

А.О.Величенков

СИНТЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

А.О. Величенков Синтетическая Экономика

Изнанка глобализации. Суть управления экономикой без политической шелухи и формул из учебников. Пресловутые волны кризиса: кому выгодно и где сброс (точка перегиба)? Если центральный банк некой страны печатает деньги, создает ли он богатство, или это просто инфляционный налог на все население страны?

Александр Величенков
Синтетическая экономика

«Автор»

2023

Величенков А. О.

Синтетическая экономика / А. О. Величенков — «Автор», 2023

Данное издание посвящено широкому кругу проблем макроэкономических теорий и реальной хозяйственной практике их применения, а также предпринята попытка соотнести макроэкономические теории между собой и выстроить историческую последовательность их применения. На примере кризиса 1979-1982 годов в США показан переход от кейнсианского к некейнсианскому макроэкономическому регулированию. Работа затрагивает и ряд смежных вопросов. Предпринята попытка обозначить подходы к построению иерархической теории потоков и запасов и теории иерархических рисков. Особое внимание автор уделяет финансовой архитектуре США, Франции, Великобритании и Гонконга, пытаясь решить вопрос о том, какая же архитектура эмиссионного центра эффективнее - государственная или основанная на частных интересах. Книга предназначена для широкого круга читателей.

© Величенков А. О., 2023

© Автор, 2023

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА	6
ГЛАВА 0. УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ, ЕСТЬ ЛИ ОНА?	7
ГЛАВА II. СООТНОШЕНИЕ ПОТОКОВ И ЗАПАСОВ	16
ГЛАВА III. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Александр Величенков

Синтетическая экономика

«Новым идеям приходится преодолевать не только упорное сопротивление традиционных взглядов, но и почти не поддающееся разъяснению неправильное понимание самих идей».
Ганс Дельбрюк

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Я глубоко благодарен судьбе за то, что она не сделала из меня банкира, чиновника или бизнесмена. Если бы такое случилось, то этой книги наверняка бы не было.

И еще более благодарен судьбе за ее чуткое руководство в смене профессий. Ведь кроме приличного экономического образования в жизни пришлось осваивать военно-стратегические вопросы, экономику оборонной промышленности, общую теорию систем, журналистику и PR. А с возрастом и жизненным опытом пришло еще и некое системное понимание всех этих вроде бы изолированных друг от друга проблем.

Во второй половине 1990-х годов в сознании выкристаллизовался очевидный вопрос, почему в стране с 10-процентной монетизацией ВВП инфляция составляет сотни процентов, а в странах, где монетизация 100 и даже 200 процентов, инфляции нет. С поисков ответа на этот вопрос и началась данная книга.

Сторонники различных экономических теорий, а их в одной науке умещается сразу три, могут не соглашаться со мной, оставаясь в своем замкнутом пространстве, это их право. Но я сделал все, что мог, чтобы расширить их кругозор.

Не берусь судить, будут ли реализованы на практике изложенные в книге предложения. В чем-то они слишком радикальны и даже революционны. Но мысль, высказанная вслух, – это уже стимул к действию.

Хочу выразить особую благодарность Александру Александровичу Воловику за его помощь в написании книги и подготовке ее издания и моей любимой супруге Ольге Леоновой, без поддержки и долготерпения которой эта книга просто бы не состоялась.

ГЛАВА 0. УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ, ЕСТЬ ЛИ ОНА?

Любое научное исследование в любой отрасли знаний должно опираться на теоретические выводы, которые, безусловно, подтверждаются практикой. Но если результаты практики и теории расходятся, то чем это объяснить? Или же применение теории было некорректно?

Весьма наглядный пример такой ситуации представляла собой экономика России 1991-1999 годов. Монетарная теория предлагала единственный вариант борьбы с инфляцией – сокращение денежного предложения. Сокращение хоть до нуля. Тогда почему в России в 1992-1994 годах была инфляция свыше 300% годовых при уровне монетизации ВВП всего в 10%, а в США при уровне монетизации ВВП в 80%, инфляция была в пределах 3% годовых? Отговорка, что в США «мировые деньги», не принимается. За пределами США находится примерно 1/4 от М0. И даже остаток от М0, пересчитанный в денежную массу М2 для расчета монетизации в 6 раз превышает российский уровень. А ведь еще есть Гонконг с уровнем монетизации в 200% и тоже с очень низкой инфляцией.

Со всей очевидностью из этого примера следует, что уровень инфляции в России определялся вовсе не монетарными факторами, а чем-то иным. Чем на самом деле, рассмотрим чуть ниже.

В классической монетарной теории есть существенный пробел: она не рассматривает такую экономическую категорию, как «неплатежи». Эта теория имманентно предполагает, что если нет денег, то нет и транзакций. Вспомним, что монетаризм как научное направление родился во времена, когда не было электричества, железных дорог и заводов. Остановить подачу электроэнергии на завод или прекратить отправку его продукции по железной дороге, если завод не платит энергетикам и железнодорожникам, это крайне рискованный шаг, чреватый непредсказуемыми последствиями, вплоть до погромов и восстаний. В результате, категория «неплатежи» становится реальностью, экономической практикой. Отметим, что неплатежи не являются чисто российским изобретением. В начале 90-х годов они отчетливо проявились в Чехии, Венгрии и Польше. Причем в Чехии и Венгрии после старта реформ уровень монетизации ВВП не падал ниже 50-60 процентов. И неплатежи не стали экономическим феноменом. Скорее всего, их отдельные проявления были банальным мошенничеством или «кидаловом».

А вот в Польше, где уровень монетизации ВВП в 1990 году скатился к отметке в 35%, вопрос был предельно острым. И Лежек Бальцеревич решил проблему неплатежей в Польше методами средневековой инквизиции, а именно каленым железом.

Понять, чем объясняется тот или иной неплатеж, чаще всего крайне сложно. Это может быть и излишняя жесткость монетарных властей, которые вовремя не подкредитовали вполне жизнеспособное предприятие-покупатель; и банальное жульничество покупателя, который делает вид, что денег у него нет, хотя их нет только на расчетном счете, а сбоку есть полная кубышка; и даже жульничество обеих сторон сделки, которые в резиденции показали фискальным властям дебиторскую и кредиторскую задолженность, а в действительности рассчитались по схеме «с оффшора покупателя на оффшор продавца».

Лежек Бальцеревич предпринял несколько простых мер, и проблема неплатежей начала рассасываться сама собой. Для начала он ужесточил фискальную политику, перейдя только на метод начислений и полностью исключив кассовый метод. Также он обязал всех владельцев дебиторской задолженности оформлять ее безусловными векселями и выставлять эти векселя на торги. А налоговики получили право выставлять на торги налоговые неплатежи предприятий. Ну, и главное, в польский Гражданский кодекс была введена норма о том, что при

наличии у двух сторон взаимных требований, по требованию любой из сторон производится безусловный зачет этих требований без каких-либо акцептов. Ну, и, конечно же, была смягчена монетарная политика. Как работали эти меры достаточно очевидно. Сразу же развалилась жульническая схема «с оффшора покупателя на оффшор продавца». Ведь продавец должен был выставить вексель дебитора на торги. А дебитор, т.е. покупатель, который уже заплатил за товар по оффшорной схеме, сильно рисковал получить этот вексель при любой сделке, в которой он выступал продавцом. Также стала разваливаться «кидальная схема». Ведь реальный неплатеж все равно поступал покупателю-кидале в виде его векселя по правилу одностороннего зачета требований. В Польше даже появилась присказка: «Лучший способ взыскать долги – стать должником дебитора».

Необходимо признать, что Л.Бальцеровичу было работать намного легче, чем российским монетарным властям. Гораздо более высокий уровень монетизации ВВП и кредит доверия населения, который сокращал бегство от золота, а также иные масштабы экономики, когда налоговикам было гораздо проще «дойти до каждого», понимание реальных процессов в Банке Польши быстро привели к тому, что монетизация ВВП в Польше к концу 1992 года вышла на уровень 45 %, а неплатежи существенно сократились.

В России никто с неплатежами не боролся. А в основном боролись с фискальным кризисом, на чем очень активно настаивали МВФ, ВБ и западные консультанты. Назвать их позицию ответственной крайне трудно. Ведь с одной стороны есть требование о жесткости монетарной политики, а с другой – о необходимости полностью собирать налоги. Противоречивость этих требований очевидна. Ведь при консолидированном бюджете в 40% ВВП и монетизации в 10% ВВП государство должно сгребать всю, подчеркнем, ВСЮ денежную массу M_2 , четыре раза в год. А если учесть, что налоги депозитами не взимаются, то M_0 нужно было выгребать 6-7 раз в год. А при монетизации в 45% ВВП и выше и том же уровне консолидированного бюджета фискальный кризис становится гораздо мягче и при уровне в 60% практически рассасывается.

Фактически сейчас в экономическую теорию было введено две парадигмы:

- уровень монетизации ВВП и неплатежи;
- уровень монетизации ВВП и фискальный кризис.

Исследование этих проблем хотя бы методами клиометрии могло бы дать весьма содержательные научные результаты. Хотя есть подозрение, что эти исследования никогда не будут сделаны. Ведь у каждого предприятия и его руководства как минимум «рыльце в пушку», а то и свой скелет в шкафу наличествует. Так что собрать фактологическую базу исследователям будет практически невозможно.

Надо признать, что руководитель ЦБР того периода Сергей Дубинин интуитивно понимал, что в финансовой сфере что-то не ладно. Денег нет, а инфляция есть. И ЦБР делает уникальный экономический ход. В M_2 включаются валютные депозиты граждан и юрлиц, которые ЦБР видит в отчетах российских банков. Летом 1996 года ЦБР громко заявляет о том, что новый показатель, M_2^* – именно так его назвали, составляет 22 % ВВП. Нижняя грань уровня монетизации – около 35 %, если ниже, то реальные неплатежи гарантированы. Но M_2^* интересен для нас тем, что в нем рублей и валюты примерно поровну. Но если рубли посчитаны все, то с валютой все иначе. ЦБР видит лишь верхушку айсберга, которая легально заработана и которую не страшно показать фискальным органам. Отсюда можно сделать не очень точный вывод о том, что долларовая масса, которая в этот период находилась во внутривалютном обороте, превышала рублевую примерно в 5-10 раз.

Российский Центробанк был бы прав, вводя показатель M_2^* , если бы с оборота валюты внутри страны фискальные органы умели бы собирать налоги. Но этого не было. Схемы неплатежей «с оффшора на оффшор» внутри России превратилась в серые схемы по расчету за неучтенный товар (или учтенный, но объявленный неплатежами) мешками наличной валюты. И хотя пример Лежека Бальцеровича был, что называется, под носом, применять его рецепты

в России никто не собирался. «Коридорный» курс рубля на фоне инфляции в десятки процентов годовых очень быстро, уже к лету 1997 года, загнал рубль в переоценку. Товары российского производства стали дороги, а импорт очень дешевым. В октябре 1997 прозвенел первый «margin call», торговый баланс России за III квартал того года стал отрицательным.

Пояснять очевидный факт, что фискальный кризис приводит к дефициту госбюджета, нет необходимости. И покрывать дефицит было решено в основном за счет эмиссии краткосрочных бумаг ГКО-ОФЗ. Скромненько начавшись в мае 1993 года, эта пирамида к концу 1994 года перевалила за 10 трлн. рублей, а за 1995 год просто удесятерилась. В конце 1997 года было абсолютно очевидно, что финансовый кризис неизбежен. ЦБР не мог без валютной подпитки поддерживать «коридорный рубль», а выведенные из ГКО-ОФЗ рубли тут же оказывались на валютном рынке, так как доллар был очень дешев. К весне 1998 года ЦБР владел примерно 45% общего рынка ГКО-ОФЗ. Но дальше идти не мог. Субъекты рынка и западные инвесторы уходили от госбумаг, и если бы ЦБР и дальше увеличивал свою долю, он бы просто впустую растрачивал свои валютные резервы.

Ситуация была вполне управляема примерно до мая 1998 года. Девальвация рубля примерно на 50-70% без объявления дефолта по ГКО-ОФЗ вполне могла бы спасти ситуацию. Но долги висят за правительством, а курс рубля определяет ЦБР. Когда в июне-июле 1998 года почти половина доходов бюджета стала расходоваться на погашение текущих обязательств по ГКО-ОФЗ, процесс стал необратимым. Временного зазора хотя бы в три-четыре месяца, чтобы успели сказаться результаты девальвации, у правительства уже не было.

Убежденные монетаристы вполне могут здесь возразить, что реальная жесткость монетарной политики все же принесла свои плоды. Летом 1997 года ЦБР снизил ставку рефинансирования до 18% годовых при примерно такой же инфляции. Ответ на это утверждение предельно прост. Текущая монетарная политика к снижению инфляции не имела никакого отношения. Инфляция устойчиво снижалась из-за сокращения притока валюты в серые схемы оборота, а затем, в 1997-1998 годах, из-за бегства капиталов. Наведением финансового порядка в стране не занимался никто.

Были ли у России иные варианты экономической политики? Несомненно. Достаточно посмотреть на пример Китая, который уже почти 40 лет не вылезает из кейнсианской колеи и прекрасно себя чувствует. Но это в теории, а на практике, в период 1992-1998 годов, любое ослабление монетарной политики ни к чему хорошему не привело бы с гарантией. При полном отсутствии финансовой дисциплины новая эмиссия тут же превращалась бы в спрос на доллары на валютном рынке. Причем здесь абсолютно не важно, какой вид имеет эмиссия, кредитная или бюджетная. И коммерческие банки, и правительственные контрагенты вели себя одинаково.

Легко заметить, в этих рассуждениях есть порочный круг, монетаризм душит экономику, приводит к долларизации, создает в силу фискального кризиса бюджетный дефицит, но если ослабить вожжи, то будет еще хуже. Как говорится, куда ни кинь, всюду клин. В реальности это, конечно же, не так. Просто нужно было грамотно задействовать главный дефлятор – рост монетизации ВВП. Лежек Бальцерович прекрасно показал, как этого можно добиться.

Второй пример бессмысленности монетарных рекомендаций – аргентинский кризис декабря 2001 года.

В 1990 году монетизация ВВП Аргентины, после безвременья 1982-1991 годов и гиперинфляции в 3-5 тысяч процентов годовых, составляла всего 6,2%. Приход к власти в 1991 году Карлоса Менема сопровождался введением новой монетарной практики – *currency board*, т.е. валютного комитета, иными словами, внешнего финансового управления. ЦБ Аргентины привязал аустраль, валюту, которая, безусловно, ассоциировалась с гиперинфляцией, к доллару, провел очередную денежную реформу с переходом на песо, приравнял 1 песо к 1 доллару и прекратил любую эмиссию, за исключением выкупа притока валюты.

На фоне обесцененных инфляцией активов, приватизации, не очень дорогой рабочей силы, в реальности, по паритету покупательной способности, заниженному курсу песо, стал активно расти приток капитала в страну. В 1992-1995 годах приток капитала ежегодно рос на 18-20 процентов, к тому же Аргентина имела положительное сальдо торгового баланса. Инфляция задушена ростом предложения товаров и услуг, номинальная ставка рефинансирования аргентинского ЦБ ниже доходности UST, растет реальная заработная плата. Казалось бы, чего еще желать. Ну, просто идеальный образец эффективности реформ по рецептам «вашингтонского консенсуса». В мировой прессе, в т.ч. и в российской, появился слоган – «аргентинское экономическое чудо». Известен и автор этого чуда, министр экономики Аргентины (кстати, ему подчинялась и таможня) Доминго Ковалло.

В разгар российского дефолта, в сентябре 1998 года, когда Виктор Геращенко начинал свою трехпроходную процедуру взаимозачетов (вспомним Лежека Бальцеревича, если рынок не делает зачеты сам, их приходится сделать государству), Доминго Ковалло посетил Москву. И весьма активно пропагандировал идею currency board. Кстати, на этом же настаивал, применительно к России, и Дж. Сорос в своей статье в «Файнэншл таймс» в самом конце августа 1998 года.

Здесь уместно напомнить, что механизм «валютного коридора» с жесткой привязкой рубля к доллару, во многом совпадал с механизмом currency board. Хотя именно «валютный коридор» в купе с пирамидой ГКО-ОФЗ и привел Россию к кризису 1998 года. Так что идея Доминго Ковалло поддержки в России не получила. Зато в декабре 2001 года очень похожий на российский кризис случился в Аргентине. А вот его Доминго Ковалло почему-то предупредить не смог.

Предупредить кризис 2001 года Доминго Ковалло должен был не позже 1999 года, а желательно в 1998 году. Просто надо было отцепиться от currency board и девальвировать песо. Но сделать это по понятным причинам Доминго Ковалло не мог.

На языке общей теории систем кризис в Аргентине объясняется следующим образом. Фиксинг внутренних параметров системы по отношению к внешней среде приводит к противоречию внутренних параметров между собой, если показатели внешней среды изменились. В переводе на экономический язык это означает следующее. Когда в 1991 году аустраль-песо привязывали к доллару мировая валютно-финансовая ситуация в мире была одной, а в 2000 году, когда аргентинский кризис был уже предсказуем, совершенно иной. И разница состояла вот в чем. В 1991 году доллар США был нормальной валютой, которая еще не до конца исчерпала позитив девальвации 1979-1982 годов. Об искусственном укреплении доллара тогда еще никто не думал. Первое изменение внешней среды – октябрь 1992 года, когда после атаки Дж. Сороса был девальвирован английский фунт.

Эту ситуацию в Европе подробно изучили и загодя стали готовиться к введению евро. Эта подготовка по всем признакам состояла в том, чтобы накануне введения евро с 1 января 1999 года не допустить ситуацию, когда одна из базовых валют (марка, франк и лира) вдруг оказалась бы под давлением так, что ее пришлось бы девальвировать. Ибо после девальвации нужен период стабилизации, нужно пересматривать согласованные параметры обмена национальной валюты на евро и т.д. В итоге, если бы атака, аналогичная атаке против фунта, успешно прошла, то введение евро пришлось бы отложить.

Уже в 1996 году наметилась тенденция постепенного снижения курсов марки, франка и лиры к доллару. Она отчетливо просматривалась в 1997-1998 годах. И можно с уверенностью предполагать, что это была согласованная политика нацбанков, хотя нигде об этом не сообщалось. Это было, применительно к Аргентине, изменение параметров внешней среды № 2. Европа загоняет доллар в переоценку, а значит и песо тоже.

В это же время, в 1996-1997 годах, развивался азиатский кризис, очень хорошо известный по прессе, но почему-то совершенно не освещенный в научной литературе. Хотя его

истоки достаточно очевидны. С конца 1994 года японская йена начала устойчивый рост к американскому доллару с 124 до 78 йен за доллар. Назвать этот рост объективно обусловленным крайне сложно. Только что, в 1993-1994 годах, по Японии гулял ипотечный кризис, не в лучшем состоянии находятся банки. И в этот момент нацвалюта начинает быстро дорожать. Спекулятивный характер этого подорожания не вызывает сомнений. Но вот в чем загвоздка, как можно атаковать валюту вверх при бездонной способности нацбанка к эмиссии?

Вообще говоря, сейчас, по прошествии почти 20 лет, японские товарищи могли бы и объяснить миру, почему эта атака не была отбита встречной эмиссией. И кто тот инсайдер, который гарантировал Дж. Соросу, что тот, покупая йены по 120, 110, 100, 90 и т.д. штук за доллар, проснувшись однажды утром, точно не увидит курс в 130 йен?

Но вот если откинуть предположение об инсайте и опереться на версию закулисных договоренностей США и Японии, то все встает на свои места. Япония сохраняет свое бесспорное лидерство в Юго-Восточной Азии, указав «молодым тиграм» их место, и получает потяжелевшие на 50 % выплаты по йенономинированным внешним долгам стран ЮВА. Ведь ЮВА традиционно, еще с начала 1970-х годов, опиралась в своем развитии на йенономинированные кредиты и японские технологии. А США получают после кризиса огромный рынок сбыта своей валюты, которая оседет в золотовалютных резервах стран ЮВА и переключается в UST.

В случае успеха операции у Японии и США все в порядке, в случае неудачи во всем виноват частный финансист Дж. Сорос. Итоги операции в ЮВА известны, многие десятки и даже сотни процентов девальвации нацвалют, смена правительств, политические кризисы и т.д. Из под удара смог уйти только Гонконг, девальвировавший свой доллар с 7,50 до 7,75 за доллар. Причем атака была отбита исключительно дипломатическими мерами. Ведь возникли очень мощные политические риски. Китай, в состав которого де-юре только что, с первого июля 1997 года, вошел Гонконг, мог посчитать, что обвал гонконгского доллара – это форс-мажор, который освобождает Китай от договоренностей сохранить на 50 лет валютно-финансовую самостоятельность Гонконга. Такой сценарий, замены гонконгского доллара на китайский юань, однозначно не устраивал Японию и США, ибо превращал Китай в валютно-финансового гегемона в ЮВА.

Кризис в ЮВА – это для Аргентины изменение параметров внешней среды №3. Азия загоняет доллар в переоценку, а, значит, и песо тоже. Добавим к этому кризис в России 1999 года, удешевивший российский зерновой экспорт; а также кризис 1999 года в Бразилии, удешевивший бразильские товары.

В итоге к 2000 году в мировых финансах сложилась ситуация, когда практически весь мир, не сговариваясь, сыграл на повышение курса доллара, де-факто загнав доллар в переоценку. В условиях аргентинского currency board переоценка доллара США – это самый прямой путь к валютно-финансовому кризису. Ведь товары неконкурентоспособны, торговый и платежный балансы отрицательны. Запасов валюты, чтобы платить по долгам и поддерживать импорт, надолго не хватит.

Вот и вся монетарная логика currency board, когда решения принимаются в одних условиях, а жизнь предъявляет совершенно иные требования.

Теперь добавим к сказанному мексиканский кризис декабря 1994, прошедший по стандартному сценарию «долларовой петли», и станет окончательно ясно, что примитивно-линейные рекомендации МВФ по кальке «вашингтонского консенсуса» всегда ведут в одну и ту же яму – дефолту, девальвации и социальным потрясениям.

Строго говоря, у США была возможность спасти Аргентину от кризиса. Нужно было в течение 3-5 лет устойчиво подпитывать аргентинский бюджетный дефицит, дожидаясь, пока ревальвационные эффекты девальвированных в кризис валют не вернут доллару США его естественное место. Но тут сошлись два обстоятельства: 1) программа Б.Клинтона по сокращению бюджетного дефицита и госдолга (бюджет США в 2000 году был сведен с профицитом в

56 млрд. долларов) и 2) полное нежелание аргентинской олигархии сохранять статус-кво. Ведь в преддверии кризиса Аргентинский ЦБ раздал значительное количество песонминированных займов, которые были тут же отконвертированы в доллары США. И заемщики ждали кризис как манну небесную. После девальвации доллары вновь конвертируются в песо по новому курсу, кредит гасится, а девальвационная маржа превращается в чистую прибыль. В итоге, аргентинский *surgency board* оказался никому не нужен: ни заказчикам, ни исполнителям.

Кстати, общесистемное утверждение о том, что фиксинг внутренних параметров системы по отношению к внешней среде неизбежно приводит к противоречию внутренних параметров, верен в обе стороны, и когда ситуация внутри системы ухудшается (пример Мексики, России и Аргентины), и когда ситуация внутри системы явно улучшается. Во втором случае срабатывает известный принцип о том, что «очень хорошо – тоже не хорошо». Идеальный пример ситуации – современный Китай. В этом случае вместо вопроса – как спасти нацвалюту и платежный баланс возникает вопрос, а что делать с имеющимся и не используемым избытком валютных накоплений. Накапливать ЗВР и дальше, это значит «работать на дядю». В данном случае на «дядю Сэма», в самом прямом смысле.

В нормальной жизни представить себе, чтобы продавец не получает выручку, а получает записи о долге на счетах покупателя, не возможно. В международных финансах сейчас это уже обыденная норма. И вряд ли в мире найдется финансист, способный предложить Китаю идею, куда можно эффективно и безопасно инвестировать три триллиона долларов.

На примере России и Аргентины (можно присоединить и Мексику) было установлено, что стандартные рекомендации монетарной теории на практике приводят страну к кризису. В выигрыше от этого кризиса всегда оказываются доморощенные и международные финансовые спекулянты. Показано, что причиной кризиса могут быть как внутренние, как это было в России, так и внешние, как в Аргентине. Сформулировано важное утверждение о том, что фиксинг внутренних параметров экономики всегда приводит к противоречию с внешней средой.

И настал момент, когда можно попытаться охватить все экономические теории, присутствующие в этой науке. Для начала заметим, что экономическая наука есть, но в ее рамках, почему-то, существуют как минимум три равноправные теории, которые в реальной практике будут давать или могут давать взаимоисключающие рекомендации. Примеры просто под рукой. Когда в Аргентине монетизация ВВП составляла всего 6%, а в России – 10%, и это было практически в одно и то же время, монетарный курс правительств привел к кризисам в обеих странах. Но вот кейнсианская теория дала бы прямо противоположные рекомендации, наращивать М0, но таким образом, чтобы минимизировать риски инфляции. При этом таргетирование по М0 скорее всего отсутствовало бы. Но если бы макроэкономическое регулирование скатилось на ступенчатое таргетирование, то можно было бы говорить о некейнсианском регулировании.

Свести эти подходы воедино невозможно. Но вот на что стоит обратить внимание. МВФ и ВБ предлагают всем займополучателям стандартный монетарный пакет рекомендаций. В то время как США, ЕС, Китай и ряд других государств проводят отчетливое кейнсианское (Китай) и даже некейнсианское регулирование, слоган о «количественном смягчении» уже стал нормой в 2009-2011 годах для США и ЕС. Но в рамках этой группы государств отчетливо выделяются две страны, обладающие уникальной архитектурой валютно-финансового регулирования. Это США и Гонконг. В обоих государствах отсутствует центральный банк, но присутствует институт эмитсионеров, физических лиц.

Монетарное регулирование Гонконга любопытно еще и тем обстоятельством, что практически всю современную историю оно происходило в режиме добровольного *surgency board*. С 1935 года по 1972 НК\$ был привязан к британскому фунту из расчета 15 пенсов за НК\$. 1972 год – это период больших проблем в британской экономике, которая не выдерживает ограничений в 2,5% колебаний курса в рамках европейской валютной змеи. А гонконгский доллар

в этот период имел все условия для разумной ревальвации. С 1972 года по 1983 год НК\$ де-факто привязан к доллару США. США сознательно разгоняли инфляцию и девальвировали доллар в 1979-1982 годах, чтобы облегчить себе долговое бремя. Ставка рефинансирования в 21,5% и инфляция в 17% свое дело сделали. И Гонконг при фиксинге к доллару в 1980-1981 году получает 15-процентную инфляцию. Фактически это канонический пример импортируемой инфляции. С 1983 года НК\$ законодательно привязывается к доллару США. Это очередной этап добровольного currency board.

Среди стран, не имеющих нацбанка, особняком стоит Франция в период до 1999 года (введение евро). В послевоенный период, когда активно шла долларизация Европы, только Франция смогла реально противостоять этому процессу. И не только противостоять, отправляя баржи де Голля с американской наличностью в США, но полностью защитить от долларизации свои бывшие колонии, так называемую «зону франка».

Здесь уместно отметить, что Британия этого сделать не смогла. Объяснить успехи Франции в борьбе против доллара можно только одним обстоятельством. Нацбанк Франции не был госсобственностью. Это был акционерный, коммерческий банк, наделенный правом эмиссии нацвалюты. Ответ на загадку, чем частная эмиссия лучше государственной невольно дал Дуглас Норт. Инструментарий его институционального анализа, примененный к этой проблеме, тут же показывает, что отсутствие в стране нацбанка, который находится в полной госсобственности, порождает институт частных эмитсионеров. Социопсихологи могут заняться исследованием этой группы лиц. Но для экономики важно другое. Личные интересы эмитсионеров не направлены на обогащение любой ценой, у них и так есть печатный станок. Они жестко пресекают любые попытки бегства капиталов, ведь это обесценивает их эмиссию. Они заинтересованы в долларизации чужого экономического пространства, это их лучший сеньеражный доход, при котором не надо заботиться о реальном покрытии эмиссии потоком товаров и услуг. Ситуация, когда национальный бизнес атакует вниз собственную валюту (Мексика 1994, Россия с 1992 года по настоящее время, Аргентина 2001) при такой финансовой архитектуре не возможно в принципе.

Финансовая архитектура, основанная на частных эмитсионерах, полностью освобождает правительство от проблем макроэкономической политики, это забота эмитсионеров. При этом и сами эмитсионеры в нужный для государства момент готовы поступиться собственными интересами и сделать то, что нужно государству сию минуту. Только с этих позиций можно оценивать инфляцию в США в 1979-1982 годах, когда доля бюджета США на обслуживание федеральных долгов быстро уменьшилась с 20% расходной части бюджета до 10%. И только с этих позиций можно правильно оценить мировой финансовый кризис 2008-2010 годов. США вновь, совершенно сознательно, раскручивают внутреннюю инфляционную спираль, чтобы утопить в инфляционных доходах бюджета платежи по обслуживанию 15-триллионного долга федеральной власти.

Итак, установлены три факта. Во-первых, полностью дискредитированы рекомендации МВФ и ВБ, т.к. они постоянно приводят государства, опирающиеся на рекомендации «вашингтонского консенсуса», к экономическим кризисам.

Во-вторых, в своей собственной внутренней макроэкономической политике США, Европа, Гонконг и Китай придерживаются кейнсианского или некейнсианского регулирования.

В-третьих, в борьбе нацвалют за бесплатный сеньераж, т.е. за долю в покрытии мирохозяйственного оборота товаров и услуг, лучшие результаты показывают государства, не имеющие национальных банков.

Теперь все это надо осмыслить.

ГЛАВА I. ЧТО ЕСТЬ БОГАТСТВО?

Понять, что такое «богатство» как экономическая категория достаточно сложно, если вообще возможно. Разведанная, но не добываемая нефть в нефтеносной провинции – это богатство, которое уже сейчас необходимо отражать в котировках акций добывающей компании, или это некая гарантия того, что через 10-15 лет, когда это месторождение будет освоено, добывающая компания обеспечит себе полагающийся уровень выручки?

Вряд ли кто сможет доказательно, с формулами и расчетами, ответить на этот вопрос. Ведь любые расчеты должны опираться на некий долгосрочный прогноз (на те же 10-15 лет) того же баланса спроса и предложения. А где его взять? Ведь всегда есть червь сомнения, а что если через 10 лет появятся технология, снижающая потребление нефти в моторах автомобилей в 2-3 раза?

На этом простом примере отчетливо видны две общеэкономические проблемы: 1) соотношение потоков и запасов и 2) соотношение благ текущих, нынешних и благ будущих. Очень похоже, что эти проблемы теоретически не разрешимы. Ответ **Post factum** дает только статистика. Поясним. Количество нефти в земле, которую можно добыть через 10-15 лет, это, без сомнения, запас. Текущая добыча и текущая выручка – это поток, т.е. ликвидность – здесь и сейчас. Компания может сократить текущую добычу, например, во время кризиса, когда упал спрос. Но тогда срок исчерпывания месторождения сдвинется с 10-15 до 15-20 лет, т.е. поток станет меньше, а запасов больше. И наоборот, компания при благоприятном прогнозе может начать форсированное освоение нового месторождения, надеясь запустить его не через 10-15, а через 6-7 лет. При этом варианте текущий поток будет максимизирован, а запасы наоборот, начнут сокращаться ускоренным темпом

Итак, что есть богатство? Сундук с золотом в тайнике пещеры Али Бабы – это богатство или фикция?

И вообще, как запасы превращаются в потоки, а потоки – в запасы? Самый очевидный и примитивный ответ на первую половину вопроса можно сформулировать так: богатство есть все то, что порождает или может порождать текущий поток. Частично это верно, но лишь частично. Действительно, текущий поток, выручка от основной деятельности, по методу дисконтирования может дать некую оценку запаса и или богатства. Канонический пример – это годовой дивиденд и текущая капитализация компании, т.е. имеющееся, накопленное богатство. Казалось бы, вопрос хорошо изучен и не требует доказательств. Но тогда, как расценивать ситуацию с реальным богатством, не порождающим поток? Ну, например, картина Пикассо из частного собрания, которая висит в гостиной у владельца, но при этом не порождает никакого потока. Но эстимейт этой картины очень точно известен по методу аналогий.

Итак, запас (богатство), не создающий поток, мы уже нашли. Давайте найдем поток, не опирающийся на запас. Примеров предостаточно. Возьмем хотя бы компьютерные технологии. Математический алгоритм поиска в интернете по ключевым словам по своему смыслу не является богатством, не порождает запас. Подобных алгоритмов можно сочинить великое множество. Но если именно этот алгоритм стал основой универсального поискового портала, которым стали пользоваться десятки миллионов посетителей, если именно на этот портал (из-за его посещаемости) стал приходиться серьезный поток рекламы, то поток, и как выручка, и как чистая выручка, и как чистая прибыль, гарантирован.

Очевидный вопрос, а что же такое капитализация IT-компаний? Не более, чем номинальная фикция, полученная методом дисконтирования от величины потока. При этом оценить эту капитализацию методом аналогов уже затруднительно в силу незначительного количества самих аналогов, а методом рекапитализации вообще невозможно.

Вопрос к читателям. Что будет с капитализацией данной IT-компания, если ее конкурентом будет придуман двухэтажный алгоритм поиска, который сначала по ключевым словам найдет перечень ссылок, а затем, по дополнительно заданным параметрам, сформирует сжатый перечень в виде некоторого эссе? И притом за то же самое время!

Все вышеизложенное необходимо как для того, чтобы сформулировать, в общем-то, очевидный вывод: в современных макроэкономических теориях нет разделов, посвященных соотношению потоков и запасов. А раз так, то неизбежны и практические ошибки, ошибки в реальной хозяйственной практике. И это проявляется не только в регулярных падениях котировок IT-компаний.

Если бы египетскому фараону преподнесли в дар картину Пикассо, то о судьбе дарителя пришлось бы только сожалеть. Зато армейская алюминиевая ложка вызвала бы у него полный восторг, ведь алюминий в Египте ценился гораздо выше золота.

Из этого следует, что понятие богатства крайне переменчиво. И дать универсальное определение этой категории весьма затруднительно. Вот простой вопрос, на который очень сложно дать ответ. Если центральный банк некой страны печатает деньги, создает ли он богатство, или это просто инфляционный налог на все население этой страны? Мы попытаемся дать ответ на этот вопрос, но не сейчас. А пока предлагаем свое определение. Богатство – есть все то, за что люди готовы расплачиваться трудом, здоровьем, кровью и деньгами. И в этом смысле молодая красотка, из-за которой два француза дерутся на дуэли, для них тоже богатство.

ГЛАВА II. СООТНОШЕНИЕ ПОТОКОВ И ЗАПАСОВ

Теоретическая неразбериха в данном вопросе настолько велика, что отдельные ошибки уже стали общим местом, они фигурируют в научных исследованиях, они используются как бесспорные факты в экономических комментариях в мировых, в том числе и специализированных СМИ. Наиболее свежий пример – проблема греческих долгов. Есть традиционный, всем привычный показатель: отношение госдолга к ВВП. На этот показатель опираются мировые рейтинговые агентства, присваивающие свои рейтинги разным странам. Но если чуть-чуть задуматься, то возникает простой вопрос, почему Греция с ее 180% госдолга к ВВП в реальности (до реструктуризации и списания 100 млрд. евро в октябре 2011 года) банкрот, которого нужно спасать, а Япония, с ее 380% на конец 2011 года – абсолютно платежеспособная страна? Откуда возникло это несоответствие, и кто придумал эту странную шкалу платежеспособности стран, когда госдолг в 40-60 процентов от ВВП – это мало; 60-100 процентов – это нормально, а свыше 100-120 – это много, и уже есть риски неплатежеспособности? Какие риски неплатежеспособности у Японии? Или у Англии с ее 450 процентами?

Давайте разбираться. Что есть госдолг? Смысл показателя очевиден – сумма по номиналу обязательств правительств следующих периодов, по которым нужно платить проценты и вовремя погашать облигации, срок обращения которых заканчивается.

Здесь мы имеем первую ошибку. Суммируются по номиналу долги, которые нужно гасить завтра и долги, которые нужно гасить через 10, а то и через 30 лет. При этом простейший алгоритм приведения оценок во времени не используется. Итак, госдолг, если не использовать формулы приведения, это некий запас обязательств, который требует генерации ежегодного потока бюджетных ассигнований на свое обслуживание.

А вот ВВП – это классический поток, на основе которого формируется годовой бюджет. Сравнивая госдолг и ВВП, мы сравниваем запас и поток. А кто умеет это делать корректно? Никто! Фундаментальная ошибка очевидна. Саммит еврозоны в конце октября 2011 года списал греческие долги ровно до уровня 120% к ВВП, считая такой уровень устойчивым. А что, если завтра в еврозоне начнется инфляция, процентные ставки возрастут и даже этот, сниженный уровень станет Греции не под силу, вновь собирать саммит и вновь реструктурировать?

Вот еще одна ошибка рассматриваемого показателя. ВВП имеет лишь косвенное отношение к обслуживанию госдолга, в качестве лишь одной из составных частей наполнения бюджета, а именно налоговыми платежами. У бюджета есть и другие источники – таможня, акцизы, госрезервы и заимствования. Да и сам бюджет может составлять 20% от ВВП (Гонконг) или 60 % – Швеция.

В итоге, сравнивая объем госдолга и ВВП, аналитики делают все возможные ошибки, которые можно сделать. Сравнивается запас и поток, причем каждый из них имеет свои внутренние ошибки, которые задействованы в расчете. Этот показатель необходимо заменить очевидным показателем, а именно: доля текущих платежей по госдолгу в бюджете, причем без учета новых заимствований. При 5-10 процентах бюджета на платежи – это хорошо; если 10-20 процентов, то процесс пока еще устойчив; если свыше 20 процентов, то риски дефолта или необходимости экстраординарных заимствований возрастают.

В предлагаемом показателе почти все корректно. Ведь сравниваются два годовых потока. Почти, но не все. Он работает до уровня 20-25 процентов. Если уровень близок к 20 процентам, то необходим более глубокий анализ ситуации. Например, доля бюджета, направляемая на текущие платежи по госдолгу, без учета использования госрезервов и внешнего финансирования. То есть модельное создание ситуации, когда госрезервы исчерпаны, а внешнее финан-

сирование недоступно. Данная ситуация хоть и модельная в расчетах, но вполне жизненная, именно она всегда предшествует дефолту.

Иерархичность потоков и запасов

Любая семья интуитивно понимает, что такое зарплата или ежемесячный доход, и что такое денежные накопления или накопленные обязательства по кредитам. Понятно, что деньги под матрасом у бабушки, отложенные на собственные похороны, хоть и являются денежным накоплением, но реального запаса собой не представляют, ибо имеют четкое целевое назначение. Их даже нельзя использовать для покрытия текущего кассового разрыва семьи, если дети и внуки об этих деньгах не знают.

Те же деньги, плюс накопления детей и внуков, положенные в банк, для банка превращаются в поток вкладов, попадают в пассивы и поступают в оборот. То есть для семьи – это запас, а для банка – поток.

Запас для банка – это высоколиквидные ценные бумаги (акции и облигации), открытые, но не используемые рыночные кредитные линии и соглашение с нацбанком о практике управляемых пассивов. То есть то, что можно за 3-4 часа вынуть из запаса и превратить в поток по обслуживанию текущих обязательств.

Запас для государства – это валютные бумаги типа UST или бундесоблигаций и SDR. Запас по определению должен быть безусловен, т.е. владелец волен пользоваться им по своему усмотрению самостоятельно, сообразуясь лишь с собственным пониманием ситуации. Внешние займы, привязанные к оговариваемым условиям, например, уровень собираемости налогов, сокращения расходов, политические условия и т.д., в чисто экономической плоскости не должны рассматривать как запас. Ибо политические условия находятся уже вне экономической сферы. Но в реальной жизни коммерческие банки, владеющие преддефолтными обязательствами правительств, обычно являются хорошими лоббистами в международных финансовых структурах (МВФ, Всемирный банк, теперь и Европейский стабфонд). Что позволяет им перекладывать свои риски неплатежа заемщика на внешние структуры.

Запасы и потоки в рамках экономической иерархии, – «домохозяйства; банки, отрасли и корпорации; народное хозяйство», – имеют возможность переливаться в обе стороны, меняя свой экономический смысл. Даже запасы домохозяйств можно превратить в бюджетный поток. В экономической сфере (т.е. без внеэкономического принуждения) это хорошо видно на примере США в период 1933-1942 годов, когда UST стали активно продаваться населению. Хотя административное принуждение – это тоже аргумент. Наш российский пример – сталинские послевоенные займы на восстановление народного хозяйства, когда гражданам часть зарплат выдавалась в виде гособлигаций.

В свою очередь, дефицитный бюджет, превращаясь в поток зарплат, вполне может порождать рост запасов домохозяйств. Займы населения собственному правительству напрямую, без опосредования банками, это очень интересная тема для бихевиористики и социопсихологов. Можно поработать с этой темой с точки зрения институционального анализа. Ведь успех займов Ф.Д.Рузвельта во многом опирался не на экономическую программу и реальную экономическую политику, а на негатив граждан по отношению к кризису 1929-1932 годов, и в особенности на недоверие граждан к банковской системе из-за «банковских каникул» и банковского кризиса 1931-1932 годов.

Смысл иерархии потоков и запасов состоит в том, что запасы нижнего уровня (вклады населения в банках и покупка облигаций компаний и правительств) на более высоких уровнях превращаются в потоки. При этом общее количество «кармашков», т.е. мест, где образуются потоки и запасы, от уровня к уровню сокращаются. Самый агрегированный показатель – система национальных счетов.

Но есть один показатель, который в различных ситуациях проявляет себя и как запас, и как поток. Это ВВП. Все зависит от того, для каких аналитических целей этот показатель используется. Если ВВП сравнивается с дисконтированным объемом госдолга, т.е. с показателем, распределенным во времени, то это поток. Но если ВВП сравнивается с одномоментным, единовременным показателем, например с $M0$ или $M2$ для расчета монетизации ВВП, то это безусловно запас. Нам здесь не нужен прогноз, какой будет бюджет, и какая его доля пойдет на оплату долгов. Монетизация ВВП – это чистая статика, когда сравниваются два запаса.

Кстати, есть общее правило при расчете монетизации ВВП ставить в числителе $M2$. Но автору методологически ближе $M0$. Этот показатель гораздо «чище», чем $M2$, ибо $M2$ зависит и от банковских кроссингов, и от склонности граждан к сбережениям. А эта склонность сильно разнится по разным странам.

Традиционная монетарная экономика и кредитная кейнсианская экономика

Применительно к проблеме макроэкономического регулирования соотношения запасов и потоков на разных уровнях иерархии условно можно ввести две макроэкономические парадигмы: монетаристскую или традиционную, когда количество денег в экономике фиксировано и не может быть быстро изменено; и кейнсианскую или кредитную, когда процесс создания новой ликвидности мгновенен и не ограничен.

В традиционной экономике инвестиционные ресурсы обычно зависят от системы налогообложения и склонности граждан к сбережению. Оговоримся, что эти рассуждения верны только для замкнутой экономики, не имеющей внешних возмущений. Ситуация Древнего Рима, когда лучший бизнес – это война, а склонность граждан к сбережениям была близка к нулю, не рассматривается в принципе. Хотя и сейчас есть примеры стран, где склонность граждан к сбережению близка к нулю или вообще отрицательна, например США.

Идеальный пример традиционной экономики – это экономика США в период между 1933 и 1953 годами. Население и домохозяйства, получившие мощный воспитательный урок в кризис 1929-1932 годов, имели достаточную склонность к сбережениям и не развивали потребительский рынок, что и являлось тормозом экономического развития вплоть до начала Второй мировой войны. В это же время экономика США фактически являлась самозамкнутой, с очень низким уровнем внешнеторгового обмена, всего 3,5-4,0 процента от ВВП. В условиях золотодевизного стандарта главной резервной валютой мира был британский фунт, так что экспорт капитала из США был весьма ограничен и шел практически полностью в Латинскую Америку.

Фактически эти условия и определили экономическую политику Ф.Д.Рузвельта, основой которой была продуманная политика госзаимствований, при которой доходность UST вплоть до 1953 года, т.е. в течение всей Второй мировой войны, держалась на уровне двух процентов годовых, что обеспечивало идеальную сохранность сбережений граждан и корпораций.

Но труды Дж.М.Кейнса, появившиеся как раз в 30-е годы, уже начали давать свои плоды, результатом которых и стала кредитная экономика.

Задолго до адептов монетаризма и «Вашингтонского консенсуса», а также трудов Дж.М.Кейнса экономист К.Маркс, расписывая свои простенькие схемы расширенного воспроизводства, де-факто расписал обе эти экономические теории.

$T - D - T'$

Это простая схема, когда первичен товар, а деньги под него как-нибудь да найдутся. Например (по Ф.Д.Рузвельту), девальвируем доллар к золоту на 75%, введем государственную монополию на золото, напечатаем золотые и серебряные сертификаты. И будет, чем обслуживать товарную массу, которая не находила сбыта из-за кризиса ликвидности. Но вернемся к Дж.М.Кейнсу.

Д – Т – Д'

Схема К.Маркса фактически та же самая, но это совершенно другая философия и бизнеса, и государства. Первичны деньги, и государство или Федрезерв должны их нарисовать.

И уже они-то, вновь напечатанные деньги, найдут себе достойное применение, кинутся в товарные рынки, землю и недвижимость. А если нет реального товара, то можно создать фиктивный, который уже полностью утратил свою связь с базовыми экономическими активами. Например, фьючерсы, варранты, производные ценные бумаги, деривативы и т.д.

С философских позиций вопрос о том, что первично, товар или деньги, эквивалентен вопросу о первичности материи или сознания. А ответил на него лишь В.Гете в своем «Фаусте»: «Суха, мой друг, теория везде, лишь древо жизни пышно зеленеет». В переводе с поэтического языка на содержательный Гете высказал очень простую, но очень глубокую мысль: теорий много, но толку от них мало, свои мозги для реальной жизни нужны.

Сам факт того, что Маркс и Кейнс практически в рамках базовых экономических категорий не противоречат друг другу, уже наталкивает на вывод о том, что экономическая теория едина, и один ее раздел плавно перетекает в другой. А вот цели, которые ставит перед собой то или иное государство, и способы их достижения могут, в точности по Гете, сильно отличаться. Классическим примером такого отличия, которое выбивается из среднестатистического ряда, является советская экономика 1928-1989 годов.

В советской экономической науке бытует категория «мобилизационная экономика». Обычно экономический смысл этой категории детально не рассматривается, ибо предполагается, что он интуитивно понятен. Хотя достаточно очевидно, что советское плановое хозяйство было построено по вполне стандартным кейнсианским канонам, в котором первичны деньги, за которые можно строить заводы, создавать атомную промышленность или развивать космические программы. Весь вопрос в целях государства и способах их достижения, а подходящая модель экономической политики государства найдется сама собой. Добавим к советскому кейнсианству военно-феодалную (местами даже крепостную) систему эксплуатации трудовых ресурсов, например, отсутствие до 1974 года паспортов у крестьян, запрет на самостоятельную смену места работы до 1957 года, трудовые книжки и т.д.

Вспомним, что в плановом хозяйстве государство являлось фактически единственным предпринимателем и агрегировало в бюджете почти 100 % ВВП. Но при этом успешно решало свои геополитические задачи. Из самого факта использования кейнсианской модели в СССР прямо следует вывод о том, что с точки зрения экономической теории никаких антагонистических противоречий между капитализмом и социализмом нет. И лучшим доказательством этого утверждения является тот факт, что за 70 лет своего существования советская экономическая наука так и не смогла создать полноценную теорию политэкономии социализма. Так что, дискуссия о том, какая социальная концепция, рынок или социализм, более эффективна, абсолютно бесплодна. Все зависит от выбранных государством целей развития, качества менеджмента и уровня агрегации ресурсов. Капитализм не может «приписать» крестьян к земле, а рабочих к заводам, а вот социализм может.

К вопросу о целях развития экономики вплотную примыкает вопрос о том, что такое «модернизация», «инновации», инновационное развитие и т.д. Интуитивно этот вопрос, вроде бы, понятен. Но как только предпринимаются попытки ввести количественные измерители (доля наукоемкой продукции, жизненный цикл внедренных разработок и т.д.), все тут же начинает разваливаться. Никто не рискнет назвать Японию отсталой страной, но эта страна десятилетиями зависит от импорта продовольствия, навсегда отстала в авиационной и космической промышленности и имеет, после Англии, самый большой долг государства на душу населения.

Можно ли назвать страну, в которой доля промышленности в ВВП составляет всего 17%, промышленно развитой? Интуитивно нет. А ведь это – США! А 15%? А ведь это – Гонконг!

Условность и расплывчатость интуитивных категорий позволяет политикам использовать их в своих целях, весьма далеких от развития экономики.

Кстати, и сам термин, – «экономическое развитие», – очень нуждается в современном толковании. В период между мировыми войнами главными измерителями экономического развития были уголь и сталь. После Второй мировой первое, что сделала Европа, это создала Европейское объединение угля и стали. Сегодня подобные показатели воспринимаются как полный анахронизм. На первый план вышел прирост ВВП. И сразу же возникло много вопросов.

Есть известная шутка П.Самуэльсона о том, что будет с ВВП США, если пожилой профессор женится на своей домработнице и перестанет платить ей зарплату. Ответ очевиден. А если GM закроет корпоративные заводские столовые и на их площадях откроет частные предприятия? Ответ тоже очевиден, но с другим знаком. С помощью аутсорсинга, двойного счета и манипуляций с финансовыми инструментами можно раздувать ВВП практически как угодно.

Кто-нибудь в здравом уме признает мешок с прошлогодними листьями полноценным биржевым товаром? Никто и никогда. Но если этот мешок опломбирован, к нему приклеен сертификат банка, а сам банк выставил на товарной бирже двусторонние котировки на мешки, то warrants на эти мешки становятся полноценным биржевым товаром. И здесь совсем не важно, сколько в реальности мешков на складе. Гораздо важнее, сколько товарных расписок раскуплено и находится в обращении. Создан новый финансовый инструмент, с ним будут работать биржевые спекулянты. Он получит текущую котировку. И будет иметь все шансы стать финансовой пирамидой. Напомним один малоизвестный факт. В 1993-1994 годах на фондовых отделах российских бирж билеты МММ создавали 80-90 процентов оборота.

Заканчивая раздел об исходных экономических теориях необходимо заметить, что в экономической истории были весьма заметные периоды «стихийного кейнсианства». Первые примеры дал, несомненно, Китай в IX – XII веках, когда там появились бумажные деньги и первые случаи валютной монополии государства (сбор налогов золотом и серебром, а расчеты из казны медью и ассигнациями). Итальянский авантюрист Марко Поло, помогавший монголам завоевывать Китай, был безумно удивлен хождением бумажных денег в этой стране.

Но наиболее удачный период «стихийного кейнсианства» пришелся на время правления в России Екатерины II. Рост территории, разделы Польши, переселение в Россию греков, немцев, армян и представителей других народов создали условия для быстрого развития товарно-денежных отношений. И в результате вся бескрайняя эмиссия «екатеринок» нашла товарное покрытие, не вызвала инфляции и позволила безболезненно финансировать практически непрерывные войны.

ГЛАВА III. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Обилие учебников, лекций и мемуаров по менеджменту, известная аббревиатура MBA, выраженный набор сложившихся дисциплин (банковское управление, управление промышленным предприятием, биржевые практики и т.д.), все это с неизбежностью порождает вопрос о том, что уж если все так хорошо разработано, то почему банкротятся предприятия, банки и даже целые страны? Что-то не так в теории, или некорректно ее применение? Давайте разбираться.

Цель любой коммерческой структуры и ее руководства – получение максимума прибыли. И сразу же возникает проблема, за какой период времени этот показатель рассчитывать? Можно за год, можно за 4-6 лет, а можно и за 10. На чем остановиться?

Если собственник требует максимума прибыли здесь и сейчас, то надо просто продать предприятие. Сначала проделать предпродажную подготовку, все лишнее вывести на аутсорсинг, четко обозначить бизнес-процессы, показать прозрачный баланс, дать гарантии покупателю об отсутствии забалансовой задолженности (т.е. что через год не всплывет вексель на серьезную сумму), и теперь продать предприятие, то есть реализовать сразу весь запас, а не ждать годами текущего потока. Это и будет максимум прибыли.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.