в конечном результате тем, кто сегодня породил лавинообразные процессы появления необеспеченных денег.

Цель – уменьшить общее давление на мировую экономику со стороны совокупной массы необеспеченных денег, в первую очередь доллара. В этом случае легко предположить, что биткойн, как губка, напитавшаяся массой этих долларов, вращающихся в мировой финансовой системе, в некоторый момент «лопнет» и подомнет под себя огромное количество необеспеченной денежной массы, тем самым подняв условную ценность оставшейся части до необходимого в мировой торговле уровня. Это шанс остаться доллару «на плаву», укрепить эту валюту еще на долгое время. Это шанс не развалить мировую торговлю и избежать потрясений, подобных мировым войнам. Если сегодня криптовалюта занимает нишу в \$420 млрд, то через два-три года эта ниша может составить более \$1 трлн, что уже сопоставимо с суммами необеспеченных денег (табл. 17.4).

Опыт подобных пирамид уже давно накоплен и дискредитирован во всем мире. Так что грех им «не воспользоваться» на благо «золотого тельца». Результатом может быть появление нового крепкого доллара, который по-прежнему будет составлять основу мировой торговли.

Таблица 17.4 – Весовые функции некоторых наиболее популярных криптовалют

№ п/п	Наименование криптовалюты	Курс, \$/монета	Эмиссионное ограничение, число монет	Потенциальный размер кэша, \$
1	Bitcoin (BTC)	19 000	21 млн	400 млрд
2	Darkcoin (DASH)	14	22 млн	300 млн
3	Litecoin (LTC)	33	84 млн	2,77 млрд
4	Feathercoin (FTC)	0,43	185 млн	80 млн
5	Primecoin (XPM)	3,56	14 млн	50 млн
6	Peercoin (PPC)	6,04	48 млн	290 млн
7	Namecoin (NMC)	8,0	21 млн	168 млн
8	Freicoin (FRC)	0,7	100 млн	70 млн
9	Eathereum (ETH)	460	28 млн	13 млрд
	ВСЕГО			416 млрд

Ради этого необходимо соблюдать определенные условия для собственно проекта «биткойн», а именно:

– нельзя объявлять биткойн общепризнанной валютой, по крайней мере, официально, но поддерживать подобный к ней интерес, как к неофициальной валюте (в настоящее время условие соблюдается);

– способствовать вовлечению в проект максимального количества людей, обладающих свободными активами и валютой (условие соблюдается);

– стимулировать возможности для накопления биткойнов у резидентов их потребления с обеспечением условия необратимости (соблюдается периодически);

– по возможности, ограничивать развитие свободной торговли за биткойны, способствуя их накоплению у резидентов (пока соблюдается);

– стремиться не подорвать авторитет доллара в этой игре (условие соблюдается на правах роста ликвидности биткойна);

– уходить от официального сопоставления доллара и биткойна.

Таким образом, почти все эти условия для реализации такого проекта до сих пор соблюдаются. Намеренно или спонтанно, пока остается непонятным. Но как гипотеза самопроизвольного или запланированного процесса по указанному алгоритму, она имеет право на существование.

Не будем торопить события. К тому же в литературе встречаются и другие альтернативные мнения относительно подобных новшеств, как о некоторых глобальных финансовых пирамидах, основанных не на пропорциональности доходов и расходов, а на самых низменных качествах человека, как субъекта новых видов мошенничества в области того же самого глобального информационного пространства и возможностях современных информационных сетей, пользователи которых еще не раз будут и удивлены, и обнадужены, и обескуражены новыми возможностями цифровых технологий недалекого будущего.

Подобные гипотезы могут иметь место, если дать волю фантазии, на предмет развития криптографических валют в том понимании, в котором нам их сегодня подают, в частности если общество будет подведено к пониманию того, что криптовалюты имеют перспективу движения в качестве новой валюты, с совершенно новыми свойствами и качествами. Либо в виде иных проектов, на которые сегодня так щедра наша мировая экономика.

По всей видимости, дело в самой **системе необеспеченных денег**, которые, не имея подтверждения в виде произведенного товара или услуг, в виде овеществленного чело-

веческого труда, путешествуют по миру, обладая не экономическим, но социальным и даже политическим могуществом. Получается, что в основе современной мировой экономики лежат не объективные экономические законы, а некоторые качества необеспеченных денег – создавать бесконтрольные финансово-кредитные пирамиды мирового уровня. К контролю за которыми не допускается никто. Кроме избранных, которые, естественно, «не выносят сор из избы». До поры, до времени. В таких условиях право печатания денег, которым обладают США и Великобритания, Япония и Швейцария (в некоторой мере) дают им преимущества в развитии собственных экономик. Только это уже не экономика, пожалуй. Это нечто иное, чему имеются объяснения отнюдь не экономического толка.

Вопрос, поставленный в начале этого раздела, из числа экзотических, становится крайне актуальным для всего человечества. Безусловно, он напрямую связан с тем феноменом денег, этого Великого изобретения человечества, с которым оно живет уже многие тысячелетия и будет продолжать жить еще очень долго. Потому, что те трансформации, которые претерпевает мировая финансовая система, связанные с тотальной заемно-кредитной системой, безналичными платежами, электронными деньгами, биткойнами и другими альтернативами традиционных наличных денег, ведет к перерождению самой финансовой, а вместе с ней и мировой экономической системы в том направлении, которое сегодня ученые еще не научились распознавать и эффективно приспосабливать к обществу.

Но, похоже, что без этих трансформаций человечеству уже не обойтись.

Резюме

С феноменом денег человек сталкивается на протяжении всей своей жизни, в быту, на производстве, в рамках национальной финансово-экономической системы, мировой экономической и политической систем. Этот феномен связан, прежде всего, со свойствами денег, многие из которых, такие как универсальность, способность к обменным операциям, делимость, которые изучаются в стандартной экономике, известны давно. Существует множество других свойств денег, с которым мы постоянно имеем дело, но на которые почти не обращаем внимания, но они, тем не менее, формируют не только нашу зависимость от денег, но и определяют современный мировой порядок. Эти свойства можно не замечать, а можно изучать и приспособляться или приспособлять их под себя, в зависимости от поставленных целей. Но они объективны, они существуют, и от них в нашем мире уже никуда не деться.

В предыдущих главах мы попробовали рассмотреть некоторые из них, чтобы потом в системном исследовании можно было представить в виде некоторого инструментария, который позволил бы использовать такие свойства, по крайней мере, для того, чтобы более рационально управлять деньгами, а значит, управлять современной экономикой, независимо от того, это экономика целой страны или отдельной семьи, экономика межгосударственная или экономика конкретного предприятия. Феномен денег может и должен давать в руки человечества более эффективный инструмент для созидания, с тем, чтобы деньгами, этим уникальным изобретением человечества, пользовались не просто банкиры, олигархи или группа абстрактных «семей», а общество в целом.

Мы попытались систематизировать обозначенные выше свойства и качества денег в зависимости от ретроспективы их проявления в обществе (табл 1).

Какие бы новые свойства и качества денег не приходилось использовать людям, их влияние на самые различные стороны жизни общества были чаще всего мощными, всеобъемлющими, приводили к значительным изменениям в самом обществе, в его экономике или политике. Этому способствовало такое свойство денег, как обеспечение управляющей функции в обществе и в государстве.

Феномен денег может и должен давать в руки человечества более эффективный инструмент для созидания, с тем, чтобы деньгами, этим уникальным изобретением человечества, пользовались не просто банкиры, олигархи или группа абстрактных «семей», а общество в целом.

Определенные свойства денег проявлялись в зависимости от социальных, экономических и политических потребностей, заказ на которые выполняли именно деньги. Способности денег обеспечить одновременно кредитные и накопительные функции дали возможность к обогащению многим торговцам и ремесленникам.

Например, город Барселона времен перехода от старой эры к новой, значительно пострадавший от нашествия вестготов с севера Европы, сумел выжить благодаря тому, что постепенно стал центром ростовщичества на Пиренеях и в западном Средиземноморье. Город накопил у себя огромные ростовые денежные запасы, позволившие ему потом, при нашествии арабов в 711–718 гг., откупаться от войск захватчиков десятью процентами накопленных денежных средств, сохранив при этом город от разрушений.

Таблица 1 – Ретроспективное отражение свойств денег и их влияние на экономику мира

№	Свойство денег	Причина и время возникновения свойства	Результат в экономике, политике, обществе
1	2	3	4
1	Свойство универсального товара, который можно обменять на любой другой товар	Лидия, 560 г. до н. э. Появление товарно-денежных отношений	Развитие национальных и международной торговли. Повышение интенсивности торговых операций, торгового оборота
2	Свойство денег становится транзитером энергии и человеческого труда. Понятие сопоставимого труда	Лидия, Китай, VI–IV вв. Потребность в правилах эквивалентного обмена	Впервые происходила оценка результатов человеческого труда в сопоставимых единицах измерения – деньгах.
3	Свойство всеобщей потребности в деньгах	Китай, V–IV вв. до н. э. Возникло по мере развития товарно-денежных отношений в обществе	Изменение сущности богатства, его демократизация, расслоение общества на три группы – богатые, средний класс и бедные
4	Функции накопления богатств	Китай, V–IV вв. до н. э. Расширение объемов торговли. Торговля становится своеобразным «ремеслом» и способом обогащения	Возможности реального обогащения в результате производственной деятельности. Накопленные деньги как залог отсроченного благополучия

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Продолжение таблицы 1

	2	3	4
5	Способности денег к кредитованию. Свойства денег, как товара	Древняя Финикия, IV век до н. э. Расширение способностей к обогащению, объективный дефицит денежной массы	Появление первых долговых расписок, векселей, предшествующих бумажным деньгам. Ростовые операции. Появление доходов, не связанных с производством товара
6	Свойство денег в ретроспективе становится непропорциональным мериллом человеческого труда	Монгольское государство, Китай, Ближний Восток, XII–XVII вв. Потребность в увеличении количества денежной массы	Исторические искажения в стоимостной системе оценивания результатов человеческого труда
7	Социальность денег как их свойство	XIII–XXI вв. Влияние денег на общественные отношения	Деньги оказывают влияние на все социальные институты, в которых участвует человек. В свою очередь, общество имеет возможности к изменению экономической сущности денег, приданию им ранее не свойственных деньгам свойств и качеств

Продолжение таблицы 1

	2	3	4
8	Заемные свойства денег	Англия, XVII век. Фактор влияния на динамику экономических отношений	Возможность оперирования незаработанными деньгами. Отсроченная система платежей
9	Вера в долг, как одно из основополагающих качеств современных бумажных денег	XVII–XXI вв. Государственные гарантии первых бумажных денег	Развитие ростовщичества, рост денежной массы, необеспеченной товаром или другими ценностями, как новое качество денег
10	Свойство денег к системной организации, синергизму. Свойства динамических систем	Европа, XVII–XX вв. Первые попытки управления политикой государств при помощи денег	Возможности к созданию новых сложных систем не только в экономике, но и в социуме, в политике. Возможности для саморегулирования таких систем
11	Управляющие функции денег	Европа, XVII–XX вв.	Универсальность, ликвидность денег
12	Необеспеченность денег товаром	Франция, Англия XVII–XXI вв. Упрощение в системе изготовления денег. Появление бумажных денег	Повышенный спрос на деньги, как самый ликвидный товар. Развитие несопоставимости денежной массы обеспечивающему эквиваленту (золоту, товарам, ВВП страны)

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Продолжение таблицы 1

	2	3	4
13	Свойство быть государственными долговыми обязательствами	Англия, Франция, Испания, США, XVII в. Государство становилось монополистом в изготовлении денег. Государственный денежный интервенционизм	Еще один виток развития инфляционных процессов в экономике. Обесценивание денег. Появление сверхкредиторов, сверхзадолжников в виде отдельных государств
14	Эмиссионные свойства денег	XVII–XXI вв. Один из способов регулирования финансового состояния субъектов производства денег	Является еще одной ступенью для развития процессов обесценивания денег, ограничения той их части, которая обеспечена совокупным товарным продуктом. Бумажные деньги являются устойчивым средством неограниченной эмиссии
15	Снижение универсальности денег в социально-ориентированном обществе	Р. Оуэн, К. Маркс XIX в.; СССР, XX в.	Снижение эффективности производства, появление альтернативных систем принудительного распределения благ вне денежных отношений. Развитие плановых основ экономики

Продолжение таблицы 1

	2	3	4
16	Идея доминирования отдельной валюты над валютами других стран.	Европа, Англия, XIX в. Необходимость нового импульса в развитии международной торговли, торговли в заморскими территориями. Необходимость финансирования войн и межнациональных конфликтов	Подмена универсальности золота условной уникальностью отдельной национальной валюты, в конечном результате не обеспеченной ни золотым эквивалентом, ни совокупным ВВП государства-владельца валюты. Избирательная полезность таких валют
17	Свойства денег, проявляемые в политическом управлении	Европа, США, другие страны крупного капитала, XIX–XXI вв. Потребность в других, кроме военных, способах управления политикой	Участие финансовых кругов в национальных выборах системах, влияние через кредитные деньги на политику отдельных стран и политических групп. Денежные подкупы политиков
19	Свойство различной ликвидности для различных валют, вне зависимости от их обеспеченности товарной массой	Европа, вторая половина XX в. Первая потребность к унификации торговли на основании одной «сверхвалюты»	Появление необеспеченной товаром прибыли отдельных стран, которые живут за счет внешнего долга

Продолжение таблицы 1

	2	3	4
18	Системное качество сплошного финансового долга	Европа, США, XX в. Потребность в перераспределении совокупного мирового богатства	Безоглядная возможность печатания необеспеченных денег
20	Обманный капитал	США, Европа, Китай, XX в. Фактор скрытого противоречия в обществе	Не содержит в себе материальной составляющей в виде прибавочного продукта. Один из источников инфляции, системных экономических кризисов. Прибавочная стоимость обманного капитала не обеспечивается прибылью
21	Процесс опережающего потребления, выраженный свойствами денег как товара, не обеспеченного прибавочной стоимостью	Европа, Америка, XX–XXI вв. Отсутствие глобального контроля за мировой экономикой	Общество потребляет больше, чем производит. Диспропорция в экономике различных стран. Несоответствие между производством и потреблением. Несоответствие сроков потребления качеству товара. Недоэксплуатация. Неиспользованный ресурс предметов потребления

Другой пример связан со спасением Хазарского каганата, который на пересечении VIII–IX вв. получил второе дыхание в результате исхода на северный Каспий части израильского народа, который принес на эту землю не только новую для хазар религию – иудаизм, но и развил кредитно-денежные отношения, сделав из угасающего каганата современное сильное государство. Впервые в целом государстве была предпринята успешная попытка заставить весь народ, другие народы, торговавшие с Хазарским каганатом, поверить в долговые отношения как альтернативные товарно-денежным. Это важное качество денег в совокупности с немалой ролью, которую при этом сыграли особенности иудаизма, постепенно ставшего государственной религией, обеспечило развитие этого государства на протяжении почти трехсот лет.

Китайско-монгольское государство в XIII–XIV вв., после завершения завоевательных войн собственно монголами, стало активно пользоваться вексельными и другими бумажными денежными активами, что было связано, в первую очередь, с огромными просторами империи, в рамках которых были созданы новые торговые пути, соединяющие Восточную Азию со Средиземноморьем, Индию с Европой, страны арабского мира с Сибирью. Все это давало возможность перемещать огромные массы товаров. И для этого заемные бумаги были как никогда кстати, потому что возить с собой огромное количество золотых или серебряных монет было весьма опасно и затруднительно. Все более в оборот входили бумажные аналоги реальных денег. Только отсутствие опыта, приведшее к появлению непропорциональных искажений в цене подобных товаров на севере и юге, на востоке и западе

гигантской империи и последовавшая за этим гигантская инфляция ограничили движение бумажных денег в этой огромной стране.

Определенный интерес для нашего исследования представляет сопоставительная картина степени влияния свойств и качества денег на экономику мира. Поскольку даже сегодня не существует каких-либо количественных оценок этих показателей, примем за основу экспертные оценки, которыми авторы пользовались во время семинаров, лекций по данной теме среди ученых и студенческой молодежи. Всего в репрезентативной выборке приняли участие 128 респондентов, которые дали свою оценку влиянию свойств денег на уровень развития международной и национальных экономик, а также частного бизнеса и торговли, ремесел, как альтернативы государственному сектору экономики (табл. 2). Безусловно, полученные данные носят условный репрезентативный характер, но даже в таком приближении можно получить объективную оценку роли денег в обществе. В ретроспективном плане мы попытались выделить пять временных интервалов:

- позднее V в. до конца I тысячелетия н. э (этап зарождения денег);
- от XII–XIII вв. (со времени создания новых торговых путей времен Монгольских завоеваний);
- от XVII в. (начало торжества бумажных денег в Европе и в мире);
- с середины XIX в. (мировая капитализация денег);
- с XX в. – современные конфликты денег и мировой экономики.

Таблица 2 – Экспертные оценки степени влияния свойств денег на экономическое состояние общества

№	Свойство денег	Рейтинговая оценка степени влияния отдельных свойств денег (60-балльная система оценки)		
		в международной экономике	в национальных экономиках	в частном бизнесе и торговле
1	2	3	4	5
1	Свойство универсального товара, который можно обменять на любой другой товар	14	58	56
2	Свойство денег становится транзитером энергии и человеческого труда. Понятие сопоставимого труда	11	44	53
3	Свойство всеобщей потребности в деньгах	5	41	51
4	Функции накопления богатств	3	22	49
5	Способности денег к кредитованию. Свойства денег, как товара	2	27	48
6	Свойство денег в ретроспективе становится непропорциональным мерилем человеческого труда	14	44	41

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Продолжение таблицы 2

	2	3	4	5
7	Социальность денег как их свойство	9	32	31
8	Заемные свойства денег	11	39	33
9	Вера в долг, как одно из основополагающих качеств современных бумажных денег	22	41	26
10	Свойство денег к системной организации, синергизму. Свойства динамических систем	39	43	21
11	Управляющие функции денег	44	45	18
12	Необеспеченность денег товаром	51	49	28
13	Свойство быть государственными долговыми обязательствами	48	44	11
14	Эмиссионные свойства денег	44	50	22
15	Снижение универсальности денег в социально-ориентированном обществе	39	50	30
16	Идея доминирования отдельной валюты над валютами других стран	58	48	14
17	Свойства денег, проявляемые в политическом управлении	51	46	19
18	Системное качество сплошного финансового долга	46	54	16

Продолжение таблицы 2

	2	3	4	5
19	Свойство различной ликвидности для различных валют, вне зависимости от их обеспеченности товарной массой	51	49	31
20	Обманный капитал	44	51	12
21	Процесс опережающего потребления, выраженный свойствами денег как товара, не обеспеченного прибавочной стоимостью	46	56	13

Мы представили результаты экспертных оценок в виде графиков (рис. 1), по которым с определенной степенью вероятности можно судить о том, как влияли отдельные качественные свойства денег на наше общество.

Исторически деньги появились как реакция на потребности в развитии торговли. Поэтому, проявление таких их свойств, как универсальность, делимость, всеобщая потребность, были направлены на удовлетворение прежде всего потребностей «частного бизнеса» тех времен. Государство, в лице монопольного правителя, получало дивиденды только в виде растущих налогов на товары, их провоз, налог на продажу, и тратило эти деньги на содержание армии, фискальных служб и, главным образом, на удовлетворение личных потребностей самого правителя и его команды. В этом заключалась вся «национальная экономика» тех времен. Поэтому, мы являемся свидетелями того, что развитие свойств денег в условиях примитивной государственной экономики никак на нее не влияло.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

Появление денег не вызвало существенных изменений и в международной экономике, которой до новой эры практически не существовало. Зато появление денег способствовало бурному развитию частного бизнеса, который в те времена был представлен в основном торговлей и ремеслами. Появление новых свойств денег, таких как функции накопления, пропорциональности в оценке заложенного в товаре человеческого труда, возможности для личного обогащения, также не оказывало существенного влияния на национальные экономики древних государств, что отражается на графиках (рис. 1), но оказывало положительное влияние на развитие торговли и ремесел.

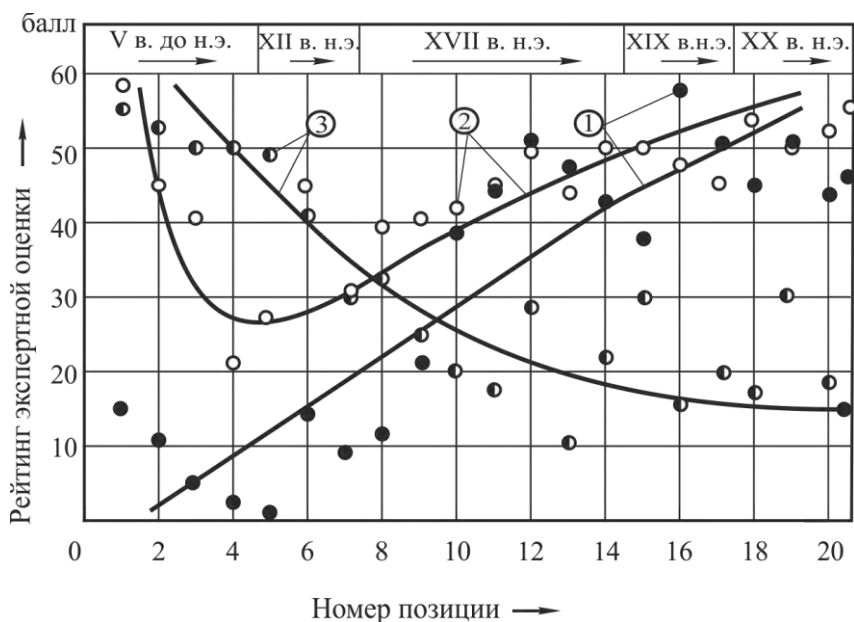


Рисунок 1 – Рейтинговая оценка степени влияния отдельных свойств денег на развитие международной (1), национальных (2) экономик и на частный бизнес, торговлю и ремесла (3)

В ретроспективе, появление новых свойств денег, в первую очередь таких, как средство накопления капитала, заемные свойства денег и способности к кредитованию, самым различным образом оказало влияние на развитие частного бизнеса. В дальнейшем, развитие социальных свойств денег, вера в долг, часто необеспеченный деньгами, понимание функции денег как средства управления страной, дали толчок развитию государственных экономик Средневековья, стали основой для развития молодой международной экономики. Важным здесь стало открытие новых морских торговых путей и американских рынков. Переломными здесь оказались XVI – XVII век.

Этому способствовало появление новых интересных свойств денег, таких как появление бумажных денежных эквивалентов, формирование системы государственного долга, появление денег, не обеспеченных товаром или другими ценностями. И если на первых этапах денег с такими свойствами было относительно мало, то затем эти особенности денег, а также их системная эмиссия в различных странах – экономических лидерах, социальное снижение универсальности денег, проявляемое в образовавшихся социалистических и близких к ним формациях, привели к существенному ухудшению условий для развития частного бизнеса, но способствовали укреплению государственных и международной экономик.

А далее, в ретроспективе, было уже проще. Заемные и кредитные операции, такие важные для существования банковской системы, получили свое продолжение в виде появления так называемого обманного капитала, который накапливался именно в банковской системе. Этот капитал финансовым грузом давил на всю экономику и требовал выхода. И получил его в виде возможности бесконтрольного печатания бумажных денег, и далее, в появлении межнациональных денег в виде доминирующих валют (фунты, доллары),

появления резкой диспропорции в ликвидности различных валют, и как современный итог развития международной экономики – появление процессов опережающего потребления над производством для наиболее развитых стран современности.

Свойства денег в ретроспективе способствуют развитию национально-монополистических и межгосударственных экономик, но в силу своей векторной упрощенности никак не способствуют развитию частного бизнеса, т. е. того, ради чего они были изначально созданы.

Следует отметить совпадающий вектор развития денежного влияния на национальные экономики и международную экономику XIX–XXI вв. (см. рис. 1). Потому, что новые свойства денег давали, прежде всего, толчок к развитию объединяющегося частного и государственного монополизма, по крайней мере в финансовых системах. Постепенно приходит понимание того, что финансовые инструменты становятся важной альтернативой всем другим способам управления мировой политикой, экономикой и обществом в целом. Подобные свойства денег, о которых и не догадывались их изобре-

татели, стали возможными только в результате упрощения изготовления денег, появления условий для возникновения частной монополии на этот процесс. Причем, не стоит обольщаться словом «приватная». Этот термин в данном случае не имеет обобщения. Он стал относиться только к ограниченному кругу лиц (обратим внимание – из банковской сферы), которые получили таким образом возможность кулуарно, но вполне системно влиять при помощи денег на мировую экономику, мировую политику. Это семейный бизнес известных фамилий – Ротшильды, Рокфеллеры, Морганы, Дюпоны. Все! Остальной мир превратился в объект управления деньгами. Только за счет появившихся новых их свойств, только за счет того, что деньги на всем протяжении

их истории, исподволь давали в руки их обладателям (конечно, тем из них, кто обладал их сверхкритической массой) возможности влиять на все стороны развития современного им общества.

Существенную роль сыграли при этом альтернативные деньги – ценные бумаги, векселя, кредиты, так называемые CDS, деривативы, заемные средства, ассигнации, бумажные деньги, безналичные расчеты, электронные деньги. С каждым шагом в сторону от исходной сущности первоначальных денег существенно искажались их базовые свойства – универсальность, зависимость от количества товара, его эквивалента – золота, или совокупного ВВП (кому что больше нравится), которое покрывало бы произведенную денежную обменную массу. Но появлялись новые свойства – необеспеченности денег, их узаконенной эмиссионности, системного долга на самом разном уровне – приватном, государственном, межгосударственном, искусственности благополучия за счет незаработанных денег (системное кредитование, ростовые системы, ипотеки и др.), снижения качества универсальности денег, заложенного в них изначально.

В целом можно говорить о том, что свойства денег в ретроспективе способствуют развитию национально-монополистических и межгосударственных экономик, но в силу своей векторной упрощенности никак не способствуют развитию частного бизнеса, т. е. того, ради чего они были изначально созданы (см. рис. 1).

Многие свойства денег, которые проявились еще в Древние века, сегодня получили крайне искаженное развитие. В частности, такое их качество, как всеобщая потребность в деньгах и функция накопления богатства, в своем искаженном пределе привело к разрушению мировой экономики, чему мы являемся сегодня свидетелями. А искажение понятия «сопоставимый труд» в мировой экономике, привязывание денег к единой мировой валюте, отказ от товарного

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

(в том числе, золотого) эквивалента для всей массы денег привели к резкому удешевлению самих денег, расширенной инфляции для всех валют, искажению экономики всех стран.

Деньги еще до конца не раскрыли своих основных качеств. Думается, что для человечества в этом аспекте все еще впереди. Деньги еще сумеют нас удивить. Никто не знает ни вектора, ни степени этой удивленности. Или это свойства, которые будут способствовать развитию человечества, или эти качества денег будут ответственными за разложение и гибель всего общества, посерьезнее, чем это может произойти даже от ядерного конфликта. История покажет.

Библиографический список

Раздел 1

1. Щегорцев В. А., Таран В. А. Деньги. Кредит. Банки / В. А. Щегорцев и др. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 415 с.
2. http://big_economic_dictionary.academic.ru/16064
3. http://www.aup.ru/books/m173/4_5.htm. (Фролова Т. А. Макроэкономика: конспект лекций / Т. А. Фролова. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – 312 с.)
4. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек ; перевод на русский язык. – М., 2000. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6143>
5. <http://www.libertarium.ru/10119>
6. http://studme.org/1500032612256/politekonomiya/effekt_rikardo
7. Деньги мира / ред. О. Елисеева, Т. Евсеева // Мир энциклопедий Аванта+. – 2007. – 184 с.
8. <http://www.demandandsupply.ru/gesell.html>. Гезель С. Естественный экономический порядок.
9. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег / Ю. В. Базулин. – СПб. : Изд. СПб университета, 2008. – 246 с.
10. Стручалина А. П. Иррациональные превращения денег / А. П. Стручалина // Изв. Волгоградского гос. тех. университета. – Вып. №11. – Т. 8. – 2012. – С. 12–15.
11. Фетисов С. К. Семиотическая сущность денег / С. К. Фетисов // Экономический журнал. – Вып. №18. – 2010. – С. 72–77.
12. Уэзерфорд Дж. Чингисхан и рождение современного мира / Дж. Уэзерфорд. – М. : АСТ; Владимир : ВКТ, 2008. – 493 с.

13. <http://www.vokrugsveta.ru/quiz/215270/>
14. <http://www.bolshoyvopros.ru/questions/269767-skolko-v-mire-nalichnyh-deneg.html>
15. http://www.balashov.com.ua/articles/130_000_000_000_000/
16. <http://vse-dengy.ru/interesnoe-o-dengax-2/interesnye-facts/interesnyie-faktyi-o-dengah-chast-2.html>

Раздел 2

1. Носовский Г. В., Фоменко А. Т. Реконструкция. (Реконструкция всеобщей истории). В трех книгах / Г. В. Носовский и др. – М. : РИМИС, 2005.
2. Фоменко А. Т. Методы. (Новые методы датирования. Основные ошибки средневековых хронологов, «удлинивших историю»). II том / А. Т. Фоменко. – М. : РИМИС, 2003. – 449 с.
3. Морозов Н. А. Новый взгляд на историю Русского государства / Н. А. Морозов. – М. : Крафт+Леан, 2000. – 236 с.
4. Стариков Н. В. Национализация рубля – путь к свободе России / Н. В. Стариков. – СПб. : Питер, 2011. – 336 с.
5. Пол Р. Покончить с ФРС / Р. Пол. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
6. Мэхен А. Влияние морской силы на историю 1660–1783 гг. / А. Мэхен. – СПб. : Terra Fantastica, 2002. – 314 с.
7. Всемирная история // Эпоха английской революции. – М. : АСТ, 2000. – 452 с.
8. http://www.allmonarch.net/uk/wiliam_iii.html
9. Грин Дж. Р. История Англии и английского народа / Дж. Р. Грин. – М. : Кучково поле, 2007. – 723 с.
10. <http://www.icpress.ru/information/articles/?ID=4310>
11. Всемирная история // Эпоха английской революции. – М. : АСТ, 2000. – С. 284–286.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

12. Hayek F. A. Choice in Currency. – London, Inst. of Economic Affairs, 1976. – 56 p.

13. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие – бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Пер. с англ. Литвинова Д., Миронова П., Сановича С. – М. : АСТ, 2016. – X, 693 с.

Раздел 3

1. Стариков Н. В. Национализация рубля – путь к свободе России / Н. В. Стариков. – СПб. : Питер, 2011. – 336 с.

2. Мальков В. А. Путь к имперству. Америка в первой половине XX века / В. А. Мальков. – М. : Наука, 2004. – 287 с.

3. <http://www1.minfin.ru/reservefund/management>

4. <http://dohodnoemesto.ru/news/2009-01-23/45>

5. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>

6. <http://inosmi.ru/world/20141006/223420582.html#ixzz3>

PCIsEQip

7. <http://businessforecast.by/partners/ratings/1029>

8. <http://www.peakprosperity.com/blog/83361/fed-can-only-fail>

9. ria.ru.world/20140121/990452107.html

10. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие – бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Пер. с англ. Литвинова Д., Миронова П., Сановича С. – М. : АСТ, 2016. – X, 693 с.

Раздел 4

1. <http://prostoinvesticii.com/o-dengakh/kakaya-kriptovalyuta-rentabelna-dlya-lyubogo-rynka-bitcoin-litecoin-ili-drugie-forki.html>

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

2. Михайлов В. И. Интернет и закон / В. И. Михайлов // Инфобизнес. – 2008. – №1 (192). – С. 56–61.

3. Правовые аспекты использования интернет-технологий / Под ред. А. С. Кемрадж, Д. В. Головерова. – М. : Книжный мир, 2007. – 271 с.

4. Монахов В. Н. СМИ и Интернет: Проблемы правового регулирования / В. Н. Монахов. – М. : Экопринт, 2008. – 76 с.

Раздел 5

1. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – Т. 1. – М. : Партиздат, 1932. – С. 141.

2. Одум Г. Энергетический базис человека и природы / Г. Одум, Ю. Одум. – М. : Прогресс, 1978. – 437 с.

3. Boisguillebert. «Dissertation sur la Nature des Richesses, de l'Argent et des Tributes», édit. Daire, «Économistes financiers». – Paris, 1843. – t. I. – p. 413, 419, 417.

4. <https://www.1tv.ru/news/2012/09/19/83984>

5. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие – бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Пер. с англ. Литвинова Д., Миронова П., Сановича С. – М. : АСТ, 2016. – X, 693 с.

Раздел 6

1. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Л. Мизес. – М. : Каталаксия, 1993. – 285 с.

2. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – Изд. 2-е, испр. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.

3. Mises L. The Theory of Money and Credit, trans. by H. E. Baston. – London and New York, 1934. – P. 34–37.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

4. <http://www.km.ru/biznes-i-finansy/2012/01/13/federalnaya-rezervnaya-sistema-ssha-frs/grinspen-poobeshchal-amerike-nas>
5. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек ; перевод на русский язык. – М., 2000. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6143>
6. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политэкономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М. : Экономика, 1992. – 347 с.
7. Менгер К. Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности / К. Менгер. – СПб. : Цинзерлинг, 1994. – 194 с.
8. Rothbard M. N. The Mystery of Banking. Auburn, AL: Mises Inst. 2008.
9. Soto J. H. Money, Bank Credit, Economics Cycles. Auburn, AL: Mises Inst. 2006.
10. Rabyet C. Treatise on Currency and Banking. New York: Kelley Reprints. 1967. – 156 p.
11. Sennholz H. F. Money and Freedom. Grove City, PA: Libertarian Press. 1920.
12. Mises L. The Theory of Money and Credit. New Haven, CT: Yale University Press, 1953.
13. http://www.aier.org/images/stories/research/ch_p5.pdf
14. French D. Early Speculative Bubbles and Increases in the Supply of Money. Auburn, AL: Mises Institute, 2009.
15. Пол Р. Покончить с ФРС / Р. Пол. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
16. Федеральный резервный банк Сент-Луиса, США. 2009. research.stlouisfed.org.
17. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек ; пер. на русский язык. – М., 2000. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6143>

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

18. Удалов В. В., Медведев Д. А. Феномен NBIC-конвергенции: реальность и ожидания / В. В. Удалов и др. // Философские науки. – 2008. – №1. – С. 97–117.

Раздел 7

1. Волошин В. С., Белопольский Н. Г. Экономический кризис в Украине. Пути выхода / В. С. Волошин, Н. Г. Белопольский. – Мариуполь : Рената, 2009. – 77 с.

Раздел 9

1. Щегорцов В., Таран В., Особенков О., Щегорцов М. Мировой финансовый тотализатор : В 2 т. Т. 2: Недремлющее око, или Мировой финансовый контроль / В. Щегорцов и др. – М. : ОАО «Типография “Новости”», 2011. – 728 с.

2. Monthly Historical Aggregate Reserves Tables. Aggregate Reserves of Depository Institutions. Federal Reserve System. – URL: <http://www.federalreserve.gov/releases/h3/hist/h3histl.pdf>

3. Основные показатели денежно-кредитной политики Национального банка Украины. Денежная база. Национальный банк Украины. – URL: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>

4. Показатели денежно-кредитной и финансовой статистики. Денежная база в широком определении. Центральный банк Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MB.asp?Year=2012&pid=dkfs&sid=dbvo

5. Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике. Международный валютный фонд. – Вашингтон, 2000. – 157 с. – URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/ras/mfsmr.pdf>.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

6. Monthly Historical Aggregate Reserves Tables. Aggregate Reserves of Depository Institutions. Federal Reserve System. – URL: <http://www.federalreserve.gov/releases/h3/hist/h3histl.pdf>.

7. wap.materialist.forum24.ru/?1-1-80-00000114-000-0-0-1384507385

Раздел 10

1. Podolinsky S. Beitrage zur Kenntniss des pancreatischen Eiweissfermentes. – Pflugers Archiv, 187. – 112 p.

2. Подолинский С. А. Труд человека и его отношение к распределению энергии / С. А. Подолинский. – М. : Белые Альвы, 2005. – 227 с.

3. Вулфел Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов / Ч. Дж. Вулфел. – Самара : Корп. «Федоров», 2000. – 1583 с.

4. Подсчитан масштаб обесценивания денег. – URL: <http://news.mail.ru/economics/5784448/?frommail=1>.

5. Triffin R. Our International Monetary System: Yesterday, Today and Tomorrow. – New York: Random House, 1968. – 192 p.

6. Гриценко А. А. Финансово-экономический кризис как исходный пункт обновления финансово-экономической архитектоники / А. А. Гриценко // Инициативы XXI века. – 2009. – № 2. – С. 30–34.

7. Буш Р., Мостеллер Ф. Стохастические модели обучаемости / Р. Буш, Ф. Мостеллер ; пер. с англ. – М. : Физматгиз, 1962. – 483 с.

Раздел 11

1. <http://www.nationalsecurity.ru/maps/saudiarabialand.htm>

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

2. Волошина А. В. Некоторые дополнения к современному понятию о товаре / А. В. Волошина // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект : Сб. научных трудов. Часть 3. – Донецк : ДонНУ, 2009. – С. 1331–1335.

Раздел 13

1. Никонов А. П. Свобода от равенства и братства / А. П. Никонов. – М. : ЭНАС; СПб. : Питер, 2008. – 480 с.

2. Пол Р. Покончить с ФРС / Р. Пол. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.

3. Одум Г., Одум Ю. Энергетический базис человека и природы / Г. Одум, Ю. Одум. – М. : Прогресс, 1978. – 385 с.

4. Подолинский С. А. Труд человека и его отношение к распределению энергии / С. А. Подолинский. – Ж. : Слово, 1880. – 135 с.

5. Хайек Ф. А. Дорога к рабству : Монография / Ф. А. Хайек ; пер. с англ. М. Б. Гнедовского. – М. : Экономика, 1992. – 176 с.

Раздел 14

1. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Л. Мизес. – М. : Катаксия, 1993. – 285 с.

2. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек ; перевод на русский язык. – М., 2000. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6143>

3. Менгер К. Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности / К. Менгер. – СПб. : Цинзерлинг, 1994. – 194 с.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

4. Гезель С. Естественный экономический порядок. (см. в Интернете) <https://www.biznesbooks.com/books/ekonomika/silvio-gezel-estestvennyi-ekonomicheskii-poryadok>
5. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
6. frend.org.ua/
7. <http://www.liveinternet.ru/tags/%FD%ED%E4%EE%F0%F4%E8%ED+-+%EC%EE%F9%ED%FB%E9+%EF%F0%E8%F0%EE%E4%ED%FB%E9+%E0%ED%E0%E1%EE%EB%E8%EA>

Раздел 15

1. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – Изд. 2-е, испр. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.
2. Hayek F. A. Prices and Production. Rev. ed. London, 1935. – P. 1 ff., 129 ff.
3. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политэкономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М. : Экономика, 1992. – 427 с.
4. Менгер К. Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности / К. Менгер. – СПб. : Цинзерлинг, 1994. – 451 с.
5. Зиммель Г. Избранные работы / Г. Зиммель ; пер. с нем. – Киев : Ника-Центр, 2006. – 437 с.
6. Пол Р. Покончить с ФРС / Р. Пол. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
7. Стариков Н. Кризис: как это делается / Н. Стариков. – СПб. : Питер, 2014. – 304 с.
8. Mises L. The Theory of Money and Credit, trans. by H.E. Baston. – London and New York, 1934. – P. 34–37.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

9. Волошин В. С., Федосова И. В. Экологическая безопасность глобального информационного пространства / В. С. Волошин, И. В. Федосова // Вісник ПДТУ, сер. Технічні науки. – Вип. 29. – Мариуполь, 2014. – С. 243–250.

10. История человечества. Всемирная история. Т. 4. / пер. с немецкого. Под общ. ред. Г. Гельмольта. С. – Петербург : Книгоиздательское товарищество «Просвещение», 1896.

11. Кузовков Ю. В. Мировая история коррупции. Интернет-версия. – 2010 г. (<http://sovposters.ru>).

12. Гомер. Илиада / Пер. Н. И. Гнедича. Прим. А. И. Зайцева. Отв. ред. Я. М. Боровский. (Серия «Литературные памятники»). Л. : Наука, 1990. – 576 с.

13. Норович Дж. История Византии / пер. с англ. Н. М. Забилицкого. – М. : Изд. АСТ, 2015. – 544 с.

14. Егоров Д. Н. Введение в изучение Средних веков. Историография и источниковедение. Т. 1. – М. : Изд. об-ва при ист-филос. фак. Моск. Выс. Жен. курсов, 1916.

15. Полное собрание русских летописей. Т. II. – 2-е изд. СПб, 1908. См. ИПАТЬЕВСКАЯ ЛѢТОПИСЬ. СПб, 1998.

16. Чингисхан и рождение современного мира. / Дж. Уэзерфорд, пер. с англ. Е. Лихтенштейн. – М. : АСТ; Владимир. ВКТ, 2008. – 493 с.

17. Акунин Б. История российского государства. Царь Петр Алексеевич. – М. : Изд. АСТ, 2017. – 384 с.

18. Дыбковская А., Жарын М., Жарын Я. История Польши. С древних времен до наших дней / Под ред. А. Сухени-Гробовской и Э. Ц. Круля. – Варшава : Изд. ПВН, 1995. – 381 с.

Раздел 16

1. Норвич Дж. История Византии / Дж. Норвич ; перевод с англ. Н. М. Забилицкого. – М. : АСТ, 2015. – 544 с.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

2. Уэзерфорд Дж. Чингисхан и рождение современного мира / Дж.Уэзерфорд. – М. : АСТ; Владимир : ВКТ, 2008. – 493 с.
3. Стариков Н. В. Национализация рубля – путь к свободе России / Н. В. Стариков. – СПб. : Питер, 2011. – 336 с.
4. <http://www.fief.ru/index.php?id=52&rzd=20>
5. Вольский В. Т. Тайны политических убийств / В. Т. Вольский. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1997. – 176 с.
6. Яковлев Н. И. Братья Кеннеди / Н. И. Яковлев. – М. : ЭКСМО, 2003. – 214 с.
7. Тэтчер М. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира / М. Тэтчер ; пер. с англ. – М. : Алыгана Паблишер, 2003. – 504 с.
8. <http://ria.ru/radio/20140724/1017346148.html>
9. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – Т. 1. – М. : Партиздат, 1932. – 655 с.
10. Фромм Э. Бегство о свободы / Э. Фромм. – М. : Биг-Пресс, 2012. – 212 с.
11. Иванов Р. П. Авраам Линкольн и гражданская война в США / Р. П. Иванов. – М. : ЭКСМО, 2004. – 346 с.
12. Пессен Э. Р. Миф о бревенчатой хижине: социальное происхождение американских президентов / Э. Р. Пессен. – М. : Прогресс, 1987. – 329 с.
13. Пол Р. Покончить с ФРС / Р. Пол. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
14. [www.http://vlasti.net/news/126872](http://vlasti.net/news/126872)
15. [www.http://nbnews.com.u/ru/tema/36608/](http://nbnews.com.u/ru/tema/36608/)
16. [www.http://chesno.org/policy](http://chesno.org/policy)
17. [www.http://mafiaclans.ru/topic586-70.html?view=print](http://mafiaclans.ru/topic586-70.html?view=print).
18. Mesarovic M. and Pestel E. Mankind at the Turning Point: The Second Report to the Club of Rome. – New-York: E. P. Dutton and Co. Inc., 1974.
19. Clark John, Cole Sam et al. Global Simulation Models. – London: John Wiley and Sons, 1975. – P. 16.

ФЕНОМЕН ДЕНЕГ

20. Медоуз Д. Пределы Роста – первый доклад римскому клубу (Д. М. Гвишиани) / Д. Медоуз // Электронный журнал Биосфера. – № 2. – 2002. – Экологический центр Института истории естествознания и техники РАН.

21. Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Медоуз и др. – М. : ИКЦ «Академкнига», 2007. – 43 с.

Раздел 17

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Стариков Н. В. Кризис: Как это делается / Н. В. Стариков. – СПб. : Питер, 2014. – 304 с.
3. Гринспен А. Эпоха потрясений / А. Гринспен. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 652 с.
4. http://www.expert-fin.ru/news/kreditnye_karty_mogut_usugubit_mirovojj_krizis/
5. <http://bankir.ru/news/newslines/18.04.2005/30081>
6. www.izvestia.ru/economic/article3121417
7. Barton D., Newell R., Wilson G. Dangerous Markets: Managing in Financial Crises. – Wiley Finance, 2002. – P. 21.
8. <https://forexstandard.ru/>

В. С. Волошин, Н. Г. Белопольский

Феномен денег

Ответственный за выпуск: Кришталь А. И.
Верстка: Орлов Д. И., Попова И. А.
Оформление обложки: Долгая М. В.

Подписано в печать 25.01.2018.
Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 26,85
Тираж 300 экз.

ИД «Освита Украины»
ФЛ-П Маслаков Руслан Алексеевич
Свидетельство о внесении субъекта издательского дела
в государственный реестр издателей, изготовителей
и распространителей издательской продукции
ДК №4726 от 29.05.2014 г.

Издательский дом «Освита Украины»
приглашает авторов к сотрудничеству по выпуску
изданий, относящихся к вопросам управления,
модернизации, инновационных процессов, технологий,
методических и методологических аспектов
образования и учебного процесса
в высших учебных заведениях.
Предоставляем весь спектр издательских
и полиграфических услуг.

Волошин Вячеслав Степанович – доктор технических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, действительный член Нью-Йоркской академии наук, почетный академик академии экономических наук Украины и Международной кадровой академии, ректор Приазовского государственного технического университета. Область научных интересов – экономика и экология больших систем; проблемы сложных эколого-экономических систем; природа и экономика отходаобразования в производственных системах; аварийная диагностика технических систем. Автор и соавтор девятнадцати монографий и учебников по направлениям научной деятельности.



Белопольский Николай Григорьевич — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, заведующий кафедрой учета и аудита Приазовского государственного технического университета, вице-президент академии экономических наук Украины. Область научных интересов – финансовая деятельность в сложных экономических системах, вопросы экономического мировоззрения, развитие идей В. И. Вернадского в области экономики.

ISBN 978-617-7625-12-3



9 786177 625123