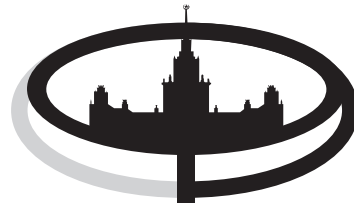


МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА

Экономический факультет



А.А. Залетный

ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ



Москва
2014

Научный редактор:
М.Ю. Павлов, канд. экон. наук, доцент

Рецензенты:
А.В. Бузгалин, д-р экон. наук, профессор,
А.И. Колганов, д-р экон. наук, профессор

Залетный А.А.
3-23 Финансовый капитал: взгляд изнутри. — М.: ТЕИС, 2014. —
232 с.

ISBN 978-5-7218-1334-4

В настоящей работе рассматривается влияние финансового капитала на внутрифирменные (внутриорганизационные) отношения, реальный сектор экономики и человеческое развитие на современном этапе развития российской экономики.

Для экономистов, юристов, политологов, социологов, всех интересующихся теоретическими и практическими аспектами финансового капитала в современности.

ISBN 978-5-7218-1334-4

© Залетный А.А., 2014
© ТЕИС, 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА ПЕРВАЯ. ГЛОБАЛЬНЫЙ ФИКТИВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ: АТТРИБУТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ.	12
§ 1. Единство фиктивности и финансового характера.	12
§ 2. Геоэкономический дискурс: национальный, транснациональный, глобальный	23
§ 3. Детерминирующее влияние на иные секторы экономики (контрапункты глобализации)	35
ГЛАВА ВТОРАЯ. ДЕГУМАНИЗИРУЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ.	45
§ 1. Относительный спад производства реальных благ	45
§ 2. Тенденция дерегулирования производственной деятельности	54
§ 3. Диффузия прав собственности как результат влияния глобального фиктивного финансового капитала на реальный сектор экономики	63
§ 4. Формирование фиктивных геоэкономических кластеров (офшоров).....	78
§ 5. Дегуманизирующее влияние деформации реального сектора экономики.	84
ГЛАВА ТРЕТЬЯ. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ.	90
§ 1. Хомо финансус: мультипликация отчуждения.	90
§ 2. Кризис востребованности	96
§ 3. Размывание контроля экономических агентов над имуществом.	108

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. УПРАВЛЯЕМАЯ ДИФФУЗИЯ ФИКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА КАК СПОСОБ ЕГО ОБЕЗВРЕЖИВАНИЯ.	123
§ 1. Понятийный аппарат: сущее и должное	123
§ 2. Поведение экономических субъектов, в том числе инсайдеров: должное вместо сущего	132
§ 3. Деглобализация финансового капитала как способ диффузии его фиктивности.	157
ГЛАВА ПЯТАЯ. ПОСТСКРИПТУМ: НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ И ВЫВОДЫ	163
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	208
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	209

ВВЕДЕНИЕ

Кризисные явления в мировой и российской экономике последних лет были в значительной мере детерминированы резким увеличением удельного веса финансовых учреждений в мировом хозяйстве по сравнению с производственными, тенденция к чему обозначалась, а затем формировалась в течение ряда предшествовавших десятилетий (соответствующие процессы особенно ускорились в 1980–1990-х — начале 2000-х гг., а достигли своего апогея к 2007 г.) Финансовые обязательства как собственно государств, а впоследствии и надгосударственных образований (из числа которых международные финансовые институты являются главенствующими, но никак не единственными), так и институциональных субъектов различных форм собственности (прежде всего ценные бумаги во всем многообразии их форм) стали отрываться от производственных отношений и их результатов, которые изначально были основой для их возникновения. Сформированные различными финансовыми инструментами отношения образовали самостоятельный рынок, который не только оказался независимым от производственных отношений, но и стал, напротив, пытаться их детерминировать со своей стороны. Наиболее наглядным образом это выразилось в финансовых «пузырях» в рамках приобретения предметов потребления — от недвижимости до мелких бытовых товаров — на привлеченные (заемные) средства, разрушенных в ходе кризиса конца 2000-х гг. Деструктивный потенциал таких финансовых образований характеризуется в еще большей степени тем, что они оказали прямое негативное влияние на отношения не только потребления, но и производства, когда субъекты экономических отношений, вынужденные временно привлекать финансовые «активы» на возмездной основе, оказались перед необходимостью их немедленного возврата ввиду грядущей несостоятельности финансовых институтов (банков, финансовых, в том числе лизинговых, компаний и многих других), когда ценой такого возврата оказывается искусственно (и во многих случаях необратимо — имея в виду ситуацию банкротства) прерванный про-

изводственный процесс, что сопровождается так называемым высвобождением работников без действительной перспективы дальнейшей реализации их человеческого потенциала.

Кроме того, финансовый сектор оттягивает огромные средства (как финансовые, так и многие другие, среди которых особенно негативным для реального сектора является отток человеческого потенциала — талантливых и высокообразованных работников) из реального сектора¹. В результате, лишенный значительной части своих ресурсов, реальный сектор не может нормально развиваться.

Имея действительное деструктивное воздействие на экономические процессы, современные финансовые отношения, как уже было отмечено, в значительной части существуют не во взаимосвязи или взаимодействии с производственным, вообще реальным сектором экономики, а параллельно ему. Финансовый капитал не столько служит реальной экономике, сколько подменяет собой, вхолостую симулирует ее. Поэтому мы говорим о его *фиктивном* характере.

Сущность глобального фиктивного финансового капитала неотделима от того влияния, которое он оказывает и на реальный сектор экономики, и на человеческое развитие. Анализ всех названных компонент сущности глобального фиктивного финансового капитала необходим для понимания путей действительного преодоления его господствующей роли в современной экономике, вообще в современном миропорядке и построения экономики для человека, для целей его всемерного развития.

Категорию «финансовый капитал» ввел в научный оборот Р. Гильфердинг в 1910 г. Затем, в 1917 г., В.И. Ленин значительно развил понятие финансового капитала в работе «Империализм как высшая стадия развития капитализма». Само понятие капитала было предметом научного анализа еще с XVIII в., системно исследовавшимся прежде всего в работах английских политэкономов (А. Смит, Дж.С. Милль и др.). Однако классической для его анализа стала работа К. Маркса «Капитал». Также стоит выделить ряд совместных работ К. Маркса и Ф. Энгельса, а также Р. Люксембург. В работах В.И. Ленина, Р. Гильфердинга и Р. Люксембург делается акцент на фиктивном характере финансового капитала как главном препятствии к реализации последним своего целевого предназначения.

В дальнейшем категория финансового капитала глубоко и последовательно исследовалась в рамках научной школы политической экономии (преимущественно советской), а в традициях неоклассической

научной школы сначала получило некоторое развитие понятие капитала как такового (А. Маршалл), а затем Дж. Хикс редуцировал исследование, сведя понятие капитала к денежному капиталу. В дальнейшем неоклассическая школа практически отказалась от достижений своих предшественников и от фундаментального характера исследований капитала как социально-экономического явления в широком смысле перешла к исследованию капитала в узком смысле — только функциональных характеристик.

Исследования Дж. Кейнса также были направлены на дальнейшее развитие категории капитала, но именно это его теоретическое наследие осталось практически неразвитым в работах кейнсианской школы, сосредоточившейся в основном на проблемах государственного регулирования экономики.

Из работ советских авторов помимо уже названного В.И. Ленина следует остановиться на работах Н.В. Хессина, Н.А. Цаголова, С. Леонова. Работы С. Леонова были опытом весьма фундаментального анализа вопросов финансового капитала своего времени, в том числе — возрастающей его фиктивности в глобальном масштабе.

Отдельно можно выделить работы болгарского исследователя феномена фиктивного капитала Т. Владигерова.

В период с начала 1990-х гг. по настоящее время, с началом тектонических трансформаций экономики СССР в стадию «переходной» экономики, в которой она пребывает в целом по настоящее время, отмечается забвение как самого понятия «финансовый капитал», так и его фиктивности. Однако в развитие лучших достижений политической экономии работой, не утратившей достижения предшественников, стало исследование А.В. Бузгалина и А.И. Колганова «Глобальный капитал». Также стоит отметить работы И.В. Левиной, Г.Г. Чибрикова, посвященные феномену финансиализации.

Аспекты человеческого потенциала в современных экономических условиях помимо уже указанных исследователей А.В. Бузгалина и А.И. Колганова рассматриваются в работах М.Ю. Павлова, А.О. Вереникина, А.А. Пороховского, Ю.М. Осипова, Ю.В. Яковца, А. Печчи, Э. Тоффлера.

В настоящей работе мы будем стремиться раскрыть деструктивный характер современного глобального фиктивного финансового капитала в многообразии его форм как в российской, так и в мировой экономике; как в реальном, так и в финансовом секторе.

В частности, мы рассмотрим наиболее актуальные проблемы собственности в рамках экономических перемен во всем мире последнего десятилетия. Мы рассмотрим сущность и конкретные явления так называемой «диффузии прав собственности» с учетом

¹ См., в частности: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. — М.: УРСС, 2004.

мировых событий первой половины второго десятилетия 2010-х гг. Мы сформулируем видимый образ (модель) экономического отчуждения в том виде, в каком он предстает в наши дни в российской финансово-банковской сфере. Мы постараемся выявить негативные последствия господства глобального фиктивного финансового капитала, главным образом — финансово-банковского капитала, в трансформационной экономике современной России и сформулировать пути преодоления таких последствий. Мы выделим те аспекты доминирования финансово-банковского капитала в современной российской экономике, последствия которых очевидно выходят за пределы непосредственно финансовой сферы экономики. Мы определим влияние современной финансово-банковской системы на человеческий потенциал экономического развития. Также мы определим распространяемые в современной российской экономической практике формы оппортунистического поведения и предложим формы борьбы с ними, принимая во внимание новые достижения современной российской экономической науки. Базируясь на конкретных примерах, мы обоснуем необходимость восстановления статуса понятия «авуары» как более адекватно отражающего реальную экономическую ценность имущества, в том числе для целей финансового сектора, чем более общее понятие «активы». Разграничим «возвратные» и «невозвратные» долги в современной российской экономике, установим роль деривативов в появлении «невозвратных» долгов, определим последствия «возвратных» и «невозвратных» долгов для экономического равновесия и развития на различных уровнях — от домохозяйств до мировой экономики. Проведем различие между «внутренним» и «внешним» рейдерством. Наконец, мы определим характер взаимосвязи управляющей компании в современной российской экономике и фиктивного финансового капитала. Сформулируем теоретические и практические основы новой модели поведения управленца в трансформационной экономике современной России. Сформулируем предпочтительный образ руководителя финансового учреждения, способного преодолевать негативные черты современной российской трансформационной экономики.

Объектом нашего исследования будет являться глобальная финансовая система в многообразии ее свойств и отношений, во взаимодействии с реальным сектором и человеческим потенциалом. Предметом — отношения глобального финансового капитала с реальным сектором экономики, с обществом в целом и отдельными его членами (субъектами экономических отношений), в частности, прежде всего на примере банковской сферы.

Теоретико-методологическая основа нашего исследования — это методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, экстраполяция, контент-анализ, SWOT-анализ, PEST-анализ, реконструкция, построение идеальной модели и ряд других необходимых в контексте предмета исследования.

Эмпирическая основа нашего исследования — это опыт работы автора в банковских и иных финансовых организациях, результаты личного выявления автором деструктивного характера ряда сделок. Также автором использовались нормативные акты, регулирующие соответствующие финансовые отношения как с участием, так и без участия государственного элемента, статистические данные Банка России, Федеральной службы по финансовым рынкам, Министерства финансов Российской Федерации, международных организаций, публикации в периодических изданиях, материалы научных конференций, конгрессов, симпозиумов и иных мероприятий.

Основные научные результаты исследования, полученные лично автором, и их научная новизна заключаются в следующем:

1. Уточнены природа, сущность, атрибутивные признаки фиктивного финансового капитала. Показана взаимосвязь фиктивности капитала и оппортунистического поведения экономического агента. Обосновано, что преодоление господства фиктивного капитала и нивелирование оппортунистического поведения — это две стороны одной и той же задачи.

2. Охарактеризовано влияние фиктивного капитала на институты доверия. Показано противоречивое влияние фиктивного капитала на деловую и «долговую» репутацию.

3. Раскрыто деструктивное влияние глобального фиктивного финансового капитала на реальный сектор экономики — как в организационном аспекте, так и в аспекте действительных результатов производственного процесса, когда человеческий потенциал оказывается фактически невостребованным (явление «кризиса востребованности»), а если востребованность и имеет место, то фактически в направлении закрепления господства глобального фиктивного финансового капитала. Показано, что критерием деловой репутации экономического агента (сотрудника) в современной российской трансформационной экономике становится так называемая «долговая репутация» не просто как совокупность, но сложная система имеющихся и потенциальных долговых финансовых обязательств, в основном — перед работодателем как кредитором. Показана опасность вышеназванного явления, приводящего к ненормальной зависимости сотрудников (в том числе высших управленцев) перед собственниками (стейкхолдерами) организаций.

4. Выявлен дегуманизирующий характер глобального фиктивного финансового капитала. Показано, что «диффузия прав собственности», при которой не гарантированы ни возможности ее использования на благо общества в целом, ни даже само фактическое ею обладание, является следствием господства глобального фиктивного финансового капитала (ГФФК).

5. Охарактеризован мультипликатор отчуждения. Сформулирован видимый образ экономического отчуждения в том виде, в каком он предстает в наши дни в российской финансово-банковской сфере.

Как следствие природы глобального фиктивного финансового капитала охарактеризован феномен «четырёхступенчатого отчуждения»: (1) наемных работников – от результатов труда, (2) собственников – от капитала и вообще своей собственности, (3) наемных работников – от заработной платы, (4) наемных работников – от своих навыков.

6. Обосновано, что следствием природы глобального фиктивного финансового капитала является перетекание капитала не в те территориально-географические и политико-экономические институциональные кластеры, где имеется действительная потребность в нем, а в офшорные зоны – фиктивные геоэкономические кластеры – с внешне более благоприятным режимом хозяйственной деятельности.

7. Выявлен феномен «демонстративного», или «престижного», руководства – ситуации, когда руководитель стремится не к действительной реализации миссии фирмы, ее целей, ее сохранению и устойчивому развитию, а к тому, чтобы продемонстрировать выдающиеся показатели не всей фирмы, а прежде всего сиюминутные результаты своего руководства. Предпосылкой для возникновения феномена «демонстративного» руководства служит переход для измерения результативности фирмы от натуральных к денежным показателям, а также нетранспарентности деятельности фирмы, усугубляемой коммерческой тайной и другими формальными и неформальными ограничениями.

8. Показано, что оппортунистическое поведение является неотъемлемой частью современной трансформационной экономики (на примере России), в которой господствует фиктивный капитал. Сделан вывод о том, что оппортунистическое поведение является следствием возникновения и воспроизводства «институциональных ловушек».

Обосновано, что фиктивный капитал деструктивен как в своей внутренней структуре (разрыв между активами и авуарами, феномен не только «внешнего», но и «внутреннего» рейдерства), так и внешне

(феномен «невозвратных» долгов, за которые приходится платить другим экономическим агентам).

9. Выявлены наиболее репрезентативные феномены негативных последствий господства глобального фиктивного финансового капитала, главным образом – финансово-банковского капитала, в трансформационной экономике современной России: искажения сущности института банкротства; сокрытия истинного экономического смысла трансакций; для горизонтальной и вертикальной социальной мобильности сотрудника (в части перехода сотрудника из одной компании в другую) и сформулированы пути преодоления таких последствий. Охарактеризован феномен управляющей компании в современной российской экономике не только как инструмента управления производством и финансовыми трансакциями, но и как орудия господства фиктивного финансового капитала.

10. Сформулированы предложения по оптимизации траектории развития и снижению дегуманизирующего влияния и негативного воздействия ГФФК на человеческое развитие. Сформулированы теоретические и практические основы новой модели поведения управленца в будущей «посттрансформационной» российской экономике. Указанные принципы имеют своей основой альтруизм.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее результаты могут быть использованы в деятельности государственных и международных органов и организаций финансовой системы, руководителей и специалистов банков, финансовых компаний и организаций реального сектора экономики. Работа может быть основой для специальных академических курсов, ориентированных на студентов старших курсов экономических, юридических, политологических, социологических, управленческих (в том числе MBA), философских специальностей высших учебных заведений, в том числе по направлениям усовершенствования (повышения квалификации) управленцев государственных и международных организаций.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ГЛОБАЛЬНЫЙ ФИКТИВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ: АТРИБУТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ

§ 1. Единство фиктивности и финансового характера

Прежде чем приступить к анализу фиктивного капитала, необходимо определить, в рамках какого направления экономической мысли будет исследоваться данный феномен. Первоначально изучением феномена фиктивного капитала занималась классическая политическая экономия (К. Маркс и Ф. Энгельс, Р. Гильфердинг, Р. Люксембург, а наиболее системно этот феномен рассмотрел В.И. Ленин). В более поздний, советский, период изучение фиктивного капитала приобрело несколько идеологизированный характер, поскольку содержало в себе в немалой степени заранее заданные выводы — о «загнивании капитализма», об обреченности мировой капиталистической системы, о невозможности реверсивного движения и ряд других. Причем в стремлении обосновать заранее заданные выводы теории советского периода отходили от целого ряда краеугольных положений классической политэкономической мысли.

Параллельно указанному направлению и практически независимо от него формировалась научная школа традиционного институционализма (Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт и др.), среди которых наибольший интерес представляют работы А. Берли и Г. Минза. Впоследствии изучение феномена фиктивного капитала было продолжено в рамках направления критического марксизма (А. Горц, Д. Бен-Саид, Б. Оллман, И. Мессарош и др.), особенно представителями научной школы постсоветского критического марксизма, среди которых особо можно выделить А.В. Бузгалина, А.И. Колганова, М.И. Воейкова.

Согласно классификации А.И. Московского, в современной экономической мысли можно выделить 4 основных направления: марксизм, кейнсианство, институциональное и неоклассическое¹.

¹ См. тезисы доклада А.И. Московского: http://soviet.econ.msu.ru/ext/lib/Article/x00/x98/152/file/Thesis_Moskovskii.doc

Отметим, что из всего многообразия классификаций направлений экономической мысли феномен фиктивного капитала обходит стороной, сбрасывая со счетов, неоклассическое направление (мейнстрим, т.е. основное течение) и ряд других, примыкающих к нему. Направления научной мысли, занимающиеся исследованием феномена фиктивного капитала, сегодня определяются как «гетеродоксальные». Таким образом, данная работа позиционируется как исследование в рамках гетеродоксальной экономической мысли.

А.И. Колганов в дискуссии с К.И. Сониным, состоявшейся в ВШЭ, сравнивает производственный сектор с двигателем экономики, а финансовый сектор — с радиатором для поддержания оптимальных условий функционирования этого двигателя. Согласно его позиции, когда радиатор слишком велик, он начинает неоправданно замедлять движение всей системы, поскольку оттягивает на себя слишком большую часть работы двигателя¹.

Сразу заметим, что в данной дискуссии автор не согласен со многими аргументами К.И. Сонины, в частности, что «...никто еще не придумал механизма отбора проектов лучше, чем рыночный». Один из самых эффективных и результативных в первую очередь, в части развития коммерции проектов — это создание сети Интернет, целиком и полностью инициированное государством и поддерживаемое им на протяжении десятков лет и лишь впоследствии поддержанный чисто рыночными механизмами.

Как показали недавние разоблачения У. Сноудена, и многие другие информационно-коммуникационные технологии, впоследствии способствовавшие развитию бизнеса, вначале финансировались правительством США как средства сбора информации.

Опережающее развитие финансового сектора, даже несмотря на его гипертрофированность, обычно поддерживают сторонники неolibерального направления. Однако недавние статьи вновь ставят вопрос об объективности и беспристрастности этих ученых, фальсифицировавших даже чисто математические выводы в своих работах.

Естественное стремление финансового капитала получить поддержку со стороны интеллектуалов привело к гипертрофированной финансовой подпитке (грантовой и другой) направления «экономикс» вплоть до фактической сильнейшей монополизации экономической мысли данным одним лишь ее направлением. Хотя сами представители «экономикса» выступают против монополизации. Налицо выраженный антагонизм.

Всякая власть развращает, а абсолютная власть развращает абсолютно. Безраздельно господствуя в сфере экономической мысли

¹ Подробнее о дискуссии см.: <http://www.liberal.ru/articles/4330>

в отдельных секторах (но при этом, как правило, наиболее развитых), представители «экономикса» стали прибегать даже к достаточно легко опровергаемым манипуляциям с числами с целью оправдания заранее подготовленных выводов, а не с целью объективного и независимого анализа явлений, наблюдаемых в современной экономике. Об этом, в частности, много пишет М.Л. Хазин.

Фиктивный капитал возник с появлением первых денег, а наивысшего расцвета достиг при капитализме. М.Ю. Павлов, ссылаясь на Э. Тоффлера, считает, что появление фиктивного капитала стало возможным вследствие отрыва процесса производства от процесса потребления, отрыва потребителя от производителя.

Отрыв активов от обязательств. Одним из основных противоречий, которое не исследуется в рамках неоклассической школы, но послужило причиной масштабного долгового кризиса, — это противоречие между высокой подвижностью стоимости активов (здесь даже введен специальный термин — «волатильность», который означает высокую разнонаправленную динамику на протяжении короткого отрезка времени) и низкой подвижностью стоимости обязательств. Согласно подходу неоклассической школы при прочих равных стоимость активов равна стоимости пассивов, т.е. обязательств. По сути, неоклассическая школа сводит сложнейшие экономические отношения к простой бухгалтерской записи. Приведем пример: допустим, российский предприниматель А в свое время путем приватизации получил активы, оценивавшиеся в 2000 г. в 5 млрд долл. В 2007 г. его активы вследствие благоприятной экономической конъюнктуры (которую иначе можно назвать надуванием финансовых пузырей) оценивались уже в 15 млрд долл. Предприниматель ничего не инвестировал в развитие своего бизнеса, а износ основных фондов намеревался покрывать только в аварийных ситуациях или же в будущем — когда, по его оценкам, бизнес будет стоить уже больше 25 млрд долл. В 2005 г. предприниматель А взял кредит в 10 млрд долл. под залог своего бизнеса. В 2008 г. оценка стоимости данного бизнеса составляла лишь 8 млрд долл. Хотя долг при этом несколько не переоценивался. Сколько теперь составляет индивидуальное богатство предпринимателя А? 8 млрд долл.? Или —2 млрд долл.? Неоклассика не умеет оперировать отрицательными значениями в оценке бизнеса. Согласно ее положениям, бизнес вообще не мог достигнуть отрицательных значений, а должен был закрыться (или «выйти из отрасли») сразу же при достижении нулевого значения. В нашем гипотетическом примере помимо нулевой стоимости (или же банкротства) в реальности возможен достаточно широкий диапазон, причем определяемый преимущественно неэкономическими факторами. Долг

могут как списать (как безвозвратный), так и покрыть программами государственной помощи. Резко выраженную степень неэкономического характера отношений показывает фраза «Слишком большие, чтобы банкротить» (Too big to fail)¹.

В современном мире ГФФК характеризуется следующими чертами:

А. Действительно фиктивный характер, но он становится инструментом в руках «ограниченного контингента» бенефициаров.

Б. Квазитранснациональный характер, так как во главе ГФФК все равно стоят США.

В. Зависимость от ГФФК иных секторов экономики не отменяет зависимости ГФФК от них, поскольку все могущество ГФФК (с извлечением финансовых суперприбылей) представляет собой лишь надстройку над базовыми экономическими потребностями и базовыми экономическими отношениями. Если систему ГФФК отделить от сферы создания реальной стоимости и реального спроса, диктуемого жизненно важными потребностями людей, то она просто прекратит свое существование.

Г. Единство субъекта и объекта — фальшивое, псевдо, так как все мнят себя субъектами, являясь на деле (по существу) объектами.

Едва ли не главный атрибутивный признак современной экономики, в том числе и трансформационной экономики современной России, — господство финансового капитала над промышленным, производственным, действительным капиталом, вообще над теми сферами экономики и в целом общественной жизни, где действительно создается общественное богатство. Слова Р. Гильфердинга, сказанные в 1910 г., о том, что «финансовый капитал в его завершении — высшая ступень полноты экономической и политической власти, сосредоточенной в руках капиталистической олигархии»², получают свое практическое подтверждение в наши дни.

Хотя финансовые спекуляции, безусловно, существовали и в предшествующие века, современная финансовая сфера — в оторванном от производства виде — являет собой в настоящее время ту сферу экономики, в которой личное обогащение возможно в наиболее короткие сроки: при проведении спекулятивных сделок с использованием всего многообразия финансовых инструментов — от акций и векселей до опционов и фьючерсов. Но следует помнить о том (и это особо

¹ Dash, Eric (2009-06-20). «If It's Too Big to Fail, Is It Too Big to Exist?». New York Times. Retrieved 2009-06-22. <http://www.nytimes.com/2009/06/21/weekinreview/21dash.html?partner=rss&emc=rss>

² Гильфердинг Р. Финансовый капитал. — М., 1959. — С. 446.

подчеркивал в 1950-е гг. болгарский экономист Т. Владигеров), что спекуляция на финансовом рынке, внося изменения в распределение собственности, сама по себе общественного богатства не увеличивает; она имеет функцию только присвоения прибыли от уже созданного богатства, от произведенной ранее прибавочной стоимости¹.

Соответственно в финансовой сфере мы видим обогащение без действительного прироста общественного богатства. Такое обогащение может быть не чем иным, как *фикцией*. Финансовый капитал, «приносящий» такое обогащение, корректно именовать *фиктивным* финансовым капиталом.

Назовем всего лишь некоторые цифры. На пике к 2007 г. годовой оборот глобального рынка акций составлял 50–100 трлн долл., валют – превышал 1 квадриллион, финансовых деривативов (производных инструментов) – достигал 5–6 квадриллионов². Объем внебиржевых деривативов вырос за 7 лет в 7 раз до 700 трлн – мировой ВВП сейчас равен лишь 80–85 трлн. Возникали деривативы второго и третьего порядков, такие как CDS (кредитные дефолтные свопы) – деривативы на деривативы на деривативы! Причем, как видно из рис. 1, деривативы вовсе не сгладили колебания, а напротив, разбалансировали экономику.

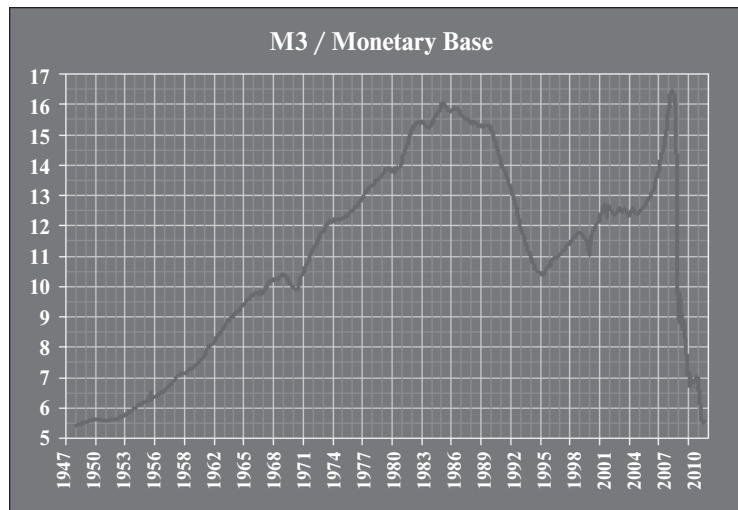


Рис. 1. Денежный мультипликатор (отношение М3 к денежной базе) в США
Источник: ФРС США и независимые оценки, <http://worldcrisis.ru/crisis/916727>

¹ Владигеров Т. Фиктивный капитал. – М., 1963. – С. 82.

² См., к примеру: <http://worldcrisis.ru/crisis/916727>

Общий объем деривативов в мире

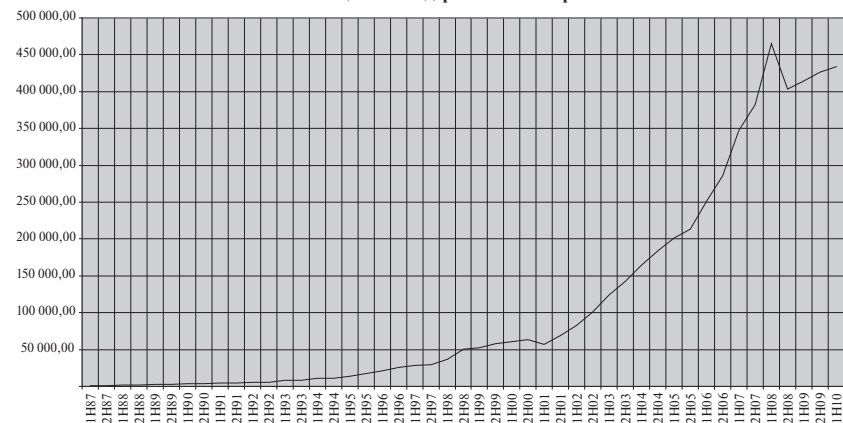


Рис. 2. Номинальный объем внебиржевых (ОТС) деривативов в мире, млрд долл.

Источник: Банк международных расчетов (BIS): ISDA Market Survey

Обогащение на фиктивном капитале предполагает и фиктивные формы поведения «обогащающихся» экономических субъектов – «игроков» финансового рынка. Порой основной формой их поведения становится *оппортунистическое* поведение: приносимый им финансовый результат, будучи обратно пропорционален действительной деловой репутации (транспарентности, честности, порядочности, прозрачности), оказывается прямо пропорционален степени выраженности оппортунизма в поведении.

Что же есть оппортунизм, оппортунистическое поведение в целом?

Анализируя оппортунизм современных экономических агентов, следует помнить, как В.И. Ленин в своей классической работе «Шаг вперед, два шага назад» определил сущность оппортунизма вообще: «Когда говорится о борьбе с оппортунизмом, не следует никогда забывать характерной черты всего современного оппортунизма во всех и всяческих областях: его неопределенности, расплывчатости, неуловимости. Оппортунист, по самой своей природе, уклоняется всегда от определенной и бесповоротной постановки вопроса, отыскивает равнодействующую, вьется ужом между исключаящими одна другую точками зрения, стараясь «быть согласным» и с той и с другой, сводя свои разногласия к поправочкам, к сомнениям, к благим и невинным пожеланиям и проч. и проч. Оппортунист в вопросах программы <...> «согласен» с программой <...> и хотя желал бы, наверное, «коренной реформы» ее, но считает это несвоевременным, нецелесообразным,

не столь важным, как выяснение «общих принципов» «критики»¹. Главные признаки оппортуниста, о которых говорил Ленин, – вербальная неопределенность, недоговоренность, недосказанность, за которой кроются неискренность и непрозрачность, – следует помнить при выявлении современного оппортунистического поведения экономических агентов и борьбе с ним.

Годы спустя О. Уильямсон под оппортунизмом понимал «преследование личного интереса с использованием коварства», отмечая, что «подобное поведение включает, *но едва ли ограничивается* (курсив мой. – А.З.) такими явными формами, как ложь, воровство и мошенничество», также включая в себя более изощренные варианты поведения, как то: «предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины»². Как тут не обратиться к ленинской характеристике оппортуниста как лица, не желающего прямо обращаться к принципиальным, «программным» вопросам, но подменяющего их более частными «общими принципами критики», уводящими в сторону от дела!

В последнее десятилетие, в особенности в те годы, которые непосредственно предшествовали последнему экономическому кризису, начавшемуся в 2007–2008 гг., в нашей стране стало появляться все больше работ, в том числе диссертационных³, специально посвящен-

ных теме оппортунистического поведения. Позитивной тенденцией является то, что многие из них посвящены отдельным, порой достаточно специфическим преломлениям феномена оппортунистического поведения – например, в отношениях с государством¹. Предложения по борьбе с оппортунистическим поведением носят многообразный и многосторонний характер, включая в себя модернизацию структуры экономических агентов (например, почти обязательное создание в крупных корпорациях специального междисциплинарного подразделения по контролю за рисками². Следует обратить внимание, что к тематике оппортунистического поведения обращаются представители не только экономической науки, но и смежных научных дисциплин³.

Отметим, что ряд российских исследователей вслед за Уильямсоном обращают взор к неполноте (или асимметрии, односторонности) информации, имеющейся у принимающей решение стороны, как на фактор, способствующий оппортунистическому поведению⁴. В то же время в российской хозяйственной практике наших дней встречается (и, по наблюдению автора, набирает распространение) форма оппортунистического поведения, связанная с прямым, а не скрытым (т.е. не скрытым посредством искажения, искусственно создаваемой асим-

¹ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Издание пятое. Т. 8. – С. 392–393.

² Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб., 1996. – С. 25.

³ Напр.: Бас А.В. Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 2009; Белокрылов К.А. Контрактный механизм экономического взаимодействия государства и бизнеса как фактор предупреждения оппортунистического поведения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ростов-на-Дону, 2009; Богданова Н.Ю. Оппортунистическое поведение в коммерческих фирмах Украины и России: опыт социологического исследования: Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. – Волгоград, 2010; Денин К.И. Двухуровневые модели оппортунистического поведения в эколого-экономических системах: Диссертация на соискание ученой степени кандидата физико-математических наук. – Ростов-на-Дону, 2010; Зацепилин А.А. Оппортунистическое поведение финансовых институтов в системе инвестирования реального сектора рецессионной экономики: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 2010; Исаков В.А. Оппортунистическое поведение и механизмы его ограничения: на примере транзакции налогообложения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Петрозаводск, 2008; Кондрашин С.В. Механизмы селекции в условиях управления риском оппортунистического поведения: Диссертация на соискание ученой степе-

ни кандидата экономических наук. – М., 2007; Королев А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 2007; Симонова В.Л. Институты управления эндогенным оппортунизмом в системе принципал – агент: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Екатеринбург, 2006.

¹ Белокрылов К.А. Контрактный механизм экономического взаимодействия государства и бизнеса как фактор предупреждения оппортунистического поведения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ростов-на-Дону, 2009; Исаков В.А. Оппортунистическое поведение и механизмы его ограничения: на примере транзакции налогообложения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Петрозаводск, 2008.

² См.: Кондрашин С.В. Механизмы селекции в условиях управления риском оппортунистического поведения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2007. – С. 11, 80.

³ Богданова Н.Ю. Оппортунистическое поведение в коммерческих фирмах Украины и России: опыт социологического исследования: Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. – Волгоград, 2010; Денин К.И. Двухуровневые модели оппортунистического поведения в эколого-экономических системах: Диссертация на соискание ученой степени кандидата физико-математических наук. – Ростов-на-Дону, 2010.

⁴ Одним из наиболее ярких примеров представляется: Бас А.В. Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 2009. – С. 7, 35–36.

метрии и т.д.) непредоставлением необходимой контрагенту информации, результатом чего оказывается причиняемый контрагенту реальный ущерб. Особенно ярко это наблюдается при продаже предприятий, имущественных комплексов и вообще коммерческой недвижимости, когда информация о продаваемом объекте, в том числе его существенных характеристиках, обременениях, недостатках (а также и достоинствах), предоставляется продавцу ровно до момента перехода права собственности («пучка правомочий» собственника) к покупателю. С этого момента продавец резко сворачивает контакты с новым собственником объекта, и информацию, необходимую даже для элементарной его эксплуатации, новому собственнику приходится добывать самостоятельно, что влечет весьма высокие трансакционные издержки (которые в крайних случаях могут даже превысить уплаченную за объект цену – со всеми вытекающими последствиями для экономического смысла сделки). Это относится даже к информации о вполне явных и формальных контрактных отношениях с поставщиками коммунальных услуг (электрическая и тепловая энергия, водоснабжение и водоотведение, иные системы жизнеобеспечения), о разграничении земельных отношений с государством и/или муниципальным образованием, о принципиально важных *формальных, но не явных* обременениях (например, о коммуникациях общегосударственного значения, проходящих по территории, в том числе и под территорией, проданного объекта). До продажи объекта информация эта могла не запрашиваться тогда еще будущим покупателем даже не потому, что в случае ее запроса речь шла бы о намного более высокой цене. А потому, что современный рынок коммерческой и производственной недвижимости существует не в условиях монополии и при задержке с принятием решения о приобретении, даже в отсутствие необходимой вышеохарактеризованной информации, объект был бы продан другому покупателю. Со стороны же продавца может присутствовать нежелание предоставлять «вовне» информацию, которая могла бы «пролить свет» на злоупотребления с его стороны (например, на непрозрачные отношения с теми же энергоснабжающими организациями) и которая могла бы не только привести к негативным последствиям для продавца в его отношениях с государственными и муниципальными (в том числе контролирующими) органами и организациями, но и привести к отказу данного конкретного покупателя от приобретения объекта, что повлекло бы издержки времени у продавца на поиск другого, менее внимательного покупателя. Ведь соответствующие контракты о покупке предприятий, прочей коммерческой недвижимости часто не предусматривают формализованного условия о передаче всей необходимой для эксплуатации объекта информации

(в том числе документированной) после передачи объекта, а соответствующая неформальная договоренность не инициируется покупателем, как мы уже отметили, нередко из-за того, что при постановке вопроса о такой договоренности покупатель с большой вероятностью был бы иным (иначе говоря, речь бы шла об ином покупателе).

Следует обратиться к еще одному глобальному феномену – феномену мнимому, фиктивному. Речь пойдет о так называемой теории «революции управляющих», т.е. о том, что собственник частично уступает свою власть над предприятием, являющимся его собственностью, наемным менеджерам (управляющим, директорам). В начале 1930-х гг. эту теорию одними из первых изложили А. Берли и Г. Минз¹. Вместе с тем даже за двадцать лет до них Р. Гильфердинг, как бы предвосхищая появление таких взглядов, отмечал, что экономическая власть крупного капитала, пусть даже и останется замаскированной, пусть даже непосредственно не будет воздействовать на политическую жизнь, все равно сохранится². Еще более определенно уже в 1950-е гг. высказывался Т. Владигеров, отмечая, что даже средства, привлеченные от акционеров акционерного общества при покупке ими акций (а такими акционерами вполне могут быть те же управляющие), фактически оказываются под контролем небольшой группы крупных собственников, реально контролирующих акционерное общество, и заключая, что *контроль за активами неотделим от собственности на них*, т.е. к «управляющим» никакой реальной экономической власти над собственностью не переходит³. «Управляющие» порой не могут влиять даже на составление публичной финансовой отчетности, не могут противодействовать искажению в ней действительного положения дел на предприятии, лишены возможности информировать даже акционеров о реальных активах, которыми обеспечены акции (на это также как минимум косвенно указывает Владигеров⁴). Мелкие «акционеры» (в том числе из числа управляющих, в том числе «подписывающиеся» на акции при их дополнительном выпуске, например, путем первоначального публичного размещения⁵) – акционерному обществу, вкладчики и иные кредиторы – банку нужны лишь как поставщики свободных денежных средств,

¹ Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. – N.Y., 1932.

² Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М., 1959. – С. 440–450.

³ Владигеров Т. Фиктивный капитал. – М., 1963. – С. 30–40 и др.

⁴ См., например: Владигеров Т. Фиктивный капитал. – М., 1963. – С. 33, 39, 235–236.

⁵ Первоначальное публичное размещение акций в настоящее время известно в финансовой сфере под своим английским наименованием – Initial Public Offering (IPO).

которые используются акционерным обществом (в том числе и банком) по своему усмотрению. По существу, об этом писал в 1916 г. В.И. Ленин в работе «Империализм как высшая стадия капитализма»: «Производство становится общественным (курсив мой. — А.З.), но присвоение остается частным. Общественные средства производства остаются частной собственностью небольшого числа лиц»¹. Об этом 96 лет спустя, в 2012 г., писал Грег Смит, бывший высокопоставленный сотрудник инвестиционного банка «Голдман Сакс», в своей статье в газете «Нью-Йорк таймс» в день своего добровольного ухода из этого банка: «[По долгу службы в «Голдман Сакс»] я посещаю совещания по продаже деривативов, где ни единой минуты не посвящено вопросам о том, как мы можем помочь клиентам. Речь идет исключительно о том, как мы можем забрать у них максимально возможную сумму денег (курсив мой. — А.З.). Если вы были бы инопланетянином с Марса, оказавшимся на одном из тех совещаний, вы могли бы поверить, что ни успех, ни прогресс клиента совершенно не были частью движения мысли [на тех совещаниях]»². И еще из Грега Смита: «Назовите меня старомодным, но мне не нравится продавать клиентам продукт, который вреден для них»³.

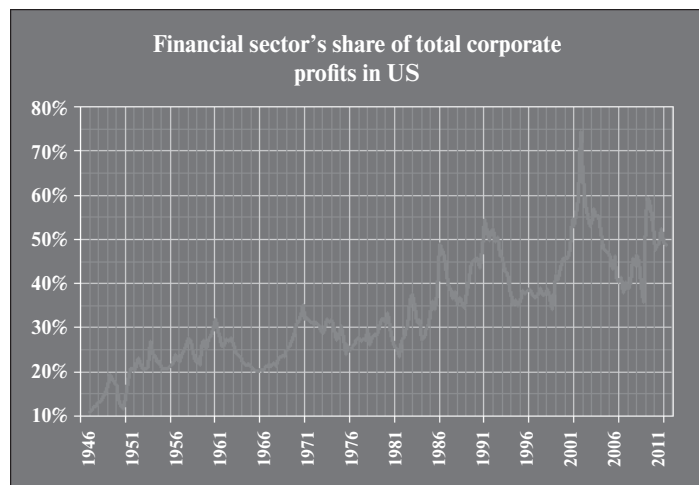


Рис. 3. Доля финансового сектора в совокупной прибыли корпораций в США, %
 Источник: Бюро экономического анализа Министерства торговли США, <http://worldcrisis.ru/crisis/916727>

¹ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Издание пятое. Т. 27. — С. 321.

² Smith G. Why I Am Leaving Goldman Sachs // The New York Times. 14.03.2012.

³ Там же.

Итак, поведение экономических агентов в мире фиктивного капитала не может не быть в той или иной мере оппортунистическим. Преодоление господства фиктивного капитала и нивелирование оппортунистического поведения — две стороны одной и той же задачи.

§ 2. Геоэкономический дискурс: национальный, транснациональный, глобальный

Капитал, согласно определению, представляет собой самовозрастающую стоимость¹. Финансовый капитал — это один из немногих видов капитала, который, в силу своей очень высокой мобильности, в процессе своего самовозрастания стоимости может легко переходить государственные границы. Согласно исследованию, проведенному А.В. Бузгалиным, ежедневно активы на сумму до 3 млрд долл. меняют своих хозяев в ходе торгов по различным финансовым инструментам². Крупнейшие перемещения реальных активов даже близко не подходят к столь масштабному перемещению финансовых активов. Один из крупнейших проектов реального сектора экономики — строительство Асуанской плотины в Египте, в ходе которого пришлось отселить более чем 90 000 (!) местных жителей и даже перенести на другое место целый комплекс памятников древности (храмы и статуи Луксора) — в общей сложности оценивается лишь в миллиард долларов. Вспомним также критику со стороны монетарных экономистов программы освоения космоса, в частности миссии «Аполлон», нацеленной на высадку человека на Луне. Бюджет НАСА для этой миссии составлял 25 млрд долл. Для сравнения: согласно оценкам, бюджет космической программы в СССР насчитывал 4 млрд руб.³ Но это в ценах того времени. Если же посмотреть на современные самые дорогие проекты, то мы увидим, что стоимость Международной космической станции — 157 млрд долл. Другой масштабный проект — строительство БАК (Большого адронного коллайдера) оценивается в 10 млрд долл. Причем это подлинно транснациональный проект, поскольку само сооружение БАК ведется на территории нескольких стран. Сразу от-

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1, гл. 5 «Процесс труда и процесс увеличения стоимости», раздел 2 «Процесс увеличения стоимости». — С. 206.

² Бузгалин А.В., Колганов А.И. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики, №1, 2009. См. также: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология. — М.: Культурная революция, 2009.

³ См.: Павлов М.Ю. Экономика знаний: творческий потенциал человека. — М.: ТиРу, 2012.

метим феномен «двойных стандартов», наблюдаемый у представителей школы «экономикс», — они активно критиковали освоение космоса под тем предлогом, что колоссальные средства, выделенные на космические программы, можно было бы потратить на другие цели. Однако они дружно хранят молчание, когда на многие порядки большие суммы отвлекаются в финансовый сектор.

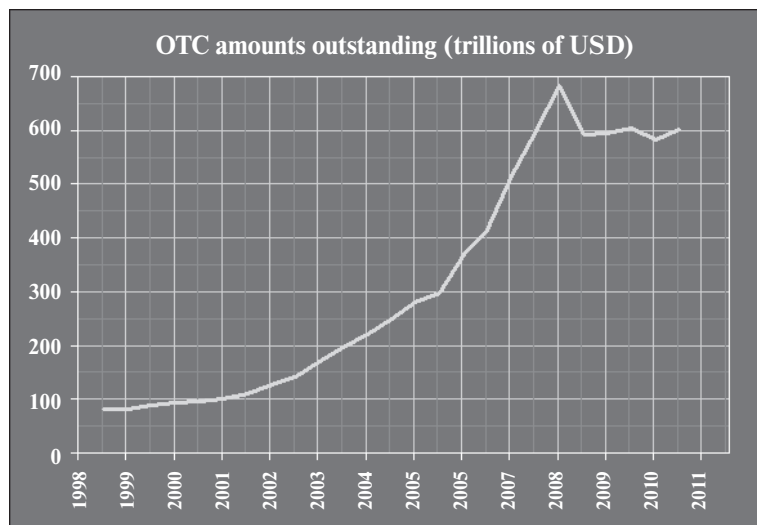


Рис. 4. Номинальный объем внебиржевых (OTC) деривативов в мире, трлн долл.

Источник: Банк международных расчетов (BIS), <http://worldcrisis.ru/crisis/916727>

При такой легкости перемещения капитала он превратился в «капитал-странник» (термин Л. Игониной), согласно выражению бывшего президента Мирового банка Ж. Аттали, разделив мир на «богатый номад» и мириады «бедных кочевников»¹, который с легкостью перемещается через государственные границы в места наиболее выгодного своего приложения, даже если эта выгода составляет ничтожные доли процента. Однако при миллиардных оборотах на финансовых рынках даже 0,01% прибыли делает выгодным перемещение сразу миллиарда долларов, поскольку приносят владельцу 100 тыс. долл. Даже тысячные доли процента приносят десятки тысяч долларов прибыли. Помимо Аттали и другие исследователи отмечают, что в современности наблюдается феномен

¹ Аттали Ж. На пороге нового тысячелетия. — М.: Межд. отношения, 1997.

«нового номада», т.е. нового кочевничества¹. Благодаря возрастанию мобильности появляется возможность для экономической активности в стиле кочевника — вести бизнес или работать в одной стране, покупать товары и даже услуги в другой, держать активы в третьей, проводить время досуга (отпуск) и даже жить — в четвертой. При этом, как только в другой стране условия станут более благоприятными, можно переместить соответствующую деятельность в данную страну.

Но на самом деле реальная ситуация намного сложнее. На взгляд автора настоящей работы, более корректно в данном аспекте («кочевничество») рассматривать современную транснационализацию капитала не с позиций постмодернизма (т.е. практическое отсутствие системности в перемещении капитала — перемещается лишь туда, где выгоднее), а с позиций концепции миросистемы И. Валлерстайна². Можно сказать, в классической политической экономии эта позиция формулируется в призыве «...искать интересы господствующего класса»³. Согласно позиции И. Валлерстайна, в мире можно выделить центр и периферию. При, казалось бы, равенстве возможностей для перемещения капитала и его ведомости на самом деле перемещение капитала подчиняется определенным системным закономерностям. Еще со времен Древней Греции существовала дискуссия о том, скрывают или раскрывают слова действительные смыслы⁴, причем более близкой к реальности оказалась позиция, согласно которой слова скрывают действительные смыслы. В этой связи возникает вопрос: раскрывает ли работа в столь высокой степени ангажированного автора действительное положение дел или же умело скрывает его? По мнению автора настоящей работы, глобальный финансовый капитал на самом деле псевдотранснационален. Перемещения капитала происходят согласно концепции «центр—периферия». Что же в данном случае является центром? Это:

1. Наднациональные институты (саммиты G7–G8, МВФ, МБ, даже ООН — см. М.Ю. Павлов о ЦРДТ ООН), которые осуществляют

¹ См.: Брайдотти Р. Путем номадизма. Введение в гендерные исследования. Ч. II: Хрестоматия/Под ред. С.В. Жеребкина. — Харьков: ХЦГИ, 2001; СПб.: Алетейя, 2001, а также работы Ж. Бодрийяра, Ж. Лиотара и др.

² Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер с англ. П.М. Кудюкина; под общей ред. Б.Ю. Кагарлицкого. — СПб.: Университетская книга, 2001.

³ См.: Ленин В.И. Государство и революция / Полное собрание сочинений. — 5-е изд. — Т. 33. — М.: Издательство политической литературы, 1974. — С. 1–120.

⁴ См. более подробно о сути дискуссии, к примеру: Хайдеггер М. Парменид. — СПб.: Изд-во «Владимир Даль», 2009. — 383 с.

регулирование глобальной экономики и формируют ее структуру, в том числе и перенаправляя колоссальные средства на крупнейшие проекты, а также формируя финансовую политику многих стран, тем самым создавая наиболее благоприятные условия для глобального капитала в тех или иных странах.

2. Богатейшие семьи – «триллионеры», сосредоточенные преимущественно в США. А.И. Колганов опровергает расхожее утверждение о том, что основная доля собственности в США представлена акционерной собственностью. Основная доля собственности – это активы богатейших семей (в буквальном смысле)¹. Всего лишь 100 богатейших семей получают такие же доходы, как и несколько миллиардов человек².

1. «Долговая проблема» в ситуации мирового финансового кризиса оказалась в разряде ключевых проблем экономики в целом и российской – в частности. В ряде случаев возник вопрос о *принципиальной разрешимости «долговой проблемы» как отношений между должниками и кредиторами – как на глобальном, так и на национальном уровнях; как на уровне государств и муниципальных образований, так и на уровне больших, средних и малых корпораций.*

В годы, непосредственно предшествовавшие мировому финансовому кризису, предоставление финансовых активов заемщикам нередко происходило без учета не только сроков, а даже и действительной возможности возврата кредиторам этих финансовых активов. В результате мы имеем волну банкротств не только корпораций, но фактически даже и публично-правовых образований. Атрибутивным признаком этой «волны» оказывается «цепная реакция», так как должник, проходящий процедуру банкротства, практически всегда являлся или является кредитором другого экономического субъекта-должника, который также не имеет достаточных активов для расчетов со своим кредитором-банкротом, становясь, таким образом, банкротом тоже. И т.д.

2. «Долговая проблема», в том числе как проблема именно возврата долга, может быть решена как для должника, так и для кре-

¹ См.: Колганов А.И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство.

² По данным британской благотворительной организации Oxfam, 100 богатейших жителей планеты в 2012 г. заработали достаточно, чтобы четыре раза покончить с нищетой во всем мире. По словам Oxfam, чистые доходы этой сотни в 2012 г. достигли 240 млрд долл. «Тем временем, – отмечает организация, – беднейшие слои населения зарабатывают менее 1,25 долл. в день на человека»: <http://nusra.info/index.php/aktualno/2760-oxfam-100>

дитора во многих случаях лишь *нестандартно*. Приведем более или менее развернуто *два примера*, каждый из которых мог бы претендовать на наглядность и репрезентативность.

2.1. Пример для должника.

Казалось бы, с чисто формально-институциональной, правовой стороны «безвозвратный» долг перестает существовать в момент завершения процедур банкротства должника. Но склоняемая ныне на многие лады «социальная ответственность» – как в виде невыплаченных долгов по заработным платам, так и в виде вышеохарактеризованных банкротств лиц, являющихся кредиторами по отношению к должникам-банкротам, – остается.

Остается, в частности, и «морально-экономическая» ответственность лиц, способствовавших на более ранних этапах установлению отношений между кредиторами-банкротами (или кредиторами – потенциальными банкротами) и их несостоятельными должниками. Типичный пример – сотрудник или партнер банка (назовем его «агентом»), рекомендовавший в качестве заемщика лицо, ставшее впоследствии неплательщиком без перспектив обзаведения активами для уплаты банку через какое-то время.

Безвозвратен ли подобный долг? Вряд ли в полной мере. Деловой и профессиональный потенциал «агента», как и должника-неплательщика, может быть использован кредитором (в нашем случае – банком) на безвозмездной основе или на условиях вознаграждения, равного разнице между обычной «рыночной» стоимостью такого потенциала (им может быть, например, услуга судебного представителя-адвоката) и суммой ущерба, причиненного банку «неисправностью» подобного должника. *Эта разница и может считаться натуральной формой возврата долга, который в ином случае считался бы невозвратным.*

2.2. Пример для кредитора.

А что же кредитор, теоретически не являющийся дебитором? Принимать дебиторскую задолженность (например, права требования по займам, в том числе кредитам), а тем более денежные платежи по ней, бывает небезопасно даже для кредитора, который дебитором не является и в действительности.

Примером может служить следующая ситуация.

В 1990-е гг. организации (находившиеся в тот момент частично в государственной собственности) объединили часть средств (собственных) в специально созданный «фонд» (точнее сказать, пул денежных средств) с целью сокращения налогового бремени в соответствии с имевшейся тогда налоговой льготой. А из этого фонда эти же организации получали займы, таким образом получая менее нало-

гоблагаемые финансовые активы (агрегаты M0 и M1) с целью приобретения основных средств и сырья для производства.

С отменой этой налоговой льготы в начале 2000-х гг. «фонд» расформирован не был, а организация, администрировавшая тот «фонд», перепрофилировалась, была приватизирована и стала заниматься сдачей в аренду собственного недвижимого имущества. Возникла ситуация: организации должны «фонду» суммы займов, а «фонд» должен организациям суммы взносов, ранее внесенных в «фонд». «Фонд» был ликвидирован.

Были проведены взаимозачеты, в результате которых некоторые (но не все) предприятия из числа бывших участников «фонда» оказались должны друг другу небольшие суммы денег. Но некоторые предприятия, ставшие «кредиторами» после такого «взаимозачета», отказались принимать «право требования» (дебиторскую задолженность).

Почему же?

Дело не только в опасениях, что «задолженность» возникла в свое время в результате налоговых льгот, т.е. фактически перед государством. А еще и в том, что получение, даже виртуально (в виде «прав требования»), денег такой «природы» может выступить как *casus belli* (повод для войны — *лат.*) со стороны государственных (в том числе финансовых, налоговых) органов с целью предоставления получателем финансовых преференций (вплоть до самой прямой их формы — «отката»), притом не из состава полученной дебиторской задолженности, а из сумм собственных средств компании. Вот где слова Рудольфа Гильфердинга о том, что экономическая сила всегда влечет власть над людьми, политическую власть — чем бы она ни прикрывалась¹, — находят свое весьма индикативное эмпирическое подтверждение: вслед за «квазиденьгами» в форме дебиторской задолженности в организацию может прийти сила, *политическая* (в полном, подлинном, а не в «бытовом» смысле слова) сила государственного принуждения.

Так «диалектически» институциональный кредитор превращается в неинституционального должника, неуплата которым «долга» по «откату», «неофициальной ренте» и т.п. может привести к самому широкому спектру негативных последствий — от потери бизнеса в результате, по сути, рейдерского захвата до лишения свободы бенефициарами этого бизнеса в уголовном порядке на длительные сроки. Обращаясь к словам В.И. Ленина: «Крупные предприятия, банки в особенности, не только прямо поглощают мелкие, но и «присоединяют» их к себе, подчиняют их, включают в «свою» группу, в свой

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал. — М., 1959. — С. 440–450.

«концерн» — как гласит технический термин — посредством <...> системы долговых отношений (курсив мой. — А.З.) <...>¹, мы видим всю многосторонность и многогранность этих слов в том числе и на примере того, что основанием этого охарактеризованного Лениным «присоединения»—«поглощения» может быть *не только кредиторская, но и дебиторская задолженность* присоединяемого (поглощаемого) экономического субъекта; *долговые отношения* последнего, взятые *какой из их двух сторон*.

Единственным безопасным выходом для «кредитора» оказывается отказ от получения подобной дебиторской задолженности. «Обход» запрета на прощение долга между коммерческими организациями заключается здесь в том, что подобный потенциальный «кредитор» просто вообще воздерживается от заключения явного формального контракта, который предусматривал бы получение им дебиторской задолженности такого рода. Финальным разрешением ситуации будет — пусть не всегда полная, но как минимум частичная — воля «кредиторов» на списание («прощение») «безвозвратных» долгов «должникам».

2.3. Итак, невозвратные долги ложатся непомерным бременем как на должника, так и на кредитора, принимая во внимание, конечно, то очевидное обстоятельство, что «чистый должник» и «чистый кредитор» — это абстракция, если не робинзоида; любая экономическая единица может быть и должником, и кредитором по различным (а то и по одним и тем же) обязательствам.

3. Двигаясь к возможности избежания ситуации «невозвратного долга», обратимся к *экономическим, прежде всего финансовым, инструментам*, с помощью которых «невозвратные долги» создаются и оформляются (институционализируются).

3.1. В современном мире финансиализации такими инструментами являются не только (и порой не столько) деньги в «традиционном» смысле этого слова (имея в виду агрегаты M0, M1, M2 и т.д.), а деривативы. На роль деривативов, в том числе в формировании долгов в экономике, справедливо (несмотря на некоторую спорность их позиции)² обратили внимание современные австралийские

¹ Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма / ПСС. 5-е изд. Т. 27. — С. 299–426, 327.

² Подробнее см.: Bryan D., Rafferty M. Why We Need to Understand Derivatives in Relation to Money: A Reply to Tony Norfield // Historical Materialism. Vol. 20.3 (2012). P. 97-109. Авторизованный сокращенный комментированный перевод с английского названной статьи, осуществленный А.А. Залетным, опубликован в журнале «Альтернативы». 2013. № 3.

экономисты-марксисты Д. Брайан и М. Рафферти¹. Именно деривативы, а не деньги в современном экономическом мире начинают играть основополагающую роль «метатоваров», по сути – всеобщего эквивалента для соизмерения товаров реальных. Что, как не это, способствует усилению их функции как спекулятивного инструмента на финансовых рынках? И удивительно ли это, если еще на рубеже 1950–1960-х гг. болгарский профессор-экономист Тодор Владигеров, одним из первых в то время углубившийся в исследование феномена *фиктивного капитала*, отмечал тенденцию (как бы мы сейчас сказали – тренд), что порой уже в то время ценные бумаги становились *средством обращения фактически*, а деньги превращались почти главным образом в сокровище, *переставая быть средством обращения?*² Нет, не удивительно.

Отрыв финансов от реальности в современной экономике проявляется в феномене огромного возрастания долгов правительств. Так, некоторые правительства задолжали даже в разы больше, чем ВВП их стран (рис. 5).

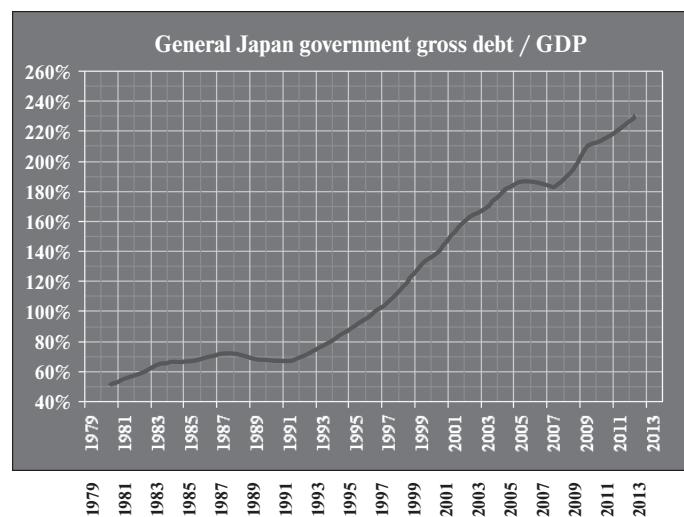


Рис. 5. Долг правительства Японии

Источник: ОЭСР, <http://www.itinvest.ru/analytics/reviews/world-markets/7256/>

¹ Bryan D., Rafferty M. Why We Need to Understand Derivatives in Relation to Money: A Reply to Tony Norfield // Historical Materialism. Vol. 20.3 (2012). P. 97-109. Авторизованный сокращенный комментированный перевод с английского названной статьи, осуществленный А.А. Залетным, опубликован в журнале «Альтернативы», 2013, № 3.

² Владигеров Т. Фиктивный капитал. – М., 1963.

3.2. Важный и социально опасный аспект финансиализации, в том числе и «секьюритизации», заключается в том, что деривативы позволяют накапливать *фиктивное* богатство в денежной форме в общем-то *без прямой связи с действительным общественным богатством*, со средствами производства и предметами потребления (от мобильных телефонов до недвижимости). А такие средства производства и предметы потребления оказываются товарами *мирового* рынка, в свою очередь, через посредство финансовых инструментов, в том числе и самих деривативов. Деривативы суть индикативнейший атрибут, по выражению А.В. Бузгалина и А.И. Колганова, «фиктивного» (или «виртуального») рынка, о котором А.В. Бузгалин и А.И. Колганов пишут: «Это рынок, где все его атрибуты (действительно, реально сущие превращенные формы) все более отрываются от своей основы (частного труда обособленных производителей, связанных общественным разделением труда) и живут за счет самопродуцирования социально-экономической формы. Возникает феномен, напоминающий фиктивные формы ростовщического (позднее — ссудного, финансового) капитала, где деньги создавались... деньгами. Так и здесь возникает система фиктивных отношений, где рыночные формы создаются другими рыночными формами и так далее безотносительно к их стоимостной, трудовой основе. Этот тип рынка <...> еще только возникает. Но <...> его генезис интенсифицируется развитием современных форм сетевого рынка, виртуальных денег и фиктивного финансового капитала»¹. Афористичные слова Э. Мандела о том, что «деньги могут использоваться и как сдерживающее средство, и как стимул»², оказываются применимы не только к «деньгам» в «традиционном» смысле агрегатов M0, M1 и др., но и к новейшим их, не побоимся этого слова, «эманациям», к которым относятся и деривативы. Деривативы могут обеспечиваться *правами кредитора не только по кредитным договорам* (в том числе и ипотекой), *но и правами кредитора по платежам за коммунальные, страховые и прочие услуги*. Ряд марксистов наших дней, например Костас Лапавицас (Costas Lapavitsas), Паоло дос Сантос (Paolo dos Santos)³, указывают, что *фактическим обеспечением деривативов оказывается часть доходов домохо-*

¹ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М., 2004. – С. 116.

² Мандел Э. Власть и деньги. – М., 1992. – С. 224.

³ Подробнее см.: Bryan D., Rafferty M. Why We Need to Understand Derivatives in Relation to Money: A Reply to Tony Norfield // Historical Materialism. Vol. 20.3 (2012). P. 97–109. Авторизованный сокращенный комментированный перевод с английского названной статьи, осуществленный А.А. Залетным, опубликован в журнале «Альтернативы». 2013. № 3.

зйств, через наращивание их долгового бремени. Эта ситуация, на наш взгляд, справедливо квалифицируется этими авторами как «финансовая экспроприация». Ибо *возрастание долгов домохозяйств – экономических субъектов, наиболее близко стоящих к Человеку, – может происходить непропорционально возрастающим (или в наше время, скорее, падающим), но и вообще имеющимся у домохозяйств активам (авуарам). Тем самым долги домохозяйств становятся действительно безвозвратными, и примеры из п. 2.2 и (особенно) 2.1 оказываются единственным для них «выходом» в рамках существующей «финансализованной» экономической парадигмы.*

3.3. Явление, характерное для России, других стран СНГ и ряда членов Европейского союза, в том числе (но не исключительно) из числа бывших стран Совета экономической взаимопомощи и в целом «Восточного блока», в особенности для периода времени примерно до 2007–2008 гг., когда не только в чисто финансовой сфере, но и в строительстве (в том числе в так называемом «девелопменте», строительстве с привлечением больших сумм заемных денежных средств) были возможны весьма крупные заработки (нередко не без «оппортунистического поведения» по отношению к своему работодателю), порой в сотни раз превышавшие и без того высокие официальные заработные платы. В силу официально пропагандировавшейся и пропагандируемой поныне установки «жить здесь и сейчас» сотрудники организаций предпочитали сначала брать займы (кредиты) на приобретение «престижных» автомобилей, квартир и т.п., а затем возвращать их из вышеохарактеризованных высоких заработков. Стимулом к подобному «сверхпотреблению» обычно была и есть ложная, *фиктивная* установка, что индикатором человеческого, в том числе и профессионального, потенциала работника является внешняя престижность, «лоск», «гламур» его «стиля жизни». И нередко сотрудники не успевали вернуть подобные займы (кредиты) до банкротства своих работодателей подобного пошиба, оказываясь в ситуации, *с одной стороны*, «безвозвратного» долга *один на один* со своим банкротящимся (но стремящимся не довести себя до официального банкротства, дабы не лишиться себя окончательно возможности получения долгов в любой форме, в том числе описанной в п. 2.1, а также и от бывших сотрудников) работодателем, *с другой стороны, разобщенности между собой* в силу практически официально насаждаемого с августа 1991 г. индивидуализма. Вновь обратимся к Р. Гильфердингу, который еще в 1910 г. в своей оригинальнейшей для своего времени фундаментальной работе «Финансовый капитал» писал: «Интересы карьеры... возвышения в иерархии... пробуждаются в каждом отдельном служащем и подавляют в них чувство солидарности – каждый рассчиты-

вает перегнуть другого и добраться из своего полупролетарского происхождения до высот капиталистического дохода»¹. Так называемый Lifestyle («стиль жизни» – *англ.*), точнее даже pseudo-lifestyle («ложный стиль жизни» – *англ.*) примерно 1991–2007 гг. очевидно высвечивает собою прозорливость Гильфердинга, министра финансов Веймарской республики, на много десятилетий вперед.

4. В качестве постскриптума следует сказать, что без «расширения» безвозвратных долговых отношений, не только реструктуризации, но и «списания» (в иной терминологии – «прощения») части невозвратных долгов ни о перспективах «перезагрузки», ни о реалистичности «обновления» капитализма в условиях финансиализации (а если использовать терминологию, распространенную несколько десятков лет назад, – «конвергенцию» капитализма и социализма) говорить не приходится.

Представляется вполне необходимым, в частности, детализировать формально-институциональное (юридическое) правило ст. 415 Гражданского кодекса Российской Федерации о прощении долга, которая в настоящее время (по состоянию на 25.07.2013 г.) формулируется так: «Обязательство прекращается освобождением кредитором должника от лежащих на нем обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора»². В него, например, может быть внесено уточнение того содержания, что прощение долга предприятию производственного (не финансового) сектора экономики возможно с целью обеспечения его дальнейшей нормальной производственной деятельности и может быть отменено (с применением соответствующих серьезных экономических санкций к виновным руководителям предприятия) в случае использования факта прощения долга в иных целях (например, для приобретения предметов роскоши даже под видом так называемого «инвестирования», а строго говоря – накопления сокровищ; на этот случай в российском Уголовном кодексе уже имеется ст. 201 о злоупотреблении полномочиями. Имеется ведь в Положении Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» глава восьмая о порядке списания кредитными организациями безнадежной задолженности по ссудам, в п. 8.1 которой сказано (курсив в цитате далее мой. – А.З.): «Задолженность по ссудам признается безнадежной в случае, если кредит-

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М., 1959. – С. 416.

² Гражданский кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями по состоянию на 25.07.2013 г.).

ной организацией предприняты *необходимые и достаточные юридические и фактические действия по ее взысканию и по реализации прав, вытекающих из наличия обеспечения по ссуде*, при наличии документов и (или) актов уполномоченных государственных органов, необходимых и достаточных для принятия решения о списании безнадежной задолженности по ссуде за счет сформированного под нее резерва, а также когда *предполагаемые издержки кредитной организации по проведению дальнейших действий по взысканию безнадежной задолженности по ссуде и (или) по реализации прав, вытекающих из наличия обеспечения по ссуде, будут выше получаемого результата*¹. Вот последние из выделенных курсивом слова («*предполагаемые издержки кредитной организации по проведению дальнейших действий по взысканию безнадежной задолженности по ссуде и (или) по реализации прав, вытекающих из наличия обеспечения по ссуде, будут выше получаемого результата*»), на наш взгляд, могли быть прямо институционализированы на законодательном уровне путем включения их в ст. 415 Гражданского кодекса как *прямое, без учета «прав других лиц в отношении имущества кредитора»* (каковые права в подобном случае по-любому не спасти иначе как новацией, т.е. в нашем случае установлением новых явных формальных контрактных отношений) основание для «прощения долга».

Как отмечает А.Н. Костюк, «развитие экономической науки происходит параллельно с развитием общественных отношений и отражает все происходящие в них изменения, описывая их и отвечая на встающие перед обществом вопросы с различных позиций»². Очевидно, что проблема невозвратных долгов — проблема не только лишь экономических, но и всего комплекса многообразных социальных отношений. Методология и методика (в данном контексте в широком смысле сочтем целесообразным употребить даже вслед за В.С. Сизовым термин «форсайт»³) элиминации «невозвратных долгов» не столько как конкретных экономико-финансовых отношений, сколько — не побоимся этого словосочетания — как глобальной проблемы выходит за рамки задач настоящей главы и станет темой даль-

¹ Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 25.07.2013 г.).

² Костюк А.Н. Пути совершенствования налоговой системы РФ на современном этапе: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 2001. — С. 7.

³ Сизов В.С. Форсайт: понятие, задачи и методология // Вопросы новой экономики. 2012. № 2. С. 12–20.

нейших исследований автора. В разрешении этой проблемы существуют помимо экономических и другие многосторонние социальные аспекты — юридические, культурные, психологические — и не только социальные (например, технологические). Только во взаимодействии всех соответствующих аспектов, лишь часть которых мы только что поименовали, проблема может получить не только окончательное, но и необратимое в позитивном смысле слова разрешение.

§ 3. Детерминирующее влияние на иные секторы экономики (контрапункты глобализации)

Тут мы обозначаем то, что будет главной компонентой темы, — влияние на реальный сектор, но еще не раскрываем этого в полной мере: пишем и о производственном секторе, и о сфере услуг. В центре здесь — не объект детерминации, а сам ее факт.

Рассмотрим ряд негативных последствий господства фиктивного капитала, главным образом — финансово-банковского капитала, в трансформационной экономике современной России и предложим пути их преодоления. Выделим репрезентативные феномены: искажения сущности института банкротства; сокрытия истинного экономического смысла трансакций; создания искусственных затруднений при переходе сотрудника из одной компании в другую. Продемонстрируем на их примере порочность современной финансово-банковской системы для человеческого потенциала экономического развития; предложен ряд срочных мер для устранения такой порочности. Итак, парадоксы российской трансформационной экономики: фиктивный капитал против капитала действительного.

Одним из ключевых признаков современного состояния российской трансформационной экономики является все еще сохраняющееся доминирование финансово-банковского, «фиктивного» сектора над сектором реальным. А именно — «фиктивный» сектор оказался инструментом вывода активов, в том числе капитала, приватизированных (бывших государственных) предприятий за пределы российского экономического оборота. Вновь созданные коммерческие банки выполняли эту задачу еще в 1990-е гг. на первых этапах приватизации, обслуживая интересы вновь возникших крупных «частных» собственников, фактически обескровив российскую экономику уже тогда. И продолжают выполнять, в сущности, эту же задачу по сей день.

В последнее десятилетие появился ряд новых феноменов. Они также стали возможными в целом по причине доминирования фик-

тивного капитала, а в частности — в силу несовершенства институциональной среды финансово-банковской системы¹. Возможно, они и не лежат «на поверхности», но от этого факт их наличия не становится менее затруднительным для экономического роста.

Феномен первый. Сокрытие истинного экономического смысла трансакций.

Мы имеем в виду распространившийся в практике финансово-хозяйственной деятельности в современной России феномен «введения экономического смысла» в определенные сделки. Речь идет о надении этих сделок тем смыслом, которого в них не было, и о сокрытии их истинного смысла. А истинный смысл — избежание (так называемая «оптимизация») налогообложения и последующий вывод активов из организации. Кому адресован «введенный» экономический смысл: аудиторы и государственные органы, которые, в свою очередь, могут «не заметить» смысла истинного — вывода активов — за определенное, по сути коррупционное, вознаграждение, в какой бы форме оно ни уплачивалось. Чаще других во «введении» экономического смысла нуждаются сделки, представляющие собой, по выражению Р.С. Дзарасова, self-dealing (сделки с самим собой)². В данном случае имеются в виду сделки, направленные на перераспределение активов между структурными единицами одной и той же организации, формально-институционально независимыми как от самой «головной» организации, так и между собой³. Но, как отмечает тот же автор, «формальные права собственности не могут на деле осуществляться в России, если они не подкреплены неформальным контролем над активами»⁴. Типичная ситуация: «основная» компания дает собственное имущество в залог банку по кредиту, который получает от банка организация, подконтрольная основной компа-

нии лишь неформально. Если подобная сделка привлекает внимание аудитора, то «услуга» по предоставлению собственного имущества в залог по «чужому» обязательству делается возмездной. Для этого оформляется необходимая документация (договоры, письма и т.д.) и даже проводятся платежи «заемщика» «залогодателю» за подобную «услугу». Платежи по размеру символические (если принимать во внимание суммы кредитов), т.е. по своей сути фиктивные. В получении такого «вознаграждения» и заключается экономический смысл сделки. Сделка носит локальный во времени характер, а впоследствии на полученную основной компанией сумму вознаграждения за подобную «услугу» могут быть начислены налоги и штрафы за их несвоевременную (так как документация чаще всего фактически изготавливается значительно позднее указываемых в ней дат) уплату. Но, как бы высоки ни были эти налоги и штрафы, издержки, связанные с их уплатой, для собственников компании меньше, чем издержки от раскрытия истинной корпоративной структуры организации и истинных ее целей, связанных с выводом активов.

Феномен второй. Искажение сущности института банкротства.

В трансформационной экономике современной России несостоятельность (банкротство) организации часто бывает создана искусственно самими ее собственниками, а не возникает в результате предпринимательского риска, как в «нормальной» рыночной экономике. Банкротство выступает в роли механизма легального перераспределения активов и дефолта (притом вовсе не технического, а как раз «истинного») по ранее взятым на себя обязательствам перед контрагентами. Типичный случай таков. Приобретая любую организацию, ее новый собственник несет риск получения (помимо активов) скрытых долгов, иных обязательств, которые могут в денежном выражении суммарно превалировать над активами в десятки раз и более. Эти обязательства не отражаются в официальной отчетности и иной документации, но от этого не теряют своей актуальности, играя «инструментарную» роль в руках «кредитора» (которым оказывается — пусть не всегда прямо, но косвенно уж точно — старый собственник организации) для инициирования банкротства проданной им организации, проданного им бизнеса. Так «продавец», получив деньги за проданный бизнес, также избавляется и от «проблемных» активов, а «покупатель», сначала оказавшись перед лицом неминуемого банкротства приобретенного им бизнеса, в итоге остается и без финансовых ресурсов, затраченных на приобретение этого бизнеса, и без самого бизнеса.

Феномен третий. Затруднения, зачастую искусственные, при переходе сотрудника из одной компании (экономического субъекта) в другую.

¹ Подробнее о несовершенстве институциональной среды инвестиционной деятельности банков современной России см.: Залетный А.А. Банки в современной России: институциональный анализ инвестиций. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2013.

² Дзарасов Р.С. Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. — М., 2010.

³ Искусственное раздувание корпоративной структуры организации, когда даже небольшая фирма состоит из 10–15 институциональных единиц — юридических лиц, по которым «оптимально» распределяются активы и пассивы с целью максимально оперативного и непрозрачного вывода наиболее ликвидных из активов, типично для современной трансформационной экономики России.

⁴ Дзарасов Р.С. Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. — М., 2010. — С. 149.

В современной российской практике можно наблюдать ситуацию, когда сотрудник, обладающий определенными сведениями о непрозрачной деятельности компании и желающий ее покинуть добровольно, оказывается перед лицом целого ряда формальных и неформальных препятствий на пути своего увольнения. Если же он настаивает на своем желании, то увольняется по порочащим его формальным основаниям. Этим достигается то, что бывший сотрудник вынужден тратить личное время на административные процедуры отмены этих порочащих оснований, а не на трудоустройство и соответственно реализацию своего человеческого потенциала. Ведь на последующих местах работы информация, «разглашения» которой столь опасался предыдущий работодатель, практически неизбежно будет в той или иной форме использоваться этим сотрудником, *хотя бы и в виде приобретенного им профессионального опыта*. В результате ни управленец, ни специалист не могут игнорировать навязанные им компанией неформальные институциональные правила, а тем более — устанавливать новые правила, если они не хотят быть уволенными со своей работы, а затем и исключенными из экономического «контекста» вообще без перспективы найти иное рабочее место. В результате весь реально применяемый человеческий потенциал сводится к *воспроизводству порочных институтов трансформационной экономики*.

Три охарактеризованных выше феномена весьма индикативны для понимания того, *насколько все еще велико* доминирование фиктивного капитала над реальным в российской трансформационной экономике. А также того, *насколько глубоко его социально-экономические корни* (особенно на это указывает третий из названных феноменов). Соответственно трудно ожидать роста в реальном секторе современной российской экономики при сохранении существующих тенденций.

Незамедлительными *срочными* мерами по оздоровлению российской финансовой системы представлялись бы следующие¹:

1. Совершенствование формальных институциональных правил банковской деятельности. Прежде всего — исходящих от государства (законодательства, актов Банка России). Но и внутрибанковского корпоративного менеджмента. Должно стать общеобязательным наличие особого межподразделенческого органа управления (инвестиционного комитета), который должен являться ключевым центром принятия банковских инвестиционных решений.

¹ Подробнее также см.: *Залетный А.А.* Банки в современной России: институциональный анализ инвестиций. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2013.

2. Введение практики всеобъемлющей предварительной антикоррупционной экспертизы инвестиционных проектов в коммерческих банках. При этом должны быть сняты все (или почти все) формально и неформально существующие как иерархические («вертикальные»), так и компетенционные («горизонтальные») ограничения для участия сотрудников банка в такой экспертизе. Например, финансово-экономические и юридические аспекты инвестиционных проектов неразрывно связаны. Поэтому сотрудники, скажем, кредитного подразделения банка могут и должны высказываться по вопросам наличия или отсутствия формальных институциональных (в том числе и правовых) гарантий выполнимости проекта, а сотрудники подразделения юридического — о степени финансово-экономической реализуемости проекта и его последствиях для банка.

3. Исключение возможности неконтролируемой переуступки банками третьим лицам прав требований возврата проблемных ссуд. Имеется в виду не только защита должников-граждан от неправомерных действий «коллекторов», но и защита кредиторов банка (в первую очередь — вкладчиков из числа физических лиц) от потери банком ликвидности, вызванной несформированными резервами по невозвращаемым (проблемным) кредитам, т.е. также от последующего отзыва у банка лицензии и от невозможности выполнения последним контракта перед кредитором (в общем случае — невозможности возврата вклада, хотя бы речь и шла о *частичной* невозможности в силу наличия системы страхования вкладов на определенную сумму).

4. Создание механизмов общественного контроля за деятельностью банков, рычагов «обратной связи» между банковской системой и гражданским обществом. Таким механизмом, например, мог бы стать институт чрезвычайного банковского уполномоченного, назначаемого Общественной палатой и Центральным банком Российской Федерации. Конкретные формы институционализации таких механизмов должны быть выработаны в ходе широкой общественной дискуссии, где банковское сообщество играло бы координирующую, но не исключительно руководящую роль (иными словами, роль «модератора», но не «администратора»).

5. Создание механизмов институционализации обеспечения возвратности инвестиций. Назовем лишь, на наш взгляд, наиболее назревшие из них:

5.1. Выявление и мониторинг истинного положения наиболее крупных контрагентов компании — потенциального заемщика.

5.2. Адекватный управленческий контроль банка над кредитруемыми им предприятиями со стороны кредитора. В частности, исключение возможности наличия управляемой или контролируе-

мой заемщиком кредиторской задолженности (а тем более – скрытой задолженности). Ведь подобная задолженность для заемщика есть «спусковой крючок» для инициирования – в любое удобное для заемщика время – преднамеренного банкротства самого себя, в результате которого кредитор получает в лучшем случае лишь доли процентов от суммы предоставленных инвестиций (кредита).

5.3. Исключение возможности оформления даже части суммы кредита в обход требований Центрального банка (Банка России) о резервировании – например, от имени подконтрольной банку иностранной компании, притом не в форме кредита, а в некоей неявной форме вроде «консультирования и организации финансирования».

Выполнение этих требований направлено на то, чтобы российские коммерческие банки перестали быть инструментом мошеннического обогащения их собственников, а начали бы (притом безболезненно для всех своих контрагентов) финансировать инвестиционные проекты не только общенационального, но и международного масштаба и тем самым реально стали «кровеносной системой» будущего устойчивого опережающего развития нашей страны, *в том числе перетекания инвестиций в реальный сектор экономики*. Тогда финансово-банковский капитал обретет подобающую ему *инструментарную* роль по отношению к капиталу действительному, реальному и, заняв свое экономически важное, но никак не ключевое место, сможет избавиться от сомнительного (по меньшей мере) атрибута фиктивности.

Подводя итоги, обратимся к теме, которая, пожалуй, главенствовала в мировом политико-экономическом дискурсе в конце 2012 г. и которая в еще большем масштабе «раскрывает глаза» на последствия дисбаланса в финансовом секторе экономики не просто для реального сектора, но для конкретного *человека*. Речь идет об имевших (и имеющих по сей день) место в США дебатах вокруг необходимости избежания угрозы «фискального обрыва», сущность которого может быть охарактеризована как *сокращение финансирования* ряда существенных государственных расходов из *государственного бюджета с одновременным повышением ряда налогов*. Казалось бы, неблагоприятного сценария удалось избежать в самом конце 2012 г. Но именно – казалось бы.

Пол Кругман посвятил этой теме целую статью «Бюджетные битвы», опубликованную в «Нью-Йорк таймс» 4 января 2013 г.¹ Он, в частности, писал о необходимости «сохранить наследие «Нового курса» [Ф. Рузвельта] и «Великого общества» [Л. Джонсона] – соци-

альную защиту, [системы здравоохранения] Medicare и Medicaid и дополнить их тем, что имеет любая развитая страна: более или менее всеобщую гарантию здравоохранения»¹, подвергая критике намерения определенных политических сил США, в сущности, отказаться от этого наследия, «освобождая место для резкого снижения налогов на богатых. *Да, это, в сущности, классовая война* (курсив мой. – А.З.). Борьба против фискального обрыва есть лишь одна из битв в этой войне. Можно обоснованно сказать, что эта битва закончилась тактической победой (политической силы, борющейся и борюющейся за сохранения наследия Ф. Рузвельта и Л. Джонсона в части социальных гарантий. – А.З.). <...> Вопрос в том, не была ли эта победа пирровой, которая будет лишь этапом на пути к большому поражению»². Далее П. Кругман, в частности (но далеко не исключительно), вспоминает об имевших место в последние годы угрозах социальных гарантий для граждан США, например о том, что в 2011 г. действующей и поныне администрацией Белого дома, возможно, рассматривалась возможность повышения минимально допустимого возраста для вступления в программу медицинского обслуживания Medicare – по мотивированным словам П. Кругмана, «страшная и жестокая политическая идея»³. Подразумевается то, что все подобные угрозы, для перечисления которых здесь просто не хватит места, не исчезли и поныне. И то, что они опасны не просто для граждан с более низкими доходами, чем богатые и сверхбогатые, а для тех *занятых в реальном секторе*, кого П. Кругман в своей другой статье июля 2012 г.⁴ охарактеризовал как подлинных «VIP'ов», персон, действительно важных (и особо важных) для экономики и общества в целом – в противовес тем же сверхбогатым. В сущности – независимо от иных словесных формулировок, которыми он пользуется, – П. Кругман показывает нам нарастающий *антагонизм* между «подлинными» и «мнимыми» VIP'ами.

Ключевую же важность имеют два слова, которые произносит П. Кругман в статье от 4 января для характеристики положения дел, для которого дебаты о преодолении «фискального обрыва» – индикативный *признак*. Эти два слова: *class war. Классовая война*. Обратим внимание – уже *классовая война*, а не только (и не просто) *классовая борьба*. И война эта идет за то, чтобы *финансовые* инструменты формирования бюджета (в том числе налогообложение) не повлекли за

¹ Krugman P. Battles of the Budget // The New York Times. 04.01.2013.

¹ Krugman P. Battles of the Budget // The New York Times. 04.01.2013.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Krugman P. Who's Very Important? // The New York Times. 13.07.2012.

собой резкого снижения *реальных* доходов, *реального* уровня жизни именно «подлинных VIP'ов», занятых в *реальном* секторе экономики. То есть – в конечном итоге – *против доминирования финансового сектора над реальным. Против доминирования финансового капитала над капиталом действительным.*

Так поставим же вопрос: правомерной ли будет аналогия между борьбой за предотвращение североамериканского «фискального обрыва» и борьбой против доминирования в современной российской экономике финансово-банковского сектора, паразитирующего на реальном секторе и выводящего из него активы? Аналогия, которая нам укажет, что борьба против доминирования современных российских банков также есть форма классовой борьбы? Ответим на этот вопрос положительно. Дополнительно лишь скажем в завершение нашего рассмотрения: от господства фиктивного капитала страдает капитал реальный, действительный. *В том числе (и, возможно, главным образом) – человеческий потенциал. Независимо от географии.*

В целом сегодня наблюдается фиктивизация реального сектора, когда все уводится в финансовый сектор, а дальнейшая судьба активов – застрять в нем и больше не вернуться (что мы наблюдаем на примере человеческого потенциала – нередко наиболее талантливые и творческие люди переходят в структуры фиктивного сектора, чтобы открывать, к примеру, не новые источники энергии, а новые способы ухода от налогов).

Также наблюдается зависимость реального сектора от финансово-банковского, когда предприятия реального сектора оказываются ради оборотных средств перед необходимостью привлечения кредитов. А банки – от вкладов и привлекаемых ими средств.

Необходимость обналичивания средств (это опять же финансовый инструмент наличных, декретных денег, так как золотой стандарт ушел в прошлое – весь мир уже им не связан очень давно – вспомним Ямайское соглашение) в конечном счете приводит к еще большим долгам финансовых учреждений перед их кредиторами, т.е. вкладчиками, векселедержателями и т.д.

В результате банки зависят от государственной помощи в кризисных ситуациях. В качестве примера можно привести опыт кризиса 2008 г. в США, Испании, РФ и других странах.

Также наблюдается сращивание государства с финансовыми учреждениями независимо от форм собственности (далее будем говорить о диффузии прав собственности).

Процесс распределения результатов деятельности реального сектора в итоге оказывается в руках финансового сектора.

Выводы по главе первой

Субъекты глобального фиктивного финансового капитала – «бенефициары» (собственники финансовых учреждений, которые не отделены от высшего менеджмента, имеющего в виде своих бонусов инсайдерскую ренту – Р.С. Дзарасов) (сотрудники, которые имеют также долю инсайдерской ренты в виде позиций и зарплат) (руководители государств) (руководители надгосударственных образований).

Объекты глобального фиктивного финансового капитала – 1) не задействованные в ней «честные» (типа Грега Смита), 2) «низшие» сотрудники, в том числе рабочие, руками которых прибавочная стоимость и производится, 3) интересы общества, которые перестают осознаваться его членами из-за того, что каждый имеет свою долю инсайдерской ренты и даже рабочий воспринимает свою заработную плату как ренту¹.

1. Действительно фиктивный характер, но он становится инструментом в руках «ограниченного контингента» бенефициаров.

2. Квазитранснациональный характер, так как наверху пирамиды все равно стоят США.

3. Зависимость от него иных секторов экономики **не отменяет** зависимости его от них, так как спрос на basic goods никто не отменял и отношения по извлечению финансовых суперприбылей все равно вокруг него происходят...

4. Единство субъекта и объекта – фальшивое, псевдо, так как все мнят себя субъектами, являясь на деле (по существу) объектами.

5. Выявлены наиболее репрезентативные феномены негативных последствий господства глобального фиктивного финансового капитала, главным образом – финансово-банковского капитала, в трансформационной экономике современной России: искажения сущности института банкротства; сокрытия истинного экономического смысла трансакций; для горизонтальной и вертикальной социальной мобильности сотрудника (в части перехода сотрудника из одной компании в другую) и сформулированы пути преодоления таких последствий.

6. Обосновано, что следствием природы глобального фиктивного финансового капитала является перетекание капитала не в те территориально-географические и политико-экономические институциональные кластеры, где имеется действительная потребность

¹ См., например: *Работяжев Н.* Отчего безмолвствует народ // Независимая газета, 12.08.1999.

в нем, а в офшорные зоны с внешне более благоприятным режимом хозяйственной деятельности.

7. Разграничены понятия «внутреннего» и «внешнего» рейдерства. Введено понятие внутреннего рейдерства как противозаконного захвата активов бизнес-единицы и/или самой бизнес-единицы, осуществляемого инсайдерами последней, в частности из числа ее сотрудников.

8. Охарактеризован феномен управляющей компании в современной российской экономике не только как инструмент управления производством и финансовыми транзакциями, но и как орудие господства фиктивного финансового капитала.

ГЛАВА ВТОРАЯ

ДЕГУМАНИЗИРУЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

§ 1. Относительный спад производства реальных благ

Сегодня наблюдается подмена понятия общественного богатства, когда в его роли представляется финансовое. Можно обратить внимание на **фиктивность самого понятия «финансовый капитал», ибо финансы несовместимы с подлинным богатством**. Расширение фиктивной сферы сужает сферу реальную. В нашем дальнейшем исследовании мы рассмотрим проблему понятия «активы», подменившего понятие «авуары» с целью сокрытия разрушительного влияния фиктивного капитала на истинное богатство.

А сейчас обратимся к анализу феномена управляющей компании. Преодоление негативных черт современной российской трансформационной экономики, возвращение ее ориентации на созидание действительного общественного богатства России – процесс не просто сложный, но и многогранный. Как отмечает О.Ю. Мамедов, «лишь свободное и ничем не стесненное развитие способно обнаружить все многообразные формы эффективной экономической организации российского производства»¹. Безусловно, затянувшийся более чем на два десятилетия «переходный период» развития России принес нашей стране не только негативные, но и позитивные феномены и институты. Рассмотрим подробнее один из институтов, соединяющий в себе и положительный, и отрицательный опыт российских пертурбаций последнего времени.

Почти с началом периода российской трансформационной экономики стал получать распространение феномен «управляющей компании» – когда руководство предприятием, организацией (в широком смысле – бизнес-единицей) осуществляется не индивидуумом (физическим лицом – руководителем, директором, президентом и т.п.), а

¹ Мамедов О.Ю. Две эпохи (от диктатуры политической экономии – к диктатуре экономической политики) // Terra Economicus. 2013. № 1. – С. 5–9.

опять же предприятием или организацией — юридическим лицом — бизнес-единицей, традиционно именуемой «управляющей организацией» или «управляющей компанией».

Возможность такой модели управления вполне формально институционализована. Она прямо предусмотрена российскими федеральными законами, в частности «Об обществах с ограниченной ответственностью» и «Об акционерных обществах». Исключения — как формальные, так и неформальные — носят немногочисленный характер (к ним, например, с рядом оговорок относятся банки и другие участники финансовых рынков) и при необходимости легко обходятся, когда, например, управление основным акционером банка передается все той же управляющей компании.

Прежде чем эксплицитировать функции управляющих компаний в современном российском бизнесе, представляется необходимым классифицировать их на «реальные» и «номинальные».

«Реальными» управляющими компаниями мы будем называть бизнес-единицы, действительно имеющие все признаки и атрибуты деятельности по управлению другими организациями как экономической деятельности, включающей в себя оказание услуг, а при необходимости — и производство товаров и иных общественных благ. Репрезентативным примером может служить следующий: банк, являясь собственником здания, в котором он находится, передает управление всеми аспектами эксплуатации здания отдельной организации, которая имеет все необходимые лицензии на соответствующие эксплуатационные, а при необходимости и строительные работы. Формально (номинально) не являясь управляющей компанией банка, значительная часть функций по обеспечению бесперебойности его бизнес-процессов передана организации, называемой управляющей компанией де-факто.

В отличие от них «номинальными» управляющими компаниями являются такие «бизнес-единицы», которые, нередко не имея ни обособленного штата (персонала), ни обособленного места нахождения (разделяя его с десятками таких же компаний), находясь официально нередко за пределами РФ, формально институционализованы как управляющие компании «управляемых» ими российских бизнес-единиц.

Какие же функции выполняют управляющие компании — как «реальные», так и «номинальные» — в российском бизнесе? Ранжируем их не по распространенности, но по функциональной важности.

1. «Организационно-оптимизационная». Она актуальна для «реальных» управляющих компаний. «Реальная» управляющая компания, фактически являясь не более структурным подразделением орга-

низации управляемой, формально является отдельным экономическим субъектом с полным статусом юридического лица. Соответственно она может пользоваться налоговыми и прочими льготами — теми, на которые компания управляемая рассчитывать не может по формально-институциональным, санкционированным государством юридическим причинам. Типичный пример. Банк не может (не вправе) применять специальный режим налогообложения в виде упрощенной системы. А управляющая компания — в вышеприведенном нами примере «реальной» управляющей компании — может (вправе). Этим достигается хотя бы весьма существенная экономия на налогах и сборах с заработных плат сотрудников управляющей компании. Да и на самих заработных платах, ибо сотруднику управляющей компании в силу существующих неформальных институтов можно платить меньшую заработную плату, чем сотруднику банка, который выполнял бы ровно те же функции.

2. «Финансово-оптимизационная». Она актуальна как для «реальных», так и для «номинальных» управляющих компаний. Как правило, между управляющей и управляемой компаниями заключается вполне формальный, в терминах институционализма — явный контракт (договор). Такой контракт оказывается сам по себе не просто институтом, но инструментом — точнее сказать, институциональным инструментом — перевода денежных средств «за управление», «за услуги по управлению» в более льготные с налоговой точки зрения и безопасные с точки зрения сохранности от изъятия страны и юрисдикции, «безопасные гавани» (хотя последних становится все меньше, и пример Кипра весны 2013 г. это показал со всей очевидностью¹).

3. Функция ухода от ответственности, наиболее актуальная для «номинальных» управляющих компаний, когда не только финансовая, но и юридическая (в том числе и уголовная) ответственность руководителя «управляемой» организации (например, за невыплату или несвоевременную выплату заработной платы сотрудникам) подвергается диффузии, проще говоря, размывается между руководителями управляющей компании, каковых руководителей у одной и той же компании, по праву того же Кипра, может быть несколько (два, три, четыре и т.д. директора в равном статусе), и фактически совсем не является обязательным устанавливать, кто именно из этих «директоров» ответственен за «управление» конкретной российской организацией.

¹ Подробнее см.: Залетный А.А. Последнее кипрское предупреждение // Веб-сайт «Альтернативы». Режим доступа: <http://alternativy.ru/ru/node/9537>, дата публикации 14.05.2013.

Итак, в наши дни управляющая компания в России в итоге служит сокрытию подлинных отношений не только собственности на активы, но и управления ими.

При этом, скрывая и то и другое, деятельность российских «управляющих компаний» показывает неотделимость собственности от управления. Как писал в свое время, почти за сто лет до российских либералов, Р. Гильфердинг, при декларировании принципа *laissez faire* (столь любимого этими самыми либералами) экономическая власть крупного капитала остается замаскированной, что только способствует сосредоточению в руках капиталистической олигархии экономической и политической власти в наивысшей степени ее полноты¹.

Важно и то, что феномен управляющих компаний в современной России вновь опровергает теории «революции управляющих» примерно середины ушедшего века, вновь раскрывая глаза на то, что *контроль за активами неотделим от собственности на них*². Более того, как подчеркнули в 2004 г. А.В. Бузгалин и А.И. Колганов, *деньги не имеют исключительной ликвидности, а исключительную ликвидность имеет формальная и неформальная корпоративная власть*³. То есть общий вывод оказывается еще более определенным: (а) сами активы (авуары), (б) собственность на них и (в) контроль (в виде корпоративной власти) над ними неразделимы.

Не следует при этом забывать, что контракт между управляющей компанией и компанией управляемой, о котором мы писали выше, есть не что иное, как искусственное создание трансакционных издержек. А рост трансакционных издержек влечет рост «превратного», «бесполезного», т.е. фиктивного сектора экономики, в результате которого действительно ограниченные ресурсы человечества исчерпываются, общим результатом чего оказывается «*дерегуляция* человеческой деятельности»⁴. *Дерегуляция* выражается хотя бы в том, что вместо действительных инноваций человеческий потенциал, в том числе и рабочее время, растрачивается на финансовую «схемотехнику». Это закономерный результат перераспределения прибавочной стоимости от «управляемой» организации (даже если она относится к производственному сектору экономики) к «управляющей»

путем договора на оказание услуг по управлению, каковое перераспределение, по убеждению С.Л. Леонова, высказанному еще в начале 1980-х гг., но не утратившему своей актуальности по сей день, относится к сфере *фиктивного* капитала¹. Да, именно фиктивного — независимо от того, «реальная» управляющая компания перед нами или же «номинальная». Действительная же дерегуляция, как неоднократно указывал Пол Кругман в своих статьях в «Нью-Йорк таймс», не может быть скрыта ни фальсификацией статистических данных о безработице в сторону их «улучшения»² или демагогическими заявлениями политиков о намерении создавать новые рабочие места³, ни снижением процентных ставок по кредитам в ситуациях, когда гражданам — потенциальным заемщикам просто неоткуда их отдавать⁴, ни замалчиванием преждевременных смертей граждан, не могущих себе позволить медицинскую страховку из-за низких доходов⁵ — к чему фактически приравнено возможное повышение минимального (в рамках пенсионного) возраста вступления в ряд социальных программ здравоохранения⁶, ни чем-либо другим подобным⁷. И будем помнить, что Кругман приводит данные о проблемах применительно к США, каковые в России существуют, мягко говоря, в утрированном виде.

Подведем итог. Управляющая компания — институт, безусловно, полезный, когда речь идет о сокращении трансакционных издержек в пользу создания более высокой прибавочной стоимости, когда конечным бенефициаром последней будет являться общество, а не «гламурный клуб» финансовых олигархов. В ситуации же, когда с помощью управляющей компании, будь она «номинальная» или «реальная», скрываются от общества неразрывные между собой отношения собственности и управления, выводятся из социально полезного использования наиболее ликвидные активы (авуары), положительный эффект от деятельности управляющих компаний, мягко говоря, сомнителен. Сомнителен даже для конечных бенефициаров

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал. — М., 1959. — С. 440, 446.

² Владигеров Т. Фиктивный капитал. — М., 1963; Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма / ПСС. 5-е изд. Т. 27. С. 299–426.

³ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. — М., 2004. — С. 336.

⁴ Подробнее см.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. — М., 2004. — С. 101.

¹ Леонов С.Л. Фиктивный капитал как категория политической экономии капитализма: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 1981, а также: Леонов С.Л. Фиктивный капитал: содержание и виды // Экономические науки. 1980. № 9. — С. 28–33.

² Krugman P. Truth About Jobs // NYT. 08.10.2012.

³ Там же.

⁴ Krugman P. The Secret of Our Non-Success // NYT. 21.10.2012.

⁵ Krugman P. Death by Ideology // NYT. 15.10.2012.

⁶ Krugman P. The Real Referendum // NYT. 01.10.2012.

⁷ Krugman P. Triumph of the Wrong? // NYT. 12.10.2012.

«бизнес-единиц», которые «управляются» подобными «компаниями». Ибо мы хорошо понимаем, что «цивилизованный» мир значительно более радушен к активам (авуарам), чем к их бенефициарам. В том числе, если не в особенности, к (воспользуемся распространенным с некоторых пор термином) «постсоветским» по географическому происхождению.

Как отмечает В.Т. Рязанов, «анализ экономических отношений логично выводит на важность учета противоречивого взаимодействия экономических интересов в обществе, а вслед за этим и на более широкую социальную проблематику хозяйственной деятельности, связанную с формированием неоднородной социально-классовой структуры общества, с неизбежными конфликтами и противоречиями в условиях асимметричного распределения доходов, богатства и власти»¹. Две функции управляющей компании, охарактеризованные нами в числе последних – и «финансово-оптимизационная» функция, и функция «ухода от ответственности» (а в какой-то мере – и «организационно-оптимизационная» – в той части, в которой она относится к «номинальным», а не «реальным» управляющим компаниям и позволяет им уклоняться от налогообложения), – отражают фундаментальное противоречие интересов собственников бизнеса, с одной («первой») стороны, и – нет, не государства, а всего остального (кроме самих собственников данного конкретного бизнеса) общества (в которое входят и собственники других, даже и не конкурирующих с ним, бизнесов), с другой стороны. На этой «другой стороне» – не только неполученные государством налоги и сборы, невыплаченные зарплаты бюджетников и пенсии, но и непостроенные (необновленные, нереконструированные) заводы, дороги, мосты, объекты социально-культурной сферы, неразведанные и неосвоенные месторождения полезных ископаемых (да, и это!), и прочее, и прочее – список можно продолжать практически до бесконечности. Владельцы «данного конкретного» бизнеса, которые стоят на «первой» стороне, которые создают и администрируют управляющие компании исключительно с целью бесконтрольного и безнаказанного увода активов из России, «оптимизации налогообложения», оказываются подобными даже не только «всеобщему «я» Иоганна Готлиба Фихте (которое, по некоторым толкованиям, представляет собой субъективное «я», его самого автора этой пусть и считающейся классической, но все же довольно странной философской системы, и от желания этого «я», по подразумеваемому – пусть и прямо не

высказанному – мнению автора, зависит существование или несуществование всего окружающего его мира), но современному атомистическому социальному типу «хама», выведенному в классическом труде А.В. Бузгалина и А.И. Колганова «Глобальный капитал»¹. Ни за «всеобщим «я», ни за «хамом» нет будущего. «Организационно-оптимизационная» же функция управляющей компании, названная нами в числе первых, – это та функция, которая должна не просто остаться в «сухом остатке», но и видоизмениться, служа не уклонению от налогообложения, а действительно оптимальной организации производственного процесса, действительно оптимальному расходованию ресурсов, не допуская перерасхода управленческих трат, в том числе и сверхвысоких доходов высшего управленческого персонала. В целом функции управляющей компании в будущем, а не сегодня – предмет отдельного исследования. Но еще раз подчеркнем, что служить они должны не разрушению, а созиданию общественного богатства нашей страны.

Обратимся к наследию М.В. Ломоносова. Экономическая тематика, возможно, и не центральная для всего многогранного ломоносовского наследия, не была и на периферии исследований М.В. Ломоносова. Его послание к И.И. Шувалову от 01.11.1761 г., получившее известность под названием «О сохранении и размножении русского народа», давно стало, по сути, хрестоматийным. В истории нашей страны, пожалуй, не найдется периода, когда выдвинутые им предложения утратили бы актуальность. Российская современность – не исключение. В настоящей работе мы постараемся ответить на вопрос о том, у истоков понимания каких именно экономических и управленческих проблем, неразрешенных ныне в нашей стране, и видения путей их разрешения стоял М.В. Ломоносов, какой бы парадоксальной с внешней стороны в некоторых моментах ни представлялась бы такая постановка вопроса.

1. *Институционализация.* Известно, что идея Ломоносова о создании «Экономического лексикона русских продуктов» так и осталась не до конца реализованной, соответствующая систематическая работа прервалась со смертью Ломоносова. Но Ломоносовым велась немалая по объему подготовительная работа по его составлению. Вот важнейшие документы, им составленные. «Реестр российским продуктам, натуральным и рукодельным, для скорого прииску сочиненный по алфавиту» (не ранее 11.08.1763 г.)², где содержится

¹ Рязанов В.Т. Политическая экономия: из прошлого в будущее // Горизонты экономики. 2012. № 2. – С. 81–98, 89.

¹ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М., 2004. – С. 450 и др.

² Ломоносов М.В. Полное собрание сочинений. Том девятый. Служебные документы (1742–1765 гг.). – М.-Л., 1955. – С. 297–299.

алфавитный перечень этих самых «продуктов». «Краткое расположение сочиняемого экономического лексикона российских продуктов и показание внутреннего и внешнего оных сообщения с принадлежащими к тому ландкартами» от 11.08.1763 г.¹, где обозначена предполагаемая структура этого самого «Лексикона». Распоряжения Ломоносова, адресованные структурам Российской академии наук и коллегиям (фактически тогдашним министерствам) о сборе необходимых сведений о производившихся тогда в России товарах, предприятиях, а также путях сообщения — «Определение Канцелярии Академии Наук об истребовании сведений, необходимых для составления карт российских продуктов» от 11.08.1763 г.², «Записка о сведениях, которые требуются для карт российских продуктов» от 11—13.08.1763 г.³, в которой Ломоносов запрашивал сведения также и о количестве купцов, и об их распределении по гильдиям. «Промемория Канцелярии Академии Наук в Главную соляную контору о сообщении сведений об усольях и варницах»⁴. И, наконец, «Определение Канцелярии Академии Наук о вызове купцов для получения сведений о продуктах, поставляемых в Петербург и другие порты»⁵. Фактически Ломоносов не просто предвосхитил, но и ощутил потребность даже для своего времени в необходимости создания института единого *достоверного* реестра предприятий как экономических агентов, о котором во времена Ломоносова задумывался, пожалуй, лишь он один. Это едва ли не самый репрезентативный пример понимания Ломоносовым важности институционализации — создания новых для своего времени институтов как правил деятельности экономических агентов и механизмов поддержания работоспособности таких правил⁶. Существующие в настоящее время формальные институты федерального «единого государственного реестра юридических лиц», на региональном уровне — реестров малых предприятий и прочих подобных, выражаясь ломоносовской терминологией, «лексиконов» такой задачи не решили. Дифференциации реальных экономических агентов и «фиктивных» организаций (так называемых фирм-однодневок), служащих

¹ Ломоносов М.В. Полное собрание сочинений. Том девятый. Служебные документы (1742—1765 гг.). — М.-Л., 1955. — С. 294—296.

² Там же. — С. 293—294.

³ Там же. — С. 299.

⁴ Там же. — С. 299—300.

⁵ Там же. — С. 304.

⁶ Подробнее см.: Залетный А.А. Банки в современной России: институциональный анализ инвестиций. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2013.

целям, прямо противоречащим сохранению и приумножению богатства России — начиная с уклонения от налогообложения и заканчивая выводом наиболее ликвидных активов за границу, ни в одном из указанных реестров нет. Это один из факторов, способствующих формированию и «успешному» функционированию соответствующих неформальных институтов, направленных на достижение вышеуказанных целей, прямо противоречащих интересам российской экономики.

2. *Оппортунистическое поведение*. Еще один нюанс, индикативный для характеристики всесторонности гения Ломоносова даже в рамках его социально-экономического наследия. При внимательном рассмотрении того самого ломоносовского письма к Шувалову от 01.11.1761 г. мы можем обнаружить, что критика Ломоносовым методики крещения исключительно холодной водой в его п. 7¹ есть не что иное, как критика оппортунистического поведения духовенства, обладавшего государственными полномочиями, от чего такое поведение становилось еще более опасным для сохранения, как бы мы сейчас сказали, генофонда нации: «Таких упрямых попов, кои хотят насильно крестить холодною водою, почитаю я палачами, затем что желают после родин и крестин вскоре и похорон *для своей корысти*»² (курсив в цитате мой. — А.З.). Приведенный Ломоносовым пример фактически является примером неблагоприятного отбора, неблагоприятный характер которого заключается в отсутствии какого-либо сознательного вмешательства человека в процесс.

Итак, фактически Ломоносов зафиксировал, и что формирование *формальных* правил (институтов) экономической деятельности, на пути которого первым этапом должна стать «инвентаризация» всей экономики путем создания «Экономического лексикона российских продуктов» (который, как мы увидели, охватывает не только «продукты»), есть первейшая предпосылка российского экономического роста.

Итак, у кое-кого возникает вопрос: зачем же производить, если вместо подлинного производства общественного богатства те же спекулянцы дают стократ большее личное обогащение? (Налицо подмена понятий).

¹ Ломоносов М.В. Полное собрание сочинений. Том шестой. Труды по русской истории, общественно-экономическим вопросам и географии (1747—1765 гг.). — М.-Л., 1952. — С. 390—391.

² Там же. — С. 391.

§ 2. Тенденция дерегулирования производственной деятельности

Выделим уровни планирования, на которых особенно заметно влияние фиктивности финансового капитала: корпоративный уровень планирования, государственный и надгосударственный.

На корпоративном. Чем больше господство глобального фиктивного финансового капитала, тем меньше планирование, так как ориентация на «котировки». Функции планового отдела сводятся к тому, откуда привлечь финансовые средства и — главное — куда разместить.

На государственном — то же самое — размещение в государственные ценные бумаги США.

На надгосударственном — феномен ОПЕК — планирование добычи нефти с целью неснижения цен. Планирование опять же подчинено господству США как субъекту однополярного мира.

Либеральный (так называемый подход «рынок сам все отрегулирует») как, на самом деле, инструмент подчинения частей однополярного мира целому, т.е. США.

А США планируют производственную деятельность в том числе и в других точках мира, лишая этой функции их самих.

С целью дальнейшего анализа обратимся к анализу феномена рейдерства. Наш предмет — не сама по себе сущность рейдерства как явления переходной экономики в России. Но зафиксируем ее при помощи определения, данного в 2008 г. непосредственно перед началом последнего «кризиса»: «Рейдерство — это недружественное поглощение имущества, земельных комплексов и прав собственности, которое осуществляется с использованием недостаточности правовой базы и с коррупционным использованием государственных, административных и силовых ресурсов»¹.

Определение это, безусловно, далеко не единственное из существующих. Но в демонстрационных целях мы выбрали именно его. Почему? Ибо если не полнота, но значительная степень интегративности этой дефиниции симптоматична с учетом исторического отрезка ее появления и той «кризисной» точки, в которую этот отрезок привел российскую трансформационную экономику не в первый и не во второй раз за два с лишним десятилетия.

Аспект, на котором мы остановимся в нашем рассмотрении здесь, в общем-то специфичен.

«Традиционно» многими считается за аксиому, что захват бизнес-единицы (предприятия, организации, имущества и т.п. — будем использовать этот относительно широкий термин, ибо основными активами организации может быть не недвижимое имущество, а, например, лицензии) происходит извне ее, т.е. лицами (экономическими агентами), которые ранее (до начала подготовки процесса захвата) не были ее инсайдерами и вообще не имели формализованно-институциональных (и даже неформальных) отношений к ней. Такой захват мы назовем «внешним» рейдерством, ибо его субъекты, получающие в итоге контроль над бизнес-единицей, до обретения этого контроля стояли вне последней.

Но это не единственный вариант рейдерства.

Нередко в роли рейдеров, что наблюдал (и в ряде случаев успешно тормозил) автор в ходе своей практической деятельности в бизнес-единицах, выступают инсайдеры бизнес-единицы. В том числе действующие сотрудники компании. И не обязательно сотрудники руководящих звеньев. Рейдерство осуществляется таким образом и изнутри бизнес-единицы, и его корректно будет назвать «внутренним» рейдерством. Так мы его и назовем.

Поставим следующий вопрос и ответим на него: какие *факторы* не просто способствуют, но вообще *создают возможность* существования «внутреннего» рейдерства?

1. Физическая невозможность тотального контроля собственников (бенефициаров) бизнес-единиц за деятельностью последних, необходимость делегирования части ответственности и полномочий на «средние» и «низкие» уровни принятия бизнес-решений.

2. Ориентация собственников (бенефициаров) бизнес-единиц на вывод за пределы России и прибыли, и собственно капитала, в целом — активов (авуаров). В результате этого многие собственники (бенефициары) проводят значительную часть времени не только вне управления «своими» бизнес-единицами, но и вне России. При этом они не осуществляют порой даже должного дистанционного контроля за «российскими» бизнес-единицами, будучи озабоченными вопросами личного (приобретение жилой недвижимости в «развитых» странах, вида на жительство там, впоследствии — второго гражданства, становящегося позднее нередко единственным).

3. Чрезмерное увлечение (как правило, не непосредственно собственниками, но высшими из числа «наемных» управленцев) вопросами «корпоративной культуры». Диапазон этих вопросов — от «корпоративов» как мероприятий по случаю Нового года, юбилея бизнес-единицы и т.п. до подконтрольных управленцам профсоюзов (да, бывает и такое, вспомним недавно на шумевший в хорошем смысле

¹ Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России. Отчет о качественном социологическом исследовании. Москва, май 2008 г. Веб-источник: politcom.ru, файл otchet.doc, дата обращения 21.07.2013. — С. 5.

фильм «За Маркса...»). По форме «корпоративная культура» направлена на сплочение коллектива сотрудников с целью создания мотивации на работу в интересах собственников. По содержанию же — в условиях недостатка прямого контроля со стороны собственника — методы «корпоративной культуры» становятся инструментом создания и продвижения собственных интересов групп работников, *притом таких интересов, которые связаны с уводом части активов у собственника незаметно для последнего*, т.е. тех интересов, которые входят в содержание понятия «оппортунистическое поведение».

4. Отсутствие принципиальной неприемлемости «оппортунистического поведения» своих сотрудников для собственников бизнес-единицы: последние реализуют свои персональные экономические интересы, выводя активы из РФ, а сотрудники — изобретая и реализуя «схемы» обращения остающихся «российских» активов собственников в свою пользу.

5. И, наконец, как бы банально это ни звучало, — общая диффузия социальных ценностей в российском обществе, самое позднее, с конца 1980-х — начала 1990-х гг. В результате этой диффузии не только возросло внимание к *потреблению* ценою падения внимания к *производству*. Есть следствие, куда более опасное для экономики и общества в целом: *неинституционализированное воровство* по месту работы вообще перестало рассматриваться как социально-девиантное поведение. Небезразлична в нашем контексте и *общемировая тенденция* — оборотная сторона распространения новейших информационных технологий, когда не критичное усвоение «готовых рецептов» социального поведения, какими бы деструктивными эти «рецепты» ни были, не просто отучает человека от способности самостоятельно думать, но и в ряде случаев не позволяет ему интеллектуально взрослеть. В заслуживающей внимания статье CNN¹ от марта 2013 г. мичиганский профессор Сьюзан Дуглас заслуженно, на наш взгляд, сетует, что «мысль о том, что взрослость высоко ценится в нашей культуре, испаряется, и это действительно неприятно»².

Охарактеризованные факторы обуславливают *алгоритм* «внутреннего» рейдерства. Личное наблюдение (но не интроспекция!) автора позволяет реконструировать следующие этапы типичного процесса «внутреннего» рейдерства:

1. «Группирование». Речь идет о создании неформальной группы (далее по тексту так и будем ее именовать — «группа», «неформальная группа») сотрудников бизнес-единицы, объединенной не только

(а порой и не столько) общими интересами и задачами, напрямую не лежащими в сфере экономики (от общих гастрономических вкусов до поиска партнера в личной жизни), сколько наличием трудноисполнимых обязательств финансового характера (типичный пример — ипотечный кредит). Потенциальные члены группы оказываются «рабами» навязываемого пропагандой с августа 1991 г. образа роскоши как критерия «успешности», по сути — вебленовского «демонстративного потребления». Сказанное создает достаточную мотивацию к оппортунистическому поведению, тем более в условиях вышеохарактеризованной диффузии ценностей. Неформальная группа может и не иметь единого лидера, функции (например, аналитика, контакты) в ней могут распределяться в зависимости от склонностей и способностей членов. Особое внимание, что неудивительно, уделяется выбору члена (членов) группы, который впоследствии будет осуществлять контакты с собственниками бизнес-единицы — на роль подобных «корпоративных власовцев» (не побоимся такого термина) обычно избираются сотрудники, уже имеющие определенный «кредит доверия» (а то и «идиосинкразический кредит») со стороны собственников. Обобщая, сказать можно одно: «экспериментирование одновременно с текущей деятельностью» и многие другие черты, которые CNN в оригинальной статье от февраля 2013 г.¹ характеризовала как черты успешного бизнесмена, подобные чертам джазовых музыкантов, обычно присущи членам таких «неформальных групп» будущих «внутренних рейдеров», но, безусловно, достойны лучшего применения.

2. Выявление «узких мест» в российской бизнес-единице, которые потенциально могут стать источником трудноразрешимых проблем для ее собственников. Такими «узкими местами» может быть невыстроенность корпоративной структуры (например, наличие «номинальных», но фактически неподконтрольных собственникам участников и акционеров организаций, входящих в бизнес-единицу), наличие не исполняющих контракты подрядчиков и/или аутсорсеров, неупорядоченность документооборота и многое другое. Мы не забываем, что само по себе выявление подобных «узких мест» есть обязанность в принципе любого служащего компании. Но в данном случае выявляются именно такие «узкие места», которые могут стать предметом дальнейшей манипуляции собственником и его российскими (а впоследствии и не только российскими) активами; иные же «узкие места» намеренно замалчиваются.

¹ The Internet: It's like never leaving junior high // CNN. Mar 27, 2013. 14:27 GMT.

² Там же.

¹ What the best jazz musicians and business brains have in common // CNN. Feb 21, 2013. 06:05 GMT.

3. Подготовка вариантов квази-«устранения» подобных «узких мест» в интересах неформальной группы. Например, нахождение подрядчика/аутсорсера, который готов уплачивать оппортунистически-«коррупционное» вознаграждение («откат») членам группы из части средств, полученных от организации-заказчика (бизнес-единицы). При этом «выявляются» «преимущества» подобного «нового» подрядчика по отношению к «старому» с целью дискредитации последнего перед собственниками или иными лицами, принимающими решения. На более «дальнюю» перспективу – перевод контроля финансовых потоков в пользу неформальной группы – открываются новые счета бизнес-единицы в других банках с изобретением подобной же мотивации.

4. Дискредитация тех сотрудников, в том числе и руководителей, компании (бизнес-единицы), которые не разделяют целей и ценностей неформальной группы или даже просто не желают принимать какого-либо участия в ее деятельности, желая «просто» работать в интересах собственника и получать фиксированный, *порой весьма высокий*, доход в виде заработной платы (и – в ряде случаев – премий/бонусов). Такое желание рассматривается членами группы как нелояльность – и это в то время, когда на Западе, что уже общеизвестно, всерьез разрабатываются механизмы не только добровольного, но и принудительного ограничения размеров доходов высших руководителей бизнес-единиц¹ (что неудивительно, когда объектом процессов банкротства оказываются в нынешних условиях целые города США – и не просто города, а такие промышленные центры, как Детройт², и это не единственный подобный город, подвергающийся процедурам банкротства). Об одном конкретном методе дискредитации – изображение нелояльного лица «псевдоспециалистом» – см. ниже.

5. Ключевой этап. Представление (презентация) собственникам компании членами группы «узких мест» и – что важно – предлагаемых путей их устранения. В том числе кандидатуры предлагаемых к увольнению нелояльных группе сотрудников, которые нередко изображаются (portray) «псевдоспециалистами», лицами, которые якобы выдавали себя за тех специалистов, каковыми они в действительности якобы не являются, о чем они якобы знали (именно поэтому используется приставка «псевдо-», а не «квази-») и якобы сознательно вводили собственников в заблуждение. И на этом основании члены группы будущих «внутренних рейдеров» выдвигают против

этих «нелояльных» чуть ли не уголовные обвинения в мошенничестве. Расчет делается на то, что собственники, будучи озабоченными упрощением их положения вне России, но не в ней, не будут критически анализировать предлагаемые группой пути устранения «узких мест», а будут впечатлены внешней (именно внешней) видимостью логичности и проработанности подобных «путей». Едва ли не в большинстве случаев подобный расчет оправдывается, и члены группы получают соответствующий «мандат» от собственников.

6. Реализация «мандата», полученного от собственников на устранение «узких мест». Сюда входит и смена подрядчиков (арендаторов, аутсорсеров, других контрагентов), и смена операционных компаний (юридических лиц), входящих в бизнес-единицу, с формализацией там интересов членов группы, и другие подобные мероприятия. Сущность проводимого на данном этапе одна – система бизнес-контактов и отношений российского сегмента бизнес-единицы становится полностью зависящей от членов группы, без которых российский сегмент бизнес-единицы просто перестает функционировать, что в российских реалиях означает его банкротство. Особенно жесткой подобная зависимость становится в бизнес-единицах, работающих на финансовом рынке (имеются в виду не только банки, но и, например, управляющие компании инвестиционных фондов, депозитарии и другие подобные организации), вообще в сфере *фиктивного финансового капитала*, в том числе *глобального*¹, где члены группы имеют специальные статусы (квалификационные аттестаты руководителей и специалистов финансового рынка, требуемые государственным регулирующим органом) и потому не могут быть моментально заменены собственниками как в силу долговременности поиска равноценных им сотрудников с подобными специальными статусами, так и в силу обладаемого такими сотрудниками большого и специфического объема информации, «распредмечивание» (с позволения сказать) которого требует весьма специальных знаний, навыков, квалификации. Перед нами только что прошло важное *нефинансовое измерение фиктивного капитала*: зависимость собственников бизнес-единиц фиктивного капитала от скомпрометировавших себя сотрудников.

7. И заключительный этап процесса «внутреннего рейдерства» – формализация статуса «неформальной группы» в виде создания парал-

¹ EU secures deal to cap bankers' bonuses // CNN. Feb 28, 2013. 10:15 GMT.

² Carey N. Detroit bonds drop, judge seeks to halt bankruptcy filing // Reuters. Jul. 20, 2013. 07:58 EDT.

¹ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М., 2004; Владигеров Т. Фиктивный капитал. – М., 1963; Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М., 1959; Леонов С.Л. Фиктивный капитал как категория политической экономии капитализма: Дис. к.э.н. – М., 1981; Леонов С.Л. Фиктивный капитал: содержание и виды // Экономические науки. 1980. № 9. – С. 28–33.

лельной (по отношению к существующей) управленческой структуры (совета директоров, правления и т.п.) из состава членов группы, к которой таким образом и переходит реальная корпоративная власть в российском сегменте компании (бизнес-единицы). *Собственники во многих случаях признают эту власть (фактически делегируя ее группе), так как она освобождает их от повседневного контроля за второстепенным для них российским сегментом их бизнеса, когда первостепенный заключается в укоренении за пределами РФ.*

Так происходит (точнее, производится) «внутреннее» рейдерство.

Еще одна его опасность — в том, что с внешней стороны оно может быть вообще незаметным, а для совсем уж «искушенного» наблюдателя выглядеть не более чем как «оптимизация процессов управления». В силу слабости в России институциональной среды действительно независимого аудита, «дью-дилидженса», действительно независимых членов совета директоров внутреннее рейдерство может остаться незаметным для «града и мира» даже в компаниях, именующих себя «публичными». В отношении собственности — публичными по форме, но во многих случаях полумафиозными по содержанию. В отношении «человеческих ресурсов» — с кажущимся сплоченным коллективом, в действительности испытывающим страх за сохранение рабочих мест не только и не столько перед собственником, сколько перед членами «неформальной группы» «внутренних рейдеров». Безусловно, для ликвидации негативных тенденций в бизнесе необходимо иметь значительную долю личного мужества, подобную той, которую продемонстрировал ставший известным в марте 2012 г. член руководства банка «Голдман Сакс» Грег Смит¹.

Российская компания второго десятилетия XXI в., как и некоторые государства второй половины века двадцатого, все чаще оказывается социальной (общественной, а то и «народной») по форме, но империалистической по содержанию. Подобное положение дел еще В.И. Ленин², а вслед за ним и государственные деятели «прокитайской» части социалистического содружества 1960-х — начала 1980-х гг. называли четко и метко: «социал-империализм»³.

Вот и охарактеризованное нами «внутреннее рейдерство» в компаниях есть, по существу, экономический (корпоративный) социал-империализм.

¹ Smith G. Why I Left Goldman Sachs. — N.Y., 2012.

² Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма / ПСС. 5-е изд. Т. 27. С. 299—426, 407.

³ Hsia Li-chih. Striking Contrast Between Two Different Economic Systems // Peking Review, No. 48, November 29. 1974.

«Пересмотр итогов приватизации», о недопустимости которого столь много говорят руководители нашей страны различных уровней едва ли не с 24 августа 1991 г., фактически начал происходить параллельно с самим процессом «первичной» приватизации. Практически в любой смене собственника (конечного бенефициара) бизнес-единицы в современной РФ присутствуют элементы и недружественности, и недобровольности, и коррупционности в самом широком ее понимании¹. Процесс смены собственников бизнес-единиц (вполне «нормальный» для «классической» рыночной экономики) в условиях трансформационной экономики современной России может быть назван вполне по-троцкистски: перманентная приватизация. И практически в любой своей точке эта самая «перманентная приватизация» содержит признаки рейдерства. «Внешнее» это рейдерство или «внутреннее» — не сущностный вопрос для квалификации (термин «квалификация» мы употребляем здесь в несколько юридизированном смысле) процесса «перманентной приватизации». «Внутреннее» стало предметом нашего особого рассмотрения лишь потому, что оно не так очевидно «невооруженным глазом», как «внешнее», и, таким образом, намного коварнее.

Не боясь нетипичных для научного текста лексических форм, в заключение скажем: «внутреннее» рейдерство — это клубок подкожных змей на пути возрождения российской экономики. Раскрытие факторов, способствующих «внутреннему» рейдерству, и его архитектоники должно позволить выявлять и нейтрализовывать потенциальные «внутренне-рейдерские» неформальные группы уже на первом этапе их формирования, правдиво преподнося их опасность для собственников бизнеса как в России, так и за ее пределами. Ведь утрата контроля за «российским» сегментом бизнеса означает ослабление и последующую потерю и зарубежной его «гавани». Не будем забывать, что за рубежом потребность в российских активах (авуарах), мягко говоря, значительно выше, чем благосклонность к их обладателям не только на неформальном, но и на формальном уровне. Даже на весьма формальном уровне миграционных служб соответствующих стран. Весьма симптоматична в этом плане статья компании CNN² о необходимости большей лояльности к иммигрантам в США в свете ужесточенной в последние годы иммиграционной политики: речь в статье идет не о человеческом потенциале иммигрантов, а о потенциальном спросе с их стороны на недвижимость,

¹ О коррупционности подробнее см.: Залетный А.А. Банки в современной России: институциональный анализ инвестиций. — М., 2013.

² Immigrants are driving the housing recovery // CNN. Jul. 19, 2013. 12:53 GMT.

о стимулировании нового строительства. Сразу возникает вопрос: что при очередном перенасыщении рынка недвижимостью помещает новому изгнанию иммигрантов? В частности, и из числа наших соотечественников.

Размышляя о путях нейтрализации описанных «неформальных групп внутренних рейдеров», можно обратиться к опыту компании Yahoo, одно время предоставлявшей сотрудникам широкие возможности работать не на рабочем месте, а на дому¹. Будучи безусловно полезной в ряде случаев (семейные обстоятельства — едва ли не наиболее типичный пример), сами же сотрудники Yahoo, по данным CNN², чувствовали осязаемое затруднение рабочего взаимодействия между ними самими, сотрудниками, при таком «домашнем» режиме работы. Мог бы возникнуть соблазн: а не будет ли полезен этот опыт Yahoo для конкретной российской реалии — для предотвращения создания подобных «неформальных групп внутренних рейдеров»? Ответ напрашивается все же отрицательный. Автору известна весьма репрезентативная выборка российских компаний, практиковавших Yahoo-подобный «домашний» режим работы, но «внутреннего рейдерства» там было не меньше, чем в российских же компаниях, подобного режима не применявших.

И правда. Дело не в том, где и когда «неформальная внутренняя рейдерская группа» создается и собирается, — дома у кого-либо из ее членов, в «элитном» ресторане, в офисной переговорной. Дело в ее мотивации. В созидательной, а не компрадорской экономике нет и не может быть массовой потребности в формировании «стартового капитала» на любой «бизнес-проект» путем получения активов у своего работодателя обманным путем. В переходной же экономике современной РФ имеется не только такая потребность, но и потребность в роскошной жизни как самоцель, как «демонстративное потребление» — по Т. Веблену, как средство показать *urbī et orbī* (граду и миру — *лат.*), что «роскошествующий» человек достоин следующих этапов «карьеры» в большей степени, чем более скромный внешне. Но вот посмотрим, что пишет Пол Кругман в статье «Манифест Твинки» в «Нью-Йорк таймс» (далее — NYT) от 19 ноября 2012 г.³: «В 1955 году журнал *Fortune* опубликовал очерк «Как живут высшие руководители», где подчеркивалось, каким скромным стал их (высших руководителей. — *А.З.*) стиль жизни в сравнении с былыми вре-

менами (имелись в виду в первую очередь времена, предшествовавшие «Великой депрессии», 1929–1933 гг. — *А.З.*). Не стало просторных особняков, армий прислуги, огромных яхт, что были в 1920-е гг.; к 1955 году типичный руководитель, утверждал журнал *Fortune*, жил в небольшом пригородном доме, полагался на «приходящий» домашний персонал и управлял своей относительно небольшой лодкой»¹. Заметим: не просто скромность, а *пропаганда* скромности! И это при том, что чуть более чем десятью годами ранее территория США практически не пострадала от Второй мировой войны! Именно *возведение скромности в престиж*, можно мотивированно думать, испарит мотивацию рейдерства и у потенциальных собственников бизнес-единиц (потенциальных «внешних» рейдеров), и у «неформальных внутренних рейдерских групп». *Престиж скромности — пусть и не панацея, но conditio sine qua non* (неотъемлемое условие — *лат.*) для искоренения и внутреннего, и внешнего рейдерства. *И их феноменологии, и их самой глубинной сущности.*

§ 3. Диффузия прав собственности как результат влияния глобального фиктивного финансового капитала на реальный сектор экономики

Казалось бы, человек и собственность — проблема вечная со времен не то что Маркса, но Платона и даже Хаммурапи. (Недаром Адольф Берли озаглавил одну из своих работ, вышедшую на французском языке в конце 1930-х гг., именно так — *L'homme et la propriété* («Человек и собственность»). Отчуждение человека от собственности — как на уровне домохозяйства, так и на уровне производственной единицы (будь то мануфактура пару веков назад или корпорация в веке нынешнем) — проблема (или измерение отношений собственности, что было бы более точно), сама по себе тоже появившаяся не вчера и не сегодня. Вместе с тем внешние, осязаемые формы (во многом это, по выражению А.В. Бузгалина, «превратные» формы) проявления отношений человека и собственности в данный конкретный момент (да и за последние двадцать лет — с момента разрушения СССР — в целом) характерны более или менее глобальным «смещением акцентов»: на первый план выходят те факторы, которые ранее не были столь важными, и наоборот. Именно на них, на этих формах, как на локальных (того или иного измерения), так и на глобальных уровнях мы остановимся в этом очерке.

¹ Yahoo work-from-home policy riles workers everywhere // CNN. Feb 27, 2013. 10:33 GMT.

² Там же.

³ *Krugman P.* The Twinkie Manifesto // NYT. 19.11.2012.

¹ *Krugman P.* The Twinkie Manifesto // NYT. 19.11.2012

Наверное, не вызовем мы большого возражения тем, что все факторы связаны — так или иначе — с долговым кризисом, затронувшим не только Европу, но и — в той или иной мере — весь мир и вызвавшим необходимость применения многими странами *austerity measures* — «мер [жесткой] экономии» в отношении не только собственно государственных, но и вообще публичных расходов. При этом США вследствие своего монопольного положения как центра *americana*, однополярного с 1991 г. мира, вследствие того, что их национальная валюта независимо от отсутствия золотого стандарта, по существу, может считаться *de facto* обеспеченной национальным богатством не только США, но и большинства остальных стран мира, могут позволить себе быть вне этих «мер жесткой экономии», поднимая на щит кейнсианские идеи, глашатаем которых стал не кто иной, как Пол Кругман. Вот его репрезентативные слова буквально последних дней: «Вы <...> должны быть кейнсианцем. Опыт немногих прошедших лет, главным образом — очевидный провал политики жесткой экономии в Европе, являет собой впечатляющую картину основной идеи Кейнса: урезание расходов в депрессивной экономике угнетает такую экономику еще больше»¹. Примерно то же самое Кругман говорил и во многих других своих статьях последнего года, если не сказать — последних лет. Без какой-либо коннотации констатируя факт: *quod licet Iovi, non licet bovi*...

Перед нашими глазами — трагические истории конкретных людей в Греции², видимое снижение внешних атрибутов «уровня жизни» в Испании³ и в других странах Европы⁴, да и других регионах мира⁵ — позволим себе воспользоваться журналистским штампом — «охвачен-

ных кризисом», и даже в США¹. С одной стороны, казалось бы, перед нами возможное решение группы глобальных проблем, связанных со сверхпотреблением и т.д., — вспомним «приснопамятные» доклады «Римскому клубу»! Но испанские примеры — см. вышеприведенные публикации — особенно драматично показывают, как «человеческий потенциал» начинает не расти, а разрушаться «из поколения в поколение» — и по этой причине такая иллюзия у нас окончательно исчезает. Уже и Пол Кругман сомневается в реалистичности возможности сохранения евро как единой валюты, хотя и считает ее сохранение совершенно необходимым². Последствия возможного развала «еврозоны» — не предмет нашего специального здесь рассмотрения, но их социальную деструктивность, трудно сопоставимую даже с нынешней реальностью, мы вполне можем предвидеть...

Как бы цинично, на первый взгляд, это ни звучало, но проблема неплатежеспособности частных заемщиков, домохозяйств уже стала «общим местом», и ее решение — далеко не в числе первоочередных задач правительств. Применительно к США Пол Кругман в своей статье от 3 августа³, анализируя деятельность почти уже многолетнего руководителя агентства по надзору за деятельностью двух крупнейших банков, отмечает отсутствие с его стороны сколько-нибудь значимого внимания к проблемам частных заемщиков этих банков, при том что его должностному положению внешне ничего не угрожает⁴. Вопрос встает уже не о том, совпадают ли интересы как минимум части соответствующего государственного аппарата и интересы домохозяйств-должников, а о том, насколько велика степень их расхождения.

Но масштаб проблемы не ограничивается и этим. Впервые за долгий период (если вообще в истории) официально банкротами, т.е. (в том числе) неспособными выполнять свои социальные обязательства, становятся муниципальные образования, города⁵. Это ставит

¹ *Krugman P. Money for Nothing // The New York Times. 27.07.2012.*

² *Austerity drives up suicide rate in debt-ridden Greece (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Apr 6, 2012. Время размещения: 14:00 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intleurope&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120406:greece-austerity-suicide:1#page2>, дата обращения 06.04.2012.*

³ *Daley S. Spain's Jobless Rely on Family, A Frail Crutch // The New York Times. 28.07.2012, а также: Frayer L. Spaniards who grew up in boom years now set their goals low // Los Angeles Times. 01.04.2012.*

⁴ *Evictions dash immigrants' dreams of better life in Europe (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Mar 15, 2012. Время размещения: 12:06 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=world&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120315:spain-evictions:1#page2>, дата обращения 16.03.2012.*

⁵ *Chemotherapy starts for pregnant Dominican teen at center of abortion debate (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 27, 2012. Время размещения: 03:03 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:news>*

ml:CNN.com:20120727:dominican-republic-abortion:1&pageSize=10&category=world, дата обращения 27.07.2012.

¹ *Fletcher M. Millions more shared homes in face of recession, Census Bureau reports // The Washington Post. 20.06.2012.*

² *Krugman P. Crash of the Bumblebee // The New York Times. 30.07.2012.*

³ *Krugman P. Debt, Depression, DeMarco // The New York Times. 03.08.2012.*

⁴ Там же.

⁵ *California city to become largest to file bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 27, 2012. Время размещения: 08:55 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120627:california-stockton-bankruptcy:1&pageSize=10&category=intlbusiness&pageSize=10>, дата обращения 27.06.2012, а также: *City of San Bernardino, California, to vote on filing for bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 18,**

вопрос о возможности (принципиальной возможности) банкротства отдельных государств вследствие соответствующего качества управления ими.

Даже в США поднимается проблема качества образования — заметим, платного!¹ — это, пусть даже и имплицитно, подразумевает вопрос об ответственности учебного заведения за результаты деятельности «экономических агентов» из числа его выпускников (и, вероятно, о невозможности продолжения деятельности этого заведения, если количество «некомпетентных» выпускников превысит некую критическую массу). В глобальном ракурсе эта проблема оказывается еще более важной, чем проблема необеспеченности [равного] доступа к образованию — случай поступления в Гарвард девочки из «маргинальной» не только по американским меркам семьи, о котором широко сообщали американские СМИ², можно считать «исключением, которое только подтверждает правило».

«Перегретыми» оказываются не только отрасли «превратного» сектора, но и традиционно находившиеся в состоянии роста до самого последнего времени — мы имеем в виду, в частности, сферу информационных технологий. Так, своего рода сенсацией стали объявленные, в частности, компанией «Хьюлетт-Паккард» (Hewlett-Packard) планы о массовых увольнениях³, в особенности касающихся опытного персонала, так как, по словам представителей самой же компании, последний «стал слишком дорогим для нее». (Не увидим ли мы в скором времени массовые «локауты» и в этой сфере? Не скажем, что вопрос риторический.) От различных программ перекавалифика-

ции «высвобождаемого» персонала даже на государственном уровне¹ было бы, скажем так, несколько наивным ожидать чего-либо большего, чем декоративного выполнения государством своих «социальных обязательств».

В этом же ключе вполне «уместным» звеном оказывается высказанное в июле в «Нью-Йорк таймс» предложение касемо распределения расходов, связанных с зачатом, но еще не рожденным ребенком, между родителями последнего² — в этом предложении, как в зеркале, отражаются нарастающие затруднения публичных институтов по выполнению своих социальных обязательств...

Когда эти самые «социальные обязательства» не выполняются в течение длительного времени, в то время как отдельные финансовые структуры получают вполне щедрую государственную поддержку, то реакция граждан, притом принадлежащих к самым различным слоям общества, приобретает также весьма широкий спектр форм — от «просто» социальных протестов³ до массовой неуплаты налогов по «ирландскому» варианту⁴ и приобретению более «удобного» в налоговом отношении гражданства, как то сделал один из топ-менеджеров Facebook⁵ (последнее, впрочем, мало чем принципиально отличается от массового размещения «магнатами» средств в офшорах, которое, по некоторым оценкам, достигло в мировых масштабах порядка 21 трлн долл.⁶ — в том же плане применительно «специализированно»

2012. Время размещения: 22:34 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120718:california-city-bankruptcy:1#page2>, дата обращения 19.07.2012 и: San Bernardino files for bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Aug 2, 2012. Время размещения: 07:08 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120802:california-city-bankruptcy:1#page2>, дата обращения 02.08.2012.

¹ Ellis J., Gesheker C. UC problem: When academics are advocates // Los Angeles Times. 20.05.2012.

² См., например: From scrubbing floors to Ivy League: Homeless student to go to dream college (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 8, 2012. Время размещения: 01:52 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120607:from-janitor-to-harvard:1#page2>, дата обращения 08.06.2012.

³ Get used to a life of layoffs (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 25, 2012. Время размещения: 11:45 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120525:matloff-hp-layoffs:1&pageSize=10&category=intlbusiness&pageSize=10>, дата обращения 25.05.2012.

¹ См., например: Vogel S. Program recruits older vets for job training // The Washington Post. 27.05.2012 — пусть даже здесь речь идет о программах, касающихся столь особой категории, как бывшие военнослужащие.

² Motro S. Responsibility Begins at Conception // The New York Times. 06.07.2012.

³ Spain's youth asks: Why is there money for banks and not for us? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 5, 2012. Время размещения: 10:54 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120605:embid-spain:1#page2>, дата обращения 05.06.2012.

⁴ Dalby D. Growing Antitax Movement Shows Irish Stoicism Wearing Thin // The New York Times. 20.03.2012.

⁵ Facebook co-founder Saverin: I don't resent Zuckerberg (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 29, 2012. Время размещения: 17:04 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120529:facebook-saverin-zuckerberg:1#page2>, дата обращения 30.05.2012.

⁶ Global super-rich hide \$21 trillion in tax havens (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 23, 2012. Время размещения: 06:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120723:super-rich-hidden-wealth-offshore:1&pageSize=10&category=intlbusiness&pageSize=10>, дата обращения 23.07.2012.

к России¹). Реакция вполне наблюдаема и «изнутри» финансового сектора — феномен *whistleblower*'ов (наиболее передающим смысл русским словом здесь будет «правдоруб») — сотрудников высших и средних звеньев соответствующих организаций, не побоявшихся публично сказать правду о злоупотреблениях в них — что называется, «вынести сор из избы», что в данном случае совершенно необходимо, получает все большее распространение. Помимо нашедшей «в хорошем смысле» истории Грега Смита (Greg Smith; см.: «Нью-Йорк таймс» от 14 марта 2012 г.) у него обнаруживаются последователи и в других организациях². Все больше случаев добровольного ухода в отставку высшего руководства этих организаций³ и даже отказа от «причитавшихся» им премиальных выплат⁴. (Это представляется важным даже в тех случаях, когда бывший руководитель того или иного банка оказывается подозреваемым в тех или иных непрозрачных действиях — и тем более на фоне таких случаев⁵.) Квинтэссенцией, социальным «зеркалом» деятельности лиц, являющихся объектами разоблачений со стороны *whistleblower*'ов («правдорубов»), может являться редакционная статья компании CNN от 5 июля 2012 г. под красноречивым названием: «Квест: виновные банкиры должны чистить туалеты» (Quest: Guilty bankers should clean toilets)⁶. Вообще, внимание к, каза-

¹ См.: From Russia with risk: Oligarch's crash provides lessons for Barclays' future (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 20, 2012. Время размещения: 12:04 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120720:barclays-kerimov-dos-santos:1#page2>, дата обращения 20.07.2012.

² IMF economist blasts fund for eurozone 'failure'; Lagarde is 'tainted' (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 20, 2012. Время размещения: 02:24 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120720:imf-economist-letter:1#page2>Departing, дата обращения 20.07.2012.

³ CEO of loss-hit UBS bank resigns (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Sep 24, 2011. Время размещения: 12:13 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_10ELZx-ia3Kfla8DXG#page2, дата обращения 24.09.2011 — один из первых примеров в этой «волне».

⁴ RBS chief bows to inevitable over bonus (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jan 30, 2012. Время размещения: 05:58 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_2WILqj-izw4JuxxIM#page2, дата обращения 30.01.2012.

⁵ См., например: *Roose K.* Former Franklin Bank Executives Accused of Fraud. Опубликовано на сайте www.dealbook.nytimes.com 06.04.2012 в 17:04 (GMT-4). Режим доступа: <http://dealbook.nytimes.com/2012/04/06/franklin-bank-executives-charged-with-fraud/?src=tech>, дата обращения 07.04.2012.

⁶ Quest: Guilty bankers should clean toilets (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 5, 2012. Время размещения: 11:21 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&article>

лось бы, избитой теме коррупционных сделок, нецелевого расходования средств, выделенных на конкретные цели, и т.д. все возрастает внутри «развитых» стран¹.

Обратной стороной социального неприятия ситуации оказывается активизация механизмов публичного контроля за поведением граждан, в том числе их частной жизнью, с использованием новейших информационных технологий, из числа которых особое место занимают электронные социальные сети². Безусловно, это значимо, когда нацелено на защиту действительно конфиденциальной информации, которая ценна для производства общественного продукта — в конечном счете «богатства народов» — именно в силу ее неизвестности «третьим» лицам «здесь и сейчас»³. Но когда подозрительным оказывается сам факт отсутствия регистрации индивида в тех или иных электронных социальных сетях — или даже недостаточной, по меркам соответствующих территории или даже поколения, активности в них, — это уже явный «перебор» даже в крайне социально значимых ситуациях⁴, конкретно — даже в контексте последствий колорадского теракта, о котором мы будем говорить еще ниже. Верно пишут авторы, кото-

Id=urn:newsml:CNN.com:20120705:quest-libor-analysis:1#page2, дата обращения 05.07.2012.

¹ См.: Audit: Billions for Iraq unaccounted for (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jan 29, 2012. Время размещения: 16:01 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_h7rCsz-i99Jbn1JWrx#page2, дата обращения 30.01.2012, а также: Report: Most states do poor job in guarding against corruption (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Mar 19, 2012. Время размещения: 22:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120319:corruption-states:1#page2>, дата обращения 20.03.2012.

² См., например: Opinion: Facebook threatens to 'Zuck up' the human race (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 30, 2012. Время размещения: 18:58 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120530:keen-technology-facebook-privacy:1#page2>, дата обращения 31.05.2012.

³ См., например: *Pear R.* Obama Signs Bill Banning Insider Trading by Federal Lawmakers // The New York Times. 04.04.2012 и: The enemy within: Who's stealing your company's secrets? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Aug 7, 2012. Время размещения: 10:26 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120807:stealing-information-work:1#page2>, дата обращения 07.08.2012.

⁴ Why did Colorado shooting suspect avoid social media? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 23, 2012. Время размещения: 19:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120723:colorado-suspect-social-media:1#page2>, дата обращения 24.07.2012.

рых мы будем цитировать далее, о коренных социальных дефектах; верно, что обсуждают (именно обсуждают!) вопрос о целесообразности сохранения Второй поправки к Конституции США, но вопрос о предотвращении применения оружия, хранящегося у гражданина на законных пока еще основаниях, — это не то же самое, что вопрос о «сокрытии» этого самого гражданина от, скажем, Facebook'a!

Далее, уже и США, на фоне роста вынужденной незанятости своих собственных граждан, вынуждены не поощрять приток иммиграции к себе в страну, а, напротив, поощрять (и стимулировать — не только «кнутом», но и «пряником»¹ — вполне «пропагандистскую» статью на тему как раз такого стимулирования) обратный отток трудовых мигрантов из Мексики и других стран американского континента назад в страны их «происхождения» (гражданства). «Амнистия» «нелегальных иммигрантов»², проведенная в последние месяцы, результатом которой порой являлось даже разделение семей, вполне укладывается в эту задачу «оттока». Аналогичные процессы происходят и в европейских странах, наиболее «пострадавших» от «кризисных» явлений³, что наряду со снижающимися по тем же «объективным» причинам расходами многих социальных групп⁴ сужает «клиентскую базу», «сферу присутствия» и т.п. определенных финансовых институций среди тех или иных социальных групп⁵, что опять же приводит к «высвобождениям персонала» и иным, потенциально социально небезопасным последствиям.

Естественно, что проблема обеспечения социальной справедливости вновь выходит на первые полосы мировых изданий, и наглядный тому пример — назовем это так — «дискуссия о социализме», имевшая место на страницах «Нью-Йорк таймс» в июле, «вдохновен-

ная» — чего скрывать — избранием Президентом Франции представителя Социалистической партии Франсуа Олланда (Francois Hollande). Открыла ее статья Стивена Эрлангера «Что такое социалист?»¹, опубликованная в номере газеты от 1 июля 2012 г. Основной ее посыл, включая и подтекст, можно понимать так: для нынешней «элиты» США безопасен только «нерадикальный» социализм, соответствующий скорее понятию «прагматизм», ориентированный скорее на локальное решение социальных проблем отдельных социальных групп, чем на социальное «действие» в целом, и таким «социализмом» автор той статьи считает планы Олланда. Здесь мы не ставим перед собой задачу оценивать степень «социалистичности» планов, а тем более политики Олланда — уже хотя бы потому, что прошло еще не так много времени после его прихода к политической власти во Франции. Зато симптоматична реакция (пусть даже косвенная) на эту статью известного кинорежиссера Милоша Формана, опубликовавшего в номере от 11 июля 2012 г. статью с говорящим «само за себя» заглавием: «Обама — социалист? Даже не близко [к этому]»². Представляется симптоматичным выбор (редакцией издания) автора статьи — персоналии, известной, мягко говоря, далеко не самыми большими симпатиями к социалистическим идеям. Сама же статья в основном содержит напоминания об «ужасах» и прочих внешне малоприятных «проявлениях» времен «мировой системы социализма» (в том числе из личного опыта автора, который при всем желании нельзя распространить на всю критикуемую им «систему»), подразумевая, что «социализм», по мнению автора, сводится именно к ним, и указания на то, что социально ориентированные инициативы Обамы по этой самой причине не дают, по мнению автора, оснований считать его не то что социалистом, но даже близким к нему. Обе статьи — и от 1, и от 11 июля — при внешнем их различии вполне могут считаться «двумя сторонами одной медали», и общий их смысл — редуцироваться к «подмене понятий»: для «элиты», подчеркнем это снова, оказывается безопасным лишь тот «социализм», который представляет собой вывеску из отдельных «левых» лозунгов, имеющих не самую прочную «привязку» к действительности; «истинный» же «социализм» для нее, «элиты», опасен, поэтому, что подразумевается авторами статей, не должен даже осмысливаться.

Если «элита» занимает, как видим, «оборонительную» позицию, то более широкие слои американского общества, даже из числа читателей такого издания, которое можно причислить к разряду «массовых»

¹ Наглядно об этом см.: Booth W., Miroff N. Returning migrants boost middle class // The Washington Post. 23.07.2012.

² Bennett B., Bureau W. Obama proposes new rule for immigrant families // Los Angeles Times. 30.03.2012.

³ И не только в них — см., например: Their Dominican dreams dashed, Haiti quake survivors return home (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Feb 28, 2012. Время размещения: 05:01 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_mS2pOp-iFSvbIQfwQ3#page2, дата обращения 28.02.2012.

⁴ Evictions dash immigrants' dreams of better life in Europe (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Mar 15, 2012. Время размещения: 12:06 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=world&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120315:spain-evictions:1#page2>, дата обращения 16.03.2012, а также: Lifsher M., Lazo A. Foreclosure-prevention efforts face obstacles in Sacramento // Los Angeles Times. 19.05.2012.

⁵ Minder R. Ecuadorean Bank Finds a Niche With Emigrants in Spain // The New York Times. 25.02.2012.

¹ Erlanger S. What's a Socialist? // The New York Times. 01.07.2012.

² Forman M. Obama the Socialist? Not Even Close // The New York Times. 11.07.2012.

лишь с огромной долей условности, как «Нью-Йорк таймс», стоят на позициях определенно «наступательных». Так, комментируя статью «Время продавать пентхаус. У русских есть наличные деньги»¹ о распространении приобретения дорогой недвижимости выходцами из государств, составлявших СССР, в «статусных» районах Нью-Йорка и иных населенных пунктах на территории США (при том что некоторые из новоявленных собственников этой недвижимости никогда не посещали ее лично, в том числе по причине существующего для них запрета на въезд на территорию США в связи с впоследствии обнаруженным криминальным происхождением источников такого приобретения), комментатор (из числа читателей сайта «Нью-Йорк таймс») Байрон Дилэней (Byron Delaney) из штата Орегон пишет (4 апреля 2012 г. в 15:22 по времени Восточного побережья США, т.е. GMT-4): «Так что, когда случится новая американская революция, люди будут забирать большие дома у русских. Как забавно. По крайней мере, должно быть, они [русские] почти не будут удивлены по сравнению с богатыми американцами, так как их [русских] история богаче фактами такого рода»². Другой комментатор из числа читателей сайта издания, именующий себя «Тексан (Техан) в Бостоне» (Texan in Boston), штат Массачусетс, пишет (в тот же день, 4 апреля 2012 г., в 18:24 – также по времени Восточного побережья США, т.е. GMT-4): «Россия – лучший пример того, чем станет Америка меньше, чем за [ближайшие] десять лет, если наше [американское] общество не поднимется и не остановит политику большего благоприятствования богатым, нежели среднему классу и бедным. Нынешняя консервативная (курсив мой, см. далее применительно к воззрению П. Кругмана. – А.З.) модель может «обеспечить» перерастание элиты в олигархию во многом аналогично тому, как это случилось в России. Это возврат в 1920-е годы (т.е. в канун «Великой депрессии» 1929–1933 гг. – А.З.), и это опасный путь для [американской] нации. Если мы, граждане, не согласны с тем, что неравномерное распределение богатства будет продолжаться только до того момента, когда оно приведет к новому «Позолоченному веку» (и новой «Великой депрессии»), то для нас, американцев, настало время изменить наш поли-

¹ *Barrionuevo A.* Time to Sell Penthouse. The Russians Have Cash // The New York Times. 03.04.2012. Режим доступа к статье с комментариями на момент ее публикации (дата обращения 03.04.2012): <http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?pagewanted=2&ref=europe>. Режим доступа к статье (с комментариями) по состоянию на 04.08.2012: http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?_r=1&pagewanted=all

² Там же.

тический ландшафт. Иначе мы станем «Россией 2.0»¹. Итак, тупиковый характер нынешней модели развития США (и, следовательно, однополярного мира, во главе которого они фактически стоят) очевиден и простым американцам. Вспомним кстати, что в феврале с.г. Пол Кругман писал о том, что Митт Ромни, позиционируя себя как «крайне консервативного» губернатора Массачусетса в период, когда он занимал этот пост, на деле таковым не был уже хотя бы потому, что «его [Ромни] значимым достижением была реформа здравоохранения, которая во всех важнейших отношениях идентична [соответствующей] реформе национального уровня, узаконенной Президентом Обамой четыре года назад»²; говоря же об истинном, «тяжелом», по словам Кругмана, консерватизме «в худшем виде», Кругман отмечал, что «лечение болезни может занять много лет»³. Карта консерватизма бита, и ее дальнейшее разыгрывание может привести к, мягко говоря, не самым позитивным последствиям.

И вот мы – возможно, впервые так близко за время этого обзора – подходим к проблеме отчуждения – не только человека от собственности, но человека от человека. Дискуссии в американской прессе по этому поводу возобновились после трагических событий в колорадском кинотеатре. Вновь зазвучали призывы задуматься о целесообразности сохранения в США права на свободное ношение оружия (гарантированного Второй поправкой к Конституции США). Но даже не это главное. Юджин Робинсон в статье «Очередная резня», опубликованной в «Вашингтон пост»⁴, вопрошает (не риторически, заметим) и в то же время восклицает: «Я только хочу сделать вывод, что мы, как общество, решили, что это положение дел приемлемо, что случающиеся время от времени приступы убийственной ярости – это цена, которую мы платим за... *За свободу?* (курсив мой. – А.З.) За Вторую поправку? За взносы в пользу Национальной стрелковой ассоциации США?»⁵. <...> «Мы также знаем, что родители и другие любимые нами люди часто бессильны вмешаться – несомненно,

¹ *Barrionuevo A.* Time to Sell Penthouse. The Russians Have Cash // The New York Times. 03.04.2012, а также комментарии читателей. Режим доступа к статье с комментариями на момент ее публикации (дата обращения 03.04.2012): <http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?pagewanted=2&ref=europe>. Режим доступа к статье (с комментариями) по состоянию на 04.08.2012: http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?_r=1&pagewanted=all

² *Krugman P.* Severe Conservative Syndrome // The New York Times. 12.02.2012.

³ Там же.

⁴ *Robinson E.* The next massacre // The Washington Post. 23.07.2012.

⁵ Там же.

даже если они становятся осведомленными о возможной проблеме. <...> Мы должны сделать общество более «заботливым», мы должны быть в большей степени связаны друг с другом (курсив мой. — А.З.). Но это не составляет законодательной повестки дня»¹. Да, воистину никакие «формальные институциональные правила» в этом случае не будут работать, пока сами люди их не «интериоризируют» «неформально». Пока люди не только в США, но и во многих европейских (и не только европейских) странах не избавятся от (по меткому выражению Франка Бруни, высказанному за месяц до той трагедии) «буйствующего эгоизма»², который, по его же словам, являет собой не только «национальный недуг [для США]», но и «международную эпидемию»³, когда, как пишет тот же Бруни, «слишком много людей ведет себя, как будто они живут в гражданском вакууме (курсив мой. — А.З.), [как будто бы] нет более широких последствий их поведения как индивидуумов»⁴.

И сама «элита», видя такие «опасности» для себя, не может закрывать глаза на исторические закономерности. Недаром Фарид Закариа, известный американский журналист, политический (и не только) обозреватель, сотрудничающий со многими периодическими изданиями и телекомпаниями («Вашингтон пост», «Си-эн-эн» и др.) в своей статье в The Washington Post⁵, «вдохновленной» высказываниями Митта Ромни, кандидата на пост Президента США, о первичности культурного развития этноса/государства по отношению к его экономическим успехам, обосновывает обратное, ссылаясь на Макса Вебера (в части, касающейся протестантской этики как движущей силы экономического и в целом социального прогресса) и — удивительно, но факт — Милтона Фридмана, именно подходящие ad hoc (для этого случая — *лат.*), но не в полной мере отражающие основной сути его воззрений, слова которого выбрал Закариа. Так, автор статьи говорит: «Если бы Ромни провел больше времени, читая Милтона Фридмана, он понял бы, что исторически ключевой движущей силой эконо-

номического роста было и есть принятие капитализма и относящихся к нему [социальных] институтов и принципов сквозь разнообразные культуры»¹. Важности культурных различий Закариа не отрицает и отрицать не может, отмечая: «Когда общества или люди преуспевают, мы ищем семена успеха в их культурах. Культура — это [как бы] большая сумка, [в ней] обычно можно найти то, что хочешь [найти]. <...> Культура важна. Это — коллективный исторический опыт людей, который отражен в [социальных] институтах и практиках»². Но, обращаясь к существу вопроса, Закариа отмечает: «Мир меняется, и, держась за неизменные взгляды на культуру, вы упустите его меняющуюся динамику»³. И, наконец (что Закариа вынес в финальную — не первоначальную! — версию заглавия своей статьи): «Экономикой управляет капитализм, а не культура»⁴. Так мы можем говорить об имплицитном марксизме (а не тойнбианстве), все же «формационном» (а не «цивилизационном») подходе автора обсуждаемой статьи (пусть он с нами может и не согласиться).

Да, согласимся, экономикой управляет нынешний капитализм, а не культура. Культура (в особенности — «массовая») все еще управляет экономикой. А кто же управляет и экономикой в конечном счете? А какова элита?

На этот вопрос небезуспешно пытается ответить все тот же Кругман. В статье «Кто самый важный?»⁵, опубликованной в «Нью-Йорк таймс» 13 июля 2012 г., Кругман справедливо идет «от противного» и опровергает тождество между понятиями «самые богатые» («0,01 процент») и «самые важные» («VIP»). Он пишет: «Являются ли самые богатые VIP'ами? Нет, не являются — по крайней мере [являются] не в большей степени, чем другие трудящиеся американцы. И для «обычного человека» будет ущербом, а не помощью, если у нас в конечном итоге будет правительство «0,01 процента», созданное и действующее во имя «0,01 процента»⁶. Кругман красочно описывает, как эти самые

¹ *Robinson E.* The next massacre // The Washington Post. 23.07.2012.

² *Bruni F.* Individualism in Overdrive // The New York Times. 17.07.2012.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ *Zakaria F.* Capitalism, not culture, drives economies (первоначально статья была опубликована на сайте издания 01.08.2012 под названием Romney's Cultural Illiteracy, позднее — в итоговой версии — название заменено на вышеприведенное) // The Washington Post. 02.08.2012. Режим доступа к итоговой версии: http://www.washingtonpost.com/opinions/fareed-zakaria-capitalism-not-culture-drives-economies/2012/08/01/gJQAKtH9PX_story.html, дата обращения: к первоначальной версии — 01.08.2012, к итоговой версии — 04.08.2012.

¹ *Zakaria F.* Capitalism, not culture, drives economies (первоначально статья была опубликована на сайте издания 01.08.2012 под названием Romney's Cultural Illiteracy, позднее — в итоговой версии — название заменено на вышеприведенное) // The Washington Post. 02.08.2012. Режим доступа к итоговой версии: http://www.washingtonpost.com/opinions/fareed-zakaria-capitalism-not-culture-drives-economies/2012/08/01/gJQAKtH9PX_story.html, дата обращения: к первоначальной версии — 01.08.2012, к итоговой версии — 04.08.2012.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ *Krugman P.* Who's Very Important? // The New York Times. 13.07.2012.

⁶ Там же.

VIP'ы, представляющие 0,01 процента общества, возомнив себя «двигателем экономики» (более радикально по-русски говоря — «солью земли»), требуют не только особого к себе отношения в виде внешних атрибутов своего социального статуса (которые, как указывает Кругман в другой своей статье, они «рассматривают как право, принадлежащее им по рождению»¹), но и снижения уплачиваемых ими налогов, а не их повышения, как того требовала бы текущая ситуация, и т.п. По сути, важно и то, что прямо не сказано в словах автора: «0,01 процента» не видят никаких интересов, кроме своих собственных, и рассматривают все общество как механизм удовлетворения их потребностей. «Недаром» Митт Ромни, считающийся политическим глашатаям этих «0,01 процента», не считает необходимым отчитываться перед обществом об источниках происхождения ряда своих значимых имущественных активов и тем самым являет собой образчик самой что ни на есть «нетранспарентности», за что подвергается жесткой критике как Кругманом (так, в статье «Серые зоны» Митта² от 9 июля 2012 г. Кругман пишет: «И если только он [Митт] не раскроет истину о своих инвестициях, мы можем только предполагать, что он скрывает нечто в значительной мере вредоносное»³), так и многими другими американскими авторами⁴ — статья Бруни «Работа и женщины» (Working and Women) особенно ценна тем, что в ней можно усмотреть не вполне имеющееся соответствие между декларируемыми Ромни тезисами и образом жизни его и его семьи. Применительно же к России поколение, выросшее (а в значительной части — и родившееся) после 1991 г., вступает в жизнь, имея нередко в «сознании» именно ту «программу», которую описал Кругман применительно к «0,01%», т.е. в ряде случаев не воспринимая никого — из числа не принадлежащих к его социальному «кругу» — вообще в качестве человека, имеющего право на жизнь; наглядными примерами, к сожалению, являются дорожно-транспортные происшествия с многочисленными человеческими жертвами, причиненными, выражаясь юридическим языком, на грани косвенного умысла. Вот каковы страшные последствия, выражаясь словами того же Кругмана, «великого отречения»,

¹ *Krugman P. Pathos of the Plutocrat // The New York Times. 20.07.2012.*

² *Krugman P. Mitt's Gray Areas // The New York Times. 09.07.2012.*

³ *Krugman P. Mitt's Gray Areas // The New York Times. 09.07.2012, см. также: Krugman P. Pathos of the Plutocrat // The New York Times. 20.07.2012 и: Krugman P. Policy and the Personal // The New York Times. 16.07.2012.*

⁴ *Bennett B., Bureau W. Obama proposes new rule for immigrant families // Los Angeles Times. 30.03.2012, а также: Bruni F. Working and Women // The New York Times. 14.04.2012.*

«всеобщего отречения от ответственности, наполняющего <...> многих <...> нарастающим чувством страха»¹, коренящихся в закрепившейся плутократии (верное слово употребил Кругман для характеристики сложившейся институциональной системы в заглавии статьи²). Закрепившейся, но, как мы уже видели выше, дающей ощутимые трещины.

Весьма знаковыми (допустим вольность — куда более уместным здесь было бы английское слово iconic) оказываются параллели между приватизационными процессами в России, идущими, по сути, с начала 1990-х и до наших дней, и аналогичными процессами в США. В своей статье от 22 июня 2012 г.³ Кругман отмечает, что приватизация тех или иных объектов или даже отраслей, ранее находившихся под контролем государства, происходит в первую очередь с целью обеспечить беспрепятственное благоприятствование «личных финансов политиков и их друзей»⁴ (хотя, как отмечает Кругман, присутствует и цель сокрытия долгов, накопленных за время государственного владения и/или управления соответствующей отраслью, — не то ли же самое мы время от времени наблюдаем и в России?), при этом «не важно, что приватизация делает или чего не делает для бюджетов штатов»⁵. Крайняя форма этого — фактическая приватизация ряда государственных структур, деятельность так называемого «законодательного совета», основанного крупнейшими американскими корпорациями и предлагающего законодательным органам штатов проекты правил, регулирующих существенные аспекты общественной жизни, на утверждение без каких-либо правок⁶. Все это — и падение социальной ответственности, т.е. деградация элиты, и нетранспарентность, и сомнительные приватизационные сделки — образует, по новейшему кругмановскому выражению, «культуру обмана»⁷ (точнее сказать — «субкультуру мошенничества»). Именно «культура обмана» в смысле поддержки ряда сомнительных, по мнению Кругмана (с которым можно согласиться), экономических инициатив

¹ *Krugman P. The Great Abdication // The New York Times. 24.07.2012.*

² *Krugman P. Pathos of the Plutocrat // The New York Times. 20.07.2012.*

³ *Krugman P. Prisons, Privatization, Patronage // The New York Times. 22.06.2012.*

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Об этом Кругман писал в статье: *Krugman P. Lobbyists, Guns and Money // The New York Times. 25.03.2012.*

⁷ *Krugman P. Culture of Fraud // The New York Times (вебсайт). Размещено 10.08.2012 в 17:10 (GMT-4). Режим доступа: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/08/10/culture-of-fraud/>, дата обращения 11.08.2012.*

Ромни «подмочила» репутацию ряда известных экономистов, в том числе и Грегори Мэнкью!...

§ 4. Формирование фиктивных геоэкономических кластеров (офшоров)

Финансовый капитал стал основным средством вывода активов. Для этого в современном мире широко используется практика офшоров.

Разграничим разные виды офшоров в зависимости от их предназначения.

I. Внутренние офшоры РФ. Налоговая функция. Закрытие их в РФ (Калмыкия и др.) в 2004–2005 гг. как механизм перераспределения финансовой власти в пользу представителей политической власти (на всех уровнях). *A propos* отметим, что налоговая выгода от размещения средств в этих офшорах не является главным мотивом для их использования. Намного более значимым мотивом служит неофициальная инсайдерская рента как сотрудников, так и надзирающих чиновников.

II. Внешние офшоры. Их принципиальное отличие от внутренних – не налоговая выгода, а мнимая (опять же фиктивная) безопасность выведенных активов. Фиктивность кластеров, называемых внешними офшорами, в том, что создатели их из числа властей ЕС преследуют свои собственные интересы и при необходимости «сдадут» их пользователей – «экспатов» по отношению к этим офшорам. **В этом двойная фиктивность их по отношению к пользователям-экспатам.**

Понятие капитала размывается, диффузия самого понятия капитала, так как он направляется не в средства производства, а в офшоры, т.е. производство будет идти туда, куда диктует глобальный фиктивный финансовый капитал, а не туда, где это надо, скажем, для того же создания новых рабочих мест *по месту проживания некоего числа граждан.*

Фиктивность любого кластера – в том, что он прикрывает гегемонию одной крупнейшей державы мира. Поэтому с точки зрения этой державы это псевдофиктивность, так как они имеют неограниченный доступ к авуарам всего мира и возможность проводить неограниченную эмиссию.

Атрибуты фиктивности самого кластера «США» (назовем же «вещи» «своими именами») внутри себя, так как ту же иммиграцию они поощряют только для господства собственных интересов, и, когда она им вредит, размывая их господство, они поощрять ее перестают, а напротив: пропаганда хороших условий жизни у тех же мексиканцев после возвращения их на историческую родину.

Обратимся к кипрским событиям весны 2013 г., весьма индикативным по сей день.

Введение кипрскими властями фактически налога на сбережения, что ни говори, имеет одной из основных целей следующее: упростить получение кредитов (подобно Греции) от европейских центральных банковских институтов. Но куда пойдут деньги, если они будут привлечены подобным образом? *Не на рекапитализацию ли тех же банков, средства на счетах в которых облагаются налогами?* С учетом практики «развитых стран» последних кризисных и (если можно так сказать) послекризисных лет мы можем предполагать, что как минимум и на эти цели тоже.

Что толкнуло руководителей Кипра на такой экстраординарный даже в нынешних условиях шаг? (По-любому это переход некоей психологической (и физической тоже) грани, так как затрагивает не текущие доходы населения стран (как то было при снижении зарплат, например, в Португалии), а *накопления, сбережения.* Так, компания «Си-эн-эн» 19 марта в 22:00 по Москве¹ сообщила историю семьи, которая лишилась возможности приобрести жилье, на которое копила средства не один и не два года, именно из-за того, что к моменту намеченной сделки сумма на счете упала ниже цены того жилья именно в связи с введением налогообложения средств на депозитных счетах). «Ночным воровством»² называют простые киприоты такую практику. Толкнуло на нее власти Кипра, возможно, то, что Кипр давно стал излюбленным местом хранения средств, в том числе сомнительного происхождения, выведенных из России и из других стран. Но вот работает типичная формула: «лес рубят – щепки летят», вместе с представителями бизнеса, в том числе и «теневого» сектора мировой экономики, страдают и киприоты, занятые в самом что ни на есть реальном секторе и создававшие накопления годами из своих заработных плат (больше-то им неоткуда!). Вот на Кипре-то и начинает работать «*социальная уравниловка*», о которой много (обосно-

¹ Krugman P. Culture of Fraud // The New York Times (вебсайт). Размещено 10.08.2012 в 17:10 (GMT-4). Режим доступа: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/08/10/culture-of-fraud/>, дата обращения 11.08.2012.

¹ Cyprus deposit tax 'overnight robbery' // CNN. 19.03.2013. 18:00(UTC). Веб-сайт 'cnnmobile.com'.

² Cyprus deposit tax 'overnight robbery' // CNN. 19.03.2013. 18:00(UTC). Веб-сайт 'cnnmobile.com'.

ванно или нет — не предмет этого комментария) говорилось в СССР четверть века назад.

Более давняя причина кипрской ситуации нам была поведена той же Си-эн-эн 21 марта в 16:10 по Москве¹: второй по величине банк Кипра — Народный банк Кипра — активно вкладывал свои средства (и фактически средства своих вкладчиков) в греческие ценные бумаги, которые, как известно, впоследствии фактически обнулились в цене. Еще один наглядный пример, что бывает при вложении в «финансовые инструменты», не думая (или отказываясь думать), какое *реальное* имущество — от зданий до действующих производственных объектов — *стоит за этими «финансовыми инструментами»*. Автор этого комментария наблюдал подобные последствия «изнутри» не раз на примере российских банков, вот теперь перед нами — пример на государственном уровне. А поскольку от подобной «работы» с этими «финансовыми инструментами» страдает и реальный кипрский сектор экономики, пусть и включающий в себя главным (пусть и не исключительным) образом лишь туризм да небольшую местную промышленность, опустошающие результаты подобной «работы» должны стать уроком и для российского реального сектора, призывом к его осторожности при неизбежном взаимодействии с сектором финансовым.

Вот наглядный пример из практического опыта автора. В «лихие девяностые» предприятия одной из самых социально значимых отраслей производства, а именно — хлебопекарной, на уровне одного из городов федерального значения России решили объединить часть своих денежных средств в фонд, администрировавшийся одним из таких предприятий, с целью льготирования крайне высокого даже по нынешним временам налогообложения предприятий той отрасли и — в конечном счете — поддержания невысоких цен на хлеб, что особо значимо было в ситуации, когда больше 90% населения страны в момент оказалось «за чертой бедности». Механизм функционировал до момента юридической отмены возможности подобной схемы льготирования в начале 2000-х гг., но основное затруднение наступило чуть позже. Фонд не был расформирован, а его средства были еще ранее направлены (в виде займов) на техническое перевооружение (да и на поддержание финансовой устойчивости) предприятий хлебопекарной отрасли. Организация же, администрировавшая фонд, была приватизирована уже к концу 2000-х гг. и полностью репрофилирована, отойдя от хлебопекарной отрасли «чуть менее

¹ EU bailouts: A vehicle to kick the weak? // CNN. 21.03.2013. 12:10(UTC). Веб-сайт 'cnmobile.com'.

чем полностью». В результате этот «администратор фонда» занимается сбором (в том числе через суды) займов, ранее выданных на социально значимые цели поддержания хлебозаводов в надлежащем техническом состоянии, а также разработкой схем, как оставшиеся (полученные) деньги хлебозаводам, сформировавшим когда-то фонд этими же деньгами как взносами, не возвращать. Казалось бы, что роднит кипрскую ситуацию с вышеописанной российской? То, как можно их обе охарактеризовать двумя словами: *социальное рейдерство*. Указующим перстом подобным рейдерообразным «экономическим субъектам» — что кипрским, что российским — может оказаться поступок (кстати говоря, не единственный в своем роде) ушедшего в отставку финансового директора банка Barclays («Барклайс») — отказ его от премии за 2012 г. по мотивам осознаваемой им ответственности за сложное финансовое положение банка¹. Повторимся: подобных положительных примеров *социального антирейдерства* (считаем этот термин здесь наиболее уместным, так как плохие финансовые показатели банка означают низкие гарантии возврата инвестиций в него, в том числе физических лиц, т.е. просто сбережений) за последние полгода автором в западной прессе насчитано примерно с десяток.

22 марта в «Нью-Йорк таймс» американский экономист, политолог, мыслитель Пол Кругман, лауреат Нобелевской премии по экономике, опубликовал статью «Травма острова сокровищ»², специально посвященную инициативам кипрских властей, их актуальным и будущим последствиям. Он особо отмечал там, что деньги, отправляемые на Кипр теми же россиянами, в итоге не оседают там, а *циркулируют* между Кипром и Россией с целью снижения налогов и — добавим от себя — обеспечения безопасности тех же «теневых» сбережений россиян хотя бы на время. То есть даже финансовый сектор Кипра — не просто «дутый», а «дутый» в квадрате, если не в более высокой математической степени.

Что же ждет Кипр и тех, кто там держит сбережения, в результате? Показательно, что Кругман считает вероятным сценарием (подобным тому, что некогда произошло в Исландии) фактически конфискацию ряда иностранных (в том числе и российских, подразумеваем) вливаний в банки страны с целью сохранения (относительно небольших) сбережений местного населения, но понимает при этом крайне

¹ Barclays finance director Lucas, top counsel to retire // Reuters. 03.02.2013. Режим доступа: <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE9120BA20130203>, дата обращения 23.03.2013.

² *Krugman P.* Treasure Island Trauma // The New York Times. 22.03.2013.

высокую вероятность международной изоляции и иных непредсказуемых последствий (вплоть до исключения из еврозоны), которые может вызвать такое решение¹. От себя скажем: понимают их и власти Кипра, скорее всего понимают они и важность сохранения *доверия местного населения к своим банковским учреждениям* (которое фактически было сохранено в Исландии, не говоря уже о том, что Исландия осталась во многом в стороне от «кратера» мирового кризиса). Но жадность, социальная безответственность при определении «направления главного удара» порой мешают принять непростое, но социально верное решение.

Обратимся к словам того же Пола Кругмана из статьи от 22 марта — словам, завершающим статью: «Так что не плачьте о Кипре — плачьте обо всех нас, живущих в мире, о чьих лидерах представляется, что бедствие их ничему не учит»². В этом смысле кипрская ситуация — когда местное население начинает нести *прямые потери сбережений, накопленных, а не текущих доходов*, вследствие протекционизма местных властей по отношению к несущим более высокие, *пусть и менее долгосрочные*, доходы, в конечном счете этим самым властям, — может и должна стать последним предупреждением и властям Кипра, и властям многих других стран. Особенно тех, где настольной книгой лидеров стал учебник «Экономика», а «богатство народов» сводится к деньгам на счетах в иностранных банках. И кипрских в том числе.

Но мы намерены извлечь принципиальный урок как из самой ситуации на Кипре, так и из предпринимаемых попыток ее разрешения.

Урок этот со всех сторон будет социальным по своему содержанию и будет предполагать моделирование возможной ситуации, актуальное не только для Кипра, но и для любой страны, которая возжелает пойти подобным путем.

Предполагаемая, называя «вещи» своим именами, конфискация части сбережений граждан, хранящихся в банках — в случае последующего получения кипрским государством кредитов от европейских центральных банковских структур и направления хотя бы их части на восстановление «платежеспособности», «финансовой устойчивости» и т.д. *тех же* кипрских банков, *фактически* означает *конфискацию сбережений физических лиц в пользу банков*. Это еще более прямая «смена хозяина», выражаясь словами известного анекдота, денег физических лиц, чем российское обесценение вкладов граждан в Сбербанке России 2 января 1992 г. и — пусть в несколько меньших масштабах — кон-

фискационные денежные реформы, проведенные в январе 1991 г. и (особенно, хотя многие ее уже не помнят) в июле 1993 г. Мы не случайно заговорили об этих реформах, так как формальным поводом для последней из них была большая масса наличных денежных средств из стран СНГ (кроме России), остававшихся к июлю 1993 г. еще в «рублевой зоне», т.е. использовавших советский-российский рубль в качестве единственного платежного средства. Вот и масса наличных евро, которые, несмотря на «победные реляции» с Кипра¹, уже бывает непросто получить даже в банкоматах острова, может устремиться в те же Германию и Францию, что вкуче с далеко не решенной проблемой «греческого долга» может стать «последней каплей» терпения той же Германии и действительно, по Кругману, повлечь исключение Кипра из еврозоны. Да, с одной стороны, это сделает доступнее туризм на Кипре и, возможно, создаст некоторое количество новых рабочих мест в этой индустрии за счет повышения спроса на «подешевевший» Кипр. Но проблема внешнего долга Кипра, исчисленного в евро, останется, и ее решение (или хотя бы консервация) с большой вероятностью может быть связано с диктатом со стороны той же Германии, направленным на применение тех же мер «жесткой экономии» — печально известных *austerity measures*, «благодаря которым» некогда цветущая Испания оказывается порою на грани элементарного голода. Поэтому зарплаты на вновь созданных рабочих местах могут оказаться очень и очень низкими, что только повысит социальное напряжение на Кипре. При всем этом сектор «роскоши», «демонстративного потребления» (по терминологии Т. Веблена) может остаться незатронутым, так как что государственная, что бизнес-элита вряд ли откажется от внешних атрибутов своего «влияния» и будет по-прежнему изгонять из своих рядов представителей, на практике осознающих сущность этих атрибутов как «колосса на глиняных ногах». Это приведет лишь к дальнейшему отчуждению руководства страны от ее населения и создаст непосредственную угрозу социального хаоса, последствия которого, внешне по-разному, но в целом — в смысловом единстве — были продемонстрированы и Г. Лебоном, и Х. Ортега-и-Гассетом, и А.С. Пушкиным.

Сделаем резкий географический (и даже геополитический) кульбит. Сейчас не всегда модно черпать источник вдохновения в китайском политико-экономическом опыте конца 1960-х гг. Но мы обратимся к нему, ибо есть к чему. В публикации англоязычного журнала

¹ Krugman P. Treasure Island Trauma // The New York Times. 22.03.2013.

² Там же.

¹ Cyprus for Easter? Just pack extra cash // CNN. 23.03.2013. 09:15(UTC).). Веб-сайт 'cnnmobile.com'.

«Пекинское обозрение» того времени¹, повествующей о сложнейшей по тем временам хирургической операции по удалению большой по размерам опухоли, говорилось: «В соответствии с буржуазными и ревизионистскими медицинскими идеями операция рассматривалась бы как успешная... [лишь только в зависимости от того], удалена ли была опухоль и не умер ли пациент во время операции. Председатель Мао, однако, всегда учит нас: «Наш долг — оставаться всегда ответственными перед *народом* (здесь и далее курсив в цитате мой. — А.З.). Каждое слово, каждое действие, каждый политический курс должен соответствовать интересам народа». Таким образом, мы должны не только позволить нашей классовой сестре выжить и сохранить хорошее здоровье, но также *и продолжать работать ради социализма*»². Минуло почти сорок пять лет с тех дней — и мы узнаем о вполне мотивированном решении уже нынешних властей КНР о запрете на телевизионную рекламу предметов роскоши, введенном с целью не стимулировать коррупцию³.

Итак, рассмотренный опыт и Кипра, и России, и других стран еще раз показывает нам очевидную, но в наши дни часто забываемую максиму: в центре экономики стоит не «эффективное использование ограниченных ресурсов», а адамо-смитовское «богатство народов», его — в ломоносовских терминах (пусть и сказанных слегка — именно слегка! — в другом контексте) «сохранение и приумножение», и конкретный представитель любого народа земного шара, который сохраняет и приумножает это богатство, — *Человек*.

§ 5. Дегуманизирующее влияние деформации реального сектора экономики

Итак, каковы же отношения человека и собственности сегодня, в 2013 г.? Человек отчужден от человека. Человек отчужден от собственности — даже и человек, казалось бы⁴, ею обладающий, ибо

¹ Mao Tse-tung's Thought Directs Us in Battle // Peking Review. 16.08.1968. № 33. Режим доступа: <http://www.wengewang.org/read.php?tid=22373>

² Там же.

³ China bans television ads for bling // CNN. 08.02.2013. 11:14(UTC). Веб-сайт 'cnnmobile.com'.

⁴ Несмотря на обладание собственностью de jure (юридически), человек очень часто не обладает многими правами на нее de facto (фактически). Достаточно вспомнить «пучок прав собственности по П. Оноре и хрестоматийный пример с недвижимостью: «Если вы действительно считаете, что являетесь полноценным собственником недвижимости, попробуйте не платить государству за нее налоги, — ваши иллюзии относительно собственности быстро рассеются.

его модели поведения диктуются фактом наличия этой собственности и необходимостью ее сохранения, ибо за ее утратой нередко следует утрата человеком не только экономической, но и физической, биологической субъектности. Собственность же отчуждена от человека, но не от всякого: если речь идет о собственнике, то, как мы только что отметили, она детерминирует его поведение, но не наоборот. При любом «раскладе» человек оказывается «зависимым» звеном. В такой ситуации построение экономики, в центре которой будет человек, в частности «экономики знаний», «экономики, основанной на знаниях», оказывается, мягко говоря, крайне затрудненным. Снова вспоминается комментарий орегонского читателя «Нью-Йорк таймс»¹. Если в исторической перспективе он окажется прав, то главное, чтобы ожидаемые им события обеспечили интересы не новой «олигархии», которая в таком случае приходит на смену «предыдущей», а общества в целом. И если в нем появятся новые «особо важные персоны», то пусть это будут те, о ком писал Пол Кругман в последнем абзаце своей соответствующей статьи², а «не одна сотая доля процента».

Как индикативны слова простого португальца, который указывает, как на путь в никуда, на тот факт, что поколение, следующее за ним, может оказаться в более затруднительном экономическом положении, чем его собственное поколение: «Моя жизнь была лучше, чем жизнь моих родителей, а их — чем их родителей. Я протестую, потому что опасаясь, что в отношении моих детей это может быть не так!»³ Характерно, что и в Европе, и в США в отличие от нашей страны понимание необходимости обеспечить (а порой и просто сохранить) доступ к образованию наиболее одаренной, но не имеющей достаточных средств части общества все возрастает⁴; одним из

¹ Barrionuevo A. Time to Sell Penthouse. The Russians Have Cash // The New York Times. 03.04.2012. Режим доступа к статье с комментариями на момент ее публикации (дата обращения 03.04.2012): <http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?pagewanted=2&ref=europe>. Режим доступа к статье (с комментариями) по состоянию на 04.08.2012: http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?_r=1&pagewanted=all

² Krugman P. Who's Very Important? // The New York Times. 13.07.2012.

³ Could austerity be the right cure for Europe's hangover? (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 07.06.2012. Время публикации 11:45.

⁴ См.: Krugman P. Ignorance Is Strength // NYT. 09.03.2012, а из более новых публикаций — особенно: Finn C. Gifted Students Deserve More Opportunities // NYT. 19.09.2012.

наглядных выражений этого являются протестные движения учителей в ряде северных штатов США¹. Тенденции в налоговой политике США оказываются такими, что, как метко высказался обозреватель «Нью-Йорк таймс», «Робин Гуд перевернулся бы в своей могиле»². Растет понимание того, что ни бездумное взыскание долгов путем изъятия имущества с тех физических лиц, которые в данный момент, но не вообще оказались неплатежеспособными из-за увольнений с работы³, ни расправы с уже оказавшимися «на улице» в буквальном смысле слова путем физического уничтожения их последних личных вещей⁴ не могут обеспечить ничего, кроме нарастания социального напряжения. То же относится к любым манипуляциям внутри финансового сектора, когда они непосредственно не коррелируются с действиями, затрагивающими сектор реальный⁵. Вот на решение всех этих проблем и могут быть теоретически направлены (мы имеем в виду мнение, которое потенциально может возникнуть у руководства соответствующих государств Старого и Нового Света, и ничего более) средства сомнительного происхождения, выведенные из других стран.

При этом не будем забывать, что для государств — конечных точек вывоза капитала представляют потенциальный интерес размещенные там средства, но не сами обладатели этих средств, о чем как минимум косвенно свидетельствует как антииммиграционная политика тех же США последнего года⁶, так и пропаганда той же информационной компанией «Си-эн-эн» «возможностей» (далеко не всегда реалистичных) для ведения бизнеса в опять же далеко не самых развитых точках нашей планеты⁷, и это весьма характерная, но далеко не единственная публикация подобного рода). Вспомним, что тогдашние

¹ См., например: *Brooks D.* Après Rahm, Le Déluge // NYT. 14.09.2012.

² *Edelman P.* Poverty in America: Why Can't We End It? // NYT. 28.07.2012, см. также: *Krugman P.* Four Fiscal Phonies // NYT. 02.03.2012.

³ *Dewan S., Silver-Greenberg J.* Foreclosure Deal Credits Banks for Routine Efforts // NYT. 27.03.2012, *Silver-Greenberg J.* Problems Riddle Moves to Collect Credit Card Debt // NYT. 13.08.2012.

⁴ *Silverman R.E.* No More Résumés, Say Some Firms // WSJ. 24.01.2012.

⁵ *Krugman P.* Hating on Ben Bernanke // NYT. 17.09.2012, Will G. Monetary morphine // WP. 12.09.2012.

⁶ См., например: *Preston J.* Young Immigrants, in America Illegally, Line Up for Reprieve // NYT. 14.08.2012.

⁷ См., например: How 'Afropreneurs' will shape Africa's future (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 17.09.2012. Время публикации 11:00.

руководители ЕС указывали (весьма точно предсказывая ситуацию) еще позднему руководству СССР (во второй половине 1980-х гг.) на то, что граждане последнего в большинстве своем не окажутся востребованными в Западной Европе исходя из своего действительного человеческого потенциала, и, как выразился один из руководителей тогдашних общеевропейских органов, на смену разрушавшемуся со стороны СССР «занавесу» сама Европа вынуждена будет (что она, по сути, впоследствии сделала и продолжает делать поныне) воздвигнуть такой же «занавес» со своей стороны¹.

Пол Кругман в марте этого года попал в «самую точку» наиболее опасных для человеческого потенциала последствий мирового кризиса, заметив: «Сотрудники не могут оставить рабочие места, если у них нет обоснованной уверенности, что они найдут другие [рабочие места]; фирмы не станут инвестировать даже в полезные новые технологии, иначе как при наличии адекватного спроса»². По сути, мы можем ввести понятие для обозначения подобных последствий: *кризис востребованности*. Кризис востребованности человека. Кризис востребованности человеческого потенциала. Весь реально применяемый его человеческий потенциал сводится к *воспроизводству порочных институтов трансформационной экономики*. «Львиная доля» человеческого потенциала при таком подходе остается невостребованной вообще. Активно же она использоваться может только вопреки существующим неформальным институтам и, таким образом, при принятии на себя риска быть исключенным из числа экономических агентов. Даже практика настоящего показывает, что этот риск следует принимать на себя, дабы сохранить не только узкопрофессиональный, но и в целом человеческий потенциал, и не только для будущего, но и уже для настоящего. Это первый и, возможно, основной шаг к разрешению «кризиса востребованности». Мы уверены, что это шаг на единственно верном уже сегодня пути.

Политико-экономические администраторы (власти) «офшоров» заинтересованы в перетекании туда финансовых ресурсов, но не в свободном ими пользовании их собственниками. Имеют место факты конфискации у собственников властями в свою пользу финансовых средств, размещенных собственниками, и использование таких финансовых средств в интересах соответствующих политико-административных образований. Результатом этого является феномен «собственнического релятивизма», при котором институт соб-

¹ См., например: *Лантев И.Д.* Власть без славы. — М., 2002.

² *Krugman P.* Not Again With The Pivot // NYT. 05.03.2012.

ственности, независимо от оснований ее приобретения, оказывается размыт и не гарантирует как фактического ею обладания, так и возможностей ее использования на благо общества в целом. Вводим четвертую форму отчуждения — одних профессиональных кластеров от других (например, кредитное подразделение банка лишено возможности давать правовую оценку потенциального кредита и, наоборот, правовое подразделение оказывается сориентированным на анализ формы, но не содержания).

Выводы по главе второй

1. ГФФК оказывает *многостороннее* деструктивное воздействие на общественное богатство. С одной стороны, на его объем, с другой — на его территориальную организацию, с третьей — на общественный компонент богатства.

2. Территориальная организация оказывается подчинена задачам *бенефициаров ГФФК*: оптимизация транзакционных издержек — для собственников бизнеса, возможность пользования размещенными там «активами» — для создателей ГФФК. В итоге никто, кроме создателей, не имеет положительного эффекта от этого.

3. Господство ГФФК способствует дальнейшей диффузии прав собственности, вплоть до потери категорией собственности всякого экономического смысла, так как бенефициары — только создатели офшоров.

4. Дальнейшее господство ГФФК способствует только минимизации общественного богатства.

5. Раскрыто деструктивное влияние глобального фиктивного финансового капитала на производственный сектор экономики — как в организационном аспекте, так и в аспекте действительных результатов производственного процесса, когда человеческий потенциал оказывается фактически невостребованным (явление «кризиса востребованности»), а если востребованность и имеет место, то фактически в направлении закрепления господства глобального фиктивного финансового капитала. Показано, что критерием деловой репутации экономического агента (сотрудника) в современной российской трансформационной экономике становится так называемая «долговая репутация» как не просто совокупность, но сложная система имеющихся и потенциальных долговых финансовых обязательств, в основном — перед работодателем как кредитором. Показана опасность вышеназванного явления, приводящего к ненормальной зависимости сотрудников (в том числе высших управленцев) перед собственниками (стейкхолдерами) организаций.

6. Разграничены «возвратные» и «невозвратные» долги в современной российской экономике, установлена роль деривативов в появлении «невозвратных» долгов, определено влияние «возвратных» и «невозвратных» долгов на экономическое равновесие и развитие на различных уровнях — от домохозяйств до мировой экономики.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

§ 1. Хомо финансус: мультипликация отчуждения

Глобальный фиктивный финансовый капитал порождает новый тип человека – Homo Finansus (термин И.Г. Левиной). Его поведение, в основе которого лежит поведение Homo Oeconomicus, основанное на максимизации прибыли, и рациональность сохраняются, но в то же время и дополняются рядом новых качеств. Полезность его производительной деятельности отрицательна и настолько велика (по модулю), стремление к извлечению прибыли и жажда наживы настолько высоки для Homo Finansus, что в той мере, в какой финансовые рынки способны обеспечить возможности извлечения прибыли, Homo Finansus жертвует всеми соображениями, относительно процессов производства и своего воспроизводства (продолжения рода), ради прироста капитала.

Кроме того, существует целый ряд психологических аспектов, характеризующих поведение Homo Finansus. В этой связи, пишет И.Г. Левина, «...мы утверждаем, что *не психологические факторы определяют процессы, протекающие на финансовых рынках, а, наоборот, процессы, протекающие в финансовом секторе, порождают определенные психологические факторы, которые в свою очередь влияют на дальнейшее развитие этого сектора*»¹.

В данном случае мы наблюдаем феномен превращения человека в функцию капитала, в биоробота. *Мотивы максимизации прибыли, оторванные от реальной экономики, которые являются основными движителями финансовых рынков, настолько заслоняют от человека мир, существующий вовне финансовых рынков, что он начинает ощущать их не как внешние, а как свои внутренние, настолько глубоко сживается с ними, что они как бы вживляются в него. При этом люди, име-*

ющие иные мотивы (например, достижение общественных целей, героизм, самопожертвование, познание окружающего мира и самопознание, развитие культуры, в том числе музыки, живописи и многого другого) кажутся Homo Finansus «неправильными», чудными и т.д., – настолько сильно смещены у него психологические установки.

И.Г. Левина подмечает еще один очень важный феномен, который можно охарактеризовать как контур с положительной обратной связью: «...После возникновения Homo Finansus эти процессы обретают обоснование в «природе человека», следовательно, они все в большей мере списываются на «природу человека», его стремление к спекуляциям и «психологические факторы», а не на феномены, создаваемые собственно сферой финансов»¹.

Сформулируем же видимый образ (предпочтем использовать именно эти слова, а не ставшее более предпочтительным для экономиста наших дней слово «модель») экономического отчуждения в том виде, в каком он сегодня предстает в российской банковской и в целом финансовой системе, сложившейся с 1990-х гг., которая не выполняет роль перераспределительного механизма в отношении материальных благ, инструмента трансформации сбережений в инвестиции, а становится «царством фиктивного капитала», выполняющим антиинвестиционные и разрушительные для будущего экономики России (далее – РФ) функции вывода ликвидных активов из РФ.

Согласно известному исследователю феномена отчуждения Б. Оллману, К. Маркс выделял четыре вида отчуждения:

1. Отчуждение человека от процесса труда.
2. Отчуждение человека от продукта его труда.
3. Отчуждение человека от своей собственной сущности.
4. Отчуждение человека от человека².

К. Маркс раскрыл сущность феномена отчуждения в сфере материального производства. Э. Фромм обращал особое внимание, что отчуждение возникает также и в процессе потребления. М.Ю. Павлов в своих лекциях по курсу «Экономика знаний и инноваций», читаемых в магистратуре экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, отмечал, что подавляющее большинство пользователей технически сложных устройств, к примеру привычных всем мобильного телефона или компьютера, просто не знают и не понимают заложен-

¹ Левина И.Г. Магистерская диссертация на тему «Финансовый сектор: место, функции и противоречия в глобальной экономике». – М.: МГУ, 2007. – С. 49–50.

¹ Левина И.Г. Указ. соч. С. 50.

² Ollman B. Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society (Cambridge U.P., 1971; 2nd ed., 1976). Режим доступа: <http://anselmocarranco.tripod.com/id37.html>, дата обращения 30.06.2012.

ных в эти устройства возможностей. И это обстоятельство уже само по себе очень мешает осуществлению принципа максимизации полезности. Как можно максимизировать полезность, если даже не знаешь всех свойств и не можешь сравнить два товара между собой по всем их потребительским характеристикам?

Феномен отчуждения в финансово-банковской сфере практически не изучен, однако он существенным образом влияет на российскую экономику. Можно говорить главным образом о шести важнейших проявлениях отчуждения как в сфере отношений наемного труда, так и в отношениях в российском бизнесе в целом.

I. Так называемое «двойное отчуждение»¹, означающее, что наемные работники «отчуждены» от видимых результатов своей деятельности и, в свою очередь, собственники (включая так называемых олигархов) отчуждены от своей собственности. Предприниматели (по Й. Шумпетеру) отчуждены наемными менеджерами от процесса принятия решений. Нет таких активов, которые могли бы быть названы «капиталом» в строгом смысле слова: практически все они как минимум намечены к экспатриации из РФ.

Более того, феномен отчуждения человека от человека в российской экономике приобрел особую актуальность. Профессор МГУ А.В. Бузгалин отмечает: «После приватизации активов государственных предприятий продолжилась борьба за передел контроля над приватизированной собственностью. Легальная оболочка такой борьбы зачастую скрывала не вполне законные или вовсе незаконные методы: использование дополнительных эмиссий акций, от распределения которых отстранялись миноритарные акционеры, искусственное наращивание задолженности с последующей переуступкой долгов, притворные реорганизации компаний, манипулирование реестром акционеров с целью отстранения «нежелательных» от участия в принятии решений, использование процедуры банкротства (либо доведение до банкротства по сговору с администрацией, либо инициирование процедуры банкротства за незначительные долги для введения подконтрольного внешнего управления).

Используя недостатки судебной системы, борющиеся стороны, на основе противоречивых судебных решений, доводили до создания на предприятии двоевластия (два собрания, два совета директоров, два генеральных директора, двойной реестр акционеров — вплоть до выпуска альтернативных дополнительных эмиссий акций).

¹ Залетный А.А. Институциональная среда инвестиционной деятельности российских банков: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 2011. — С. 22, 31–33, 116–130, 145–146.

Нередко эти коллизии разрешались путем вооруженного захвата предприятий»¹.

II. Не боясь жесткой формулировки — «внеэкономическое принуждение». Сегодня в РФ «выходные барьеры» для сотрудников некоторых компаний как регионального, так и национального масштаба включают признание ими вины за те или иные корпоративные нарушения как единственную возможность увольнения. Человек при этом отчуждается от своей сущности свободного человека.

III. Может происходить обесценение рабочей силы, так как профессиональный рост сотрудников становится все сложнее, и, таким образом, работники «отчуждены» от своих навыков и способностей. С одной стороны, ищущий работу фактически принужден принимать почти любое предложение о работе, безотносительно степени соответствия его квалификации. В начале 2012 г. П. Кругман обозначал, что трудности выбора между различными работодателями для работников (точно так же, как и финансовые ограничения доступа к высшему образованию) суть барьер на путях экономического развития². Это верно, так как рабочая сила оказывается лишенной своего профессионализма. С другой стороны, доказывание положительной репутации становится затруднительным для работника. Отрицательные характеристики работника больше не суть «индикатор» его личных качеств. В то же время лицо, допустившее реальные корпоративные злоупотребления, может изображать себя жертвой корпоративного противостояния, борьбы и т.д. Репутация перестает быть активом. «Честные» работодатели оказываются перед лицом возросших транзакционных

¹ Бузгалин А.В. Капитализм юрского периода: рынок и капитал в России 2000-х. Режим доступа: <http://interpolitec.ru/article/%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC-%D1%8E%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BE%D0%B4%D0%B0-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA-%D0%B8-%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB-%D0%B2-%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8-2000-%D1%85>, дата обращения 26.06.2012.

² См., например: *Krugman P. Ignorance Is Strength // NYT. 08.03.2012.* Режим доступа: http://www.nytimes.com/2012/03/09/opinion/krugman-ignorance-is-strength.html?_r=2&src=ISMR_AP_LO_MST_FB, дата обращения 16.05.2012, а также: *Krugman P. Not Again With The Pivot // The New York Times (далее — NYT). 05.03.2012.* Режим доступа: <http://mobile.nytimes.com/article?a=921257&single=1&f=28>, дата обращения 16.05.2012. В ракурсе «обесценения» рабочей силы см. также следующую весьма индикативную публикацию: *Frayner L. Spaniards who grew up in boom years now set their goals low // Los Angeles Times. 01.04.2012.* Режим доступа: <http://www.latimes.com/news/nationworld/world/la-fg-spain-wages-20120402,0,6135179.story>, дата обращения 17.05.2012.

издержек, связанных с привлечением рабочей силы. Так современность подтверждает слова К. Маркса, что отчуждение труда заключается, в частности, «в том, что труд является для рабочего чем-то *внешним*, не принадлежащим к его сущности; в том, что он в своем труде не утверждает себя, а отрицает, чувствует себя не счастливым, а несчастным, не развивает свободно свою физическую и духовную энергию, а изнуряет свою физическую природу и разрушает свои духовные силы. Поэтому рабочий <...> в процессе труда <...> чувствует себя оторванным от самого себя»¹.

IV. Побочный результат финансовой «деглобализации» заключается и в следующем феномене, который назовем «локализацией». Активы, которые были переведены банкирами из РФ в места, кажущиеся «безопасными гаванями» – офшоры и др. (иногда, например, вместо возврата корпоративных долгов), не находятся в реальной безопасности, так как они время от времени замораживаются² государственными властями этих «гаваней» и как минимум находятся под угрозой конфискации. Это объяснимо, ибо властям необходимы *свободные от обязательств* активы в *большей степени*, чем те же активы в денежной форме на *банковских счетах*, с которых они могут быть сняты собственниками в любое время. Подобные банкиры прочно зависят от властей страны, в финансовую систему которой они «инвестировали» денежные средства, и готовы выполнить в принципе любые требования властей этой страны с целью избежать конфискации. Но конечная судьба выведенных из РФ активов может быть не вполне благоприятна для их собственников в любом случае.

V. Отчуждению «служат» и особенности «функционала» рабочей силы. Философически выражаясь, бытие интеллекта в современной трансформационной экономике РФ служит главным образом созданию институциональных ловушек, нацеленных на накопление (хрематистику) и вывод из РФ ликвидных активов. В этом и состоит реальное предназначение деятельности большинства компаний в РФ независимо от декларированной «миссии» компании. Препятствием на путях инновационного развития не только конкретных компаний, но и экономики РФ в целом служат институты, которые корректнее всего будет назвать финансово-банковскими институциональными ловушками. Примерная условная классификация таких институциональных ловушек могла бы выглядеть следующим обра-

зом. (1) Общеэкономические и финансовые – например: (1.1) распределение активов по искусственно «раздутой» корпоративной структуре (в РФ предприятие, даже в сфере так называемого «малого бизнеса», может состоять из 10–15 «единиц»-компаний); (1.2) уклонение от уплаты налогов (так называемая «оптимизация налогообложения») даже тогда, когда это ухудшает показатели отчетности, и занижение банковских обязательных резервов; (1.3) искусственное создание компании как «квазидебитора», при том что «кредитором» оказывается опять же искусственно созданная компания, с помощью которой может быть начата процедура банкротства основной компании в момент, когда это выгодно ее собственникам. (2) «Управленческие» – главным образом (2.1) дихотомия «реальных» и «номинальных» механизмов принятия решений; (2.2) оппортунистическое поведение менеджеров, которое дополнительно стимулируется тем, что природа фирмы (вопреки теории Р. Коуза и др.) сводится не к снижению, а к увеличению (искусственному!) транзакционных и иных издержек. (3) «Юридические» – когда государственные (в том числе судебные) органы фактически лишь регистрируют контракты (иногда называемые «мировыми соглашениями»), в которых заключена воля собственников при их искусственно создаваемых спорах. (4) «Гуманитарно-поведенческие» – они в сущности охарактеризованы в разделах II и III настоящей статьи.

VI. Общая непрозрачность финансового сектора РФ (а также, пусть и в меньшей мере, за ее пределами¹). Некоторые бывшие руководители высших звеньев глобальных инвестиционных банков начали разрушать подобный «обычай» «непрозрачности» (бывший высокопоставленный служащий банка «Голдман Сакс» Грег Смит², опубликовавший в марте 2012 г. статью в «Нью-Йорк таймс» о внутрен-

¹ Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. Первая рукопись. [Отчужденный труд]. [XXIII] / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2-е издание. Т. 42. – М.: Политиздат, 1974.

² Mooney J. Oligarch's €65m frozen // The Sunday Times. 03.04.2011.

¹ Индикативным приглашением к размышлению о последнем может являться следующая публикация: *Freeland C. The Triumph of the Social Animal // Reuters. 24.04.2012.* Режим доступа: <http://blogs.reuters.com/chrystia-freeland/2012/04/24/the-triumph-of-the-social-animal/>, дата обращения 16.05.2012. Эта же тема рассматривается в связи с известными событиями в банке Barclays, достигшими апогея в начале июля 2012 г. и приведшими к отставке некоторых высших руководителей этого банка, в следующей статье: *Quest: Guilty bankers should clean toilets.* Редакционная статья компании CNN от 05.07.2012. Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120705:quest-libor-analysis:1#page2>, дата обращения 05.07.2012.

² См.: *Smith G. Why I Am Leaving Goldman Sachs // NYT. 14.03.2012.* Режим доступа: <http://www.nytimes.com/2012/03/14/opinion/why-i-am-leaving-goldman-sachs.html?scp=1&sq=&st=nyt>, дата обращения 16.05.2012. Об одном из «последовательей» (в позитивном смысле слова) Г. Смита см.: *Preston J. Whistle-Blower Claiming Visa Fraud Keeps His Job, but Not His Work // NYT. 12.04.2012.* Режим доступа:

ней «кухне» своего бывшего работодателя, — может считаться весьма индикативным примером).

§ 2. Кризис востребованности

Рассмотрим вопрос о человеческом потенциале управленца как экономического субъекта.

Предстоящий рано или поздно переход от трансформационной экономики к экономике новой, как бы последнюю ни называли — «экономика, основанная на знаниях», «посттрансформационная экономика» и так далее — должен привести к возрастанию роли человека в экономике, человека как экономического агента и в целом как экономического субъекта. Конечно же, в *управлении* экономическими субъектами человек играет особую роль.

Наша задача — выделить главенствующие атрибутивные признаки и — далее — принципы этой роли, опровергая при этом при необходимости некоторые бытующие стереотипы (домыслы), не позволяющие ей быть в полной мере раскрытой.

Примером сектора экономики, на котором мы формулируем такие признаки, будет являться финансово-банковский сектор. И не только (даже и не столько) потому, что его эмпирическая сторона наиболее знакома для автора. Значительно важнее — то обстоятельство, что существующая корпоративная неурегулированность ключевых управленческих отношений внутри «среднестатистического» современного российского банка оказывается вполне «адекватной» квинтэссенцией социоэкономического контекста эпохи. Орган, фактически формирующий инвестиционные решения, обычно именуемый кредитным советом и не могущий не существовать как минимум де-факто уже в силу мировых традиций (рекомендации Базельского комитета и т.п.), не имеет в российских банках как минимум четко определенного статуса (другими словами — *не институционализирован*), его решения не носят общеобязательного для банка характера, а действующие федеральные законы о банках и банковской деятельности не содержат к тому обязательных требований. Принимаемые в такой обстановке, как правило, бенефициарами банка единолично инвестиционные решения несут на себе печать поспешности, финансово-экономической непроработанности, в результате чего обеспечение возврата размещенных банком средств становится невозможным. Инициирование в пользу банка решений суда (кото-

рый в инвестиционном процессе превращается в регистрационно-статистический орган) на основе заведомо ложной информации и заведомо поддельных документов, в том числе финансовых, становится излюбленным «методом» «защиты инвестиций», при том что по сути он ничем не отличается от вооруженных рейдерских захватов времен 1990-х гг. При этом банки практикуют, как мы уже отмечали выше, всевозможные способы уклонения от исполнения требований Положения Банка России № 254-П о создании обязательных резервов в размере до 100% проблемных ссуд, что создает угрозу неконтролируемой потери банком ликвидности и в целом экономической жизнеспособности со всеми вытекающими последствиями для его кредиторов, в том числе вкладчиков — физических лиц. В этой ситуации сами фактические владельцы российских банков далеко не всегда заинтересованы в их стабильном финансовом положении. Иначе говоря, возникает «*собственнический парадокс*», когда действия, направленные на сохранение и укрепление финансово-экономического положения банка, оказываются противоречащими частным интересам их владельцев по вывозу капитала и личных сбережений, приобретенных далеко вне рамок правового поля. В результате «наемные» сотрудники банка всех рангов конституируют свой собственный пласт имущественных интересов, отличный от интересов бенефициаров и корпоративных интересов самого банка. Квинтэссенцией сказанного является широко практикуемое лоббирование заведомо невозвратных кредитных и иных инвестиционных проектов с целью получения единовременного вознаграждения («отката», «инсайдерской ренты»¹ и т.д.) от заемщика или иного получателя инвестиций за факт получения инвестиционных (в том числе кредитных) средств. Так в противостояние корпоративных интересов банка и частных (личных) интересов бенефициаров привносится третий фактор — незаконные частные (личные) интересы сотрудников банка. Это приводит к полной хаотизации инвестиционных процессов, вообще финансово-хозяйственной деятельности в масштабе как отдельно взятого банка, так и банковской системы страны в целом. Миссия управленца — не только в финансово-банковском, но и в любом другом секторе экономики — должна заключаться в преодолении такой хаотизации.

Итак, каковы же главенствующие атрибутивные признаки (вернее сказать даже — принципы) ключевой роли человека в управлении экономическими субъектами?

http://www.nytimes.com/2012/04/13/us/whistle-blower-claiming-visa-fraud-keeps-his-job-but-not-his-work.html?_r=1&pagewanted=all, дата обращения 17.05.2012.

¹ О термине «инсайдерская рента» см.: *Дзарасов Р.С.* Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. — М., 2010.

Первый — принцип интегративности. Действительная эффективность человека-управленца, способного обеспечить бесперебойное функционирование экономического агента как институциональной (и, в частности, инвестиционной) единицы, почти неизбежно будет носить *интегральный (интегративный) характер*, выходя за рамки традиционно понимаемых как чисто экономических, так и управленческих в целом аспектов, затрагивая и правовые, и психологические, и технологические стороны деятельности предприятия — экономического агента. Те или иные «уровни» доступа к информации (в том числе конфиденциальность некоторой части информации) внутри экономического агента, конечно же, должны существовать, как минимум на современном этапе (почти хрестоматийный пример — заработные платы сотрудников). Но в отличие от бытующего домысла существование таких «уровней» — этап временный, и как минимум в долгосрочной перспективе они должны исчезнуть. Но и на этапе современного наличие таких «уровней» не должно приводить к несогласованности информационных потоков внутри компании, внутренней («внутрикорпоративной») конфронтации, которая не способствует эффективной деятельности любого экономического агента. Как однажды, примерно в мае-июне 1999 г., заметил тогдашний первый заместитель председателя Правительства России Н.Е. Аксенов, «мне есть дело до всего» (что имеет отношение к финансовым потокам)¹. Ситуация утрированно четкого разграничения «компетенции» и «полномочий» менеджера-управленца, когда один менеджер зачастую не знает, что именно делает его коллега не то что по корпорации или подразделению, а даже по небольшой части рабочего помещения, нередко упрощает выполнение более высокими руководителями задачи вывода активов (авуаров) из банка с его последующим банкротством.

Второй — принцип независимости. Управленец не только может, но и, когда требует ситуация, должен *отступать от навязываемых* «экономиксом» и «наукой управления персоналом» (и то в лучшем случае, а то и «гламуром» из «глянцевых» средств массовой информации) *«готовых рецептов»*. Управленец-созидатель должен выигрывать конкуренцию (пусть и ложную, но навязываемую «либералами» — здесь нет даже намека на капитуляцию перед современным «рыночным тоталитаризмом», так как борьба между «управленцем-созидателем» и «управленцем-разрушителем» происходит нередко фактически как

внутренняя) у управленца-разрушителя и тем самым делать невозможным превращение насаждаемой «корпоративной культуры» в культуру «рыночного тоталитаризма» (термин восходит к Дж. Соросу). Например, обеспечивать, выражаясь словами Мао Цзэдуна, «отшибание себе ног» «социальными интернет-сетями», которые «поднимают камень» не только на «личное пространство» человека, но и на пространство живого человеческого общения, этим же «камнем». Не доводить положение дел до того, что профиль человека в социальной сети оказывается в числе основных критериев при отборе кандидата даже на неруководящую должность, на что в последнее время неоднократно обращают внимание ведущие западные СМИ¹. Исключать возможность ситуации, когда несоответствующие критериям вхождения в организацию и ее «корпоративную культуру», даже когда подобное несоответствие «выявлено» по профилям в «социальных сетях», вынуждены практически перманентно бороться за свою востребованность, и далеко не всегда успешно². Особенно драматично, что подобные «критерии соответствия» обрушиваются на личность еще в период ее, по сути, если не формирования, то «позиционирования» в обществе, с крайне негативными последствиями для «несоответствующих»³.

Третий — принцип персонализированности (персональности). Свою человеческую и профессиональную оригинальность управленец должен повседневно доказывать, как бы внешне банально это на первый взгляд ни звучало, *личным примером*. В частности, речь идет о следующем. На место «демонстративного потребления» (по выражению Т. Веблена) ставить демонстративную скромность. На место перегруженности личными долгами, в том числе и кредитами, которые нередко и берутся для того, чтобы обеспечить приемлемый для «рыночного тоталитаризма» уровень «потребления» и «гламура», — свободу от долгов. Так *количество материальных благ перестает быть мерилем свободы* — наперекор навязываемому нам «либеральной» пропагандой стереотипу. Кроме того, это должно позволить преодолеть (выровнять) уже сформировавшиеся в ряде случаев дисбалансы (в том числе гендерный — притом в обратную относительно существовавшего

¹ См., к примеру статью с первой полосы газеты «Коммерсантъ» «Не деритесь»: Не деритесь // Коммерсантъ, № 150 (1794), 21.08.1999. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/224160/print>. Просмотрено 12.08.2013.

¹ См., например: *Silverman R.E.* No More Résumés, Say Some Firms // WSJ. 24.01.2012, и это далеко не единственная подобная публикация.

² См., например: *Tugend A.* Laid Off More Than Once, and Seeking a Career // NYT. 11.08.2012.

³ См., например: *Saulny S.* Struggling Young Adults Pose Challenge For Campaigns // NYT. 20.09.2012.

даже полвека назад сторону¹, открывающуюся в полной мере только недавно²) в финансовой сфере, которые оказываются связаны с востребованностью узкой специализации, интуиции в отличие от рационального поведения и т.п. Хорошо, что понимание этого появляется в публикациях ведущих западных изданий³, последний источник особенно интересен тем, что там обозначается растущее осознание отсутствия корреляции между уровнем оплаты труда управленца и степенью его лояльности (или нелояльности) работодателю-акционеру (стейкхолдеру).

Четвертый – принцип профессиональной детерминированности. Управленец *должен при необходимости отступить от указаний стейкхолдеров (владельцев капитала), не должен опасаться «необъяснимости» или «непонимания» своих действий со стороны стейкхолдеров.* Формальное следование указаниям стейкхолдеров, направленных, например, на сокращение транзакционных издержек (от вопросов коммунальных услуг, например в сфере экономии электроэнергии путем избрания пути институционального оформления отношений с энергоснабжающими организациями, до вопросов публичного раскрытия информации, например включения или невключения финансовой информации о деятельности того или иного подразделения в консолидированный баланс предприятия, и вопросов возможности или невозможности получения дебиторской задолженности), может привести лишь к увеличению издержек финансово-хозяйственной деятельности, порой выходящему из-под контроля не только управленцами, но и самими стейкхолдерами. Да, таким управленцам, которые осознают на практике свои подлинные задачи и выполняют их, в нынешних условиях угрожает скорое изгнание не только из конкретной организации, но и из «сообщества» экономических агентов в целом. По наблюдению автора, нередко период нормальной работы управленца исчисляется с момента начала его полномочий до первого «необъяснимого» – конечно, мы имеем в виду с точки зрения

«сущего», а не «должного» – поступка. Примером может служить даже... чрезмерное доверие к трудовому коллективу, к персоналу, к команде. Но такое «непонимание» акционерами «необъяснимых» поступков некоторых управленцев нередко оказывается видимым знаком того, что именно они, а не преподносимые нам на «гламурных» обложках лица часто несут в себе подлинную человеческую гениальность.

Пятый – принцип рефлексивности. В свою очередь, для адекватного формирования понимания, какие из указаний стейкхолдеров могут и должны быть выполнены, а какие – не только не могут, но и не должны выполняться, в современных условиях важно, как бы необычно это ни звучало, особо отметить, что управленец *должен полностью осознавать фактическое содержание действий, совершения которых от него требуют стейкхолдеры.* Он должен быть субъектом, а не объектом (и уж тем более не инструментом) в решении стейкхолдерами иных задач. С одной стороны – со стороны стейкхолдеров – речи, например, не должно вестись о встречающейся на практике ситуации, когда управленец открывает на свое имя банковский счет для осуществления расчетов по транзакции между двумя третьими лицами. Со стороны другой – со стороны самого управленца – он должен осознавать, *не скрывая от стейкхолдеров*, различие между «действительными» и «фиктивными» механизмами институциональных связей между экономическими агентами. Так, когда, например, любая кредиторская задолженность предприятия может явиться «спусковым крючком» для начала процедуры его банкротства. А интерес стейкхолдеров в трансформационной экономике современной России – вывоз активов, в том числе капитала, из отечественной экономики, поэтому подобным «кредитором», «задолженность» предприятия перед которым мы имеем в виду, может являться экономический агент, подконтрольный самим же стейкхолдерам, а банкротство – не просто ожидаемым, а и желаемым механизмом вывоза стейкхолдерами активов (авуаров).

Шестой – принцип преемственности. Управленец должен быть способен обеспечить свое *право на отставку* без каких-либо препятствий, обеспечив при этом информационную преемственность при передаче «дел». Информационный массив, находящийся в распоряжении соответствующего сотрудника, должен быть организован таким образом, чтобы его передача «преемнику» этого сотрудника, с представлением всех необходимых пояснений, занимала – в чрезвычайной ситуации – не более нескольких часов даже в случаях отставки в чрезвычайной ситуации (именно это, как показывает эмпирический опыт по наблюдениям автора, составляет главную практиче-

¹ Nielsen R. Women Breaking Into Corporate Boys' Club // The Moscow Times. March 07, 2012, а также: Baidu boss: China helps women succeed at work (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 05.06.2012. Время публикации 16:32. Дата обращения 06.06.2012; More women needed in 'identikit boardrooms,' says CEO (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 18.09.2012. Время публикации 19:12. Дата обращения 19.09.2012.

² См.: Brooks D. Why Men Fail // NYT. 11.09.2012.

³ См., например: Bankers should be paid less, says Barclays chairman (Редакционная статья газеты «Индепендент» от 13.08.2012 // The Independent. 13.08.2012; Morgenson G. C.E.O.'s and the Pay-'Em-or-Lose-'Em Myth // NYT. 23.09.2012.

скую сложность). Свою опцию отставки управленец должен обеспечить и без каких-либо предварительных условий: так, нежелание участвовать в саморазрушении технотруктуры любого масштаба — от небольшой организации до государства — может быть достаточным основанием для отставки. Например, не будучи сторонником большинства действий В. Гавела на посту руководителя Чехословакии, а затем Чехии, мы не можем не оценить положительно сам факт его отставки с поста главы первой из названных стран в момент кульминации ее ликвидации, выраженный в его словах: «Я не буду президентом самоликвидирующегося государства»¹ (тот факт, что по окончании этой самоликвидации он возглавил одну из частей того государства, этой положительной оценки не изменяет). В современной российской практике можно наблюдать ситуации, когда сотрудник, обладающий определенными сведениями о непрозрачной деятельности компании и желающий ее покинуть добровольно, оказывается перед лицом целого ряда формальных и неформальных препятствий, а если настаивает на своем желании, то увольняется по порочащим его основаниям. Этим достигается то, что бывший сотрудник вынужден тратить личное время на административные процедуры отмены этих порочащих оснований, а не на трудоустройство и соответственно реализацию своего человеческого потенциала, в то время как на последующих местах работы информация, «разглашения» которой столь опасался предыдущий работодатель, практически неизбежно будет в той или иной форме использоваться этим сотрудником. Управленец же не должен быть подвержен подобному «давлению», осознавая, что подлинная его репутация определяется существом его фактической деятельности на соответствующей должности, а не формальным институтом (в данном случае — статьей трудового законодательства), использованным стейкхолдером при оформлении его отставки.

Седьмой — принцип прозрачности. Обеспечение полной прозрачности не только рабочих, но и человеческих отношений между управленцем и иными, руководящими и неруководящими, сотрудниками организации. Выше мы уже писали о том, что в условиях пока еще господствующего в современной России трансформационного типа экономики, когда задача собственников капитала (стейкхолдеров) сводится к выводу активов, в том числе капитала, такой прозрачно-

¹ *Vaclav Havel*. Obituary. 'Czech ex-President Vaclav Havel dead at 75' (Редакционная статья-некролог компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 18.12.2011. Время публикации 20:07. Дата обращения 19.12.2011.

сти, по сути, не требуется, а, напротив, чрезмерное доверие управленца к своему персоналу может вызвать недоверие стейкхолдеров к самому управленцу. По господствующей ныне модели, управленец не должен останавливаться перед тем, чтобы быть хотя и не «конфликтным» сам по себе, по модели отношений с окружающими его членами трудового коллектива (пользуясь терминологией, более распространенной ныне, — «команды») экономического агента-организации, но по существу — «конфликтогенным», так как не способен (а нередко и не желает) обеспечить понимание «командой» существа ее деятельности. Да и такое понимание зачастую и не требуется и, более того, преследуется, так как противоречит интересам вывода активов (авуаров) в трансформационной экономике современной России. Такая «конфликтогенность» оказывается нормой, даже скажем — нормой-институтом (сущим, но не должным). Управленец, не соответствующий этой норме-институту, получает ситуацию, при которой его авторитет, «на который» он, согласно известной поговорке, работал долгое время, начинает «работать» не «на» («за») него, управленца, а «против» него. В ситуации же реального экономического созидания перед управленцем стоит прямо противоположная задача. При этом «интеллектуальному клубу», существующему в компании и формирующему решения, соответствующий институциональный статус, корпоративную власть, можно попытаться даже в рамках существующей в современной российской трансформационной экономике институциональной среды, что может послужить одним из первых шагов к превращению трансформационной экономики в экономику нового типа, экономику посттрансформационную.

Каковы же в целом пути преодоления «кризиса востребованности человеческого потенциала», в частности «институциональных ловушек», в российской трансформационной экономике?

«Человек есть мера всех вещей» — это изречение древнегреческих мыслителей¹ при всей его почти банальной известности становится первым кандидатом на роль «путеводной нити» в ответе на вопрос, куда должно идти общество и его экономика в наши дни. При этом мы имеем в виду, справедливо применяя марксистский категориальный аппарат, человека как «совокупность всех общественных отношений». Отделяя «сущее» от «должного», мы понимаем, что последнее является не столько умозрительным «регулятивом», как его понимал, например, Им. Кант, а вполне достижимой реальностью более

¹ Изречение обыкновенно приписывается древнегреческому философу Протагору.

(или, скорее, менее) отдаленного будущего, какой бы утопичной она ни представлялась в текущем моменте¹.

В нашем рассмотрении «сущее» и «должное» позиционируется в первую очередь применительно к задаче *полного раскрытия потенциала человека в его деятельности*, т.е. его *востребованности*. В современной переходной трансформационной экономике России оно если и имеет место, то с целью решения конкретной задачи — *вывоза активов (авуаров)*², в том числе *капитала*, за пределы российской экономики. Все стороны человеческого потенциала, не направленные на это, в лучшем случае остаются невостребованными, а чаще всего — нивелируются.

Эмпирически верифицируемо, что действительная эффективность того управленца «высшего» звена, который никогда бы ранее, в период нахождения в звеньях «среднем» и/или «низшем», не совершал «злоупотребления полномочиями», не выходил за рамки институциональных границ своей компетенции, значительно ниже, чем того управленца, который в предшествующие периоды времени не опасался бы обвинений в нарушении границ своей компетенции. Действительная эффективность человека-управленца, способного обеспечить бесперебойное функционирование экономического агента как институциональной (и, в частности, инвестиционной) единицы, почти неизбежно будет носить интегральный (интегративный) характер, выходя за рамки традиционно понимаемых как экономические и управленческие аспекты, а затрагивая и правовые, и психологические, и технологические стороны деятельности предприятия — экономического агента. Выражаясь словами А.И. Герцена, управленец должен быть не просто *ученым*, но *образованным человеком* — мы имеем в виду то, что Герцен писал в третьей статье «Дилетантизма в науке», каковая статья озаглавлена «Дилетанты и цех ученых»: «Ученый имеет часть, и в ней он должен быть умен, — образованный человек не имеет права быть глупым ни в чем»³. В наше

время, однако, в адрес управленца, не занимающегося выводом активов (авуаров) за пределы национальной экономики, выдвигаются обвинения как минимум в «необщительности» и вообще «неэффективности», при этом конечная цель общения, в отсутствие навыков которого управленец обвиняется, состоящая в действительной эффективности управляемого им коллектива, намеренно игнорируется. Таким «обвинителям» при контактах с ними стоит напоминать слова премьер-министра Италии Марио Монти: «Я не очень общителен. Вы можете представить себе все речи за ужином, которые я вынужден был произносить все эти годы в разных точках мира. Каждый раз это было напряжение»¹, при том что таковые «напряжения в общении» нисколько не препятствовали (а возможно, и способствовали) эффективному выполнению им задач, стоявших перед ним в разные периоды жизни и деятельности. Иногда имеют место обвинения в «некомпетентности» и утверждения, что повышать свою «квалификацию» ему уже якобы... поздно.

Подлинная же задача управленца, если он не является владельцем капитала (стейкхолдером), — помочь стейкхолдеру осознать, в чем заключается оптимальный, в том числе и наиболее безопасный в данной конкретной ситуации, путь удовлетворения его интересов, а порой и в том, в чем эти интересы заключаются. Формальное же следование указаниям стейкхолдеров, направленных, например, на сокращение трансакционных издержек, может привести лишь к увеличению таких издержек, порой выходящему из-под контроля не только управленцами, но и самими стейкхолдерами. В ряде случаев такая помощь должна заключаться и в пресечении действий стейкхолдеров, заведомо угрожающих им самим. Именно такие управленцы часто несут в себе подлинную человеческую гениальность, и к ним в ряде случаев полностью применимы слова А.В. Луначарского: «Эти гении не ваши, господа буржуазия, а наши, и они не для того, чтобы перед ними рабски кланялись и учились в смысле слепого подражания, они просто наши товарищи и страдающие братья, которые, как и мы, создают и творят жизнь. Такие гении должны занять почетное место в нашем пролетарском пантеоне, ибо они еще послужат для свободного творчества мировой культуры, во главе которой идет пролетариат»². Вот эти управленцы, несущие в себе гениальность, и способны создать подлинную, а не «глянцевую» «корпоративную культуру».

¹ См., например, выступление профессора А.В. Бугалина в программе «Тем временем» на телеканале «Культура» 24 сентября 2012 г. в 22:15–23:00 московского времени.

² Соотношение понятия «активы» и «авуары» мы рассматриваем в других наших работах более подробно; в данном случае — для целей нашего рассмотрения — важно сказать, что применявшийся в XX в. почти преимущественно во внешнеэкономической сфере термин «авуары» (от французского *avoir* — иметь) более адекватно отражает действительный, а не фиктивный характер имущества, контролируемого тем или иным экономическим агентом.

³ *Герцен А.И. Дилетантизм в науке / Герцен А.И. Собрание сочинений в восьми томах. Т. 2. — М.: Правда, 1975.*

¹ *Chu H. Italy's Mario Monti speaks softly and carries a big question mark // LAT. 30.04.2012.*

² *Луначарский А.В. О пролетарской культуре / Луначарский А.В. Собрание сочинений в восьми томах. Т. 7. — М.: Художественная литература, 1967.*

В экономике будущего, «экономике знаний» основным мерилом востребованности человека — как управленца, так и специалиста — будет служить интеллект. В современной же российской трансформационной экономике интеллект человека служит *именно как раз* главным образом созданию этих самых *институциональных ловушек*, нацеленных на накопление (хрематистику) и вывод из российской экономики денежных средств и иных наиболее ликвидных активов (авуаров), в том числе капитала.

Дадим примерную классификацию таких институциональных ловушек. Она, как мы понимаем, условна, так как, строго говоря, любую из ловушек можно записать в каждую из категорий.

1. «*Собственно экономические*» институциональные ловушки. К ним можно отнести: распределение активов (авуаров) по корпоративной структуре, которая искусственно «раздута»¹ за счет создания явно излишних институциональных единиц, по сути, квази-экономических агентов (от отделов и департаментов до целых организаций); уклонение от уплаты налогов, занижение банковских обязательных резервов за счет выдачи кредита не от имени банка, а от имени специально созданных «обычных» организаций, не подпадающих под требования центрального банка об обязательном резервировании. Хотя формально при таких «ловушках» достигается снижение ряда транзакционных и иных издержек в деятельности организации, ряд действительно важных показателей организации, в том числе ее бухгалтерская отчетность (особенно имея в виду международные стандарты), ухудшается, что делает организацию принципиально непривлекательной с точки зрения подлинных инвестиций из-за рубежа. И в итоге природа подобной фирмы (прямо-таки в пику теории Р. Коуза!) сводится не к снижению, а к увеличению (искусственному раздуванию) транзакционных и иных издержек, под видом каковых нередко и происходит вывоз активов (авуаров), в том числе капитала, стейкхолдерами, что, с другой стороны, к тому же и стимулирует оппортунистическое поведение менеджеров организации, не являющихся ее стейкхолдерами.

2. «*Юридическими*» мы назовем такие институциональные ловушки, которые создаются при непосредственном использовании несовершенства функционирования существующих правовых институтов.

3. «*Управленческими*» мы будем считать институциональные ловушки, проистекающие из несовершенства механизмов управле-

¹ Само по себе «раздувание» корпоративной структуры мы отнесли к категории «управленческих» институциональных ловушек, о них — ниже.

ния, главным образом внутренней деятельностью экономического агента. К ним может относиться, например, искусственное раздувание корпоративной структуры организации, дихотомия (несовпадение) «реальных» и «номинальных» механизмов принятия решений в организации, а также собственно оппортунистическое поведение менеджеров (управленцев).

4. И еще одна группа институциональных ловушек, которую сложно отнести к какой-либо из групп в силу их универсальности, поэтому так и назовем их — «*универсальными*» — «*институциональная ловушка рациональности*» и «*компенсаторная институциональная ловушка*»¹. Проистекают они из того, что отчуждение в российской банковской системе мультиплицировалось и превратилось в «двойное отчуждение». Для современных российских банков характерен феномен двойного отчуждения в российских банках: (а) собственников банков — от своей собственности², (б) наемных менеджеров банков — от финансовых результатов деятельности банка.

Эти институциональные ловушки показывают, что вывоз активов, в том числе авуаров, из России продолжается. При этом не будем забывать, что последующая судьба выведенных из России активов может быть не вполне благоприятна для их собственников, которые могут быть «отчуждены» от этих активов госорганами самих государств, где они были размещены. Проще говоря, активы (авуары) эти могут быть конфискованы в связи (формально) с их происхождением, реально же — хотя бы для того, чтобы «подправить» шаткое положение экономики того же ЕС, да и США тоже. Ведь уже и в Европе растет понимание того, что *austerity measures* — «меры жесткой экономии» — не панацея, а, напротив, путь к углублению кризисных явлений в экономике ЕС³, в том числе не к снижению, а, напротив, к наращиванию

¹ Подробнее об этих двух институциональных ловушках см.: Залетный А.А. Банки в современной России: институциональный анализ инвестиций. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2013.

² О необходимости должной институционализации банковской собственности подробнее см.: Залетный А.А. Основные проблемы инвестиционного банковского процесса в современных российских экономических условиях // *Философия хозяйства*. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2010. № 6, а также: Залетный А.А. Российская специфика институционализации собственности в банковском инвестиционном процессе // *Инновационное развитие экономики России: институциональная среда*: Четвертая Международная конференция; Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет, 20–22 апреля 2011 г. Сборник статей: Том 4. Под редакцией В.П. Колесова, Л.А. Тугова. — М., 2011.

³ См., например: In Spain, Austerity and Hunger // *NYT*. 24.09.2012, Schröder G. Austerity Is Strangling Europe // *NYT*. 03.05.2012. Discontent threatens Portugal's

долгового бремени¹, а сторонники этих «мер жесткой экономии» оказываются все более в меньшинстве².

Итак, сформулированы принципы, которым должен следовать управленец в посттрансформационной экономике с целью полного раскрытия своего человеческого потенциала, а именно: интегративность, независимость, персонализированность (персональность), профессиональная детерминированность, рефлексивность, преемственность, транспарентность (прозрачность). В настоящей работе также опровергаются некоторые стереотипы, существующие в отношении человеческого потенциала управленца.

§ 3. Размывание контроля экономических агентов над имуществом

Необходимо рассмотреть и те аспекты доминирования финансово-банковского капитала в современной российской экономике, последствия которых очевидно выходят за пределы непосредственно финансовой сферы экономики.

Марксистское понимание фиктивного капитала, актуальное и поныне, включает в себя, притом в качестве одной из главных компонент, титулы собственности, обращающиеся на рынке вне прямой зависимости от действительной собственности, представляющей собой богатство народов. Оно тем более актуально, что в нынешнюю эпоху «финансиализации» отношения экономических субъектов возникают нередко по поводу именно фиктивного капитала, а не реального капитала.

Наша задача здесь — вычленив те *несамоочевидные* формы (назовем их «измерениями») подмены реального капитала фиктивным капиталом, которые приводят к созданию и функционированию *превратных форм* (термин восходит к А.В. Бугалину и А.И. Колганову³)

fiscal progress (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 17.09.2012. Время публикации 00:31.

¹ См., например: *Krugman P. What Ails Europe?* // NYT. 27.02.2012.

² См.: *Could austerity be the right cure for Europe's hangover?* (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 07.06.2012. Время публикации 11:45. *Greek health minister calls for 'great sacrifices'* (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 18.09.2012. Время публикации 16:31.

³ *Бугалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. — М., 2004.

не только *реального капитала*, но и *человеческого потенциала*. Важно отметить при этом, что рассматриваемые здесь *измерения* фиктивного капитала имеют финальным результатом не формирование (аккумуляцию) фондов, пулов и иных совокупностей денежных средств, а создание специфически-превратных форм человеческой деятельности. Именно поэтому мы эти формы именуем *нефинансовыми*.

Итак, измерение первое — мы назовем его «*деятельностно-трудовым*». Квинтэссенция его сущности — невозможность добровольно прекратить трудовые отношения (продажу рабочей силы) с корпоративным экономическим субъектом (организацией, компанией). В случае же прекращения таких трудовых отношений работником в одностороннем порядке происходит институционализация (в том числе формальная — путем ложнокомпрометирующих записей в приказах, трудовых книжках и т.д.) негативной деловой репутации, что влечет затраты сил и средств работником (бывшим работником) на ее восстановление. И таковые затраты нередко (в особенности это тенденция именно нескольких последних лет) оказываются безрезультатными. В итоге перед лицом подобной негативной для работника перспективы происходит *сознательное* фокусирование деятельности человека (работника) на следующем: формально — на сохранении трудовых отношений с текущим работодателем, сущностно же — на сохранении «деловой репутации». Внешне побочным, но по сути очень важным результатом сказанного оказывается *самообстрагирование* человека (работника) от действительно креативной деятельности, от той деятельности, которая осуществляется (осуществлялась бы) с целью создания общественного богатства.

Измерение второе — сочтем наиболее корректным называть его «*социально-инженерным*». Лояльность человека задачам «финансиализации» обеспечивают представители вновь возникших специальностей, позволим себе сказать — профессиональных сообществ, «цехов» в уже подзабытом смысле слова, ориентированных на «человеческие ресурсы». В том числе, но не исключительно мы имеем в виду менеджеров по персоналу, по безопасности, психологов (в частности, оперирующих методами нейролингвистического программирования — NLP). Деятельность вышеуказанных вновь возникших профессиональных групп «модерирует» разум человека, нередко блокируя способность его к рефлексии по поводу фактически выполняемых им задач, «послушным» исполнителем которых человек становится в результате. Таким образом, мы наблюдаем на новом, более тонком и более профессиональном уровне, причем с привлечением профессионалов из различных областей, превращение человека в функцию капитала.

Третье нефинансовое измерение фиктивного капитала мы назовем «социально-стратификационным». Критерием принадлежности к «страте», корректнее же говоря — к новому классу эксплуататоров, становится ведение определенного (так называемого «гламурного») образа жизни и несение высоких расходов на его поддержание («демонстративное потребление» в терминологии Т. Веблена¹), что отождествляется с «высоким» социальным статусом. В противном случае представитель названной страты (класса) оказывается перед перспективой лишения своего социального статуса, а именно — исключения из класса (страты), утраты источника дохода. Таким образом происходит отчуждение человека (работника) даже от своих доходов от продажи своей рабочей силы путем невозможности ими свободно распоряжаться².

Поэтому третье нефинансовое измерение фиктивного капитала мы назовем также «социально-алиенационным» (от англ. *alienation* — отчуждение). Оно как нельзя репрезентативно (естественно, в отрицательном смысле) для характеристики отчуждения человека от своей сознательно-созидательной сущности. «Качество жизни» должно быть следствием, а не причиной создания человеком богатства народов и собственного потенциала — как материального, так и интеллектуального. Считаем необходимым указать на ряд индикативных примеров осознания сказанного в мире — как на Западе (отказ уходящего в отставку финансового директора банка Barclays — «Барклайс» от премии-«бонуса» за 2012 г. по мотивам осознаваемой им ответственности за сложное финансовое положение банка³, так и на Востоке

¹ Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984.

² Любопытно отметить в данном контексте, что В.И. Ленин указывал на придание приоритета движению над целью, сиюминутным аспектам над коренными как на признак ревизионизма — см.: Ленин В.И. Марксизм и ревизионизм / Полное собрание сочинений. Пятое издание. Т. 17. — М.: Издательство политической литературы, 1968. — С. 15–26, 24. Вряд ли можно считать случайным совпадение этих ленинских характеристик с фактами придания приоритетного значения «гламуру», внешним формам поведения современными «собственниками бизнеса» и «топ-менеджерами», которые за ширмой вышеназванных форм зачастую забывают (притом далеко не всегда бессознательно) о своей действительной миссии в экономике и в обществе в целом.

³ См.: Barclays Finance Director Lucas, Top Counsel to Retire (Редакционная статья информационного агентства Reuters — «Рейтер») // Официальный веб-сайт информационного агентства Reuters «www.reuters.com». 03.02.2013. Время 14:14 по Гринвичу (GMT). Режим доступа: <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE9120BA20130203>, дата обращения 03.02.2013.

(остановимся на примерах из новейшей истории КНР — как современности¹, так и уже более удаленного от нас времени²).

В заключение отметим, что назревшее преодоление рассмотренных «нефинансовых измерений финансового капитала», безусловно, является важным ключом к восстановлению доминирования действительного капитала («богатства народов») над финансовым капиталом. В результате такого восстановления финансовый капитал вновь обретет подобающую ему инструментальную роль и избавится от атрибута «фиктивности». Результатом преодоления последствий первого («деятельностно-трудового») из вышеохарактеризованных «нефинансовых измерений фиктивного капитала» станет полноценная реализация потенциала человека, второго («социально-инженерного») — полное и ничем не ограниченное саморазвитие человека, а третьего («социально-стратификационного» или «социально-алиенационного» — во многом «квинтэссенционного», как читатель уже имел возможность понять) — ликвидация ограничений в распоряжении человеком (работником) своей заработной платой как один из первейших этапов преодоления отчуждения человека от создаваемой им прибавочной стоимости.

Наш современник Кругман всегда находится на острие повседневных социально-экономических реалий не только США и Европы, но и всего мира, частью которого (пока еще это нуждается в констатации, пусть не всегда) является и Россия. Именно в силу злободневности его творчества, широты охватываемых им проблем — от будущего евро как единой европейской валюты до оплаты труда сотрудников частных пенитенциарных (тюремных) систем отдельных штатов США — пытаться отделить в нем «эмпирическое» от «теоретического» будет занятием, мягко говоря, неблагодарным.

Мы и не будем предпринимать таких попыток, а поставим задачу ответить на следующий вопрос: *какие положения* (или, выражаясь более академично, *максимы*), *значимые для устранения присущих рос-*

¹ China Bans Television Ads for Bling (Редакционная статья компании CNN — «Си-эн-эн») // Официальный веб-сайт компании CNN «cnnmobile.com». 08.02.2013. Время 11:14 (GMT). Формально мера, о которой идет речь в цитируемом источнике — запрет рекламы предметов роскоши в государственных средствах массовой информации Китая, — принята во избежание коррупции, но по существу, можно надеяться, она существенно облегчит решение задачи искоренения «демонстративного потребления» как в данной конкретной стране, так и за ее пределами.

² Mao Tse-tung's Thought Directs Us in Battle // Peking Review. 16 August 1968. № 33. Режим доступа: <http://www.wengewang.org/read.php?tid=22373>, дата обращения 01.03.2013.

сийской трансформационной экономике деформаций¹, могут вытекать из положений, выдвинутых Кругманом (если они не выдвигаются им прямо)? Далее по тексту мы будем называть эти положения проще — «идеями».

При этом, учитывая то, что роль человеческого потенциала в экономике, которая придет на смену нынешней «трансформационной», будет возрастать, последовательность нашего рассмотрения будет, в общем и целом, такова: от правильного позиционирования роли конкретного человека в обществе и экономике — к результативному решению общесоциальных и общегосударственных (или межгосударственных) проблем.

Итак, *первая* из крупнейших идей, «красной нитью» проходящих через работы Кругмана 2012 г., может быть сформулирована так: *основным субъектом экономической деятельности, экономическим агентом является человек, выполняющий пусть даже и «элементарные» функции. Денежный эквивалент имущества, судьба которого зависит от решения, принимаемого человеком, находящимся на той или иной «позиции» (должности), не делает этого человека более (как и менее) социально и экономически значимым.*

Наиболее репрезентативны в этом отношении работы Кругмана «Кто самый важный?» («Нью-Йорк таймс» от 13 июля 2012 г.)² и «Пафос плутократа» («Нью-Йорк таймс» от 20 июля 2012 г.)³. Первая из них посвящена в основном тому факту, что обладатели сверхбольших в денежном выражении «авуаров» (активов, имущества) стараются устанавливать для себя правила поведения (не только экономического, но и социального в целом), отличные от правил поведения для «остальной части» общества. В ее заключительной части Кругман отмечает: «Таким образом, являются ли очень богатые люди особо важными персонами (в оригинальном английском тексте — V.I.P. — А.З.)? Нет, не являются — по крайней мере [являются] не в большей мере, чем другие работающие американцы»⁴. В другой из названных статей⁵, имеющей в основном тот же предмет, Кругман особо указывает на опасность подобного ощущения «исключительности» тогда, когда «обладатель» такого ощущения имеет реальные политические (и соответственно экономические) в масштабах всей страны амби-

ции (имея в виду кандидата в президенты США на выборах 2012 г. от оппозиционной ныне — на момент написания этой работы (октябрь 2012 г.) — Республиканской партии. Приводя знаменитое высказывание Ф. Скотта Фицджеральда о [принципиальном] отличии богатых людей от людей, таковыми не являющихся, Кругман пишет: «<...> Будем дышать глубоко. Истина в том, что многие, и вероятно большая часть, очень богатых людей не соответствуют описанию Фицджеральда. Есть много очень богатых американцев, у которых есть чувство будущего, перспективы, которые гордятся своими достижениями *без веры в то, что их успех дает им право жить по другим правилам* (курсив мой. — А.З.). Но Митт Ромни, кажется, не относится к таким людям. И это открытие может быть даже большей проблемой, чем то (что бы это ни было), что сокрыто в нераскрываемых им налоговых возмещениях»¹. Проблема необходимости обеспечения транспарентности, прозрачности ведения экономической деятельности — тоже одна из центральных в работах Кругмана, и мы на ней, безусловно, остановимся отдельно. Здесь же отметим еще один важный аспект рассматриваемой идеи, на который Кругман обращает внимание: *отношение к имуществу, находящемуся в собственности, не зависит от того, к какому «сектору экономики» эта собственность относится: государственному или частному* (ниже мы рассмотрим этот аспект более детально, уже в ракурсе самостоятельной идеи как вывода из работ Кругмана). В статье «Тюрьмы, приватизация, покровительство», опубликованной в «Нью-Йорк таймс» 22 июня 2012 г.², Кругман, по сути, подчеркивает это применительно к некоторым тюрьмам в США, приватизированным недавно. Итак, Кругман, в частности, пишет: «Так что давайте увидим: приватизированные тюрьмы сберегают деньги путем того, что меньшая численность охраны [чем в государственных,] и других сотрудников там занята, и путем того, что они плохо оплачиваются. И тогда мы получаем ужасные истории о том, как эти тюрьмы управляются. Как удивительно!»³ — с уместной в данном случае долей сарказма произносит Кругман последние два слова.

Здесь мы плавно переходим ко *второй* ключевой идее, которую можно проследить в работах Кругмана последних месяцев: *позитивно то, что служит раскрытию и росту человеческого потенциала, но все, от чего он страдает, — негативно*. Особое внимание Кругман в связи с этим по достоинству обращает на сектор *образования и доступа к*

¹ Наиболее фундаментальный анализ таких деформаций дан в уже классической работе А.В. Бузгалина и А.И. Колганова «Глобальный капитал» (М.: УРСС, 2004).

² *Krugman P. Who's Very Important?* // The New York Times. 13.07.2012.

³ *Krugman P. Pathos of the Plutocrat* // NYT. 20.07.2012.

⁴ *Krugman P. Who's Very Important?* // The New York Times. 13.07.2012.

⁵ *Krugman P. Pathos of the Plutocrat* // NYT. 20.07.2012.

¹ *Krugman P. Pathos of the Plutocrat* // NYT. 20.07.2012.

² *Krugman P. Prisons, Privatization, Patronage* // NYT. 22.06.2012.

³ Там же.

нему. Так, в статье «Незнание — сила» («Нью-Йорк таймс» от 8 марта 2012 г.)¹, констатируя, что «американское образование уже находится в глубоком затруднении», имея в виду примерно 70-процентный рост стоимости обучения в колледжах за последнее десятилетие² и напоминая об «американской традиции помощи учащимся» и «американской [же] традиции высокой оценки [роли] образования»³, Кругман гневно обличает тех представителей нынешней политической оппозиции США, которые призывают будущих учащихся ориентироваться на учебные заведения по критерию не только (а по сути не столько) качества осуществляемого там обучения, а более низкой стоимости такого и, по словам Кругмана, заявляют следующее: «И не ожидайте от правительства, что оно простит вам ваш долг, который вы берете [на обучение]»⁴. Особо затруднительным для США в целом, по обоснованному мнению Кругмана, становится закрытие факультетов, на которых «себестоимость» учебного процесса крайне высока по сравнению с другими, например закрытие инженерных и компьютерных факультетов в государственных колледжах Техаса и Флориды. Кругман справедливо заключает, что «урон, который причиняют эти изменения — как экономическим перспективам народа, так и [таким образом] постепенно исчезающей американской мечте о равных возможностях, — должен быть очевидным»... «Недофинансирование публичного образования оставляет множество детей менее обеспеченных родителей за пределами вертикальной социальной мобильности (возможностей социального роста)»⁵. Посыл властям, мягко говоря, не только США очевиден. Может сформироваться новое, менее образованное поколение, чье «незнание», с одной стороны, действительно окажется великой «силой» в руках политиков, с другой — чья «сила», заключающаяся в недовольстве тем, что их «возможности» в свое (т.е. в нынешнее) время были неравными с «возможностями» других, может направиться против этих самых политиков, как находящихся сейчас у власти, так и тех, кто у власти будет находиться к моменту проявления этого недовольства. Таким образом, сфера образования и науки относится к числу тех, которые не должны затрагиваться никакими *austerity measures* — мерами жесткой экономии. О необходимости более высоких государственных расходов на образование Кругман указывает и в других своих работах, в частности в статье «Айфон»

¹ Krugman P. Ignorance Is Strength // NYT. 08.03.2012.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

как стимул», которая была опубликована в «Нью-Йорк таймс» 14 сентября 2012 г.¹

Образование относится в значительной мере к *формированию* человеческого потенциала как минимум в равной степени с отношением к *реализации* такого потенциала. Вопросам собственно *реализации* человеческого потенциала в реальной трудовой деятельности Кругман тоже уделяет значительное внимание. Так, в марте 2012 г. он обозначал, что трудности выбора между различными работодателями для работников создают барьер на путях развития экономики в целом. «Сотрудники не могут оставить рабочие места, если у них нет обоснованной уверенности, что они найдут другие [рабочие места]; *фирмы не станут инвестировать даже в полезные новые технологии, иначе как при наличии адекватного спроса* (курсив мой. — А.З.)»²... «Сохранение экономики в слабом состоянии — это путь к откладыванию позитивных изменений, а не к их ускорению»³. Весьма индикативные постулаты применительно к трансформационной экономике, где главной заботой большинства оказывается само наличие работы, а не ее содержание, каким бы не просто деструктивным, а порой и преступным с точки зрения формальных институциональных (юридических) правил такое содержание ни было бы! А к чему, в общем-то, приводит ситуация неозабоченности сотрудника смысловым содержанием его работы, притом со всех сторон, Кругман демонстрирует в своей статье «Айфон» как стимул», опубликованной в «Нью-Йорк таймс» 14 сентября 2012 г.⁴: «У нас нет высокой безработицы, потому что *американцы не хотят работать* (курсив мой. — А.З.), и у нас нет высокой безработицы, потому что американцам *недостает надлежащей квалификации* (курсив мой. — А.З.)». Вот и диалектика: от работы *только* ради денег (*нереализованности* или неполной реализованности человеческого потенциала) — через *утрату* такого человеческого потенциала — либо до *невостребованности* на «рынке труда», либо даже и до нежелания такой востребованности. Логически продолжая эту цепочку — и до *утраты статуса* экономического, а затем и *социального* субъекта. Вот он, кризис востребованности человеческого потенциала, и его возможные (и ожидаемые) последствия!

Раскрытие человеческого потенциала в полной мере невозможно без человеческих качеств, именуемых такими — по большинству своему простыми — словами, как *честность, порядочность, транспарент-*

¹ Krugman P. The iPhone Stimulus // NYT. 14.09.2012.

² Krugman P. Not Again With The Pivot // NYT. 05.03.2012.

³ Там же.

⁴ Krugman P. The iPhone Stimulus // NYT. 14.09.2012.

ность. Такова *третья* ключевая идея, вытекающая из работ Кругмана, и она находит отражения в весьма многих его работах — во многом с нередко имевшими место прямыми отказами кандидата в Президенты США от Республиканской партии на выборах 2012 г. предать гласности источники как своих финансовых поступлений в полной (или, скажем чуть мягче, в должной) мере, так и свои действительные планы в отношении налогообложения, в первую очередь беднейших американцев. Вот примеры таких работ: «Экономический «черный ящик» Ромни» в «Нью-Йорк таймс» от 23 февраля 2012 г.¹, «Серые зоны» Митта» в «Нью-Йорк таймс» от 9 июля 2012 г.², «Политика и личное» в «Нью-Йорк таймс» от 16 июля 2012 г.³, «Несерьезный человек» в «Нью-Йорк таймс» от 19 августа 2012 г.⁴ Симметрично вопросу о честности и транспарентности стоит вопрос о *доверии, взаимном доверии* субъектов экономической деятельности как необходимым условием функционирования не просто экономических, а и в целом социальных институтов. Так, в статье «Исцеление оптимизмом» в «Нью-Йорк таймс» от 23 сентября 2012 г.⁵ Кругман, по существу, указывает, что «волшебником доверия» (в оригинале у Кругмана — the confidence fairy) невозможно быть, когда некто, претендующий на «лавры» такого «волшебника», пытается вызвать доверие общества или его части путем заведомо сомнительных приемов — в конкретном случае Кругман имеет в виду те самые «меры жесткой экономии» (austerity measures), предпринимаемые рядом европейских стран⁶, но это лишь один из примеров, хотя и весьма репрезентативных.

Особо недопустима в этом ракурсе ситуация, когда часть населения, получающая наименьшие доходы, оказывается подверженной

наиболее высокому налогообложению, а часть населения, получающая доходы наибольшие, оказывается перед перспективой снижения налогов. Особенно репрезентативна в данном контексте статья Кругмана «Ошибка возвращения» в «Нью-Йорк таймс» от 26 августа 2012 г.¹, где, говоря о кандидате в вице-президенты США от оппозиции², Кругман пишет о том, что этот кандидат «хвастает о своей приверженности снижению [бюджетного] дефицита, но на самом деле ставит намного более высоким приоритетом сокращение налогов для богатых»³; и в завершение Кругман призывает «молиться» «о том, чтобы мы не были одурочены снова»⁴.

На наш взгляд, статья Кругмана «Великое Отречение»⁵, опубликованная в «Нью-Йорк таймс» 24 июля 2012 г., в основе которой — идея недопустимости отказа крупнейших экономических субъектов от того, что сейчас нередко именуют «социальной ответственностью», занимает особое место среди новейших работ Кругмана. Подвергая критике, с одной стороны, европейские (как национальные, так и общие для еврозоны) органы финансового управления за непринятие на себя рисков, связанных со спасением системообразующих институций испанской экономики, а с другой стороны — Федеральную резервную систему собственно США за бездействие в вопросах обеспечения «ценовой стабильности и полной занятости», какового обеспечения от нее ожидает американское (и не только) общество, Кругман заключает: «И, кажется, вот что происходит. Сами по себе основы мировой экономики не так ужасны; это *почти всеобщее отречение от ответственности* (курсив мой. — А.З.) наполняет меня, да и многих других экономистов, растущим чувством страха»⁶. Итак, *четвертая* основополагающая идея, вытекающая из работ Кругмана, может быть сформулирована так: *действуя (или сознательно бездействуя), любой экономический субъект должен осознавать последствия своих действий для других экономических субъектов — независимо от того, являются ли такими экономическими субъектами люди (индивиды), организации (или даже — подчеркнем особенно — внутренние структурные подразделения организации), государства или же внутри-, меж- или над-*

¹ Krugman P. Romney's Economic Closet // NYT. 23.02.2012.

² Krugman P. Mitt's Gray Areas // NYT. 09.07.2012.

³ Krugman P. Policy and the Personal // NYT. 16.07.2012.

⁴ Krugman P. An Unserious Man // The New York Times. 19.08.2012.

⁵ Krugman P. The Optimism Cure // NYT. 23.09.2012.

⁶ Вообще, критика европейских «мер жесткой экономии» — одна из любимых (и заслуженно) тем работ Кругмана. Кругман не раз и не два подчеркивал их отрицательную не только экономическую (например, подавляющую платежеспособный спрос), но и общесоциальную (наглядный пример мы уже давали выше в отношении затруднительности поиска человеком работы в соответствии с его склонностями) роль. Вот репрезентативная цитата из Кругмана: «Опыт немногих прошедших лет, главным образом — очевидный провал политики жесткой экономии в Европе, являет собой впечатляющую картину <...> : урезание расходов в депрессивной экономике угнетает такую экономику еще больше» (Krugman P. The Optimism Cure // NYT. 23.09.2012).

¹ Krugman P. The Comeback Skid // NYT. 26.08.2012.

² Подразумеваемая при этом, как можно очевидно наблюдать, и взгляды кандидата в Президенты США от той же, оппозиционной ныне, Республиканской партии.

³ Krugman P. The Comeback Skid // NYT. 26.08.2012.

⁴ Там же.

⁵ Krugman P. The Great Abdication // NYT. 24.07.2012.

⁶ Там же.

государственные образования. Притом это осознание должно быть не созерцательным (хотя и само «созерцательное» отношение нередко преследует узкие «местнические» интересы сохранения status quo (существующего положения) того или иного индивида или, во многих случаях, структурного подразделения организации – именно так!), а выражаться в конкретных действиях, так как самоустранение, «самоотречение» от ответственности может привести к тому, что ответственность эта наступит в виде более тяжелых последствий в экономическом выражении для «самоотрекающегося», чем при отсутствии такого «самоустранения».

И заключительная, пятая идея, которую мы здесь сформулируем: *конвенциональность границ между формами собственности – иначе говоря, к какой бы форме собственности (государственной, частной или иной) ни относилось бы номинально то или иное имущество, главное, на что следует обращать внимание, – как это имущество используется в интересах всего общества, в том числе и то, как та или иная конкретная форма собственности, к которой это имущество принадлежит, содействует использованию этого имущества на благо общества в целом.* Здесь мы возвращаемся к статье Кругмана «Тюрьмы, приватизация, покровительство» («Нью-Йорк таймс» от 22 июня 2012 г.)¹, где он характеризует приватизационные сделки (на «материале» США, естественно) как «уловки» правительственных органов с целями: во-первых, просто зарабатывать денег элементарным путем, в том числе и для покрытия скрытых (нераскрываемых публично) государственных долгов; во-вторых, сокращение расходов на содержание персонала приватизируемых объектов; в-третьих, что самое главное, для элементарного вывода приносящих прибыль (пусть и потенциально) объектов из государственной собственности в пользу самих политиков (находящихся на государственных должностях) и их союзников². Не похожие ли явления мы, хотя бы и в некоторой (притом значительной) части, наблюдали в России с 1990-х гг. (и порой наблюдаем поныне)? Главная опасность, на которую, *по существу*, обращает наше внимание Кругман, – даже не само по себе размывание границ форм собственности, а взгляд государственного управленца на свою деятельность как на способ личного обогащения. Как видим, феномен этот не специфичен для российской переходной экономики, но именно в переходной экономике он получает наибольшее распространение и соответственно приносит наибольший ущерб интересам общества в целом. И имущественные интересы

¹ Krugman P. Prisons, Privatization, Patronage // NYT. 22.06.2012.

² Там же.

здесь неразрывны с интересами сохранения и приумножения человеческого потенциала – вспомним вышеизложенное относительно проблем образования! При чисто же эгоистическом отношении к собственности, какой бы она ни была по форме, *нет* такой социальной группы, класса, страты, который (которая) бы мог (могла) пользоваться *общественным* богатством в полной мере, который не был бы *отчужден* (которая бы не была бы отчуждена) от *своей* же собственности, что мы наблюдаем в той же трансформационной экономике современной России.

В заключение, думаем, есть смысл, пусть даже где-то и повторяясь, остановиться на том, что Пол Кругман писал в течение 2012 г. о роли образования и знаний, что крайне важно в свете экономических трансформаций начала второго десятилетия XXI в. Как мы уже отмечали, хотя основным предметом исследования Кругмана является в первую очередь все же экономика США, в чуть меньшей степени – ЕС, ряд его значимых идей (а именно две) применим к трансформационной экономике РФ наших дней. На них мы, завершая наше рассмотрение, и остановимся.

Как мы уже отмечали в начале данного параграфа, из позиции Кругмана важно следующее: позитивно то, что служит раскрытию и росту человеческого потенциала, но все, от чего он страдает, – негативно. И так как образование есть и формирование, и раскрытие человеческого потенциала, оно не должно страдать от кризисных явлений в мировой и национальных экономиках; напротив, ныне государственные расходы на образование должны возрастать в противовес мерам жесткой экономии, которые сами по себе, по высказанному десятки раз Кругманом мнению, не только не бесспорны, но и разрушительны. Вышеприведенные констатации Кругмана о росте стоимости обучения, закрытии «дорогостоящих» направлений во многих учебных заведениях, заключения Кругмана о разрушительности последствий этого не только для настоящего, но и для будущих поколений – достаточные основания для этих выводов. А последствия в виде «кризиса востребованности», в котором сам человек уже теряет волю к этой самой «востребованности» своего потенциала, имеют и дальнейшую отрицательную перспективу в виде утраты экономической, а далее и социальной субъектности.

Итак: как минимум – пять важнейших позиций, в которых многое не просто вытекает из статей Кругмана, но выведено им из конкретного эмпирического материала. Человек как главный экономический субъект. Человеческий потенциал, его раскрытие как мерило полезности экономической деятельности. Прозрачность экономической деятельности. Ответственность и предвидение как критерий

ее успешности. И, наконец, вторичность границ между различными формами собственности перед лицом интересов общества в целом. Казалось бы, принципиально нового в этих позициях не увидеть. Но вызовы, на которые должна ответить не только трансформационная экономика России, но и экономика самых развитых стран мира, пусть далеко не во всем, но в определенной (и значительной) части едины. Даже если Кругман и не предложил однозначных решений этих проблем, правильная их констатация и постановка – 50% нахождения их будущего правильного решения. Подчеркивание и – во многом – новое формулирование этих позиций на конкретном материале, как мы это видим в работах Пола Кругмана, важно для формирования адекватного ответа на эти вызовы.

Анатомия финансовой коррупции. Оппортунистическое поведение

Оппортунистическое поведение (ОП) как социально-экономический феномен трансформационной экономики:

1. ОП как основная форма поведения экономических агентов в переходной экономике.

2. ОП как превращенная форма отчуждения (двойного), т.е. ОП антигуманистично.

3. Связь понятий ОП и деловой репутации (goodwill): результативность ОП для экономического субъекта оказывается прямо пропорциональна деловой репутации (положительному коэффициенту) – см. рис. 1, а прозрачность (честность, порядочность, прозрачность и т.д.) – обратно пропорциональна (см. рис. 2).

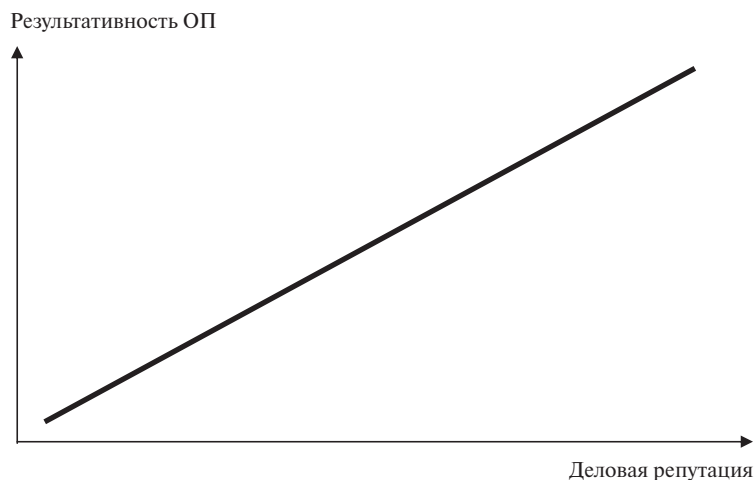


Рис. 1. Взаимосвязь между деловой репутацией и результативностью ОП

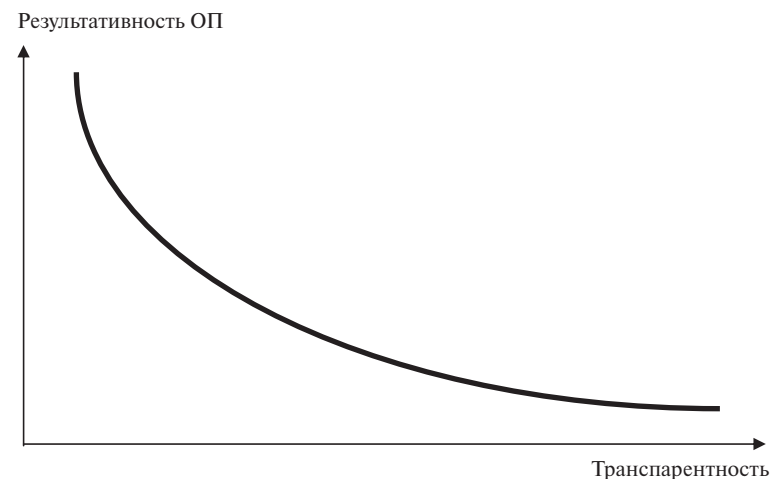


Рис. 2. Взаимосвязь между прозрачностью и результативностью ОП

4. Нивелирование ОП эквивалентно гуманизации экономики.

5. Нивелирование ОП возможно внутри переходной экономики, таким образом оно, это нивелирование, станет основным методом революционного «выращивания» [экономики, ориентированной на человека, экономики, основанной на знаниях, и т.п.] из современной переходной экономики.

6. Переосмысление понятия деловой репутации. Пересмотр роли деловой репутации как фактора оценки хозяйственной деятельности. Исключение ее из исчисления активов хозяйствующего субъекта для управленческого и бухгалтерского учета. [Возможно еще несколько практических действий типа пересмотра реестров неблагонадежных хозяйственных субъектов и т.п., существующих ныне в «теневом», криминальном поле, и т.п.].

Выводы по главе третьей

1. Происходит четырехступенчатое отчуждение.

2. В результате диффузия прав собственности перерастает в диффузию (именно диффузию!) человеческого потенциала, и именно диффузия человеческого потенциала является сущностным признаком кризиса востребованности: востребованными оказываются те свойства и качества человека, которые способствуют сохранению господства ГФФК, во главе которого стоит все тот же однополярный мир.

3. Размывание контроля экономических агентов над имуществом, которое является главным сущностным *практическим* признаком диффузии прав собственности, имеет своим главнейшим *практическим же* последствием *размывание* контроля *самого человека* за своим же *человеческим потенциалом*, когда последний становится не самоценностью, а инструментом. Это – конечный результат вышеназванных четырех стадий отчуждения по отношению к человеку.

4. Показано, что «диффузия прав собственности», при которой не гарантированы ни возможности ее использования на благо общества в целом, ни даже само фактическое ею обладание, является следствием господства глобального фиктивного финансового капитала (ГФФК).

5. Сформулирован видимый образ экономического отчуждения в том виде, в каком он предстает в наши дни в российской финансово-банковской сфере. Охарактеризован как следствие природы глобального фиктивного финансового капитала феномен «четырёхступенчатого отчуждения»: (1) наемных работников – от результатов труда, (2) собственников – от капитала и вообще своей собственности, (3) наемных работников – от заработной платы, (4) наемных работников – от своих навыков.

6. Выявлен феномен «демонстративного», или «престижного», руководства – ситуации, когда руководитель стремится не к действительной реализации миссии фирмы, ее целей, ее сохранению и устойчивому развитию, а к тому, чтобы продемонстрировать выдающиеся показатели не всей фирмы, а прежде всего сиюминутные результаты своего руководства. Предпосылкой для возникновения феномена «демонстративного» руководства служит переход для измерения результативности фирмы от натуральных к денежным показателям, а также нетранспарентности деятельности фирмы, усугубляемой коммерческой тайной и другими формальными и неформальными ограничениями.

7. Показано, что оппортунистическое поведение является неотъемлемой частью современной трансформационной экономики (на примере России), в которой господствует фиктивный капитал. Сделан вывод о том, что оппортунистическое поведение является следствием возникновения и воспроизводства «институциональных ловушек».

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

УПРАВЛЯЕМАЯ ДИФФУЗИЯ ФИКТИВНОСТИ

ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА

КАК СПОСОБ ЕГО ОБЕЗВРЕЖИВАНИЯ

§ 1. Понятийный аппарат: сущее и должное

Базируясь на конкретных примерах, обоснуем необходимость восстановления статуса понятия «авуары», как более адекватно отражающего реальную экономическую ценность имущества, в том числе для целей финансового сектора, чем более общее понятие «активы».

В последние два десятилетия для характеристики *имущества* в широком смысле чаще всего используется термин «*активы*» (восходящий – через английский – к латинскому *activus* и далее *agere* – «действовать»). В то же время примерно до конца третьей четверти прошлого века в общем-то то же самое содержание в логическом смысле («имущество в широком смысле слова») имел термин «*авуары*». Происходит последний от французского *avoir* – «иметь», что, отличая его от «активов», обозначает *действительный* характер обозначаемой им экономической сущности и делает бессмысленным его отнесение к экономическим, прежде всего финансовым, фикциям, как невозвратная (порой и искусственно созданная) задолженность банкам.

Такая терминологическая перемена в условиях перехода от «советской» экономики к экономике «трансформационной» не может не находить негативную реакцию у подлинно прогрессивных экономистов – как теоретиков, так и практиков, пусть хотя бы и на подсознательном уровне. Как отмечал Д.С. Львов, «люди находятся сегодня в тисках постоянно усиливающегося эмоционального стресса, связанного с резкой деформацией привычного, исторически сложившегося уклада жизни... На первое место были выдвинуты критерии *материального благополучия для себя, не соотносясь с положением других*¹. *Краткосрочные* интересы текущей выгоды стали *превалировать над долгосрочными* целями возрождения и развития страны... Шоковая пересадка в душу людей новых ценностей не могла не вызвать

¹ Здесь и далее по тексту курсив в цитатах мой. – А.З.

их безудержного отторжения»¹. Понятно, что в охарактеризованной Д.С. Львовым ситуации на «рефлексию» времени хватает далеко не всегда, но, произнося слово «активы», как ученый, так и банкир представляют себе в первую очередь, по меткому выражению одного из последних премьер-министров СССР В.С. Павлова, «финансовые мышеловки»² – векселя, права требования, прочие финансовые инструменты, часто не имеющие действительного наполнения, а уже лишь во вторую очередь – реальные имущественные, в том числе производственные, комплексы. Слова председателя Центрального банка России в 1992 г. Г.Г. Матюхина, что «современное цивилизованное государство давно пришло к выводу, что злоупотребление печатным станком ведет к разрушению экономики»³, принципиально относимы не только к денежной эмиссии государством, но и к эмиссии хозяйствующими субъектами разного рода финансовых инструментов с чисто спекулятивными целями без того, чтобы задумываться о наполнении (обеспечении) этих инструментов реальными «авуарами», а не просто активами.

Наше рассмотрение, следующее ниже, имеет сознательный крен в сторону эмпирики. Конкретные примеры из реальной практики автора могут считаться репрезентативными уже потому, что наблюдаемое в них сознательное протаскивание финансовых пузырей под видом не просто активов, а именно «авуаров», как можно будет наблюдать, изначально было нацелено на уход от возврата выданных банком кредитов, осуществленный самим же банком, т.е. на выдачу заведомо невозвратного кредита: по существу (по содержанию) – то, что в свое время В. Кокорев характеризовал как «превращение скрытых издержек неэффективного распределения ресурсов и дестимуляции труда в явные транзакционные издержки...», наблюдаемое прежде всего «на первых этапах реформ»⁴, а по форме – по словам Р.С. Дза-

расова, «инвестиционную стратегию российской корпорации», в данном конкретном (и нередком, по его же словам) случае приобретающую «ущербный характер краткосрочных вложений в отсталые технологии низкого качества»¹.

Мы рассмотрим две ситуации, с одной стороны, сходные, а с другой – зеркально противоположные друг другу. В обеих ситуациях обсуждался вопрос о выдаче фактически необеспеченного кредита. В одной ситуации, при этом кредит был выдан, и мы рассматриваем последствия этого. В другой – при непосредственном участии автора, который входил в орган управления того банка на момент попытки выдачи такого кредита, выдача была пресечена. Обе ситуации репрезентативны еще и тем, что в обеих из них собственно экономические, управленческие и правовые аспекты находятся в неразрывном единстве, именно так, как указывает К.А. Хубиев: экономическая власть – феномен, существующий в едином контексте правовых и экономических отношений².

Итак, ситуация первая. За относительно короткое время до кризиса 2008 г. некий заимодавец (далее будем условно именовать его – «банк», хотя в подобных ситуациях формальным кредитором может являться и не банк непосредственно, пусть даже только во избежание уплаты центральному банку суммы обязательных резервов) выдает группу взаимосвязанных кредитов на модернизацию одной из системообразующих отраслей экономики в одном из территориально весьма отдаленных от столицы регионов страны. В роли заемщика выступает частично сама эта организация, частично физическое лицо, неофициально полностью контролирующее названную отрасль в этом регионе. В залог (а затем и формально в собственность) он получает «актив» (но не «авуар» – имущества, кроме небольшой суммы оборотных средств, в ней нет!) – 100% акций организации, являющейся монополистом в сфере оказания услуг в вышеназванной отрасли, при этом руководителем организации на этой и всех последующих стадиях остается лицо, подконтрольное заемщику. Наступает время «кризиса», модернизации не происходит, и организация, и физическое лицо представляют себя неплатежеспособными и от дальнейших выплат по кредитам отказываются. При попытке рас-

¹ *Львов Д.С.* Миссия России. Сборник научных трудов. – М.: Государственный университет управления, 2008. – С. 17.

² *Павлов В.С.* Верю в Россию. – М.: Экономическая газета: МакЦентр, 2005. – С. 324–325.

³ *Матюхин Г.Г.* Я был главным банкиром России. – М.: Высшая школа, 1993. – С. 79. Применительно к самым последним дням см. также: Chile President: U.S. 'printing money' will not solve economic problems. Редакционная статья информационного агентства CNN («Си-эн-эн») от 01.10.2012. Только интернет-версия // Официальный интернет-сайт информационного агентства CNN 'cnnmobile.com'. 01.10.2012. Время публикации: 16:38 по Гринвичу (GMT+0). Дата обращения 01.10.2012 – зарубежная оценка.

⁴ *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России: анализ экономики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. – С. 68.

¹ *Дзарасов Р.С.* Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 2010. – С. 13.

² *Хубиев К.А.* Общественная собственность и формы ее реализации: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 1990. – С. 8.

порядиться залогом (акциями), еще до начала кризиса оформленным в собственность подконтрольной банку компании, банк оказывается перед лицом ситуации, когда организация, чьи акции перешли де-факто к банку, имеет долги перед лицами, так или иначе подконтрольными... тому самому физическому лицу, о котором мы говорили в начале этого абзаца, но которые частично никак не были обозначены в отчетности компании, а частично (в части, оформленной векселями и прочими финансовыми инструментами) проигнорированы при предварительной проверке организации сотрудниками банка на этапе выдачи кредита. Причем таких лиц-«кредиторов» становится тем больше, чем активнее банк входит в процесс управления «залогом», т.е. уже своей собственностью. Дело усугубляется тем, что банк не имеет организационных средств, в том числе подконтрольного ему квалифицированного персонала, для управления «залогом» и «не позаботился» об обеспечении возможности такого управления еще на этапе выдачи кредита. Да если бы и имел, это не изменило ситуации: долги фирмы-«залога» становятся предметом требований квази-«кредиторов», т.е. фактического должника банка, которые заявляются через государственные (в том числе впоследствии и судебные) органы, а акциями фирмы-«залога» банк распорядиться не может, ибо они заблокированы с помощью такого института, института правового, как арест имущества (в данном случае имуществом являются все 100% акций компании-«залога»). Возникает реальная угроза «управляемого банкротства» (в данном случае – управляемого фактическим должником банка) компании-«залога», по результатам которого банк остается «ни с чем», т.е. без возможности возврата денег (так как он получил компанию-«залог» в собственность) и без компании-«залога» (так как она прекратит существование путем банкротства). Заметим, что компания-«залог» может быть и не единственной в своем роде, и, с целью оказания должником давления на банк, по некоторым таким компаниям-«залагам» процедура банкротства может быть уже начата, а то и «успешно» (т.е. с пользой для фактического должника банка – с выводом им в свою пользу всех *авуаров* и иных сколько-нибудь ликвидных активов) проведена. «Выход» предлагает само физическое лицо – должник банка: «выкупить» компанию-«залог» при посредничестве нескольких номинальных, а по существу по большей части «подставных» организаций, за определенную долю совокупной (т.е. оформленной суммарно на организацию и на физическое лицо) суммы изначально предоставленного банком кредита. Банк вынужден соглашаться на этот вариант, ибо оказывается перед альтернативой «меньшего или большего зла»: получить назад часть изначально предоставленного кредита (пусть с убытком для себя) либо не получить

вообще ничего. Теоретически обсуждается и третий вариант с многоэтапным (включая соответствующие «переговоры» с держателями, в том числе и бывшими, реестра акционеров компании-«залога») переоформлением «залога» на подконтрольные банку компании, разными датами (в том числе более ранними, чем арест акций) с целью «вывода» акций-«залога» из-под ареста, но он отклоняется, так как не только трансакционные, но и репутационные и прочие издержки в этом случае несопоставимы с любыми другими вариантами, ибо в этом случае имеют в числе возможных последствий прекращение действия банковской лицензии (и последующее банкротство банка), а также уголовное преследование руководителей и многих сотрудников банка. В результате банк вынужден соглашаться на «наименьшее зло», т.е. на возврат банку группой фактических должников - компания (или группа компаний) плюс физическое лицо – части задолженности на условиях (к которым относятся и сроки), установленных должниками, а не банком. Понятно, что «меньшее» зло может легко перетечь в «большее» (пусть и не в «наибольшее»), т.е. в полный невозврат банку предоставленного им кредита.

Таковы факты. Они сразу вызывают следующий вопрос, ответить на который предстоит нам же. Вопрос один, но в общем-то глобальный. Почему перед выдачей кредита не просто не был проведен полный мониторинг заемщика и всех возможных его задолженностей, но и не было потребовано от заемщика создать новый экономический субъект – юридическое лицо (организацию), который будет «по определению» свободен от таких скрытых предыдущих задолженностей, с помощью которых заемщик будет управлять банком, а не банк – заемщиком? Версия об одновременной некомпетентности всех сотрудников, участвовавших в выдаче такого кредита, не представляется правдоподобной¹. Так что «фильтр» на пути некомпетентности сотрудников среднего звена существовал как минимум на уровне акционеров (стейкхолдеров) банка. Поэтому поставим древний вопрос: *qui prodest?*² Кому в банке было выгодно, кто из состава «инсайдеров» банка был заинтересован в принятии решения о подобном кредитовании? Каким бы ни был точный ответ на него, без той или иной заинтересованности акционеров (стейкхолдеров) банка

¹ Вспомним, что даже когда первый состав командования Западного фронта времен начала Великой Отечественной войны в июне 1941 г. был обвинен в том, что допустил продвижение войск противника от Бреста до Минска в течение всего лишь недели, то обвинители признавали, что если бы командование не делало вообще ничего для обороны, то за ту неделю противник дошел бы не до Минска, а до подступов к Москве.

² Кому выгодно? – *лат.*

в кредитовании оно не состоялось бы. Говорить о возможном прямом коррупционном стимулировании («откате») со стороны заемщика можно скорее относительно (т.е. в пользу) среднего звена (в частности, кредитных менеджеров) банка. Касательно же интереса акционеров (стейкхолдеров) в данной конкретной ситуации можно сказать скорее обратное: они могли заведомо предвидеть и понимать возможную невозвратность данного кредита, а сам кредит являлся формой коррупционного стимулирования государственных органов того или иного уровня, того или иного региона, где то самое «физическое лицо, неофициально полностью контролирующее соответствующую отрасль в регионе», которое выступало в роли созаемщика, возможно, играло лишь посредническую роль. Все же манипуляции по «возврату» кредита могли проводиться банком лишь как создание видимости действий по возврату, так как банк обязан проводить подобные действия в отношении неплательщиков на основании вполне формальных институциональных правил — законов и актов Центрального банка. «Заемщик» же не опасался и этих действий, так как фактически сохранял «управленческий контроль» за организацией, выступавшей в роли одновременно «созаемщика» и «залога» по отношению к банку. В итоге — здесь происходит вполне подобное тому, о чем пишет Г.Г. Чибриков: «Утечка капиталов происходит через операции с капиталом и внешнеторговую деятельность, [в том числе в виде] предоставления ложных зарубежных кредитов российским банкам. При получении [подобного] кредита утечка организуется путем внесения страхового депозита в иностранный банк, а затем отказа от получения кредита, в результате депозит остается за границей»¹, просто в роли «иностранного банка» здесь, в описанной ситуации, выступает группа созаемщиков.

Каковы бы ни были мотивы коррупционного стимулирования кого бы то ни было при посредничестве подобных заемщиков — от возможного вхождения на рынок того региона до прямого безвозвратного вывода средств банка в пользу частично акционеров банка, частично того самого посредника-заемщика, — помимо дезорганизации отношений между экономическими субъектами, каковыми являются банк и компания-заемщик, страдают интересы кредиторов, т.е., в частности, вкладчиков и векселедержателей, самого банка, чьи средства банк привлек и именно чьи средства, возможно, он и передал той самой группе заемщиков. Банк вынужден привлекать все новые и новые средства на все более и более «привлекательных» усло-

¹ Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. — С. 565.

виях, и на определенном этапе такие ситуации, вероятно, приводят к дефолту банка перед всеми его кредиторами и последующему банкротству, при котором кредиторы банка во многих случаях не получают никакого имущества. В такой ситуации и банк, и его кредиторы лишаются как «авуаров», так и всех остальных активов.

Рассмотрим другой вариант развития событий. В банк обращается организация-застройщик с просьбой предоставить кредит на достройку зданий (в основном, но не исключительно жилых домов), предлагая передать ему в залог (а то и в собственность на время пользования кредитом — в этом сходство с предыдущим рассмотренным вариантом), во-первых, те же самые здания на том этапе готовности, который существовал на момент обращения застройщика в банк (реально речь шла не более чем о 30–40%), во-вторых, свой собственный вексель, реально обеспеченный... все теми же на 30–40% построенными объектами. При этом изменение «застройщика» — будущего «первого» собственника квартир и нежилых помещений — с потенциального заемщика на банк должно согласовываться с «соинвесторами» — будущими «первыми покупателями» помещений (жилых и нежилых), при том что наибольшая часть «соинвесторов» на такое изменение не согласна. Не согласны на это и организации, предоставляющие коммунальные услуги (электроэнергия, газ и др.), чье согласие также требовалось для изменения «застройщика» по утвержденной в государственных органах документации. Даже одного сказанного достаточно, чтобы в случае невозврата кредита при его предоставлении банк был бы лишен возможности продавать «заложженные» ему или даже переданные в собственность помещения, а государственные власти места застройки признавали бы застройщиком по-прежнему застройщика-«заемщика», но не сам банк. И это уже не говоря о том, что организация-застройщик (потенциальный заемщик) и не скрывала перед банком факт, с одной стороны, наличия у нее других задолженностей (в том числе оформленных векселями, но не включенных в официальную финансовую отчетность), с другой — отсутствия у нее каких-либо «авуаров», кроме тех недостроенных помещений, которые предлагалось передать банку в залог, а потом и в «собственность».

Факты эти вызвали тогда у автора настоящей работы примерно те же вопросы, что и в первом случае, и варианты ответов были примерно сходными. Единственное отличие: вопросы и ответы формулировались, во-первых, на этапе формирования решения, а не *post factum*¹, во-вторых, гласно и открыто. Частично обеспечению про-

¹ В данном контексте: после того, что было [уже] совершено — *лат.*

зрачности (внутри банка, но для всех его сотрудников, вовлеченных в процесс формирования решения, без каких-либо разграничений «уровней доступа к информации») принятия решения способствовала пусть и ограниченная, но практика «открытых офисных пространств», существовавшая в банке на то время¹ (не одна ли это из положительных сторон «изменения баланса между частным и публичным», о котором рассуждает герой публикации Си-эн-эн, при том что существуют и стороны отрицательные?). На заседании кредитного (инвестиционного) комитета (совета), который являлся формально (и должен являться действительно) ключевым органом принятия инвестиционного решения, все эти вопросы и ответы были озвучены автором настоящего исследования, и в ситуации пусть ограниченной, но публичности решение по вопросу кредитования того заемщика было принято единственное, какое было разумно возможно в той ситуации: отрицательное.

Две ситуации. Сходные предпосылки. Разные решения. Один из главных моментов, к сожалению, заключается в том, что первая ситуация (с положительным решением и всеми вытекающими из него последствиями) намного более типична для современной России, чем вторая – выборка из нескольких сотен инвестиционных решений на примере нескольких банков нынешней Российской Федерации, чья экономика все еще может характеризоваться как трансформационная, может считаться, на наш взгляд, репрезентативной. Такая типичность, увы, неудивительна. Как замечает М.И. Воейков, «наша экономика после всех так называемых рыночных преобразований получается такая, какая только может получиться: мало цивилизованная, коррумпированная, перекошенная и, что самое главное, почти непригодная для развития страны»², при этом «проблема социальных ценностей сегодня в российской экономике и политике вообще снята. Как большевики в свое время пытались снять проблему товарности, так и нынешние неолевые снимают проблемы нравственности (социальности)»³. Вопрос об эффективности положительного реше-

¹ См.: Do open plan offices lead to better work or closed minds? Редакционная статья информационного агентства CNN (Си-эн-эн) от 04.10.2012. Только интернет-версия // Официальный интернет-сайт информационного агентства CNN 'cnnmobile.com'. 04.10.2012. Время публикации: 05:21 по Гринвичу (GMT+0). Дата обращения 04.10.2012.

² Воейков М.И. За критический марксизм: Полемика с учеными. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – С. 141.

³ Социальные реформы: иллюзии и реальность. Материалы научной конференции «Социальные реформы в современной России: роль гражданского общества» (октябрь 2005 г.), организованной Фондом Фридриха Эберта и фондом «Альтерна-

тивны» с участием ИНИОН РАН и Института экономики РАН. – М.: КомКнига, 2006. – С. 212.

ния о выдаче невозвратного кредита для устойчивого функционирования самого банка не встает даже, не говоря об интересах его вкладчиков и иных кредиторов, ущерб которым должен иметь для акционеров (стейкхолдеров) банка конкретные институционально-правовые, не говоря уже о нравственных, последствия.

Обе ситуации индикативны в отношении того, каким образом, с одной стороны, реально функционирует, а с другой – должен функционировать, как его называет Д.С. Львов, «институт системы принятия решений (включая традиции и механизмы), в том числе стратегических решений... [в том числе] система взаимных ожиданий, подразделяемая на институты *взаимной ответственности* и *взаимного доверия*»¹. Когда каждый из «уровней» принятия решений в банке – как средний, так и высший – имеет свои собственные, и в очень многих случаях коррупционные, интересы, то речи не может идти ни об их взаимном доверии, ни об их взаимной ответственности тем более².

Всматриваясь в дальнейшие пути «посттрансформационного» развития экономики России, будем помнить, что они никем не предопределены. Никем, кроме наших собственных действий. В.Г. Гребеников особо подчеркивает, что принцип историзма «отрицает любую теорию о предопределенности пути исторического развития, который якобы с железной необходимостью уготован народам Земли... историческая необходимость, в отличие от природной, имеет дело с открытыми возможностями, из которых должен быть сделан выбор»³. Планируя любой инвестиционный проект, сделку как на уровне такого относительно локального экономического субъекта, каким является банк, так и на уровне государства, вглядываться следует не просто в «активы», как они записаны, например, в соответствующей колонке российского варианта бухгалтерского отчета (баланса), а в «авуары», в то действительное имущество – от автомобилей до предприятий, про-

¹ Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001. – С. 79, 83.

² Здесь вновь обратимся к метким словам В.С. Павлова: «Не об амнистии украденных денег нужно речь вести, а о том, что украденное у государства должно быть по закону возвращено» – Павлов В.С. Верю в Россию. – М.: Экономическая газета: МакЦентр, 2005. – С. 381. Без этого, как бы на первый взгляд банально это ни звучало, ни о взаимном доверии, ни о взаимной ответственности экономических субъектов действительно затруднительно даже вести речь.

³ Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – С. 95–96.

изводственных (или пусть даже добывающих) комплексов, — которое стоит за записями по графам или строкам «активов» в финансовой документации. Это — пусть не достаточное, но одно из главных необходимых условий устранения тех деформаций, вследствие которых трансформационная экономика современной России окончательно так и не выходит на «рельсы», ведущие к «посттрансформационным» перспективам.

§ 2. Поведение экономических субъектов, в том числе инсайдеров: должное вместо сущего

Здесь мы рассмотрим модель поведения экономического агента на корпоративном и отраслевом уровнях.

В условиях продолжающегося господства «фиктивного» капитала в российской трансформационной экономике ряд организаций, согласно своей *декларируемой* миссии ориентированных на привлечение (в частности, в виде кредитов) денежных средств на заявляемые социально полезные цели (например, на строительство объектов коммерческой недвижимости), в действительности же имеют *не декларируемую* задачу «второго плана» — задачу вывода привлеченных от банков и иных лиц денежных средств в «безопасные гавани» (по-английски — *safe harbors*) с последующим превращением самой организации в банкрота со всеми вытекающими последствиями для ее кредиторов. Являясь единицей «фиктивного капитала», такие организации периодически пытаются размещать свои акции на мировых фондовых биржах, однако вызывая весьма малый интерес со стороны западноевропейских и американских инвесторов. Задачи таких организаций далеки от *подлинно инвестиционных* (если руководствоваться концепцией К.А. Хубиева и других авторов¹) задач.

По нашим наблюдениям (а мы имели возможность наблюдать ситуацию в таких организациях изнутри в течение не одного года), к менеджерам, осознающим деструктивный характер задач «второго плана» для *подлинно инвестиционных* целей, а тем более реально блокирующим сделки, нанесшие бы при их совершении ущерб декларируемой бизнес-миссии компании, но вместе с тем которые бы обогатили лично группу владельцев той компании, проявляется недоверие

¹ Имеется в виду позиция К.А. Хубиева, Л. Гитмана и М. Джонка, в соответствии с которой главным критерием, позволяющим характеризовать предпринимательскую деятельность как инвестиционную, является *ориентация* такой деятельности на *экономический рост* и *повышение конкурентоспособности* как на уровне фирм, так и на уровне национальной экономики.

со стороны владельцев организации. Такие менеджеры даже оказываются отстраненными от внутрикорпоративных информационных потоков, и информацию о действительно происходящем в компании они вынуждены получать с нарушением (порой открытым) корпоративных норм и правил. Сами же корпоративные нормы и правила используются в этом случае не только для вывода имущества в «безопасные гавани», но и для избавления от «неудобных» сотрудников, так как «свидетели» из числа «инсайдеров» (сотрудников, владеющих внутрикорпоративной информацией, не относящейся к общедоступной) нужны владельцам компаний лишь такие, которые будут полностью подконтрольны владельцам компаний, в частности, в силу своего личного участия в подготовке и реализации процесса деструкции компании. Сама процедура отставки «неудобного» сотрудника, устанавливаемая (чаще всего неформально) владельцами организаций, нередко включает в себя признание покидающим компанию сотрудником «вины» в нарушении корпоративных норм и правил (читай — неформальных институциональных правил, заключавшихся в том, что сотрудник должен был содействовать выводу привлеченных в компанию средств в «безопасные гавани»), а также принесение покаяния (к тому моменту еще) коллегам и собственникам компании за нарушение тех самых правил.

По нашему наблюдению, значительная часть увольняемых сотрудников именно так и поступает. Но есть и «меньшинство», которое мы будем рассматривать здесь и далее в качестве своего рода «эталона» прозрачного, транспарентного, альтруистического поведения. Эти сотрудники факт нарушения (свою «вину» в нарушении) «неформальных институциональных правил» порой и признают, но «покаяния» не приносят либо даже демонстративно отказываются приносить. Последствия этих действий лично для них бывают далеко не всегда нейтральными: их диапазон — от сокращения или лишения полагавшихся им лично премиальных выплат до создания им лично препятствий в увольнении по «непорочащим» основаниям. Но, несмотря на названные последствия и в ряде случаев игнорируя их (при полном их осознании), таким поведением эти сотрудники транслируют вонне понимание того, что неформальные правила те были нацелены не на создание общественного богатства (в данном случае — силами и на уровне компании), а на обман экономических агентов, будь то обычные физические лица, приобретшие акции компании при ее публичном размещении, или же «институциональные инвесторы». Этим они говорят: нарушение институциональных правил, нацеленных на разрушение институциональных структур, есть экономически созидательное поведение, за которое покаяние может быть только «нулевым»

(по аналогии с «нулевой толерантностью» по отношению к социально неправомерному в той или иной «парадигме» поведению).

Введем ключевое понятие, необходимое для характеристики экономического (да и в целом личностного) поведения экономического агента-менеджера, который призван реально выполнять свои задачи в экономике — *zero repentance* (в переводе с английского — *нулевое покаяние*). К размыванию нравственных норм оно не имеет никакого отношения, а, напротив, служит их укреплению, так как имеет в виду своим содержанием *недопустимость соблюдения и иного применения институциональных норм (будь то формальных или неформальных), направленных на разрушение структуры экономического агента и/или экономических отношений в (1) индивидуальном, (2) корпоративном, (3) отраслевом, (4) национальном, (5) региональном (имея в виду как географический регион государства, так и географический регион мира в целом) аспекте.*

И каковы же те самые «неформальные институциональные правила», которые именно *не должны* соблюдаться в интересах экономического роста и за несоблюдение или открытое нарушение которых покаяние должно быть нулевым?

По мнению собственников ряда компаний, для соблюдения внешних форм статуса членам их руководства банка следовало становиться на путь, выражаясь терминологией Т. Веблена, «демонстративного потребления», что, в частности, должно выражаться в выборе «статусного» уровня жилья, одежды и иных предметов потребления — даже автомобиля. Немного остановимся на последнем примере. В ответ на констатацию того, что и технические, и «пользовательские» характеристики автомобиля «среднего» класса удовлетворяют руководителя организации в полной мере и он не имеет никаких планов его заменить на автомобиль более «высокого уровня», этому руководителю собственники организации предлагают... взять кредит в банке, принадлежащем им же — тем же собственникам, что и та организация, где он работал, с целью приобретения того самого «статусного» автомобиля. Со стороны руководителя, которому предлагалось это, нередко (пусть и не слишком часто, по наблюдениям автора) следует отказ с формулировкой, что в кредите он не нуждается. Не так мало случаев, когда относительно скоро после подобного диалога такой руководитель, отказывающийся брать на себя финансовые обязательства перед своим работодателем с целью повышения уровня своего «статусного» потребления, отправляется в отставку.

Наличие прямых финансовых обязательств, зависимости от своего работодателя выступает для работодателя гарантией «лояльности» работника, причем лояльности всесторонней, в том числе готовно-

сти совершить трансакции, заведомо деструктивные для организации как экономического агента (но направленные на извлечение выгоды акционерами, владельцами капитала, в целом бенефициарами — физическими лицами этого экономического агента-организации). Напротив, «независимость» экономического агента-работника, отсутствие у него финансовых обязательств уже «по факту» создает риск нелояльности работника по отношению к потенциально деструктивным относительно работодателя-организации трансакциям. Работник-должник, зависимый работник оказывается лучшим работником для работодателя. Доходит до того, что отсутствие регистрации работника в «социальных сетях» Интернета рассматривается как почти уже «девиантное» поведение¹, потому что на основании информации из этих сетей, в том числе информации о долговых обязательствах человека, им можно манипулировать и добиваться принятия им тех решений, которые выгодны акционерам работодателя при их деструктивности для самой организации.

Отсюда можно сформулировать такое понятие, как *долговая репутация*, которое может едва ли не *исчерпывающе* характеризовать желаемую для работодателя деловую репутацию работника. Под *долговой репутацией* в современной российской переходной экономике мы можем понимать совокупность формальных и неформальных механизмов, обеспечивающих взаимозависимость экономических агентов с целью согласованного выполнения ими задачи по выводу активов, в том числе капитала, из российской экономики вовне.

Для полного смыслового позиционирования данного определения принципиально важны два момента.

Во-первых, в нем употреблен именно термин «механизмы», а не «правила», и тем более не «институты», так как выполнение работником-должником задач, поставленных перед ним кредитором-работодателем, оказывается возможным благодаря не самим по себе долговым отношениям (в частности, правилам о необходимости возврата долга) и «первообразным» по отношению к ним псевдорепутационным нормам (необходимости вебленовского «демонстративного потребления» работниками, принадлежащими к числу высших руководителей), а благодаря *возможности принуждения работника к выполнению задач посредством вышеназванных обоих типов отноше-*

¹ Toy story: Office playthings come of age (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 04.09.2012. Время размещения: 02:42 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120904:global-office-executive-desk-toy-madness:1#page2>, дата обращения 04.09.2012.

ний (за невыполнением экономически деструктивной задачи следует не только отставка, но и принуждение к возврату долга с использованием как формальных, так и неформальных правил, каковое было бы невозможно в случае отсутствия этого самого долга. Вместе с тем грань между формальными и неформальными институтами, даже между обязывающими и необязывающими (рекомендательными) правилами в российской переходной экономике наших дней до неразличимости стерта).

Во-вторых, речь идет именно о взаимозависимости работодателя-«кредитора» и работника-«должника», так как не только последний зависит от первого по причине наличия задолженности перед ним, но и первый предпочитает работников именно из числа потенциальных должников — лиц, склонных к сверхпотреблению, неустойчивых к пропаганде такового (о чем говорить, если в РФ ряд крупнейших «деловых» периодических изданий вынужден устанавливать ограничения возрастного состава своей целевой аудитории¹), придающих большее значение внешним формам своего поведения, чем фактическому характеру такового², а равно уже имеющих финансовые обязательства перед другими кредиторами и испытывающих не только экономическую, но и психологическую (а в ряде случаев и психическую) нестабильность перед перспективой затруднения «обслуживания» таких обязательств.

Экономические же агенты — физические лица, склонные к прозрачности (транспарентности), содержательному объективному осмыслению, планированию своего поведения по отношению как к себе, так и к обществу в целом, оказываются для работодателя нежелатель-

ными лицами, *persona non grata*. Именно тут может лежать и лежит «невидимая» часть айсберга — истинные, не декларируемые критерии «дискриминации» при выборе «рабочей силы» с «рынка труда»¹. Это порождает на первый взгляд латентные, но вполне потенциально взрывоопасные формы социальной напряженности². Пока в США не утихают споры, по существу, о необходимости адресности поступлений от налогообложения и невозможности политических сил ее обеспечить³, о недопустимости ситуации (самой по себе не новой в истории), когда налоговое бремя обрушивается в первую очередь на беднейшие слои населения (особенно репрезентативна статья П. Кругмана в «Нью-Йорк таймс» от 26 августа 2012 г. «Возвращение скольжением» (The Comeback Skid)⁴, по сути, специально посвященная данной теме), пока некоторыми политическими силами высказывается как минимум спорное мнение о крайней желательности предпринимательского опыта для управления экономикой в масштабах всего государства⁵, во Франции уже вводятся (хотя и временно, на двухлетний срок) меры по 75-процентному налогообложению доходов, превышающих один миллион евро⁶ (заметим, по современным российским «переходным» меркам далеко не всегда являющихся сверхдоходами),

¹ Twickel N. von. Vedomosti Rates Its Web Content as 16+ // The Moscow Times. 04.09.2012.

² Репрезентативные примеры см.: Ex-Apple boss tackles poverty in India with mobile technology (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 11.09.2012. Время размещения: 14:21 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120911:mobile-india-mpowering:1#page2>, дата обращения 11.09.2012; 9 on trial in China over teenager's sale of kidney for iPad and iPhone (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 10.08.2012. Время размещения: 13:40 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlasia&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120810:china-kidney-ipad-trial:1#page>, дата обращения 10.08.2012; Toy story: Office playthings come of age (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 04.09.2012. Время размещения: 02:42 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120904:global-office-executive-desk-toy-madness:1#page2>, дата обращения 04.09.2012.

¹ См., например: 'No Indians, Asians' job ad sparks anger (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 29.08.2012. Время размещения: 06:39 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:australia-supermarket-ad-discrimination:1#page2>, дата обращения 29.08.2012; Shanley M. Syrians fleeing war start to trickle into Europe (Редакционная статья агентства «Рейтер», только интернет-версия) // Reuters. 04.09.2012. Режим доступа: <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE8820NR20120904>, дата обращения 04.09.2012.

² См., например: Medina J. Long-Term Jobless Regroup to Fight the Odds // The New York Times. 16.08.2012; Ramesh R. Tories failing to build social homes for poorest people, Labour says // The Guardian. 28.08.2012.

³ Krugman P. Rosie Ruiz Republicans // The New York Times. 02.09.2012; Krugman P. An Unserious Man // The New York Times. 19.08.2012; Porter E. America's Aversion to Taxes // The New York Times. 14.08.2012.

⁴ Krugman P. The Comeback Skid // The New York Times. 26.08.2012.

⁵ Nominee Romney seeks working-class connection (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 29.08.2012. Время размещения: 07:01 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intl&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:gop-convention-wrap:1#page2>, дата обращения 29.08.2012.

⁶ Hollande acts over wealth tax crisis (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 10.09.2012. Время размещения: 04:24 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intl&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120910:france-wealth-tax:1#page2>, дата обращения 10.09.2012.

каковую меру Президента Франции Ф. Олланда следовало бы принять во внимание руководителям многих других стран. «Сверхпотребленцы» же (или «гедонисты») рано или поздно все равно оказываются не в состоянии «обслуживать» свой «статус», навязанный им «социальным мейнстримом», и кризис усугубляется еще и кризисом «перепроизводства» объектов недвижимости (о каком наглядно писал тот же П. Кругман в статье в «Нью-Йорк таймс» от 6 сентября 2012 г. «Очистка экономики» (Cleaning Up the Economy)¹), да и в некоторых случаях... предметов роскоши (к категории которых порой эти самые объекты и относятся). Можно привести следующий пример. При рассмотрении вопроса о приобретении компанией одного из зданий было принято отрицательное решение, одной из причин которого было то обстоятельство, что учреждение питания в этом здании являлось рабочей столовой и «*поэтому* (именно так! – А.З.) *не соответствовало уровню компании*» (именно так! – А.З.). Возникают вопросы: а чьими силами создавалось то здание? Чьими силами оно эксплуатировалось? Чьими силами обеспечивалось бесперебойное функционирование систем его жизнеобеспечения? Здесь можно вспомнить лишь эпиграф Н.А. Некрасова к его произведению «Железная дорога» в связи со всем последующим содержанием названного произведения.

Итак, подогреваемое работодателями «демонстративное потребление» и вытекающая из этого маргинализация человеческого потенциала, не принадлежащего к «социальному мейнстриму», – это опять же лишь одна сторона зависимости работодателя от работника. Работник-должник стремится компенсировать свои личные трансакционные и иные издержки, связанные с наличием у него долговых обязательств, за счет своего работодателя. Подобные механизмы оппортунистического поведения особенно наглядны в банковской сфере, когда сотрудник организует процесс кредитования, лишь руководствуясь возможностью получения неформального вознаграждения («отката») от заемщика с целью возможного возврата долга работодателю-банку, оставляя за скобками большинство значимых показателей, а то и самую суть хозяйственной деятельности заемщика. Доходит до того, что сотрудник планирует свою *каденцию*², приходя на работу в организацию, именно исходя из

возможности построения сделки (порой единственной, назовем ее «целевой сделкой») с получением крупного неформального вознаграждения. Поиск возможного клиента-заемщика и предварительные переговоры с банком – будущим работодателем – кредитором о возможности, в нашем случае, кредитования этого клиента ведутся нередко еще до начала каденции. Сама же каденция сводится к созданию «команды» (или, по меткому выражению М.Ю. Павлова, «террариума единомышленников»¹), организующей все этапы сделки по кредитованию и далее получения неформального вознаграждения и распределения его между членами «террариума» в зависимости от степени личного участия и (куда в большей степени) личной преданности – именно на последней в основном основана реальная система распределения дополнительных форм оплаты труда (бонусов и др.) в организациях, а в качестве заключительного этапа – проведение «отходных маневров» с целью избежания подозрений в нетранспарентности–непрозрачности (таким маневром может явиться даже и проведение вполне честной кредитной сделки, но на суммы многократно меньшие, чем «основная» – «целевая сделка») и поэтапный роспуск «террариума» путем добровольных отставок его «членов», а затем и организатора – строго в последнюю очередь. Отставки крайне редко непосредственно следуют за совершением «целевой сделки» (типичное исключение – внезапное выявление неплатежеспособности заемщика непосредственно после кредитования). Напротив, в случае наличия предпосылок для еще одной подобной «целевой сделки» в рамках той же каденции сотрудник в створе с заемщиком может угрожать банку прекращением выплат по кредиту в обмен на отказ банка от досрочного прекращения его каденции (проще говоря, от увольнения по инициативе работодателя). В то же время интервал между каденциями в случае «успешного» проведения целевой сделки может быть многомесячным и даже многолетним, так как размер «отката» может на порядки превышать и без того высокую официальную зарплату сотрудника², которая на практике и частично могла не покрывать «статусные» расходы на «демонстративное потребление».

Приведенная схема «онтогенеза» каденции сотрудника показывает имманентно заложенную в ней конфликтогенность, выходящую

¹ Krugman P. Cleaning Up the Economy // The New York Times. 06.09.2012.

² Каденція (польск.) – здесь: срок полномочий должностного лица или органа; наиболее адекватный английский эквивалент этого термина – *term in office*. Использование слова «каденция» в данном контексте, распространенное ныне в данном контексте в Польше и на Украине, представляется значительно более правильным, чем использование навязываемого с конца 1980-х – начала 1990-х гг. и по наши дни слова «карьера».

¹ Pavlov M. Rise Of The USA As A Superpower: Can Kin Estates Be The Next Stage? Moscow, 2012.

² Byrnes N. Some companies pay more to CEOs than to Uncle Sam: study (Редакционная статья агентства «Рейтер», только интернет-версия) // Reuters. 16.08.2012. Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/2012/08/16/us-tax-ceo-idUSBRE87F04O20120816>, дата обращения 16.08.2012.

далеко за рамки извечного противоречия труда и капитала. Да, каждая из сторон (как владельцы банка, так и сотрудники из числа наемных, независимо от уровня занимаемых ими должностей) на том или ином этапе своей карьеры провоцирует конфликт вокруг себя своими действиями (или бездействиями), даже и неосознанно. Но интерес экономических агентов – собственников организаций и экономических агентов – наемных работников, по сути, один: вывод активов. У первых – за пределы национальной экономики, у вторых – за пределы организации.

Для успешного исполнения текущей «операционной» деятельности остающегося, несмотря на кризис, одним из ключевых в экономике сектора фиктивного капитала, перераспределения капитала и других активов из реальных секторов в сектора спекулятивных операций, где прибыль бывает на порядки выше, оказываются наиболее нужными такие качества, как гибкость, эластичность и беспрекословие и/или непоколебимость как в принятии решений, так и в проведении операций (транзакций) во исполнение принятого решения. Попытка пресечь подобные совершаемые операции, особенно вследствие понимания их сущности, превращает сотрудника банка, финансовой компании в *persona non grata* в этом секторе *независимо от принадлежности* к той или иной социальной, возрастной, гендерной¹ и иной страте, и чаще всего – в *persona non grata* бессрочно. В реальной «посттрансформационной», созидательной экономике будущего, к построению которой мы стремимся, не должно быть ни *абсолютных* достоинств, ни *абсолютных* недостатков; черты одной стороны *будут органично взаимно дополняться* чертами другой стороны. И так будет достигнуто равенство возможностей (опций) в *полной сбалансированности*. В условиях же, несколько перефразируя слова Л.Д. Троцкого, «деформированного олигархического государства» ценность человека, измеряясь его ценностью как экономического агента, определяется его способностью выполнять функцию вывода активов, в том числе капитала, из национальной экономики в иные экономические юрисдикции, обеспечивающие сохранность и доходность выведенных средств с использованием спекулятивных финансовых инструментов. Дальнейшая судьба выведенных средств выходит за пределы нашего исследования, здесь же отметим, что она оказывается нередко весьма невидной для их «титовых владельцев».

Последствием сказанного, в том числе и завершающего его положения – *единства оппортунистических интересов экономических агентов в трансформационной экономике современной России вне зависимо-*

сти от их места и роли в отношениях собственности, – оказывается парадоксальная на первый взгляд, но драматическая в своей репрезентативности вещь. *Истинным мерилom деловой репутации экономического агента в российской переходной экономике оказывается долговая репутация, т.е.* (дадим еще один вариант определения этого понятия) *количественный и качественный уровень долговых обязательств экономического агента, позволяющий детерминировать основной характер его деятельности*. С учетом вышесказанного применительно к российской трансформационной экономике это приводит к тому, что *деловая репутация в традиционном смысле* (а не в том реальном смысле, который вкладывается в это понятие в российской трансформационной экономике наших дней) *оказывается обратно пропорциональной долговой репутации*. Трансформационно-российская же «деловая репутация» экономического агента, по сути эквивалентная репутации «долговой», оказывается нередко *полярна* деловой репутации этого же экономического агента в «традиционном» смысле. Если же мы попытаемся посмотреть на понятие долговой репутации в «традиционном», «западном» смысле, то ее мерилom может стать не что иное, как методика расчета вероятности банкротства Э. Альтмана, а идея далее, мы не смогли бы остановиться перед разработкой вариантов институционализации механизмов банкротства суверенных государств, но это, согласимся, тема отдельного исследования! Сейчас лишь обратимся к словам руководства внешнеполитического ведомства Германии о том, что одно из главнейших последствий происходящего в Европе в этом ракурсе – это *кризис доверия*¹. Разрушительные для человеческого потенциала, подлинно гуманистической мотивации², да и для человека в целом³ последствия этого мы наблюдаем в наши дни воочию.

¹ Euro crisis down to confidence, not currency, says German Foreign Minister (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 31.08.2012. Время размещения: 12:42 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120831:germany-eurzone-westerwelle:1#page2>, дата обращения 31.08.2012.

² Why 'follow your passion' is bad advice (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 29.08.2012. Время размещения: 11:13 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:passion-career-cal-newport:1#page2>, дата обращения 29.08.2012.

³ Death and taxes in Italy (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 10.09.2012. Время размещения: 08:24 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120910:italy-economy-suicide:1#page2>, дата обращения 10.09.2012.

¹ Brooks D. Why Men Fail // The New York Times. 11.09.2012.

Незамеченное (и, прямо скажем, невиданное) доселе искажение и подмена смысла и значения понятия деловой репутации – «протаскивание» в современной российской трансформационной экономике *долговой* репутации *под видом деловой репутации* – имеет следующего «предтечу», как мы увидим, *весьма индикативного в свете господства фиктивного капитала*. В настоящее время для характеристики *имуществва*, в том числе (но не исключительно) недвижимости, денег, прав требования (как с наступившим, так и с ненаступившим сроком предъявления) – в целом всего фиксируемого в «левой» колонке традиционного бухгалтерского баланса (скажем с большой, но приемлемой в нашем контексте долей условности так: «имущество в широком смысле слова»), – используется термин «активы» (восходящий – через английский – к латинскому *activus* и далее *agere* – «действовать»). В то же время примерно до конца третьей четверти прошлого века (а в отдельных случаях – до конца 1980-х гг. и – значительно реже – в наше время) практически то же самое содержание в логическом смысле («имущество в широком смысле слова») имел термин «авуары» (происходящий от французского *avoir* – «иметь»). Как видим, генезис термина «авуары» в отличие от термина «активы» указывает на «наличный», *реально существующий* характер обозначаемой им экономической сущности (на что, кстати говоря, указывает и родство русского слова «имущество» с глаголом «иметь»), что затрудняет (хотя формально это было возможно и в XX в., но в то время сорная трава «фиктивного капитала» не достигала еще своего «расцвета») применение термина «авуары» к финансовым «пузырям» вроде заведомо невозвратной дебиторской задолженности банкам предприятий-банкротов и заведомо не подлежащих санации должников по ипотечным кредитам. (Росту «пузырей» как питательная среда способствует и негласное придание ряду крупнейших мировых банков статуса «неприкосновенных»¹, какие бы операции не просто из разряда «теневых», но лежащих за рамками даже и правового поля они бы ни совершали² – и это «за пределами» огромных объемов государственной помощи ряду из них на пике кризиса, а равно

¹ Are some banks too big to prosecute? (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 16.08.2012. Время размещения: 12:02 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120817:banks-too-big-to-prosecute:1#page2>, дата обращения 16.08.2012.

² Goldstein M., Ablan J. Exclusive: Former Barclays trader «has cooperated» with Libor probe (Редакционная статья агентства «Рейтер», только интернет-версия) // Reuters. 10.08.2012. Режим доступа: <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE87911T20120811>, дата обращения 11.08.2012.

на фоне углубляющегося падения *реального* производства в Европе!¹) Возвращение в активный экономический оборот термина «авуары» (не вместо, а наряду с более широким по объему, но менее богатым по содержанию понятием «активы»), можем полагать, станет подлинной инвентаризацией действительного, а не фиктивного национального богатства, в части, сохранившейся после «экспериментов» прошедших двух с половиной десятилетий, без какой инвентаризации и думать невозможно о каком бы то ни было подлинном экономическом росте. Новейший опыт диверсификации бизнеса компании ИКЕА (ИКЕА), осваивающей строительство гостиниц экономического класса в Европе² помимо ведения своего основного хорошо известного бизнеса, можно считать позитивным репрезентативным примером действительного и деятельного понимания – безотнositельно терминологии – того, что смута фиктивного финансового капитала начинает постепенно развеиваться через созидание действительного общественного богатства.

Итак, ответим же на вопрос, каким должен быть человек, который будет осуществлять управление экономическими агентами на посттрансформационном этапе? Как мы можем его охарактеризовать? В двух словах (буквально) – «альтруистичный менеджер» или «менеджер-борец». Что это значит? Что должен делать управленец (менеджер), чтобы соответствовать характеристикам «альтруистичный менеджер», «менеджер-борец»?

1. Руководствоваться в своей деятельности исключительно интересами не только сохранения, но и приумножения богатства (авуаров) вверенной ему экономической единицы (от небольшого предприятия до национальной экономики) в интересах настоящего и будущих поколений.

2. Быть независимым от стереотипов «уровня» поведения и потребления, навязываемого ему официальной пропагандой. Проще говоря – не будучи Диогеном, ставить интересы своей деятельности по управлению вверенной ему экономической единицей выше лич-

¹ Eurozone manufacturing revised down (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 03.09.2012. Время размещения: 14:32 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120903:eurozone-manufacturing-down:1#page2>, дата обращения 03.09.2012.

² Ikea to build budget hotels across Europe (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 15.08.2012. Время размещения: 04:02 (GMT). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120815:ikea-budget-hotels:1&pagesize=10&category=intleurope&pageSize=10>, дата обращения 15.08.2012.

ного обогащения даже институционально формализованными (юридически законными) путями, что, внешне представляясь банальностью, в условиях современной России нуждается в дополнительном постулировании, которое мы и совершили в настоящем пункте.

3. Не иметь таких долговых обязательств, которые влияли бы на его действия по управлению вверенной ему экономической единицей, вызывая опасения на случай отставки. Вообще не иметь долговых обязательств перед своим работодателем, т.е. перед вверенной ему экономической единицей. Проще говоря – вообще не иметь долговой репутации в том смысле, в котором это понятие введено в настоящей работе.

4. Не опасаться диффамации, любых действий других лиц, которые бы поставили под сомнение его деловую репутацию в подлинном смысле этого слова. Осознавать иллюзорность и неверность представления о невозможности деловой репутации (в подлинном же смысле) в случае ее снижения либо утраты¹. Для этой цели сводить к действительному минимуму объем сведений, составляющих «коммерческую тайну», обеспечивая максимально возможный уровень транспарентности (прозрачности) деятельности вверенной ему экономической единицы (обязательно должен существовать интернет-сайт соответствующей экономической единицы, и не номинально, а с регулярно обновляемым содержанием /контентом/).

5. Осуществлять тотальный и непрерывный (а не общий) контроль за всеми аспектами и уровнями деятельности вверенной ему экономической единицы, при необходимости считать допустимым точечное «вторжение» в профессиональные компетенции как ниже-, так и вышестоящих по должностному уровню коллег.

6. Подавать в отставку и добиваться ее принятия в случае попытки принудить его к действиям, наносящим имущественный (например, вывод авуаров и иных активов) и репутационный (например, сокрытие информации о действительно негативном положении организации при наличии такового) ущерб вверенной ему экономической единицы.

7. Независимо от следующих за отставкой действий в его отношении (к примеру, информационное давление, но и более жесткие действия – не исключение), при условии предшествующего соблюдения им вышеприведенных п. 1–6, не приносить извинений, покаяний и т.п. своим руководителям (акционерам, владельцам капитала, даже и

¹ Документы, ставшие причиной отставки главы ЦБ Швейцарии, оказались поддельными. Статья на новостном портале NEWSru.com (только интернет-версия) // NEWSru.com. 19.01.2012. Режим доступа: <http://palm.newsru.com/finance/19jan2012/suisse.html>, дата обращения 19.01.2012.

публичным институциям и т.п.), а равно подчиненным, обосновывая верность своих действий в период каденции, а в тех своих действиях, которые он сам считает ошибочными, находить и положительные стороны исходя из достигнутого управленческого результата.

Понятно, что едва ли не все сказанное в вышеприведенных семи пунктах многие современные читатели поспешат объявить «идеализмом», неприменимым к современным российским трансформационным реалиям. Но, поскольку это неоднократно показывал опыт российской и общемировой истории, мы можем полагать, что только такие «идеалисты» и способны обеспечить «прорыв» из трансформационной стадии, на которой российская экономика «застряла» в последние более чем два десятилетия, в «посттрансформационную», т.е. подлинно созидательную. «Заигрывания» же с «тактикой и искусством деловых переговоров», интригами и хитростью с целью получения максимальной прибыли при минимальных трансакционных издержках, «эффективном использовании ограниченных ресурсов» коротко и емко охарактеризовал великий китайский и мировой мыслитель, политик, управленец, слова которого, сказанные почти полвека назад, вынесены в эпиграф настоящего параграфа. Многие «успешные» лица, блистающие на обложках российских глянцевого журналов, несут на себе печать «реакционера», смыть бесследно которую они смогут только с началом подлинной деятельности в интересах приумножения национального богатства во имя поколения настоящего (включая и их самих) и поколений будущих. Не просто «активов», а «авуаров». Не «фиктивного капитала», а подлинного Капитала. Не «покаяние», а Созидание!

Если пока еще не примером такого менеджера уже наших дней, то Предтечей (с заглавной буквы) – точно является уже всемирно известный Грег Смит (Greg Smith), добровольно покинувший весьма высокую должность в банке «Голдман Сакс» в марте 2012 г. с одно-временной публикацией статьи в «Нью-Йорк таймс» от 14 марта 2012 г. с объяснением причин своей отставки – в частности, царящей в этом банке жадности его владельцев, отношения к его кредиторам-клиентам как исключительно к средству для достижения скорейшей прибыли любой ценой, неприятия любого человеческого подхода к клиентам, на которых собственно и зиждется благополучие банка. Грег Смит написал книгу, содержащую более подробный анализ ситуации в «Голдман Сакс» (безусловно, репрезентативной для банка такого уровня), вышедшую в свет 22 октября 2012 г.¹ Лично у

¹ Smith G. Why I Left Goldman Sachs: A Wall Street Story. – New York, Boston: Grand Central Publishers, 2012.

меня, прошедшего внутри банковской системы не один и не два года и испытавшего многое из того, что испытал Грег Смит, оснований не доверять ему нет. Но анализ деталей его работы — предмет отдельного рассмотрения. К этому рассмотрению мы сейчас и постараемся перейти.

Первоначально я намеревался назвать это рассмотрение, эту часть работы, так: «От Адама Смита до Грега Смита». Позднее я отказался от этого намерения. С одной стороны, поскольку наименование такое указывает, куда привел капитализм «свободной конкуренции», выражаясь терминологией Элвина Тоффлера¹, как «Первой», так и «Второй» волн, но не указывает пути выхода из тупика, в который зашло развитие человечества по обеим «волнам». С другой стороны, сопоставление «двух Смитов» не стало новостью уже в первые дни после появления являющегося предметом моего исследования в данном параграфе письма Грега Смита в «Нью-Йорк таймс» как концептуальное последствие направления движения «невидимой руки» Адама Смита в направлении тех действий, которые послужили причиной публичной отставки Грега Смита из банка «Голдман Сакс».

Также я рассматривал вариант наименования этого параграфа — «Грег Смит как зеркало «Третьей волны». «Навеянное» известным ленинским произведением о Льве Толстом, многие максимы которого незаслуженно (а в ряде случаев и намеренно) забыты даже в период не столь давно прошедшего столетия со дня кончины последнего, название такое я все же не счел вполне адекватным ее содержанию уже хотя бы потому, что тоффлеровская «Третья волна» относится к периоду более чем полувековой давности и, по оценке Э. Тоффлера, не заняла лидирующих вершин². Вместе с тем ход истории, что называется, не остановить, и «Третья волна» обороты набирает, поэтому слово «глашатай» представляется нам наиболее уместным для характеристики нашего героя.

Но вернемся к основной нашей теме.

Факты о письме Грега Смита широко известны, но напомним основную суть. В марте 2012 г. Грег Смит, один из руководителей вышеназванного банка «Голдман Сакс» среднего звена (а именно он отвечал за деривативы и некоторые иные финансовые инструменты этого банка в Европе), принял решение уйти в отставку с занимаемой на тот момент им должности с одновременным направлением в газету «Нью-Йорк таймс» (*The New York Times*, далее также — NYT) статьи с красноречивым названием — «Почему я [сейчас] покидаю «Голдман

Сакс». В ней объяснялись причины отставки Г. Смита самим Смитом, и объяснялись настолько, выражаясь декартовыми словами, ясно и отчетливо, что задачу пересказа его аргументов мы не ставим здесь не только из-за формата статьи, но и из-за доступности первоисточника¹. Скажем лишь, что «токсичность», «ядовитость» обстановки в банке, где трудился Г. Смит, выражалась в намерении стейкхолдеров (т.е. не только формальных владельцев акций или долей в капитале, но и всех фактических выгодоприобретателей) банка обеспечить рост своей чистой прибыли любой ценой, в том числе ценой убытков инвесторов, вкладчиков и иных кредиторов банка. По словам Г. Смита, намерение управлять средствами, привлеченными банком от инвесторов, вкладчиков и иных кредиторов, руководствуясь и их интересами (т.е. интересами и их прибылью, по возможности исключая убыточность их вложений), а не только интересами банка, воспринималось стейкхолдерами банка как признак «пришельца с другой планеты». Г. Смит призвал владельцев и иных высших менеджеров «Голдман Сакс» к тому, чтобы вернуться к «клиентоориентированности» банка, к реальному (а не декларируемому) этическому кодексу, состоящему в том, что без блага для клиента/контрагента банка самое существование банка не может стать долговременным.

Этим утверждением Грег Смит возродил дискуссию о том, что же означает капитализм. Безответственность и аморальность поведения при капитализме нередко оправдывается принципом «невидимой руки», выдвинутым другим Смитом — Адамом. Это утверждение, вырванное из контекста весьма сложного и многогранного философского трактата, нередко совершенно бездумно приводится в оправдание несправедливости, неравенства возможностей, расслоения на богатых и бедных и т.п. Однако в чем же состоял этот принцип? Самое удивительное, что «невидимая рука», согласно Смицу, может действовать, если ей не будет мешать не только государство, но и монополии. А именно про монополии обычно и «забывают». Более того, согласно Адаму Смицу, люди могут процветать в своей экономической деятельности лишь тогда, когда они защищены законами от «беспринципного» эксплуататора, кем бы этот эксплуататор ни был².

¹ *Smith G.* Why I Am Leaving Goldman Sachs // NYT. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.nytimes.com/2012/03/14/opinion/why-i-am-leaving-goldman-sachs.html?scp=1&sq=&st=nyt>, дата обращения 14.03.2012.

² *Smith A.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007, а также: Adam Smith: Champion of Prosperity. Статья на интернет-сайте 'Brits at their Best: Sharing the Inheritance' (только интернет-версия). Режим доступа: http://www.britsattheirbest.com/freedom/f_adam_smith.htm, дата обращения 09.07.2012.

¹ *Toffler A.* The Third Wave. — N.Y., 1980.

² Там же.

Но ведь именно то же и пытается донести до нас Грег Смит! Он выступает против монопольной власти Goldman Sachs, власти не только экономической, но и социальной!

Обращаясь вновь к Адаму Смиту, вспомним: более того, богатство народов, по мнению Адама Смита, просто недостижимо, если значительная — тем более трудящаяся — часть общества живет в бедности и страданиях. Так, в частности, Адам Смит писал: «Скудное существование трудящихся бедняков, с другой стороны, служит естественным симптомом того, что страна переживает застой, а их голодание — что она быстро идет к упадку»¹. И — еще более широко: «Ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительнейшая часть его членов бедна и несчастна»². Эти утверждения А. Смита неплохо бы «открыть» для себя современным российским апологетам капитализма и чиновникам «от экономики».

А какую же роль А. Смит отводил государству? Российские реформаторы будут потрясены, но А. Смит считал, что именно государство должно заниматься не только национальной обороной, юстицией, обеспечением общественного порядка, но и *образованием* граждан. В труде А. Смита этим вопросам специально посвящено две статьи — вторая и третья — отдела третьего главы первой книги пятой «О доходах государя или государства», каковые статьи называются соответственно «О расходах на учреждения для образования юношества» и «О расходах на учреждения для образования людей всех возрастов». Для своего (да теперь и для нашего) времени значимо, как Смит подчеркивал: «Образование простого народа в цивилизованном и торговом обществе требует, пожалуй, большего внимания и содействия государства, чем образование людей знатных и состоятельных»³. Да, именно *государство*, а не частные высшие учебные заведения, а не частные «меценаты» — как минимум две последние группы *не в первую, далеко не в первую* очередь. В этой связи, мягко говоря, неоднозначным представляется бытующее мнение в нынешних слоях руководства экономикой страны, что рыночная экономика должна означать в первую очередь негосударственное финансирование образования, если даже крупнейший теоретик рыночной экономики считал иначе.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — С. 125.

² Там же. — С. 130.

³ Там же. — С. 723.

Но самым главным¹, центральным принципом Адама Смита, позволяющим «невидимой руке» действовать, был принцип — не делай другому того, чего не хотел бы получить сам, принцип в основе своей евангельский. Квинтэссенцию этого Адам Смит дал в другом своем важнейшем труде — «Теории нравственных чувств», в его главе второй «О чувстве справедливости, об угрызении совести и осознании добродетели» отдела второго «О справедливости и благотворительности» части второй «О пороке и добродетели или о поступках, заслуживающих награды, и о поступках, заслуживающих наказания» — вот слова А. Смита: «Если мы имеем в виду поступить так, чтобы поведение наше было одобрено беспристрастным наблюдателем (а обыкновенно это составляет предмет самых горячих наших желаний), то мы должны в таком случае, как и во всех остальных, умерить наше собственное самолюбие и довести его до такой степени, чтобы оно было признано прочими людьми»². И именно этот принцип и никакой иной и делает «невидимую руку» работоспособной. Как особо подчеркивает ряд современных исследователей Смита, при игнорировании последнего принципа общество, по Смиту, в сущности, распадается, теряя возможность как создания «богатства народов», так и достижения членами общества счастья как такового³.

Этот же принцип попытался вернуть к жизни и Грег Смит. Статья та Грега Смита была опубликована «Нью-Йорк таймс» 14 марта 2012 г. в разделе Opposite Editorial, наименование которого дословно может быть переведено как «Альтернативная передовица» (как правило, в нем помещаются аналитические статьи как публичных в США и мире фигур, так и авторов, не являющихся таковыми, посвященные «злободневным» темам). На сайте издания его читателями было дано к ней более пятисот комментариев (в настоящее время — 08.07.2012 — доступно не более трех четвертей из них). Подавляющее число (по оценке автора — 80%) из них выражали солидарность с Грегом Смитом и поддержку ему (наиболее репрезентативен комментарий авторства предположительно известного американского телеведущего Ларри Кинга, в котором подчеркивается роль Грега Смита как хранителя этических стандартов бизнеса в современности); были и отрицательные (от обвинений в адрес Смита в непонимании ключевой, по мнению авторов комментариев, ориентации бизнеса на прибыли их

¹ Смит А. Теория нравственных чувств. — М.: Республика, 1997.

² Там же.

³ Adam Smith: Champion of Prosperity. Статья на интернет-сайте 'Brits at their Best: Sharing the Inheritance' (только интернет-версия). Режим доступа: http://www.britsattheirbest.com/freedom/f_adam_smith.htm, дата обращения 09.07.2012.

владельцев, а также в том, что он не написал нечто подобное в первые годы своей работы в «Голдман Сакс», где он в итоге проработал более 10 лет, — до прямых угроз Смиту по типу предложений «чаще заглядывать под капот его автомашины перед запуском двигателя» и т.д., и т.п.).

Впоследствии ряд крупнейших мировых периодических изданий (Forbes, Time и др.) проявили интерес к теме этого «письма Смита»¹.

¹ Например: *Adams S.* Can Greg Smith Legally Tell All About Goldman Sachs? // Forbes. 30.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/susanadams/2012/03/30/can-greg-smith-legally-tell-all-about-goldman-sachs/>, дата обращения 01.04.2012; *Cohan P.* Greg Smith Quits, Should Clients Fire Goldman Sachs? // Forbes. 14.03.2012. Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/petercohan/2012/03/14/greg-smith-quits-should-clients-fire-goldman-sachs/>, дата обращения 15.03.2012; *Green C.* The Ugly Truth Behind Goldman Executive's Resignation // Forbes. 14.03.2012. Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/trustedadvisor/2012/03/14/the-ugly-truth-behind-goldman-directors-resignation/>, дата обращения 17.03.2012; *Jacobs D.* Want To Quit Like Greg Smith? Good Luck Getting Your Op-Ed Published // Forbes. 17.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/deborahjacobs/2012/03/17/why-we-love-the-greg-smith-story/>, дата обращения 18.03.2012; *Kelly K.J.* Next stop, Grand Central for Goldman tell-all // New York Post. 30.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nypost.com/p/news/business/next_stop_grand_central_for_goldman_XOVmMgFIUk3Rr3n2ppMKJk#ixzz1qgLf2nY, дата обращения 03.04.2012; *Matthews C.* 7 Ways of Seeing Goldman Sachs // Time. 16.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://business.time.com/2012/03/16/is-goldman-sachs-guilty-of-nothing-more-than-hardnosed-capitalism/>, дата обращения 08.07.2012; *Maynard M.* Greg Smith's Letter To Goldman Sachs Is Straight Out of Mad Men // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/michelinemaynard/2012/03/14/greg-smiths-letter-to-goldman-sachs-is-straight-out-of-mad-men/>, дата обращения 17.03.2012; *Schaefer S.* Greg Smith Says Goldman Has Conflicts With Clients – No Kidding // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/steveschaefer/2012/03/14/ex-employee-says-goldman-has-conflicts-with-clients-no-kidding/>, дата обращения 18.03.2012; *Tammy J.* Greg Smith's Gratuitously Opportunistic Departure from Goldman Sachs // Forbes. 18.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/johntammy/2012/03/18/greg-smiths-gratuitously-opportunistic-departure-from-goldman-sachs/2/>, дата обращения 20.03.2012; *Tilson W.* Greg Smith Doesn't Shock Me And I'm Not Selling Goldman // Forbes. 14-15.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/bruceurbin/2012/03/14/unshocked-by-goldman-one-investor-says-buy-more/>, дата обращения 15.03.2012; *Touryalai H.* The Real Problem At Goldman Sachs? You, The Muppet Client // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/halahtouryalai/2012/03/14/the-real-problem-at-goldman-sachs-you-the-muppet-client/>, дата обращения 15.03.2012; *Vardi N.* Greg Smith Isn't A Whistleblower, He's Just A Goldman Sachs Executive Having A Midlife Crisis // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: [http://www.](http://www.forbes.com/sites/nathanvardi/2012/03/14/a-goldman-sachs-executives-midlife-crisis/)

Симптоматично следующее. *Во-первых*, выраженных позитивных откликов на письмо среди статей в этих изданиях не было, зато ряд изданий пытался обратить внимание Грега Смита на якобы «непонимание» им сущности бизнеса как увеличения прибыли, зарабатывания большего количества денег и иных авуаров; недопустимости разглашения, по мнению авторов этих публикаций, корпоративной инсайдерской информации бывшего работодателя Смита; некоторые примешивали к этому даже психологический момент так называемого «кризиса среднего возраста». *Во-вторых*, высшее руководство банка «Голдман Сакс», публично выступив с заверениями в своей честности, порядочности и следования прочим добродетелям, пытаясь таким образом опровергнуть положения статьи Смита, не обратилось ни в какие государственные органы (в частности, суды) с заявлениями о якобы клевете со стороны Смита. *В-третьих*, среди мировых изданий, сразу включившихся в обсуждение «письма Смита», практически не было изданий из России и других стран, ранее входивших в состав СССР (едва ли не единственной из них была краткая публикация на новостном интернет-портале newsru.ua более чем через неделю после выхода статьи¹, а также упоминания в новостных лентах РБК, «Ведомостей» и некоторых др.). Однако на эту статью обратил внимание С. Егишянц в своем периодическом «Обзоре мировых рынков»², а М. Хазин по случаю данной статьи даже написал специальное обращение к читателям от 1 апреля 2012 г.³

Менее чем через два месяца после публикации письма в «Нью-Йорк таймс» общественный интерес к теме «письма Смита», да и к личности самого автора, стал утихать. Последнее по времени, что нам

[forbes.com/sites/nathanvardi/2012/03/14/a-goldman-sachs-executives-midlife-crisis/](http://www.forbes.com/sites/nathanvardi/2012/03/14/a-goldman-sachs-executives-midlife-crisis/), дата обращения 15.03.2012; *Worstell T.* Greg Smith's Goldman Sachs Resignation: It's a Self-Solving Problem // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/timworstell/2012/03/14/greg-smiths-goldman-sachs-resignation-its-a-self-solving-problem/>, дата обращения 08.07.2012.

¹ В NY Times экс-сотрудник Goldman Sachs разоблачил «ядовитые» технологии банка (статья на новостном интернет-сайте 'newsru.ua' от 25.03.2012, время 10:12 по GMT+0300, только интернет-версия). Режим доступа: <http://palm.rus.newsru.ua/finance/25mar2012/muppety.html>, дата обращения 08.07.2012.

² *Хазин М.* Широко закрытые глаза... // Статья на интернет-сайте «Мировой экономический кризис. Хроника и комментарии» (worldcrisis.ru), от 15.03.2012, только интернет-версия. Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/957506>, дата обращения 09.07.2012.

³ *Хазин М.* Обращение к читателям от 1 апреля 2012 года // Статья на интернет-сайте «Мировой экономический кризис. Хроника и комментарии» (worldcrisis.ru), от 01.04.2012, только интернет-версия. Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/964274>, дата обращения 09.07.2012.

известно, – подписание Смитом контракта с французским издательским домом Hachette на издание его мемуаров о работе в «Голдман Сакс» и получение им более чем миллионного в долларовом выражении аванса в счет будущего гонорара¹. Состоялось это на фоне того, что многие иные мировые издательские дома отказались (или не сочли возможным) сотрудничество с Грегом Смитом как с автором, опасаясь потенциальной, по их мнению, совместной с ним ответственности перед «Голдман Сакс» в случае, если этот банк все же начал бы процедуры преследования Смита².

Таковы факты. Факты, лично весьма близкие автору настоящей работы, проработавшему более десятка лет в российских (в том числе и с действительным иностранным участием) банках и корпорациях как финансового, так и «реального» сектора изнутри. Автор также никогда не разделял благо контрагентов и благо компании, во благо которой он работал. Автор также не раз и не два подавал в отставку по тем же причинам, о которых писал Грег Смит, а отставка автора данной работы незамедлительно принималась стейкхолдерами – его работодателями. Автор даже провел небольшое исследование, ознакомив в день выхода статьи Грега Смита в «Нью-Йорк таймс» и в первые дни после этого (примерно с 14.03.2012 по 16.03.2012) с содержанием этой статьи многих своих бывших коллег, к тому моменту работавших в различных организациях различных форм собственности, принадлежащих к различным секторам экономики, имеющих весьма различный размер капитализации – от нескольких миллионов до миллиардов долларов США (в рублевом выражении). Реакция ознакомившихся с материалом была *на удивление* единообразна – они сочли основной причиной публикации Смитом своих соображений о своем бывшем работодателе его, Смита, неразрешенные личные конфликты с его бывшим работодателем (вплоть до стремления скрыть его, Смита, возможные собственные злоупотребления – якобы оппортунистическое поведение по отношению к банку – его бывшему работодателю). Впоследствии все «опрошенные» прервали все ранее имевшие место контакты (как деловые, так и личные) с автором настоящей работы без какого-либо объяснения причин. О чем могут свидетель-

ствовать подобная реакция и последующие названные события? Мы понимаем, что принцип *post hoc, ergo, propter hoc* («после этого – следовательно, вследствие этого» – *лат.*) применим далеко не всегда, но приведенный случай – тот редкий, когда им, на наш взгляд, можно руководствоваться. Человек, проработавший в так называемом «частном» секторе российской экономики сравнительно большой период времени и заслуживший там «положительную» репутацию, не мог не участвовать хотя бы в нескольких транзакциях или взаимосвязанных группах транзакций по выводу активов (авуаров) за пределы национальной экономики России, где (по месту конечной точки их вывода) безопасность этих активов гарантирована только в том случае, если их владельцы активно лояльны государственным властям этой новой юрисдикции. (Заметим в скобках, что «деловая репутация» автора этих строк в «частном» секторе, особенно «превратном» – финансовом, такова, что он проходит по неформально (и нелегально) созданным оперативным учетам, базам данных и т.п. этих секторов как *persona non grata* по крайне широкому спектру оснований.)

То, что «токсичная», «ядовитая» атмосфера есть общее место (*common place*) *российского* «бизнеса» времен новейшей истории (т.е. с конца 1980-х – начала 1990-х гг.), не есть открытие. Грег Смит открыл *urbī et orbī* («граду и миру» – *лат.*) «завесу», за которой скрывается сходная атмосфера *внутри* ключевых институций мировой финансовой сферы (к числу которых, безусловно, принадлежит и «Голдман Сакс», притом в одну из первых очередей). Важно, что благодаря «письму Смита» эта завеса стала в еще большей степени «новым платьем короля», чем была ранее, в глазах обычного «экономического человека» (*homo oeconomicus*) и тем самым послужит еще одним катализатором краха современной (не вообще!) мировой финансовой системы – еще раз подчеркнем, что не вообще, а как царства «фиктивного капитала». Доверие инвесторов (тем более «обыкновенных», не «институциональных») к тому конкретному банку, в котором служил Грег Смит, после его публикации подорвано в разы. Так что зададим себе ряд ключевых вопросов (в количестве двух), которые имплицитно (пусть и не эксплицитно) ставит перед нами письмо Смита, и постараемся на них ответить, пусть даже в режиме «рабочей гипотезы»:

1. Почему «Нью-Йорк таймс» опубликовала «письмо Смита»?

Действительно, в раздел Op-Ed (Opposite Editorial) ежедневно приходит не одна и не две статьи – «кандидаты» на публикацию в этом издании. Тем не менее конкретно 14 марта (в 129-ю годовщину кончины Карла Маркса, кстати говоря!) к публикации была избрана именно статья Грега Смита. Ответ может быть таким: воз-

¹ Kelly K.J. Next stop, Grand Central for Goldman tell-all // New York Post. 30.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nypost.com/p/news/business/next_stop_grand_central_for_goldman_XOVmMgFlUk3Rr3n2ppMKjK#ixzz1qgLaf2nY, дата обращения 03.04.2012.

² Kelly K.J. Next stop, Grand Central for Goldman tell-all // New York Post. 30.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nypost.com/p/news/business/next_stop_grand_central_for_goldman_XOVmMgFlUk3Rr3n2ppMKjK#ixzz1qgLaf2nY, дата обращения 03.04.2012.

можно, у лиц, аффилированных с «Нью-Йорк таймс» и ее владельцами, имеются размещенные в «Голдман Сакс» инвестиции, за возврат (даже не за доходность!) которых у инвесторов имеются обоснованные беспокойства. Публикацией такого рода «Нью-Йорк таймс» выступила в какой-то мере кем-то вроде «коллективного Ассанжа», стремящегося повлиять на возврат инвестиций аффилированных с нею лиц «в обмен на» прекращение подобных публикаций против «Голдман Сакс». Относительно быстрое затихание интереса к теме Грега Смита может указывать либо на наличие каких-либо «закулисных» договоренностей между аффилированными лицами владельцев газеты, опубликовавшей письмо Грега Смита, с одной стороны, и бывшим работодателем Г. Смита, с другой стороны, достигнутых уже после публикации письма Г. Смита относительно возврата соответствующих инвестиций, либо на то, что задача привлечения внимания «Голдман Сакс» к теме возможных инвестиций аффилированных лиц «Нью-Йорк таймс» может считаться на этом выполненной. Но ответ может быть и таким: «Нью-Йорк таймс», как крупнейшее мировое, и не только чисто политическое, но и экономико-финансовое издание, стремится закрепить свое положение «на острие» развивающегося кризиса капитализма «Второй волны», считая «письмо Смита» важным этапом (или даже феноменом) на пути развития соответствующих кризисных явлений.

2. Почему Грег Смит передал это свое письмо на публикацию в день своей отставки, т.е. будучи фактически еще действующим сотрудником «Голдман Сакс»?

Ответ здесь, думаю, прост. За время более чем десятилетней своей «каденции» (*kadencja* (*польск.*) — здесь: период исполнения полномочий) в «Голдман Сакс» Грег Смит стал носителем столь значительного объема корпоративной информации, что, возможно, не имел фактической (не исключено, и юридической) возможности покинуть компанию (банк) без возмещения (реальных или мнимых) убытков, которые «Голдман Сакс» мог получить в результате потенциального «разглашения» Греггом Смитом информации о злоупотреблениях по месту его теперь уже предыдущей службы.

3. Насколько оперативна была реакция мировой экономико-финансовой (подчеркнем именно последнее слово — это будет правильно в условиях все еще сохраняющегося господства «фиктивного капитала», мы думаем) общественности на откровенные суждения Грега Смита?

Не вполне. Статьи в *Forbes*, заглавия которых приведены в списке литературы, носят в основном осторожно-критический по отношению к Смицу характер. Привлечение внимания к проблемам этики

бизнеса мы можем наблюдать лишь позднее¹. В частности, наконец, статьи Пола Кругмана, известного «гуру» современной американской экономической мысли (скажем это безотносительно направленности его взглядов), стали касаться соответствующей проблематики только примерно двумя месяцами позднее; квинтэссенция их — статья «Великое Отречение» (*The Great Abdication*)², через которую красной нитью проходит идея недопустимости отказа бизнеса от социальной ответственности. В ряду статей Кругмана — много других публикаций с не менее злободневными темами и выводами³. Наконец, скандал в банке *Barclays* с манипуляциями со ставками *LIBOR*, приведший его главу Боба Даймонда к отставке, но и не только — также и к возврату им многомиллионной суммы бонусов, ранее полученных от банка⁴.

Грег Смит, на наш взгляд, являет собой феномен, знаменующий если не начало действительного перехода к «Третьей волне», то как минимум значительного шага в таком переходе. Тем более что у него появились последователи (явные или неявные), не опасующи-

¹ См.: *Krugman P.* The Great Abdication // *NYT*. 24.06.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nytimes.com/2012/06/25/opinion/krugman-the-great-abdication.html?_r=1&scp=2&sq=krugman&st=Search, дата обращения 24.06.2012; *Freeland C.* The Triumph of the Social Animal. Статья на интернет-сайте информационного агентства Reuters от 24.04.2012 (только интернет-версия). Режим доступа: <http://blogs.reuters.com/chrystia-freeland/2012/04/24/the-triumph-of-the-social-animal/>, дата обращения 16.05.2012; Quest: Guilty bankers should clean toilets. Редакционная статья компании CNN от 05.07.2012 (только интернет-версия). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120705:quest-libor-analysis:1#page2>, дата обращения 05.07.2012.

² *Krugman P.* The Great Abdication // *NYT*. 24.06.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nytimes.com/2012/06/25/opinion/krugman-the-great-abdication.html?_r=1&scp=2&sq=krugman&st=Search, дата обращения 24.06.2012.

³ *Krugman P.* Ignorance Is Strength // *NYT*. 08.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nytimes.com/2012/03/09/opinion/krugman-ignorance-is-strength.html?_r=2&src=ISMR_AP_LO_MST_FB, дата обращения 16.05.2012; *Krugman P.* Not Again With The Pivot // *NYT*. 05.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://mobile.nytimes.com/article?a=921257&single=1&f=28>, дата обращения 16.05.2012.

⁴ *Barclays' ex-boss Diamond gives up \$31 million bonuses.* Редакционная статья компании CNN от 10.07.2012 (только интернет-версия). Режим доступа: <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intleurope&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120710:barclays-agi-us-libor-scandal:1#page2>, дата обращения 10.07.2012.

еся отрицательных последствий ни для компаний, ситуацию изнутри в которых они знают, ни для себя лично¹.

Особенно важным в связи со всем вышесказанным представляется вопрос: «Куда же идет Россия?» Идя *de-facto* по пути построения олигархических монополий, кланово-корпоративных структур (отметим, что современные отечественные мыслители-экономисты характеризуют российский капитализм как «кланово-корпоративный»², Россия прямо отрицает идеологию «свободной экономики» и соответственно *подлинные* идеи А. Смита о богатстве народов. Известно, что закат любой социально-экономической системы начинается с появления в ней нехарактерных черт. А когда эти черты доминируют, можно говорить о кризисе и саморазрушении системы. Именно эти утверждения являются лейтмотивом многих статей, написанных не прислужниками современного мирового порядка, а хотя бы немного независимыми и хоть как-то умеющими мыслить людьми. Исходя из идей А. Смита, как мы уже видели, «свободная экономика» и «богатство народов» несовместимы с ситуацией, когда имеются лишь оазисы богатства на фоне почти всеобщей бедности. С современным российским капитализмом, который нацелен не на «богатство народов» в целом, а лишь на богатство отдельных индивидов в ущерб остальным гражданам. Симптоматичный пример – многочисленные примеры рейдерства, которые показывают, что собственность простых граждан и мелкого бизнеса (и не только) слабо защищена. Понятно, что такая модель капитализма долго существовать не может. Однако, не дожидаясь, когда современная модель капитализма втянет в свой кризис и другие сферы, уже сегодня можно перейти к новым моде-

лям – «Третьей волне», «Викиномике» и другим, предполагающим, в частности, новую территориальную организацию экономики¹.

В целом можно вполне определенно сказать, что Грег Смит являет собой воплощение модели, которую мы условно назовем моделью честного и бескорыстного банковского менеджера, к более подробной характеристике которой мы обратимся в следующих наших работах. Сейчас же скажем, что именно эта модель, исходя из буквы и духа творений Тоффлера, должна стать основной в период все же набирающих обороты новых моделей, в том числе и «Третьей волны». И в этом смысле Грег Смит и именуется нами глашатаем последней.

1. Переосмыслено понятие «личной эффективности» лица, осуществляющего управление (менеджера) и непосредственное ведение (специалиста) экономической деятельности. Ключевой компонентой такой эффективности должны быть: (1) альтруизм – ориентация на позитивный для экономики результат безотносительно своей дальнейшей личной судьбы или «карьеры», (2) полная транспарентность (прозрачность) по отношению к государству и обществу, в том числе отсутствие в финансовом выражении обязательств перед фиктивным, «превратным» сектором экономики. В данном контексте обосновано, что понятия коммерческой тайны и им подобные исчерпали себя в реальной экономической деятельности.

2. На государственном и надгосударственном уровнях.

Назад к Платону. Иные механизмы мотивации, кроме финансовых, должны главенствовать и тут. Альтруизм в управлении должен быть распространен и здесь.

§ 3. Деглобализация финансового капитала как способ диффузии его фиктивности

Выше отмечалось, что глобализация, стирание национальных границ является не более чем инструментом ГФФК, так как лишь прикрывает господство однополярного миропорядка.

Деглобализация через рост национальных экономик и региональных в мировом смысле.

Привязка нацвалют не к золоту, а к авуарам (именно авуарам в узком смысле, не «активам»)

Сформулировать видимый образ экономического отчуждения в том виде, в каком он сегодня предстает в российской банковской

¹ См., например: *Preston J. Whistle-Blower Claiming Visa Fraud Keeps His Job, but Not His Work* // NYT. 12.04.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nytimes.com/2012/04/13/us/whistle-blower-claiming-visa-fraud-keeps-his-job-but-not-his-work.html?_r=1&pagewanted=all, дата обращения 17.05.2012. А также: *Maynard M. Greg Smith's Letter To Goldman Sachs Is Straight Out of Mad Men* // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/michelinemaynard/2012/03/14/greg-smiths-letter-to-goldman-sachs-is-straight-out-of-mad-men/>, дата обращения 17.03.2012, где анализируется сходная тактика бывшего менеджера табачной компании.

² См., например: *Бузгалин А.В.* Капитализм юрского периода: рынок и капитал в России 2000-х. Режим доступа: <http://interpolitec.ru/article/%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC-%D1%8E%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BE%D0%B4%D0%B0-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA-%D0%B8-%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB-%D0%B2-%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8-2000-%D1%85>, дата обращения 26.06.2012.

¹ См., в частности: *Pavlov M. Rise Of The USA As A Superpower: Can Kin Estates Be The Next Stage?* Moscow, 2012.

и в целом финансовой системе, сложившейся с 1990-х гг., которая не выполняет роль перераспределительного механизма в отношении материальных благ, инструмента трансформации сбережений в инвестиции, а становится «царством фиктивного капитала», выполняющим антиинвестиционные и разрушительные для будущего экономики России (далее – РФ) функции вывода ликвидных активов из РФ, а также кратко обрисовать современные тенденции, позволяющие преодолеть этот феномен.

В современной российской экономической науке концепции отчуждения уделяется мало внимания. Однако это вызывает все больший разрыв между экономической теорией, с одной стороны, и практикой как инновационного развития экономики, так и привлечения инвестиций в российскую экономику, да и практикой бизнеса, с другой стороны. По данным Банка России, отток частного капитала из России составил в 2011 г. 84,2 млрд долл. (против 33,6 млрд долл. в 2010 г.)¹. Мейнстрим, т.е. неоклассическое направление экономической науки, занимающее сегодня лидирующее положение среди других школ экономической мысли, утверждает, что притоку инвестиций способствует низкая инфляция². Согласно официальным данным, инфляция в России достаточно низкая (так, по данным Росстата, она составила по итогам 2011 г. 6,1%, что является минимальным значением с 1991 г.)³, однако не наблюдается не только приток инвестиций, а их огромный отток, причем в те страны, которые запустили «печатный станок», т.е. проводят масштабную эмиссию, неизбежно увеличивающую уровень инфляции, причем инфляции самого неприятного для развития экономики типа – инфляции издержек. Таким образом, наблюдается прямое противоречие между выводами мейнстрима и российской экономической действительностью. Почему же так происходит? Опросы инвесторов показывают, что на первый план при принятии решений об инвестировании

выходит вопрос возможности отчуждения собственности. И даже не только отчуждения собственности, но также отчуждения в самом широком плане. В экономике, основанной на знаниях, отчуждение особенно опасно, поскольку работник или предприниматель вкладывают не только свое время или свои способности к труду / предпринимательские способности, но и свой интеллектуальный потенциал. Чтобы было еще понятнее, насколько это серьезная проблема, скажем, выражаясь совсем неэкономическим языком, они вкладывают в продукцию, в предприятие частичку своей души. И эту частичку может кто-то отнять.

Причина этого страха вполне понятна, если посмотреть на события 20-летней давности: у людей отняли их страну (сегодня они живут в совершенно другой стране, которой «всего 20 лет»), отняли сбережения, отняли идеалы и жизненные ориентиры. Если раньше спекуляция (перепродажа с целью обогащения) была уголовно наказуемым деянием, то сегодня она стала едва ли не доблестью. Более того, ни одна страна мира не борется так со своим прошлым, как Россия. В США от голода в 1930-е гг. погибли 5 млн человек. Однако США не выступают с громкими разоблачениями политических решений, вызвавших эти смерти. А Россия уже давно занимается самообразованием, порождая огромную неуверенность своих граждан в будущем. Ко всем видам отчуждения, выделенным К. Марксом, добавляется еще и отчуждение народа от своего прошлого, страны от своей истории, человека от своего рода. Очевидно, что это все крайне неблагоприятно действует на инвестиции долгосрочного характера.

Огромное влияние на российскую экономику оказывает рейдерство. Рейдерство в российской экономике встречает намного меньше препятствий, чем в экономиках наиболее развитых стран. Прежде всего в развитых странах многие предприятия существуют уже столетиями и десятилетиями (дольше, чем 20 лет). И эти предприятия составляют важную часть экономического ландшафта. В силу этого велика инерция. Трудно представить, что завтра эти предприятия закроются, а вместо них появятся офисы чужих компаний. Если завтра, к примеру, рейдеры захотят захватить активы Lego Group, то возникнут многочисленные протесты на всех уровнях. И захват окажется крайне трудным, если вообще возможным. А вот рейдерский захват завода игрушек «Кругозор», выпускавшего широкий ассортимент тех же пластиковых детских конструкторов, прошел практически незамеченным.

Таким образом, на первый план при принятии экономических решений выходят неэкономические факторы. Мейнстрим их просто не замечает в силу своей методологической замкнутости. Но такие

¹ ЦБ: В 2011 году отток капитала из РФ побил трехлетний рекорд // РБК daily. 12.01.2012. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2012/01/12/finance/562949982507163>, дата обращения 14.01.2012.

² См., например: Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 29 июня 2011 года «О бюджетной политике в 2012–2014 годах». Раздел III «Основные цели и задачи бюджетной политики», абзац пятый // Парламентская газета. № 32. 01.07.2011 – 07.07.2011. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=115713>, дата обращения 28.06.2012.

³ Росстат: Инфляция в РФ за 2011 год составила 6,1% // Российская газета. 30 декабря 2011. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/12/30/infljaciya-anons.html>, дата обращения 15.06.2012.

направления экономической мысли, как политическая экономия, способны провести такой анализ.

В заключение зададимся вопросом: что можно сделать для максимально эффективного преодоления отчуждения в рамках существующей институциональной среды современной трансформационной экономики РФ, ее финансовой системы? Ответа два.

1. Придать «интеллектуальному клубу», формирующему ключевые решения компании, соответствующий институциональный статус, корпоративную власть¹.

2. Поэтапно имплементировать в финансовых учреждениях РФ, *независимо от их формы собственности*, модель «альтруистичного финансово-банковского менеджера» как качественно новую для современной экономики РФ, институционализировать эту модель, сделав ее ключевым правилом финансово-банковской деятельности в РФ. Вышеназванный Грег Смит является собой, на наш взгляд, видимое воплощение такого образа.

Доцент МГУ М.Ю. Павлов отмечает, что единство целей страны и целей ее граждан не раз в истории позволяло добиться колоссального подъема и высоких темпов экономического роста. В то же время страны, в которых корпорации и защищавшая их интересы бюрократическая верхушка действовали против интересов граждан, превращались в слаборазвитые «банановые республики»². Организации, да и любой организм, просто не способны на большие достижения, если в них происходит конфликт целей. Поэтому особенно важно, чтобы государство учитывало интересы самых широких слоев граждан при принятии решений о выборе векторов развития страны. Одним из таких решений, на наш взгляд, должна стать выработка поэтапной программы, направленной на преодоление отчуждения. Однако такая программа пока отсутствует в «Стратегии-2020»³, что способствует лишь дальнейшему ухудшению ситуации в этой области.

¹ Подробнее см.: *Залетный А.А.* Институциональная среда инвестиционной деятельности российских банков: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2011. – С. 23, 34–35, 74–77, 79–115, 132, 134, 146–147, 176, 178 и др.

² *Павлов М.Ю.* Инновационное развитие экономики России в контексте реализации целей человечества // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: Четвертая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М.В.Ломоносова, экономический факультет; 20–21 апреля 2011 г.: Сборник статей. Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: ТЕИС, 2011. – С. 106–107.

³ Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам

Решение любой проблемы должно начинаться с правильного анализа ситуации, а это требует серьезного пересмотра теоретической базы. Согласно Т. Куну, если теоретическая парадигма не может объяснить все растущее число новых фактов, не укладывающихся в прежние рамки, то должна совершиться научная революция¹. Если неолиберальный мейнстрим в современной российской экономической теории не может объяснить, почему происходит колоссальный отток капитала, то он должен уступить место чему-то новому, более адекватному реальности.

Что произойдет, если не решать проблему отчуждения? В условиях глобализации оттягивание решения этой проблемы сильнее всего ударит по России. Многие талантливые люди, согласно принципу рациональности (к которому как раз и призывает мейнстрим в современной экономической теории), минимизируют риски отчуждения... просто переезжая в те страны, в которых наблюдается меньше отчуждения. А Россия по этой причине стремительно теряет базу экономики, основанной на знаниях, – человеческий потенциал.

Безусловно, названы лишь предварительные рецепты поэтапной элиминации деструктивных институтов (в том числе институциональных ловушек) финансовой системы РФ с целью замены их институтами, действительно направленными на дальнейшее формирование экономики РФ как экономики инновационной, «экономики, основанной на знаниях». Но «видимый образ» отчуждения в финансовой сфере РФ, формулирование которого мы и поставили как задачу настоящей работы, и предполагает собою «приглашение к дальнейшему размышлению».

Выводы по главе четвертой

1. Необходима новая модель поведения руководителей экономических кластеров, основной признак которой – не зависимость их от материальных благ, а ориентация на результат, именно что на результат.

2. Понятийный аппарат, используемый в экономической науке и практике, должен также быть ориентирован на реальный сектор, а не на фиктивный, так как ныне используемый подвергся эрозии. Основным критерием должны быть не «активны», которые в своем составе

социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/litog.pdf>, дата обращения 30.06.2012.

¹ *Кун Т.* Структура научных революций. – М.: АСТ, 2009.

могут содержать значительное число фиктивных сущностей, а «авуары» — действительно существующее имущество.

3. Деглобализация.

4. На конкретных примерах обоснована необходимость восстановления статуса понятия «авуары» как более адекватно отражающего реальную экономическую ценность имущества, в том числе для целей финансового сектора, чем более общее понятие «активы». Показано, что одной из предпосылок современного долгового кризиса является разрыв между активами и авуарами. Обосновано, что обязательства (пассивы) в малой степени чувствительны к колебаниям экономической конъюнктуры, а активы чувствительны в высокой степени. При этом активы могут иметь только фиктивную ценность, а авуары обязательно обладают реальной ценностью (ценностью в натуральном, нестоимостном выражении). Соответственно фиктивная ценность активов может падать до нуля, а фиктивная ценность авуаров — только до их реальной ценности.

5. Сформулированы предложения по ликвидации господства глобального фиктивного финансового капитала. При этом речь, безусловно, не идет о возможности отказа от финансовой системы вообще, а о ликвидации именно *господства* финансового капитала, когда вся финансовая система будет не подчинять себе реальный сектор, а, напротив, станет играть в отношении его подчиненную роль. Предложена система мер по устранению фиктивного характера глобального финансового капитала с целью возвращения глобальному финансовому капиталу его перераспределительной функции — не центральной, но неотъемлемо значимой в экономике. Сформулированы теоретические и практические основы новой модели поведения управленца, способного преодолевать негативные черты современной российской трансформационной экономики. Сформулированы принципы, которыми должен руководствоваться человек-управленец с целью обеспечения своей действительной востребованности в обществе, в частности — в экономике будущего. Охарактеризованы принципы управления деятельностью экономических агентов в будущей «посттрансформационной» российской экономике. Указанные принципы имеют своей основой альтруизм.

ГЛАВА ПЯТАЯ

ПОСТСКРИПТУМ: НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ И ВЫВОДЫ

Наше рассмотрение подошло к завершению, так что подведем его некоторые ключевые итоги, ни в коей мере не подменяя его основного содержания.

Кризисные явления в мировой и российской экономике последних лет были в значительной мере детерминированы резким увеличением удельного веса финансовых учреждений в мировом хозяйстве по сравнению с производственными, тенденция к чему обозначалась, а затем формировалась в течение ряда предшествовавших десятилетий (соответствующие процессы особенно ускорились в 1980–1990-х — начале 2000-х гг., а достигли своего апогея к 2007 г.). Финансовые обязательства как собственно государств, а впоследствии и надгосударственных образований (из числа которых международные финансовые институты являются главенствующими, но никак не единственными), так и институциональных субъектов различных форм собственности (прежде всего ценные бумаги во всем многообразии их форм) стали отрываться от производственных отношений и их результатов, которые изначально были основой для их возникновения. Сформированные различными финансовыми инструментами отношения образовали самостоятельный рынок, который не только оказался независимым от производственных отношений, но и стал, напротив, пытаться их детерминировать со своей стороны. Наиболее наглядным образом это выразилось в финансовых «пузырях» в рамках приобретения предметов потребления — от недвижимости до мелких бытовых товаров — на привлеченные (заемные) средства, разрушенных в ходе кризиса конца 2000-х годов. Деструктивный потенциал таких финансовых образований характеризуется в еще большей степени тем, что они оказали прямое негативное влияние на отношения не только потребления, но и производства, когда субъекты экономических отношений, вынужденные временно привлекать финансовые «активы» на возмездной основе, оказались перед необходимостью их немедленного возврата ввиду грядущей несостоятельности

финансовых институтов (банков, финансовых, в том числе лизинговых, компаний и многих других), когда ценой такого возврата оказывается искусственно (и во многих случаях необратимо — имея в виду ситуацию банкротства) прерванный производственный процесс, что сопровождается так называемым «высвобождением» работников без действительной перспективы дальнейшей реализации их человеческого потенциала.

Кроме того, финансовый сектор оттягивает огромные средства (как финансовые, так и многие другие, среди которых особенно негативным для реального сектора является отток человеческого потенциала — талантливых и высокообразованных работников) из реального сектора¹. В результате, лишенный значительной части своих ресурсов, реальный сектор не может нормально развиваться.

Имея действительное деструктивное воздействие на экономические процессы, современные финансовые отношения, как уже было отмечено, в значительной части существуют не во взаимосвязи или взаимодействии с производственным, вообще реальным сектором экономики, а параллельно ему. Финансовый капитал не столько служит реальной экономике, сколько подменяет собой, вхолостую симулирует ее. Поэтому мы говорим о его *фиктивном* характере.

Сущность глобального фиктивного финансового капитала неотделима от того влияния, которое он оказывает и на реальный сектор экономики, и на человеческое развитие. Анализ всех названных компонент сущности глобального фиктивного финансового капитала необходим для понимания путей действительного преодоления его господствующей роли в современной экономике, вообще в современном миропорядке и построения экономики для человека, для целей его всемерного развития.

Категорию «финансовый капитал» ввел в научный оборот Р. Гильфердинг в 1910 г. Затем, в 1917 г. В.И. Ленин значительно развил понятие финансового капитала в работе «Империализм как высшая стадия развития капитализма». Само понятие капитала было предметом научного анализа еще с XVIII в., системно исследовавшееся прежде всего в работах английских политэкономов (А. Смит, Дж.С. Милль и др.). Однако классической работой для его анализа стала работа К. Маркса «Капитал». Также стоит выделить ряд совместных работ К. Маркса и Ф. Энгельса, а также Р. Люксембург. В работах В.И. Ленина, Р. Гильфердинга и Р. Люксембург делается акцент на фиктивном характере

¹ См. в частности: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. — М.: УРСС, 2004.

финансового капитала как главным препятствии к реализации последним своего целевого предназначения.

В дальнейшем категория финансового капитала глубоко и последовательно исследовалась в рамках научной школы политической экономии (преимущественно советской), а в традициях неоклассической научной школы сначала получило некоторое развитие понятие капитала как такового (А. Маршалл), а затем Дж. Хикс редуцировал исследование, сведя понятие капитала к денежному капиталу. В дальнейшем неоклассическая школа практически отказалась от достижений своих предшественников и от фундаментального характера исследований капитала как социально-экономического явления в широком смысле и перешла к исследованию капитала в узком смысле — только функциональных характеристик.

Исследования Дж. Кейнса также были направлены на дальнейшее развитие категории капитала, но именно это его теоретическое наследие осталось практически неразвитым в работах кейнсианской школы, сосредоточившейся в основном на проблемах государственного регулирования экономики.

Из работ советских авторов помимо уже названного В.И. Ленина следует остановиться на работах Н.В. Хессина, Н.А. Цаголова, С. Леонова. Работы С. Леонова для своего времени были опытом весьма фундаментального анализа вопросов финансового капитала, в том числе — возрастающей его фиктивности в глобальном масштабе.

Отдельно можно выделить работы болгарского исследователя феномена фиктивного капитала Т. Владигерова.

В период с начала 1990-х гг. по настоящее время, с началом тектонических трансформаций экономики СССР в стадию «переходной» экономики, в которой она пребывает в целом по настоящее время, отмечается забвение как самого понятия «финансовый капитал», так и его фиктивности. Однако в развитие лучших достижений политической экономии работой, не утратившей достижений предшественников, стала работа А.В. Бузгалина и А.И. Колганова «Глобальный капитал». Также стоит отметить работы И.В. Левиной, Г.Г. Чибрикова, посвященные феномену финансиализации.

Аспекты человеческого потенциала в современных экономических условиях помимо уже указанных исследователей А.В. Бузгалина и А.И. Колганова рассматриваются в работах М.Ю. Павлова, А.О. Вереникина, А.А. Пороховского, Ю.М. Осипова, Ю.В. Яковца, А. Печчеи, Э. Тоффлера и многих других.

Раскрытие деструктивного характера современного глобального фиктивного финансового капитала в многообразии его форм как в российской, так и в мировой экономике; как в реальном, так

и в финансовом секторе, которое было поставлено целью настоящей работы, было реализовано посредством решения следующих задач:

1. Рассмотрение наиболее актуальных проблем собственности в рамках экономических перемен во всем мире последнего десятилетия. Рассмотрение сущности и конкретных явлений так называемой «диффузии прав собственности» с учетом мировых событий первой половины второго десятилетия 2010-х гг.

2. Формулировка видимого образа (модели) экономического отчуждения в том виде, в каком он предстает в наши дни в российской финансово-банковской сфере.

3. Выявление негативных последствий господства глобального фиктивного финансового капитала, главным образом – финансово-банковского капитала, в трансформационной экономике современной России и формулирование путей преодоления таких последствий.

4. Выделение тех аспектов доминирования финансово-банковского капитала в современной российской экономике, последствия которых очевидно выходят за пределы непосредственно финансовой сферы экономики.

5. Определение влияния современной финансово-банковской системы на человеческий потенциал экономического развития.

6. Определение распространяемых в современной российской экономической практике форм оппортунистического поведения и предложение форм борьбы с ними, принимая во внимание новые достижения современной российской экономической науки.

7. Обоснование на конкретных примерах необходимости восстановления статуса понятия «авуары», как более адекватно отражающего реальную экономическую ценность имущества, в том числе для целей финансового сектора, чем более общее понятие «активы». Разграничение «возвратных» и «невозвратных» долгов в современной российской экономике, установление роли деривативов в появлении «невозвратных» долгов, определение последствий «возвратных» и «невозвратных» долгов для экономического равновесия и развития на различных уровнях – от домохозяйств до мировой экономики. Проведение различия между «внутренним» и «внешним» рейдерством.

8. Определение характера взаимосвязи управляющей компании в современной российской экономике и фиктивного финансового капитала.

9. Формулировка теоретических и практических основ новой модели поведения управленца в трансформационной экономике современной России.

10. Формулировка предпочтительного образа руководителя финансового учреждения, способного преодолевать негативные черты современной российской трансформационной экономики.

Объектом нашего исследования явилась глобальная финансовая система в многообразии ее свойств и отношений, во взаимовлиянии с реальным сектором и человеческим потенциалом. Предметом – отношения глобального финансового капитала с реальным сектором экономики, с обществом в целом и отдельными его членами (субъектами экономических отношений) в частности, прежде всего на примере банковской сферы.

Теоретико-методологической основой исследования явились методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, экстраполяция, контент-анализ, SWOT-анализ, PEST-анализ, реконструкция, построение идеальной модели и ряд других необходимых в контексте предмета исследования.

Эмпирической основой исследования послужил опыт работы автора в банковских и иных финансовых организациях, результаты личного выявления автором деструктивного характера ряда сделок. Также автором использовались нормативные акты, регулирующие соответствующие финансовые отношения как с участием, так и без участия государственного элемента, статистические данные Банка России, Федеральной службы по финансовым рынкам, Министерства финансов Российской Федерации, международных организаций, публикации в периодических изданиях, материалы научных конференций, конгрессов, симпозиумов и иных мероприятий.

Сформулируем основные научные результаты исследования, полученные лично автором, и их научную новизну теперь следующим образом:

1. Уточнена природа, сущность, атрибутивные признаки фиктивного финансового капитала. Показана взаимосвязь фиктивности капитала и оппортунистического поведения экономического агента. Обосновано, что преодоление господства фиктивного капитала и нивелирование оппортунистического поведения – это две стороны одной и той же задачи.

2. Охарактеризовано влияние фиктивного капитала на институты доверия. Показано противоречивое влияние фиктивного капитала на деловую и «долговую» репутацию.

3. Раскрыто деструктивное влияние глобального фиктивного финансового капитала на реальный сектор экономики – как в организационном аспекте, так и в аспекте действительных результатов производственного процесса, когда человеческий потенциал оказывается фактически невостребованным (явление «кризиса востре-

бованности»), а если востребованность и имеет место, то фактически в направлении закрепления господства глобального фиктивного финансового капитала. Показано, что критерием деловой репутации экономического агента (сотрудника) в современной российской трансформационной экономике становится так называемая «долговая репутация» как не просто совокупность, но сложная система имеющихся и потенциальных долговых финансовых обязательств, в основном — перед работодателем как кредитором. Показана опасность вышеназванного явления, приводящего к ненормальной зависимости сотрудников (в том числе высших управленцев) перед собственниками (стейкхолдерами) организаций.

4. Выявлен дегуманизирующий характер глобального фиктивного финансового капитала. Показано, что «диффузия прав собственности», при которой не гарантированы ни возможности ее использования на благо общества в целом, ни даже само фактическое ею обладание, является следствием господства глобального фиктивного финансового капитала (ГФФК).

5. Охарактеризован мультипликатор отчуждения. Сформулирован видимый образ экономического отчуждения в том виде, в каком он предстает в наши дни в российской финансово-банковской сфере.

Охарактеризован как следствие природы глобального фиктивного финансового капитала феномен «четырёхступенчатого отчуждения»: (1) наемных работников — от результатов труда, (2) собственников — от капитала и вообще своей собственности, (3) наемных работников — от заработной платы, (4) наемных работников — от своих навыков.

6. Обосновано, что следствием природы глобального фиктивного финансового капитала является перетекание капитала не в те территориально-географические и политико-экономические институциональные кластеры, где имеется действительная потребность в нем, а в офшорные зоны — фиктивные геоэкономические кластеры — с внешне более благоприятным режимом хозяйственной деятельности.

7. Выявлен феномен «демонстративного», или «престижного», руководства — ситуации, когда руководитель стремится не к действительной реализации миссии фирмы, ее целей, ее сохранению и устойчивому развитию, а к тому, чтобы продемонстрировать выдающиеся показатели не всей фирмы, а прежде всего сиюминутные результаты своего руководства. Предпосылкой для возникновения феномена «демонстративного» руководства служит переход для измерения результативности фирмы от натуральных к денежным показателям, а также нетранспарентности деятельности фирмы, усугубляемой коммерческой тайной и другими формальными и неформальными ограничениями.

8. Показано, что оппортунистическое поведение является неотъемлемой частью современной трансформационной экономики (на примере России), в которой господствует фиктивный капитал. Сделан вывод о том, что оппортунистическое поведение является следствием возникновения и воспроизводства «институциональных ловушек».

Обосновано, что фиктивный капитал деструктивен как в своей внутренней структуре (разрыв между активами и пассивами, феномен не только «внешнего», но и «внутреннего» рейдерства), так и внешне (феномен «невозвратных» долгов, за которые приходится платить другим экономическим агентам).

9. Выявлены наиболее репрезентативные феномены негативных последствий господства глобального фиктивного финансового капитала, главным образом — финансово-банковского капитала, в трансформационной экономике современной России: искажения сущности института банкротства; сокрытия истинного экономического смысла трансакций; для горизонтальной и вертикальной социальной мобильности сотрудника (в части перехода сотрудника из одной компании в другую) и сформулированы пути преодоления таких последствий. Охарактеризован феномен управляющей компании в современной российской экономике не только как инструмента управления производством и финансовыми трансакциями, но и как орудия господства фиктивного финансового капитала.

10. Сформулированы предложения по оптимизации траектории развития и снижению дегуманизирующего влияния и негативного воздействия ГФФК на человеческое развитие. Сформулированы теоретические и практические основы новой модели поведения управленца в будущей «посттрансформационной» российской экономике. Указанные принципы имеют своей основой альтруизм.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее результаты могут быть использованы в деятельности государственных и международных органов и организаций финансовой системы, руководителей и специалистов банков, финансовых компаний и организаций реального сектора экономики. Работа может быть основой для специальных академических курсов, ориентированных на студентов старших курсов экономических, юридических, политологических, социологических, управленческих (в том числе MBA), философских специальностей высших учебных заведений, в том числе по направлениям усовершенствования (повышения квалификации) управленцев государственных и международных организаций.

Сформулируем же теперь, подводя итог нашему рассмотрению, основные положения нашей работы, на сей раз — в концентрированном, «сжатом» виде.

1. Уточнены природа, сущность, атрибутивные признаки фиктивного финансового капитала. Показана взаимосвязь фиктивности капитала и оппортунистического поведения экономического агента. Обосновано, что преодоление господства фиктивного капитала и нивелирование оппортунистического поведения — это две стороны одной и той же задачи.

Хотя финансовые спекуляции, безусловно, существовали и в предшествующие века, современная финансовая сфера — в оторванном от производства виде — являет собой в настоящее время ту сферу экономики, в которой личное обогащение возможно в наиболее короткие сроки: при проведении спекулятивных сделок с использованием всего многообразия финансовых инструментов — от акций и векселей до опционов и фьючерсов. Но следует помнить о том (и это особо подчеркивал в 1950-е гг. болгарский экономист Т. Владигеров), что спекуляция на финансовом рынке, внося изменения в распределение собственности, сама по себе общественного богатства не увеличивает; она имеет функцию только присвоения прибыли от *уже созданного* богатства, от произведенной *ранее* прибавочной стоимости¹.

Соответственно в финансовой сфере мы видим обогащение без действительного прироста общественного богатства. Такое обогащение может быть не чем иным, как *фикцией*. Финансовый капитал, «приносящий» такое обогащение, корректно именовать *фиктивным* финансовым капиталом.

Назовем всего лишь некоторые цифры. На пике к 2007 г. годовой оборот глобального рынка акций составлял 50–100 трлн долл., валют — превышал 1 квадриллион, финансовых деривативов (производных инструментов) — достигал 5–6 квадриллионов². Объем внебиржевых деривативов вырос за 7 лет в 7 раз до 700 трлн — мировой ВВП сейчас равен лишь 80–85 трлн. Возникали деривативы второго и третьего порядков, такие как CDS (кредитные дефолтные свопы) — деривативы на деривативы на деривативы!

Обогащение на фиктивном капитале предполагает и фиктивные формы поведения «обогащающихся» экономических субъектов — «игроков» финансового рынка. Порой основной формой их поведения становится *оппортунистическое* поведение: приносимый им финансовый результат, будучи обратно пропорционален действительной деловой репутации (транспарентности, честности, порядочности, прозрачности), оказывается прямо пропорционален степени выраженности оппортунизма в поведении.

¹ Владигеров Т. Фиктивный капитал. — М., 1963. — С. 82.

² См., к примеру: <http://worldcrisis.ru/crisis/916727>

Что же есть оппортунизм, оппортунистическое поведение в целом?

Анализируя оппортунизм современных экономических агентов, следует помнить, как В.И. Ленин в своей классической работе «Шаг вперед, два шага назад» определил сущность оппортунизма вообще: «Когда говорится о борьбе с оппортунизмом, не следует никогда забывать характерной черты всего современного оппортунизма во всех и всяческих областях: его неопределенности, расплывчатости, неуловимости. Оппортунист, по самой своей природе, уклоняется всегда от определенной и бесповоротной постановки вопроса, отыскивает равнодействующую, вьется ужом между исключаящими одна другую точками зрения, стараясь «быть согласным» и с той и с другой, сводя свои разногласия к поправочкам, к сомнениям, к благим и невинным пожеланиям и проч. и проч. Оппортунист в вопросах программы <...> «согласен» с программой <...> и хотя желал бы, наверное, «коренной реформы» ее, но считает это несвоевременным, нецелесообразным, не столь важным, как выяснение «общих принципов» «критики»¹. Главные признаки оппортуниста, о которых говорил Ленин, — вербальная неопределенность, недоговоренность, недосказанность, за которой кроются неискренность и непрозрачность, — следует помнить при выявлении современного оппортунистического поведения экономических агентов и борьбе с ним.

Годы спустя О. Уильямсон под оппортунизмом понимал «преследование личного интереса с использованием коварства», отмечая, что «подобное поведение включает, *но едва ли ограничивается* (курсив мой. — А.З.) такими явными формами, как ложь, воровство и мошенничество», также включая в себя более изощренные варианты поведения, как то: «предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины»². Как тут не обратиться к ленинской характеристике оппортуниста как лица, не желающего прямо обращаться к принципиальным, «программным» вопросам, но подменяющего их более частными «общими принципами критики», уводящими в сторону от дела!

Отметим, что ряд российских исследователей вслед за Уильямсоном обращают взор к неполноте (или асимметрии, односторонности) информации, имеющейся у принимающей решение стороны, как на

¹ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Издание пятое. Т. 8. — С. 392–393.

² Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. — СПб., 1996. — С. 25.

фактор, способствующий оппортунистическому поведению¹. В то же время в российской хозяйственной практике наших дней встречается (и, по наблюдению автора, набирает распространение) форма оппортунистического поведения, связанная с прямым, а не скрытым (т.е. не скрытым посредством искажения, искусственно создаваемой асимметрии и т.д.) непредоставлением необходимой контрагенту информации, результатом чего оказывается причиняемый контрагенту реальный ущерб. Особенно ярко это наблюдается при продаже предприятий, имущественных комплексов и вообще коммерческой недвижимости, когда информация о продаваемом объекте, в том числе его существенных характеристиках, обременениях, недостатках (а также и достоинствах), предоставляется продавцу ровно до момента перехода права собственности («пучка правомочий» собственника) к покупателю. С этого момента продавец резко сворачивает контакты с новым собственником объекта, и информацию, необходимую даже для элементарной его эксплуатации, новому собственнику приходится добывать самостоятельно, что влечет весьма высокие транзакционные издержки (которые в крайних случаях могут даже превысить уплаченную за объект цену — со всеми вытекающими последствиями для экономического смысла сделки). Это относится даже к информации о вполне явных и формальных контрактных отношениях с поставщиками коммунальных услуг (электрическая и тепловая энергия, водоснабжение и водоотведение, иные системы жизнеобеспечения), о разграничении земельных отношений с государством и/или муниципальным образованием, о принципиально важных *формальных, но не явных* обременениях (например, о коммуникациях общегосударственного значения, проходящих по территории, в том числе и под территорией, проданного объекта). До продажи объекта информация эта могла не запрашиваться тогда еще будущим покупателем даже не потому, что в случае ее запроса речь шла бы о намного более высокой цене. А потому, что современный рынок коммерческой и производственной недвижимости существует не в условиях монополии и при задержке с принятием решения о приобретении даже в отсутствие необходимой вышеохарактеризованной информации объект был бы продан другому покупателю. Со стороны же продавца может присутствовать нежелание предоставлять «вовне» информацию, которая могла бы «пролить свет» на злоупотребления с его сто-

¹ Одним из наиболее ярких примеров представляется: *Бас А.В.* Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Саратов, 2009. — С. 7, 35–36.

роны (например, на непрозрачные отношения с теми же энергоснабжающими организациями) и которая могла бы не только привести к негативным последствиям для продавца в его отношениях с государственными и муниципальными (в том числе контролирующими) органами и организациями, но и к отказу данного конкретного покупателя от приобретения объекта, что повлекло бы издержки времени у продавца на поиск другого, менее внимательного покупателя. Ведь соответствующие контракты о покупке предприятий, прочей коммерческой недвижимости часто не предусматривают формализованного условия о передаче всей необходимой для эксплуатации объекта информации (в том числе документированной) после передачи объекта, а соответствующая неформальная договоренность не инициируется покупателем, как мы уже отметили, нередко из-за того, что при постановке вопроса о такой договоренности покупатель с большой вероятностью был бы иным (иначе говоря, речь бы шла об ином покупателе).

Следует обратиться к еще одному глобальному феномену — феномену мнимому, фиктивному. Речь пойдет о так называемой теории «революции управляющих», т.е. о том, что собственник частично уступает свою власть над предприятием, являющимся его собственностью, наемным менеджерам (управляющим, директорам). В начале 1930-х гг. эту теорию одними из первых изложили А. Берли и Г. Минз¹. Вместе с тем даже за двадцать лет до них Р. Гильфердинг, как бы предвосхищая появление таких взглядов, отмечал, что экономическая власть крупного капитала, пусть даже и останется замаскированной, пусть даже непосредственно не будет воздействовать на политическую жизнь, все равно сохранится². Еще более определенно уже в 1950-е гг. высказывался Т. Владигеров, отмечая, что даже средства, привлеченные от акционеров акционерного общества при покупке ими акций (а такими акционерами вполне могут быть те же управляющие), фактически оказываются под контролем небольшой группы крупных собственников, реально контролирующих акционерное общество, и заключая, что *контроль за активами неотделим от собственности на них*, т.е. к «управляющим» никакой реальной экономической власти над собственностью не переходит³. «Управляющие» порой не могут влиять даже на составление публичной финансовой отчетности, не могут противодействовать искажению в ней действительного положения дел на предприятии, лишены возможно-

¹ *Berle A., Means G.* The Modern Corporation and Private Property. — N.Y., 1932.

² *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. — М., 1959. — С. 440–450.

³ *Владигеров Т.* Фиктивный капитал. — М., 1963. — С. 30–40 и др.

сти информировать даже акционеров о реальных активах, которыми обеспечены акции (на это также как минимум косвенно указывает Владигеров¹). Мелкие «акционеры» (в том числе из числа управляющих, в том числе «подписывающиеся» на акции при их дополнительном выпуске, например, путем первоначального публичного размещения²) – акционерному обществу, вкладчики и иные кредиторы – банку нужны лишь как поставщики свободных денежных средств, которые используются акционерным обществом (в том числе и банком) по своему усмотрению. По существу, об этом писал в 1916 г. В.И. Ленин в работе «Империализм как высшая стадия капитализма»: «Производство становится общественным (курсив мой. – А.З.), но присвоение остается частным. Общественные средства производства остаются частной собственностью небольшого числа лиц»³. Об этом 96 лет спустя, в 2012 г., писал Грег Смит, бывший высокопоставленный сотрудник инвестиционного банка «Голдман Сакс», в своей статье в газете «Нью-Йорк таймс» в день своего добровольного ухода из этого банка: «[По долгу службы в «Голдман Сакс»] я посещаю совещания по продаже деривативов, где ни единой минуты не посвящено вопросам о том, как мы можем помочь клиентам. Речь идет исключительно о том, как мы можем *забрать у них максимально возможную сумму денег* (курсив мой. – А.З.). Если вы были бы инопланетянином с Марса, оказавшимся на одном из тех совещаний, вы могли бы поверить, что ни успех, ни прогресс клиента совершенно не был частью движения мысли [на тех совещаниях]»⁴.

Итак, поведение экономических агентов в мире фиктивного капитала не может не быть в той или иной мере оппортунистическим. Преодоление господства фиктивного капитала и нивелирование оппортунистического поведения – две стороны одной и той же задачи.

2. Охарактеризовано влияние фиктивного капитала на институты доверия. Показано противоречивое влияние фиктивного капитала на деловую и «долговую» репутацию.

В условиях продолжающегося господства «фиктивного» капитала в российской трансформационной экономике ряд организаций, согласно своей *декларируемой* миссии ориентированных на привле-

чение (в частности, в виде кредитов) денежных средств на заявляемые социально полезные цели (например, на строительство объектов коммерческой недвижимости), в действительности же имеют *не декларируемую* задачу «второго плана» – задачу вывода привлеченных от банков и иных лиц денежных средств в «безопасные гавани» (по-английски – safe harbors) с последующим превращением самой организации в банкрота со всеми вытекающими последствиями для ее кредиторов. Являясь единицей «фиктивного капитала», такие организации периодически пытаются размещать свои акции на мировых фондовых биржах, однако вызывая весьма малый интерес со стороны западноевропейских и американских инвесторов. Задачи таких организаций далеки от *подлинно инвестиционных* (если руководствоваться концепцией К.А. Хубиева и других авторов¹) задач.

По нашим наблюдениям (а мы имели возможность наблюдать ситуацию в таких организациях изнутри в течение не одного года), к менеджерам, осознающим деструктивный характер задач «второго плана» для *подлинно инвестиционных* целей, а тем более реально блокирующим сделки, нанесшие бы при их совершении ущерб декларируемой бизнес-миссии компании, но вместе с тем которые бы обогатили лично группу владельцев той компании, проявляется недоверие со стороны владельцев организации. Такие менеджеры даже оказываются отстраненными от внутрикорпоративных информационных потоков, и информацию о действительно происходящем в компании они вынуждены получать с нарушением (порой открытым) корпоративных норм и правил. Сами же корпоративные нормы и правила используются в этом случае не только для вывода имущества в «безопасные гавани», но и для избавления от «неудобных» сотрудников, так как «свидетели» из числа «инсайдеров» (сотрудников, владеющих внутрикорпоративной информацией, не относящейся к общедоступной) нужны владельцам компаний лишь такие, которые будут полностью подконтрольны владельцам компаний, в частности, в силу своего личного участия в подготовке и реализации процесса деструкции компании. Сама процедура отставки «неудобного» сотрудника, устанавливаемая (чаще всего неформально) владельцами организаций, нередко включает в себя признание покидающим компанию сотрудником «вины» в нарушении корпоративных норм и правил (читай –

¹ См., например: Владигеров Т. Фиктивный капитал. – М., 1963. – С. 33, 39, 235–236.

² Первоначальное публичное размещение акций в настоящее время известно в финансовой сфере под своим английским наименованием – Initial Public Offering (IPO).

³ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Издание пятое. Т. 27. – С. 321.

⁴ Smith G. Why I Am Leaving Goldman Sachs // The New York Times. 14.03.2012.

¹ Имеется в виду позиция К.А. Хубиева, Л. Гитмана и М. Джонка, в соответствии с которой главным критерием, позволяющим характеризовать предпринимательскую деятельность как инвестиционную, является *ориентация* такой деятельности на *экономический рост и повышение конкурентоспособности* как на уровне фирм, так и на уровне национальной экономики.

неформальных институциональных правил, заключавшихся в том, что сотрудник должен был содействовать выводу привлеченных в компанию средств в «безопасные гавани»), а также принесение покаяние (к тому моменту еще) коллегам и собственникам компании за нарушение тех самых правил.

По нашему наблюдению, значительная часть увольняемых сотрудников именно так и поступает. Но есть и «меньшинство», которое мы будем рассматривать здесь и далее в качестве своего рода «эталона» прозрачного, транспарентного, альтруистического поведения. Эти сотрудники факт нарушения (свою «вину») в нарушении «неформальных институциональных правил» порой и признают, но «покаяния» не приносят либо даже демонстративно отказываются приносить. Последствия этих действий лично для них бывают далеко не всегда нейтральными: их диапазон — от сокращения или лишения полагавшихся им лично премиальных выплат до создания им лично препятствий в увольнении по «не порочащим» основаниям. Но, несмотря на названные последствия и в ряде случаев игнорируя их (при полном их осознании), таким поведением эти сотрудники транслируют вовне понимание того, что неформальные правила те были нацелены не на создание общественного богатства (в данном случае — силами и на уровне компании), а на обман экономических агентов, будь то обычные физические лица, приобретшие акции компании при ее публичном размещении, или же «институциональные инвесторы». Этим они говорят: нарушение институциональных правил, нацеленных на разрушение институциональных структур, есть экономически созидательное поведение, за которое покаяние может быть только «нулевым» (по аналогии с «нулевой толерантностью» по отношению к социально неправомерному в той или иной «парадигме» поведению).

Введем ключевое понятие, необходимое для характеристики экономического (да и в целом личностного) поведения экономического агента — менеджера, который призван реально выполнять свои задачи в экономике — *zero repentance* (в переводе с английского — *нулевое покаяние*). К размыванию нравственных норм оно не имеет никакого отношения, а, напротив, служит их укреплению, так как имеет в виду своим содержанием *недопустимость соблюдения и иного применения институциональных норм (будь то формальных или неформальных), направленных на разрушение структуры экономического агента и/или экономических отношений в (1) индивидуальном, (2) корпоративном, (3) отраслевом, (4) национальном, (5) региональном (имея в виду как географический регион государства, так и географический регион мира в целом) аспекте.*

3. Раскрыто деструктивное влияние глобального фиктивного финансового капитала на реальный сектор экономики — как в организационном аспекте, так и в аспекте действительных результатов производственного процесса, когда человеческий потенциал оказывается фактически невостребованным (явление «кризиса востребованности»), а если востребованность и имеет место, то фактически в направлении закрепления господства глобального фиктивного финансового капитала. Показано, что критерием деловой репутации экономического агента (сотрудника) в современной российской трансформационной экономике становится так называемая «долговая репутация» как не просто совокупность, но сложная система имеющихся и потенциальных долговых финансовых обязательств, в основном — перед работодателем как кредитором. Показана опасность вышеназванного явления, приводящего к ненормальной зависимости сотрудников (в том числе высших управленцев) перед собственниками (стейкхолдерами) организаций.

Происходит общий спад планирования производственной деятельности на следующих основных уровнях планирования: корпоративный уровень планирования, государственный и надгосударственный.

На корпоративном. Чем больше господство глобального фиктивного финансового капитала, тем меньше планирование, так как ориентация на «котировки». Функции планового отдела сводятся к тому, откуда привлечь финансовые средства и — главное — куда разместить.

На государственном — то же самое — размещение в государственные ценные бумаги США.

На надгосударственном — феномен ОПЕК — планирование добычи нефти с целью неснижения цен. Планирование опять же подчинено господству США как субъекта однополярного мира.

А США планируют производственную деятельность в том числе и в других точках мира, лишая этой функции их самих.

В финансовых структурах, таких как банки, возникает «*собственный парадокс*», когда действия, направленные на сохранение и укрепление финансово-экономического положения банка, оказываются противоречащими частным интересам их владельцев по вывозу капитала и личных сбережений, приобретенных далеко вне рамок правового поля. В результате «наемные» сотрудники банка всех рангов конституируют свой собственный пласт имущественных интересов, отличный от интересов бенефициаров и корпоративных интересов самого банка. Квинтэссенцией сказанного является широко практикуемое лоббирование заведомо невозвратных кредитных и иных инвестиционных проектов с целью получения единовременного вознаграждения («отката», «инсайдерской ренты» и т.д.) от заем-

щика или иного получателя инвестиций за факт получения инвестиционных (в том числе кредитных) средств. Так в противостоянии корпоративных интересов банка и частных (личных) интересов бенефициаров привносится третий фактор — незаконные частные (личные) интересы сотрудников банка. Это приводит к полной хаотизации инвестиционных процессов, вообще финансово-хозяйственной деятельности в масштабе как отдельно взятого банка, так и банковской системы страны в целом. Миссия управленца — не только в финансово-банковском, но и в любом другом секторе экономики — должна заключаться в преодолении такой хаотизации.

Господство глобального фиктивного капитала над капиталом реального сектора экономики приводит к девальвации и последующей деградации человеческого потенциала экономики, ориентации его только на администрирование операций, в том числе и главным образом внешнеторговых, с глобальным фиктивным финансовым капиталом.

Как следствие природы глобального фиктивного финансового капитала, появляется феномен «кризиса востребованности» человеческого потенциала экономического развития — ситуации превалирования фактора востребованности работника в силу того, что он принимает ценности, устанавливаемые фиктивным капиталом, над фактором эффективности как ключевого условия господства глобального фиктивного финансового капитала.

Наша задача здесь — вычленив те *несамоочевидные* формы (назовем их «измерениями») подмены реального капитала фиктивным капиталом, которые приводят к созданию и функционированию *превратных форм* (термин восходит к А.В. Бузгалину и А.И. Колганову¹) не только *реального капитала*, но и *человеческого потенциала*. Рассматриваемые здесь *измерения* фиктивного капитала имеют финальным результатом не формирование (аккумуляцию) фондов, пулов и иных совокупностей денежных средств, а создание специфически-превратных форм человеческой деятельности. Именно поэтому мы эти формы именуем *нефинансовыми*.

Измерение первое — *«деятельностно-трудовое»*. Квинтэссенция его сущности — невозможность добровольно прекратить трудовые отношения (продажу рабочей силы) с корпоративным экономическим субъектом (организацией, компанией). В случае же прекращения таких трудовых отношений работником в одностороннем порядке происходит институционализация (в том числе формальная — путем ложнокомпрометирующих записей в приказах, трудовых книжках и

т.д.) негативной деловой репутации, что влечет затраты сил и средств работником (бывшим работником) на ее восстановление. И таковые затраты нередко (в особенности это тенденция именно нескольких последних лет) оказываются безрезультатными. В итоге, перед лицом подобной негативной для работника перспективы, происходит *сознательное* фокусирование деятельности человека (работника) на следующем: формально — на сохранении трудовых отношений с текущим работодателем, сущностно же — на сохранении «деловой репутации». Внешне побочным, но по сути очень важным результатом сказанного оказывается *самоабстрагирование* человека (работника) от действительно креативной деятельности, от той деятельности, которая осуществляется (осуществлялась бы) с целью создания общественного богатства.

Измерение второе — *«социально-инженерное»*. Лояльность человека задачам «финансиализации» обеспечивают представители вновь возникших специальностей, профессиональных сообществ, «цехов» в уже подзабытом смысле слова, ориентированных на «человеческие ресурсы». В том числе, но не исключительно мы имеем в виду менеджеров по персоналу, по безопасности, психологов. Деятельность вышеуказанных вновь возникших профессиональных групп «модерирует» разум человека, задает жесткие нормы и стандарты поведения, причем нередко — манипулятивным путем, способствуя превращению человека в функцию капитала.

Третье нефинансовое измерение фиктивного капитала — *«социально-стратификационное»*. Критерием принадлежности к «страте» становится ведение определенного (так называемого «гламурного») образа жизни и *несение высоких расходов на его поддержание* («демонстративное потребление»), *что отождествляется с «высоким» социальным статусом*. В противном случае представитель названной страты (класса) оказывается перед перспективой лишения своего социального статуса, а именно — исключения из класса (страты), утраты источника дохода. Таким образом происходит отчуждение человека (работника) *даже от своих доходов от продажи своей рабочей силы* путем невозможности ими свободно распоряжаться. Поэтому данное нефинансовое измерение фиктивного капитала назовем также *«социально-алиенационным»* (от англ. *alienation* — отчуждение).

Назревшее преодоление рассмотренных «нефинансовых измерений финансового капитала» является важным ключом к восстановлению доминирования действительного капитала («богатства народов») над финансовым капиталом. В результате такого восстановления финансовый капитал вновь обретет подобающую ему инструментальную роль и избавится от атрибута «фиктивности». Результатом пре-

¹ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. — М., 2004.

одоления последствий *первого* («*деятельностно-трудового*») из вышеохарактеризованных «*нефинансовых измерений фиктивного капитала*» станет *полноценная реализация потенциала человека, второго* («*социально-инженерного*») – полное и ничем не ограниченное *саморазвитие* человека, а *третьего* («*социально-стратификационного*» или «*социально-алиенационного*» – во многом «*квинтэссенционного*», как читатель уже имел возможность понять) – ликвидация ограничений в распоряжении человеком (работником) своей заработной платой как *один из первых этапов преодоления отчуждения человека от создаваемой им прибавочной стоимости.*

4. Выявлен дегуманизирующий характер глобального фиктивного финансового капитала. Показано, что «диффузия прав собственности», при которой не гарантированы ни возможности ее использования на благо общества в целом, ни даже само фактическое ею обладание, является следствием господства глобального фиктивного финансового капитала (ГФФК).

Марксистское понимание фиктивного капитала, актуальное и поныне, включает в себя, притом в качестве одной из главных компонент, титулы собственности, обращающиеся на рынке вне прямой зависимости от действительной собственности, представляющей собой богатство народов. Оно тем более актуально, что в нынешнюю эпоху «финансиализации» отношения экономических субъектов возникают нередко по поводу именно фиктивного капитала, а не реального капитала.

Едва ли не главный атрибутивный признак современной экономики, в том числе и трансформационной экономики современной России, – господство финансового капитала над промышленным, производственным, действительным капиталом, вообще над теми сферами экономики и в целом общественной жизни, где действительно создается общественное богатство.

Слова Р. Гильфердинга, сказанные в 1910 г., о том, что «финансовый капитал в его завершении – высшая ступень полноты экономической и политической власти, сосредоточенной в руках капиталистической олигархии»¹, получают свое практическое подтверждение в наши дни.

Хотя финансовые спекуляции, безусловно, существовали и в предшествующие века, современная финансовая сфера – в оторванном от производства виде – являет собой в настоящее время ту сферу экономики, в которой личное обогащение возможно в наиболее короткие сроки: при проведении спекулятивных сделок с использованием

всего многообразия финансовых инструментов – от акций и векселей до опционов и фьючерсов. В современности происходит подмена понятия общественного богатства, когда в его роли представляется финансовое. Фиктивность самого понятия «финансовый капитал», ибо финансы несовместимы с подлинным богатством. Спекуляция на финансовом рынке, внося изменения в распределение собственности, сама по себе общественного богатства не увеличивает; она имеет функцию только присвоения прибыли от *уже созданного* богатства, от произведенной *ранее* прибавочной стоимости.

Соответственно в финансовой сфере мы видим обогащение без действительного прироста общественного богатства. Такое обогащение может быть не чем иным, как *фикцией*. Финансовый капитал, «приносящий» такое обогащение, корректно именовать *фиктивным* финансовым капиталом.

В современном мире ГФФК характеризуется следующими чертами:

- А. Действительно фиктивный характер, но он становится инструментом в руках «ограниченного контингента» бенефициаров.
- Б. Квазитранснациональный характер, так как во главе ГФФК все равно стоят США.
- В. Зависимость от ГФФК иных секторов экономики не отменяет зависимости ГФФК от них, поскольку все могущество ГФФК (с извлечением финансовых суперприбылей) представляет собой лишь надстройку над базовыми экономическими потребностями и базовыми экономическими отношениями. Если систему ГФФК отделить от сферы создания реальной стоимости и реального спроса, диктуемого жизненно важными потребностями людей, то она просто прекратит свое существование.
- Г. Единство субъекта и объекта – фальшивое, псевдо, так как все мнят себя субъектами, являясь на деле (по существу) объектами.

Капитал, согласно определению, представляет собой самовозрастающую стоимость. Финансовый капитал – это один из немногих видов капитала, который, в силу своей очень высокой мобильности, в процессе своего самовозрастания стоимости может легко переходить государственные границы. Ежедневно активы на сумму до 3 млрд долл. меняют своих хозяев в ходе торгов по различным финансовым инструментам¹. При такой легкости перемещения капитал превра-

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М., 1959. – С. 446.

¹ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. 2009. № 1. См.

тился в «капитал-странник» (термин Л. Игониной), согласно выражению бывшего президента Мирового банка Ж. Аттали, разделив мир на «богатый номад» и мириады «бедных кочевников»¹, который с легкостью перемещается через государственные границы в места наиболее выгодного своего приложения, даже если эта выгода составляет ничтожные доли процента. По мнению автора, глобальный финансовый капитал на самом деле псевдотранснационален. Перемещения капитала происходят согласно концепции «центр–периферия». Что же в данном случае является центром? Это:

1. Наднациональные институты (саммиты G7–G8, МВФ, МБ, даже ООН – см. М.Ю. Павлов о ЦРДТ ООН), которые осуществляют регулирование глобальной экономики и формируют ее структуру, в том числе и перенаправляя колоссальные средства на крупнейшие проекты, а также формируя финансовую политику многих стран, тем самым создавая наиболее благоприятные условия для глобального капитала в тех или иных странах.

2. Богатейшие семьи – «триллионеры», сосредоточенные преимущественно в США. А.И. Колганов опровергает расхожее утверждение о том, что основная доля собственности в США представлена акционерной собственностью. Основная доля собственности – это активы богатейших семей (в буквальном смысле)². Всего лишь 500 богатейших семей получают такие же доходы, как и 2 млрд человек³.

В современной экономике наблюдается отсутствие «свободы», поскольку независимых единиц (ни физических, ни юридических лиц) нет, они все включены в цепочку тех или иных экономических отношений, более того, все экономические агенты включены в товарно-денежную систему отношений, которая в последние годы мощнейшим образом трансформирована глобальным финансовым фиктивным капиталом (ГФФК), диктующим условия не только фирмам и частным лицам, но и правительствам. Особенно ярко это положение иллюстрируют события последних лет, когда правительства оказывают колоссальную поддержку финансовым структурам-банкротам только ради их сохранения, без связи с целями развития страны, игнорируя интересы ее граждан.

также: Бузалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология. – М.: Культурная революция, 2009.

¹ Аттали Ж. На пороге нового тысячелетия. – М.: Межд. отношения, 1997.

² Колганов А.И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство.

³ См.: Бузалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М.: УРСС, 2004.

Строго говоря, ГФФК носит псевдотранснациональный характер. Транснациональность – лишь конвенциональный термин. При внешней видимости того, что современный капитал – это преимущественно «капитал-бомж», на самом деле он является странником, но это псевдобомж, так как без глобальных финансовых центров (сосредоточенных преимущественно в США и служащих их интересам) не в их интересах ничего в итоге не происходит. Фиктивность любого кластера – в том, что он прикрывает гегемонию США. Поэтому с точки зрения США это псевдофиктивность, так как они имеют неограниченный доступ к авуарам всего мира.

Процесс транснационализации приводит к размыванию понятия капитала, происходит диффузия понятия самого капитала, поскольку капитал авансируется не в средства производства, а в офшоры. При этом не производство будет определять финансовые потоки, а финансовые потоки будут диктовать свои условия производству. Финансовые потоки при этом будут идти туда, куда диктует глобальный фиктивный финансовый капитал, а не туда, где это надо, скажем, для того же создания новых рабочих мест *по месту проживания некоего числа граждан*.

Происходит диффузия прав собственности (собственнический релятивизм) как результат влияния глобального фиктивного финансового капитала на реальный сектор экономики. Диффузия прав собственности – собственность перестает быть только лишь «пучком правомочий», но и «пучком обязательств» по сохранению и расширению ее.

В мире, где господствует ГФФК, трансакционные издержки сильно возрастают, поскольку появляются:

- инсайдерская рента государств – формальная (налоги) и неформальная (коррупция и оппортунистическое поведение сотрудников);
- расходы по оптимизации (в данном случае ...= минимизации) ее – по уводу в офшоры.

Проведем различие между субъектами и объектами ГФФК. Субъекты ГФФК – «бенефициары»: собственники финансовых учреждений, которые не отделены от высшего менеджмента, имеющего в виде своих бонусов инсайдерскую ренту, сотрудники, которые имеют также долю инсайдерской ренты в виде позиций и зарплат, руководители государств, руководители надгосударственных образований.

Объекты ГФФК: не задействованные в ней «честные» управленцы, «низшие» сотрудники, в том числе рабочие, руками которых прибавочная стоимость и производится, интересы общества, которые

перестают осознаваться его членами из-за того, что каждый имеет свою долю инсайдерской ренты и даже рабочий воспринимает свою заработную плату как ренту.

В результате диффузия прав собственности перерастает в диффузию (именно диффузию!) человеческого потенциала, и именно диффузия человеческого потенциала является сущностным признаком кризиса востребованности: востребованными оказываются те свойства и качества человека, которые способствуют сохранению господства ГФФК, во главе которого стоит все тот же однополярный мир.

Размывание контроля экономических агентов над имуществом, которое является главным сущностным *практическим* признаком диффузии прав собственности, имеет своим главнейшим *практическим же* последствием *размывание* контроля *самого человека* за своим же *человеческим потенциалом*, когда последний становится не самоценностью, а инструментом.

5. Охарактеризован мультипликатор отчуждения. Сформулирован видимый образ экономического отчуждения в том виде, в каком он предстает в наши дни в российской финансово-банковской сфере.

Охарактеризован как следствие природы глобального фиктивного финансового капитала феномен «четырёхступенчатого отчуждения»: (1) наемных работников – от результатов труда, (2) собственников – от капитала и вообще своей собственности, (3) наемных работников – от заработной платы, (4) наемных работников – от своих навыков.

В современном мире человек отчужден от человека. Человек отчужден от собственности – даже и человек, казалось бы¹, ею обладающий, ибо его модели поведения диктуются фактом наличия этой собственности и необходимостью ее сохранения, ибо за ее утратой нередко следует утрата человеком не только экономической, но и физической, биологической субъектности. Собственность же отчуждена от человека, но не от всякого: если речь идет о собственнике, то она детерминирует его поведение, но не наоборот. При любом «раскладе» человек оказывается «зависимым» звеном.

Крайняя форма этого – фактическая приватизация ряда государственных структур, деятельность так называемого «законодательного совета», основанного крупнейшими американскими корпорациями и предлагающего законодательным органам штатов проекты пра-

¹ Несмотря на обладание собственностью *de jure* (юридически), человек очень часто не обладает многими правами на нее *de facto* (фактически). Достаточно вспомнить «пучок прав собственности по П.Оноре и хрестоматийный пример с недвижимостью: «Если вы действительно считаете, что являетесь полноценным собственником недвижимости, попробуйте не платить государству за нее налоги, - ваши иллюзии относительно собственности быстро рассеются.

вил, регулирующих существенные аспекты общественной жизни, на утверждение без каких-либо правок.

Сформулируем же видимый образ экономического отчуждения в том виде, в каком он сегодня предстает в российской банковской и в целом финансовой системе, сложившейся с 1990-х гг., которая не выполняет роль перераспределительного механизма в отношении материальных благ, инструмента трансформации сбережений в инвестиции, а становится «царством фиктивного капитала», выполняющим антиинвестиционные и разрушительные для будущего экономики России (далее – РФ) функции вывода ликвидных активов из РФ.

Можно говорить, главным образом, о шести важнейших проявлениях такого отчуждения.

I. Так называемое «двойное отчуждение»¹, означающее, что наемные работники «отчуждены» от видимых результатов своей деятельности и, в свою очередь, собственники (включая так называемых олигархов) отчуждены от своей собственности. Нет таких активов, которые могли бы быть названы «капиталом» в строгом смысле слова: практически все они как минимум намечены к экспатриации из РФ.

II. «Внеэкономическое принуждение». Сегодня в РФ «выходные барьеры» для сотрудников некоторых компаний как регионального, так и национального масштаба включают признание ими вины за те или иные корпоративные нарушения как единственную возможность увольнения.

III. Может происходить обесценение рабочей силы, так как профессиональный рост сотрудников становится все сложнее и, таким образом, работники «отчуждены» от своих навыков и способностей. С одной стороны, ищущий работу фактически принужден принимать почти любое предложение о работе, безотносительно степени соответствия его квалификации. Как следствие борьбы за инсайдерскую ренту, отрицательные характеристики работника больше не суть «индикатор» его личных качеств. В то же время лицо, допустившее реальные корпоративные злоупотребления, может изображать себя жертвой корпоративного противостояния, борьбы. Репутация перестает быть активом. «Честные» работодатели оказываются перед лицом возросших трансакционных издержек, связанных с привлечением рабочей силы.

¹ Подробнее см.: *Залетный А.А.* Институциональная среда инвестиционной деятельности российских банков: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2011. – С. 22, 31–33, 116–130, 145–146.

IV. Побочный результат финансовой «деглобализации» заключается и в следующем феномене, который назовем «локализацией». Активы, которые были переведены банкирами из РФ в места, кажущиеся «безопасными гаванями» – офшоры и др. (иногда, например, вместо возврата корпоративных долгов), не находятся в реальной безопасности, так как они как минимум находятся под угрозой внезапного замораживания и даже конфискации.

V. Отчуждению «служат» и особенности «функционала» рабочей силы. Человеческий потенциал в руководстве многих корпоративных и государственных структур в современной экономике РФ во многом развернут на служение созданию институциональных ловушек, нацеленных на накопление (хрематистику) и вывод из РФ ликвидных активов.

Препятствием на путях инновационного развития не только конкретных компаний, но и экономики РФ в целом служат институты, которые корректнее всего будет назвать финансово-банковскими институциональными ловушками. Примерная условная классификация таких институциональных ловушек могла бы выглядеть следующим образом. (1) Общеэкономические и финансовые – например: (1.1) распределение активов по искусственно «раздутой» корпоративной структуре (в РФ предприятие, даже в сфере так называемого «малого бизнеса», может состоять из 10–15 «единиц»-компаний); (1.2) уклонение от уплаты налогов (так называемая «оптимизация налогообложения») даже тогда, когда это ухудшает показатели отчетности, и занижение банковских обязательных резервов; (1.3) искусственное создание компании как «квазидебитора», при том что «кредитором» оказывается опять же искусственно созданная компания, с помощью которой может быть начата процедура банкротства основной компании в момент, когда это выгодно ее собственникам. (2) «Управленческие» – главным образом (2.1) дихотомия «реальных» и «номинальных» механизмов принятия решений; (2.2) оппортунистическое поведение менеджеров, которое дополнительно стимулируется тем, что природа фирмы (вопреки теории Р. Коуза и др.) сводится не к снижению, а к увеличению (искусственному!) транзакционных и иных издержек. (3) «Юридические» – когда государственные (в том числе судебные) органы фактически лишь регистрируют контракты (иногда называемые «мировыми соглашениями»), в которых заключена воля собственников при их искусственно создаваемых спорах. (4) «Гуманитарно-поведенческие» – они в сущности охарактеризованы в разделах II и III.

VI. Общая непрозрачность финансового сектора РФ (а также, пусть и в меньшей мере, за ее пределами). Некоторые бывшие руко-

водители высших звеньев глобальных инвестиционных банков начали разрушать подобный «обычай» «непрозрачности» (например, бывший высокопоставленный служащий банка «Голдман Сакс» Грег Смит)¹.

6. Обосновано, что следствием природы глобального фиктивного финансового капитала является перетекание капитала не в те территориально-географические и политико-экономические институциональные кластеры, где имеется действительная потребность в нем, а в офшорные зоны – фиктивные геоэкономические кластеры с внешне более благоприятным режимом хозяйственной деятельности.

«Фиктивный» сектор оказался инструментом вывода активов, в том числе капитала, приватизированных (бывших государственных) предприятий за пределы российского экономического оборота. Офшор – феномен, относящийся к отчуждению собственников от собственности. Политико-экономические администраторы (власти) «офшоров» заинтересованы в перетекании туда финансовых ресурсов, но не в свободном ими пользовании их собственниками. Имеют место факты конфискации у собственников властями в свою пользу финансовых средств, размещенных собственниками, и использование таких финансовых средств в интересах соответствующих политико-административных образований. Результатом этого является феномен «собственнического релятивизма», при котором институт собственности независимо от оснований ее приобретения оказывается размыт и не гарантирует как фактического ею обладания, так и возможностей ее использования на благо общества в целом. Введем четвертую форму отчуждения – одних профессиональных кластеров от других (например, кредитное подразделение банка лишено возможности давать правовую оценку потенциального кредита и, наоборот, правовое подразделение оказывается сориентированным на анализ формы, но не содержания).

Появляются внешние офшоры. Их принципиальное отличие от внутренних – не налоговая выгода, а мнимая (опять же фиктивная) безопасность выведенных активов. Фиктивность кластеров, называемых внешними офшорами, в том, что создатели их из числа властей (США, ЕС) преследуют свои собственные интересы и при необходимости реализуют свои собственные интересы, даже если они противоречат интересам пользователей офшоров – «экспатов» по отношению к этим офшорам. В этом проявляется двойная фиктивность офшоров по отношению к пользователям-экспатам.

¹ См.: Залетный А.А. Грег Смит как глашатай Третьей волны // Альтернативы. 2013. № 1.

7. Выявлен феномен «демонстративного», или «престижного», руководства – ситуации, когда руководитель стремится не к действительной реализации миссии фирмы, ее целей, ее сохранению и устойчивому развитию, а к тому, чтобы продемонстрировать выдающиеся показатели не всей фирмы, а прежде всего сиюминутные результаты своего руководства. Предпосылкой для возникновения феномена «демонстративного» руководства служит переход для измерения результативности фирмы от натуральных к денежным показателям, а также нетранспарентности деятельности фирмы, усугубляемой коммерческой тайной и другими формальными и неформальными ограничениями.

В условиях диффузии прав собственности и господства четырехступенчатого отчуждения адекватной социально-экономической реакции является изменение (в терминах отечественных исследователей А.В. Бугалина и А.И. Колганова – «мутация») функций руководителя. В условиях, когда результативность деятельности фирмы измеряется преимущественно не в натуральных, а в финансовых показателях, деятельность руководителя из реальной может превращаться в фиктивную – по раздуванию этих самых показателей. Более того, в условиях сложной многоуровневой, а нередко и противоречивой организации современных бизнес-структур (многонациональных корпораций, высокостоимостных предприятий-сетей) эффективность действий руководителя становится очень сложно определить. В результате наблюдается процесс «негативного отбора», следствием которого является выход на первый план тех руководителей, которые лучше умеют создавать видимость эффективности своего руководства, а не саму эффективность. При этом первостепенное значение приобретают признаки высокого статуса: «звучная» должность и высокое формальное место в иерархии – множество подчиненных и большой объем прав, а также большой размер компенсационного пакета. Система кадровых агентств и HR-менеджеров способствует усугублению этой проблемы. Поскольку квалификация подавляющего большинства HR-менеджеров не позволяет в полной мере оценить истинные управленческие качества (а иначе бы эти менеджеры сами были на позициях данных руководителей), а коммерческая тайна делает истинные бизнес-процессы крайне непрозрачными для внешних агентов, решение о найме руководителя принимается большей частью на основе:

- а) сообщенной им лично информации, которую нередко практически невозможно проверить, особенно относительно действительного вклада в успешные проекты;
- б) формальных показателей, среди которых ключевые – позиция в иерархии, число подчиненных и размер компенсационного пакета;

в) репутации руководителя в профессиональном сообществе.

При этом создается ситуация, в которой компенсационный пакет руководителя зависит в большей степени не от реальных способностей к руководству, а от умения создать видимость хорошего руководства – от демонстративного руководства, направленного на повышение своего видимого престижа как руководителя. Данный феномен является во многом разрушительным для реальной деятельности бизнес-структур, поскольку способствует перетоку ресурсов из реальных сфер в сферу престижности руководства.

8. Показано, что оппортунистическое поведение является неотъемлемой частью современной трансформационной экономики (на примере России), в которой господствует фиктивный капитал. Сделан вывод о том, что оппортунистическое поведение является следствием возникновения и воспроизводства «институциональных ловушек».

Обосновано, что фиктивный капитал деструктивен как в своей внутренней структуре (разрыв между активами и авуарами, феномен не только «внешнего», но и «внутреннего» рейдерства), так и внешне (феномен «невозвратных» долгов, за которые приходится платить другим экономическим агентам).

Обосновано, что обязательства (пассивы) в малой степени чувствительны к колебаниям экономической конъюнктуры, а активы чувствительны в высокой степени. При этом активы могут иметь только фиктивную ценность, а авуары обязательно обладают реальной ценностью (ценностью в натуральном, нестоимостном выражении). Соответственно фиктивная ценность активов может падать до нуля, а фиктивная ценность авуаров – только до их реальной ценности.

Разграничены «возвратные» и «невозвратные» долги в современной российской экономике, установлена роль деривативов в появлении «невозвратных» долгов, определено влияние «возвратных» и «невозвратных» долгов на экономическое равновесие и развитие на различных уровнях – от домохозяйств до мировой экономики.

Разграничены понятия «внешнего» и «внутреннего» рейдерства. Введено понятие «внутреннего рейдерства» как противозаконного захвата активов бизнес-единицы и/или самой бизнес-единицы, осуществляемого инсайдерами последней, в частности из числа ее сотрудников.

Оппортунистическое поведение (ОП) как социально-экономический феномен современной экономики:

1. ОП – основная форма поведения экономических агентов в переходной экономике.
2. ОП как превращенная форма отчуждения (двойного), т.е. по своей сути ОП антигуманистично.

3. Связь понятий ОП и деловой репутации (goodwill): результативность ОП для экономического субъекта оказывается прямо пропорциональна деловой репутации (положительному коэффициенту) – см. рис. 1, а прозрачность (честность, порядочность, прозрачность и т.д.) – обратно пропорциональна (см. рис. 2).

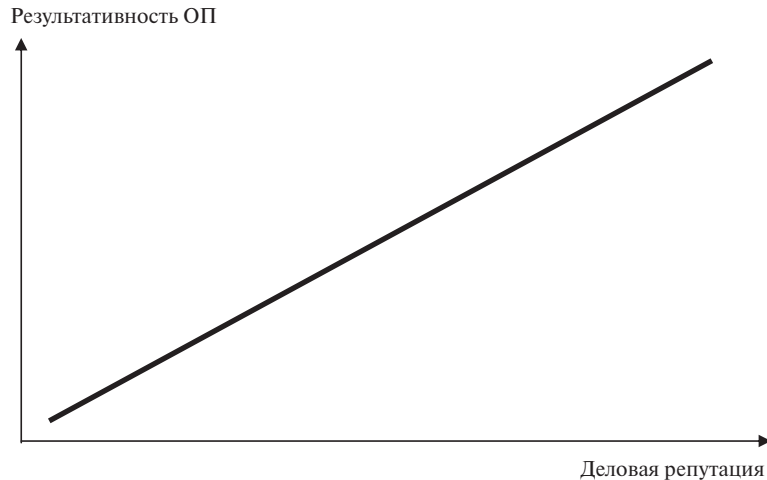


Рис. 1. Взаимосвязь между деловой репутацией и результативностью ОП

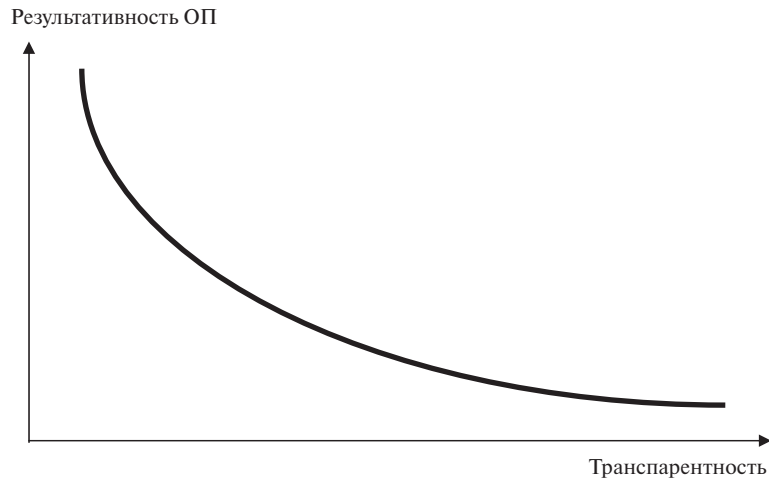


Рис. 2. Взаимосвязь между прозрачностью и результативностью ОП

4. Нивелирование ОП эквивалентно гуманизации экономики.
 5. Нивелирование ОП возможно внутри переходной экономики, таким образом оно, это нивелирование, станет основным методом *революционного* «выращивания» [экономики, ориентированной на человека, экономики, основанной на знаниях, и т.п.] из современной переходной экономики.
 6. Необходимы переосмысление понятия деловой репутации, пересмотр роли деловой репутации как фактора оценки хозяйственной деятельности. Исключение ее из исчисления активов хозяйствующего субъекта для управленческого и бухгалтерского учета. [Возможно еще несколько практических действий типа пересмотра реестров неблагонадежных хозяйствующих субъектов и т.п., существующих ныне в «теневом», криминальном поле, и т.п.].

В экономике будущего, «экономике, основанной на знаниях», основным мерилom востребованности человека – как управленца, так и специалиста – будет служить интеллект. В современной же российской экономике интеллект человека служит *именно как раз* главным образом созданию этих самых *институциональных ловушек*, нацеленных на накопление (хрематику) и вывод из российской экономики денежных средств и иных наиболее ликвидных активов (авуаров), в том числе капитала.

Дадим примерную классификацию таких институциональных ловушек. Она, как мы понимаем, условна, так как, строго говоря, любую из ловушек можно записать в каждую из категорий.

А. «*Собственно экономические*» институциональные ловушки. К ним можно отнести: распределение активов (авуаров) по корпоративной структуре, которая искусственно «раздута»¹ за счет создания явно излишних институциональных единиц, по сути, квази-экономических агентов (от отделов и департаментов до целых организаций); уклонение от уплаты налогов, занижение банковских обязательных резервов за счет выдачи кредита не от имени банка, а от имени специально созданных «обычных» организаций, не подпадающих под требования центрального банка об обязательном резервировании. Хотя формально при таких «ловушках» достигается снижение ряда транзакционных и иных издержек в деятельности организации, ряд действительно важных показателей организации, в том числе ее бухгалтерская отчетность (особенно имея в виду международные стандарты), ухудшается, что делает организацию принци-

¹ Само по себе «раздувание» корпоративной структуры мы отнесли к категории «управленческих» институциональных ловушек.

пиально непривлекательной с точки зрения подлинных инвестиций из-за рубежа. И в итоге природа подобной фирмы (прямо-таки в пике теории Р. Коуза!) сводится не к снижению, а к увеличению (искусственному раздуванию) транзакционных и иных издержек, под видом каковых нередко и происходит вывоз активов (авуаров), в том числе капитала, стейкхолдерами, что, с другой стороны, к тому же и стимулирует оппортунистическое поведение менеджеров организации, не являющихся ее стейкхолдерами.

Б. «Юридическими» мы назовем такие институциональные ловушки, которые создаются при непосредственном использовании несовершенства функционирования существующих правовых институтов.

В. «Управленческими» мы будем считать институциональные ловушки, проистекающие из несовершенства механизмов управления, главным образом внутренней деятельностью экономического агента. К ним может относиться, например, искусственное раздувание корпоративной структуры организации, дихотомия (несовпадение) «реальных» и «номинальных» механизмов принятия решений в организации, а также собственно оппортунистическое поведение менеджеров (управленцев).

Г. И еще одна группа институциональных ловушек, которую сложно отнести к какой-либо из групп в силу их универсальности, поэтому так и назовем их — «универсальными» — «институциональная ловушка рациональности» и «компенсаторная институциональная ловушка». Проистекают они из того, что отчуждение в российской банковской системе мультиплицировалось и превратилось в «двойное отчуждение». Для современных российских банков характерен феномен двойного отчуждения в российских банках: (а) собственников банков — от своей собственности, (б) наемных менеджеров банков — от финансовых результатов деятельности банка.

Отрыв активов от обязательств. Одно из основных противоречий, которое не исследуется в рамках неоклассической школы, но послужило причиной масштабного долгового кризиса, — это противоречие между высокой подвижностью стоимости активов (здесь даже введен специальный термин — «волатильность», который означает высокую разнонаправленную динамику на протяжении короткого отрезка времени) и низкой подвижностью стоимости обязательств. Согласно подходу неоклассической школы при прочих равных стоимость активов равна стоимости пассивов, т.е. обязательств. По сути, неоклассическая школа сводит сложнейшие экономические отношения к простой бухгалтерской записи.

Активы и авуары. Обоснуем необходимость восстановления статуса понятия «авуары», как более адекватно отражающего реальную

экономическую ценность имущества, в том числе для целей финансового сектора, чем более общее понятие «активы».

В последние два десятилетия для характеристики *имущества* в широком смысле чаще всего используется термин «*активы*» (восходящий — через английский — к латинскому *activus* и далее *agere* — «действовать»). В то же время примерно до конца третьей четверти прошлого века в общем-то то же самое содержание в логическом смысле («имущество в широком смысле слова») имел термин «*авуары*». Происходит последний от французского *avoir* — «иметь», что, отличая его от «активов», обозначает *действительный* характер обозначаемой им экономической сущности и делает бессмысленным его отнесение к экономическим, прежде всего финансовым, фикциям, как невозвратная (порой и искусственно созданная) задолженность банкам.

Впервые за долгий период (если вообще в истории) официально банкротами, т.е. (в том числе) неспособными выполнять свои социальные обязательства, становятся муниципальные образования, города. Это ставит вопрос о возможности (принципиальной возможности) банкротства отдельных государств вследствие соответствующего качества управления ими и о серьезной ответственности (по крайней мере избирательной).

В годы, непосредственно предшествовавшие мировому финансовому кризису, предоставление финансовых активов заемщикам нередко происходило без учета не только сроков, а даже и действительной возможности возврата кредиторам этих финансовых активов. В результате мы имеем волну банкротств не только корпораций, но фактически даже и публично-правовых образований. Атрибутивным признаком этой «волны» оказывается «цепная реакция», так как должник, проходящий процедуру банкротства, практически всегда являлся или является кредитором другого экономического субъекта-должника, который также не имеет достаточных активов для расчетов со своим кредитором-банкротом, становясь таким образом банкротом тоже, и т.д.

Дело не только в опасениях, что «задолженность» возникла в свое время в результате налоговых льгот, т.е. фактически перед государством. А еще и в том, что получение даже виртуально (в виде «прав требования») денег такой «природы» может выступить как *casus belli* (повод для войны — *лат.*) со стороны государственных (в том числе финансовых, налоговых) органов с целью предоставления получателем финансовых преференций (вплоть до самой прямой их формы — «отката»), притом не из состава полученной дебиторской задолженности, а из сумм собственных средств компании. Вот где слова Рудольфа

Гильфердинга о том, что экономическая сила всегда влечет власть над людьми, политическую власть — чем бы она ни прикрывалась¹, находят свое весьма индикативное эмпирическое подтверждение: вслед за «квазиденьгами» в форме дебиторской задолженности в организацию может прийти сила, *политическая* (в полном, подлинном, а не в «бытовом» смысле слова) сила государственного принуждения.

Так «диалектически» институциональный кредитор превращается в неинституционального должника, неуплата которым «долга» по «откату», «неофициальной ренте» и т.п. может привести к самому широкому спектру негативных последствий — от потери бизнеса в результате, по сути, рейдерского захвата до лишения свободы бенефициарами этого бизнеса в уголовном порядке на длительные сроки. Обращаясь к словам В.И. Ленина: «Крупные предприятия, банки в особенности, не только прямо поглощают мелкие, но и «присоединяют» их к себе, подчиняют их, включают в «свою» группу, в свой «концерн» — как гласит технический термин — посредством <...> системы долговых отношений (курсив мой. — А.З.) <...>»², мы видим всю многосторонность и многогранность этих слов, в том числе и на примере того, что основанием этого охарактеризованного Лениным «присоединения»-«поглощения» может быть не только кредиторская, но и дебиторская задолженность присоединяемого (поглощаемого) экономического субъекта; долговые отношения последнего, взятые с любой из их двух сторон.

Единственным безопасным выходом для «кредитора» оказывается отказ от получения подобной дебиторской задолженности. «Обход» запрета на прощение долга между коммерческими организациями заключается здесь в том, что подобный потенциальный «кредитор» просто вообще воздерживается от заключения явного формального контракта, который предусматривал бы получение им дебиторской задолженности такого рода. Финальным разрешением ситуации будет — пусть не всегда полная, но как минимум частичная — воля «кредиторов» на списание («прощение») «безвозвратных» долгов «должникам».

Итак, невозвратные долги ложатся непомерным бременем как на должника, так и на кредитора, принимая во внимание, конечно, то очевидное обстоятельство, что «чистый должник» и «чистый кредитор» — это абстракция, если не робинзоада; любая экономическая

единица может быть и должником, и кредитором по различным (а то и по одним и тем же) обязательствам.

Двигаясь к возможности избежания ситуации «невозвратного долга», обратимся к *экономическим, прежде всего финансовым, инструментам*, с помощью которых «невозвратные долги» создаются и оформляются (институционализируются).

В современном мире финансовализации такими инструментами являются не только (и порой не столько) деньги в «традиционном» смысле этого слова (имея в виду агрегаты М0, М1, М2 и т.д.), а деривативы. Именно деривативы, а не деньги в современном экономическом мире начинают играть основополагающую роль «метатоваров», по сути — всеобщего эквивалента для соизмерения товаров реальных. Что, как не это, способствует усилению их функции как спекулятивного инструмента на финансовых рынках? И удивительно ли это, если еще на рубеже 1950–1960-х гг. болгарский профессор-экономист Тодор Владигеров, одним из первых в то время углубившийся в исследование феномена *фиктивного капитала*, отмечал тенденцию (как бы мы сейчас сказали — тренд), что порой уже в то время ценные бумаги становились *средством обращения фактически*, а деньги превращались почти главным образом в сокровище, *переставая быть средством обращения?*¹ Нет, не удивительно.

Важный и социально опасный аспект финансовализации, в том числе и «секьюритизации», заключается в том, что деривативы позволяют накапливать *фиктивное* богатство в денежной форме в общем-то без прямой связи с *действительным общественным богатством*, со средствами производства и предметами потребления (от мобильных телефонов до недвижимости). А таковые средства производства и предметы потребления оказываются товарами *мирового* рынка, в свою очередь, через посредство финансовых инструментов, в том числе и самих деривативов. Деривативы могут обеспечиваться *правами кредитора не только по кредитным договорам* (в том числе и ипотекой), *но и правами кредитора по платежам за коммунальные, страховые и прочие услуги*. Ряд марксистов наших дней, например Костас Лапавицас (Costas Lapavitsas), Паоло дос Сантос (Paolo dos Santos)², указывают, что *фактическим обеспечением деривативов оказывается часть доходов домо-*

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал. — М., 1959. — С. 440–450.

² Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма / ПСС. 5-е изд. Т. 27. С. 299–426, 327.

¹ Владигеров Т. Фиктивный капитал. — М., 1963.

² Подробнее см.: Bryan D., Rafferty M. Why We Need to Understand Derivatives in Relation to Money: A Reply to Tony Norfield // Historical Materialism. Vol. 20.3 (2012). P. 97–109. Авторизованный сокращенный комментированный перевод с английского названной статьи, осуществленный Залетным А.А., опубликован в журнале «Альтернативы». 2013. № 3.

хозяйств через наращивание их долгового бремени. Эта ситуация, на наш взгляд, справедливо квалифицируется этими авторами как «финансовая экспроприация». Ибо *возрастание долгов домохозяйств — экономических субъектов, наиболее близко стоящих к Человеку, — может происходить непропорционально возрастающим (или в наше время, скорее, падающим), но и вообще имеющимся у домохозяйств активам (авуарам). Тем самым долги домохозяйств становятся действительно безвозвратными, и возврат долга в натуральной форме, как и отказ от получения долга, оказывается единственным для них «выходом» в рамках существующей «финансализованной» экономической парадигмы.*

«Традиционно» многими считается за аксиому, что захват бизнес-единицы происходит извне ее, т.е. лицами (экономическими агентами), которые ранее (до начала подготовки процесса захвата) не были ее инсайдерами и вообще не имели формализованно-институциональных (и даже неформальных) отношений к ней. Такой захват мы назовем «внешним» рейдерством, ибо его субъекты, получающие в итоге контроль над бизнес-единицей, до обретения этого контроля стояли вне последней.

Но это не единственный вариант рейдерства.

Нередко в роли рейдеров, что наблюдал (и в ряде случаев успешно тормозил) автор в ходе своей практической деятельности в бизнес-единицах, выступают инсайдеры бизнес-единицы. В том числе действующие сотрудники компании. И не обязательно сотрудники руководящих звеньев. Рейдерство осуществляется таким образом и изнутри бизнес-единицы, и его корректно будет назвать «внутренним» рейдерством. Так мы его и назовем.

Какие *факторы* не просто способствуют, но вообще *создают возможность* существования «внутреннего» рейдерства?

Физическая невозможность тотального контроля собственников (бенефициаров) бизнес-единиц за деятельностью последних, необходимость делегирования части ответственности и полномочий на «средние» и «низкие» уровни принятия бизнес-решений.

Ориентация собственников (бенефициаров) бизнес-единиц на вывод за пределы России и прибыли, и собственно капитала, в целом — активов (авуаров). В результате этого многие собственники (бенефициары) проводят значительную часть времени не только вне управления «своими» бизнес-единицами, но и вне России. При этом они не осуществляют порой даже должного дистанционного контроля за «российскими» бизнес-единицами, будучи озабоченными вопросами личного (приобретение жилой недвижимости в «развитых» странах, вида на жительство там, впоследствии — второго гражданства, становящегося позднее нередко единственным).

Чрезмерное увлечение (как правило, не непосредственно собственниками, но высшими из числа «наемных» управленцев) вопросами «корпоративной культуры». Диапазон этих вопросов — от «корпоративов» как мероприятий по случаю Нового года, юбилея бизнес-единицы и т.п. до подконтрольных управленцам профсоюзов. По форме «корпоративная культура» направлена на сплочение коллектива сотрудников с целью создания мотивации на работу в интересах собственников. По содержанию же — в условиях недостатка прямого контроля со стороны собственника — методы «корпоративной культуры» становятся инструментом создания и продвижения собственных интересов групп работников, *притом таких интересов, которые связаны с уводом части активов у собственника незаметно для последнего, т.е. тех интересов, которые входят в содержание понятия «оппортунистическое поведение».*

Отсутствие принципиальной неприемлемости «оппортунистического поведения» своих сотрудников для собственников бизнес-единицы: последние реализуют свои персональные экономические интересы, выводя активы из РФ, а сотрудники — изобретая и реализуя «схемы» обращения остающихся «российских» активов собственников в свою пользу.

Оппортунистическое поведение является неотъемлемой частью современной трансформационной экономики (на примере России), в которой господствует фиктивный капитал.

Поведение экономических агентов в мире фиктивного капитала не может не быть в той или иной мере оппортунистическим. Преодоление господства фиктивного капитала и нивелирование оппортунистического поведения, к которому относится и указанный феномен «внутреннего рейдерства», — две стороны одной и той же задачи.

9. Выявлены наиболее репрезентативные феномены негативных последствий господства глобального фиктивного финансового капитала, главным образом — финансово-банковского капитала, в трансформационной экономике современной России: искажения сущности института банкротства; сокрытия истинного экономического смысла трансакций; для горизонтальной и вертикальной социальной мобильности сотрудника (в части перехода сотрудника из одной компании в другую) и сформулированы пути преодоления таких последствий. Охарактеризован феномен управляющей компании в современной российской экономике не только как инструмент управления производством и финансовыми трансакциями, но и как орудие господства фиктивного финансового капитала.

В последнее десятилетие появился ряд новых феноменов. Они также стали возможными в целом по причине доминирования фик-

тивного капитала, а в частности — в силу несовершенства институциональной среды финансово-банковской системы.

Феномен первый. Соккрытие истинного экономического смысла трансакций.

Это феномен «введения экономического смысла» в определенные сделки. Речь идет о наделении этих сделок тем смыслом, которого в них не было, и о сокращении их истинного смысла. А истинный смысл — избежание (так называемая «оптимизация») налогообложения и последующий вывод активов из организации. Кому адресован «введенный» экономический смысл: аудиторы и государственные органы, которые, в свою очередь, могут «не заметить» смысла истинного — вывода активов — за определенное, по сути коррупционное, вознаграждение, в какой бы форме оно ни уплачивалось.

Феномен второй. Искажение сущности института банкротства.

В трансформационной экономике современной России несостоятельность (банкротство) организации часто бывает создана искусственно самими ее собственниками, а не возникает в результате предпринимательского риска, как в «нормальной» рыночной экономике. Банкротство выступает в роли механизма легального перераспределения активов и дефолта (притом вовсе не технического, а как раз «истинного») по ранее взятым на себя обязательствам перед контрагентами.

Феномен третий. Затруднения, зачастую искусственные, при переходе сотрудника из одной компании (экономического субъекта) в другую.

Сотрудник, обладающий определенными сведениями о непрозрачной деятельности компании и желающий ее покинуть добровольно, оказывается перед лицом целого ряда формальных и неформальных препятствий на пути своего увольнения. Если же он настаивает на своем желании, то увольняется по порочащим его формальным основаниям. Этим достигается то, что бывший сотрудник вынужден тратить личное время на административные процедуры отмены этих порочащих оснований, а не на трудоустройство и соответственно реализацию своего человеческого потенциала. На последующих местах работы информация, «разглашения» которой столь опасался предыдущий работодатель, практически неизбежно будет в той или иной форме использоваться этим сотрудником, *хотя бы и в виде приобретенного им профессионального опыта*. В результате ни управленец, ни специалист не могут игнорировать навязанные им компанией неформальные институциональные правила, а тем более — устанавливать новые правила, если они не хотят быть уволенными со своей работы, а затем и исключенными из экономического «контекста» вообще без перспективы найти иное рабочее место. В результате весь реально

применяемый человеческий потенциал сводится к *воспроизводству порочных институтов трансформационной экономики*.

Следует обратиться к еще одному глобальному феномену — феномену мнимому, фиктивному. Речь пойдет о так называемой теории «революции управляющих» — мнении о том, что собственник частично уступает свою власть над предприятием, являющимся его собственностью, наемным менеджерам (управляющим, директорам). ...Еще более определенно уже в 1950-е гг. высказывался Т. Владигеров, отмечая, что даже средства, привлеченные от акционеров акционерного общества при покупке ими акций (а такими акционерами вполне могут быть те же управляющие), фактически оказываются под контролем небольшой группы крупных собственников, реально контролирующих акционерное общество, и заключая, что *контроль за активами неотделим от собственности на них*, т.е. к «управляющим» никакой реальной экономической власти над собственностью не переходит¹. «Управляющие» порой не могут влиять даже на составление публичной финансовой отчетности, не могут противодействовать искажению в ней действительного положения дел на предприятии, лишены возможности информировать даже акционеров о реальных активах, которыми обеспечены акции. Мелкие «акционеры» (в том числе из числа управляющих, в том числе «подписывающиеся» на акции при их дополнительном выпуске, например, путем первоначального публичного размещения²) — акционерному обществу, вкладчики и иные кредиторы — банку нужны лишь как поставщики свободных денежных средств, которые используются акционерным обществом (в том числе и банком) по своему усмотрению.

Почти с началом периода российской трансформационной экономики стал получать распространение феномен «управляющей компании» — когда руководство предприятием, организацией (в широком смысле — бизнес-единицей) осуществляется не индивидуумом (физическим лицом — руководителем, директором, президентом и т.п.), а опять же предприятием или организацией — юридическим лицом — бизнес-единицей, традиционно именуемой «управляющей организацией» или «управляющей компанией».

Представляется необходимым классифицировать их на «реальные» и «номинальные».

¹ Владигеров Т. Фиктивный капитал. — М., 1963. — С. 30–40 и др.

² Первоначальное публичное размещение акций в настоящее время известно в финансовой сфере под своим английским наименованием — Initial Public Offering (IPO).

«Реальными» управляющими компаниями мы будем называть бизнес-единицы, действительно имеющие все признаки и атрибуты деятельности по управлению другими организациями как экономической деятельности, включающей в себя оказание услуг, а при необходимости – и производство товаров и иных общественных благ.

В отличие от них «номинальными» управляющими компаниями являются такие «бизнес-единицы», которые, нередко не имея ни обособленного штата (персонала), ни обособленного места нахождения (разделяя его с десятками такими же компаний), находясь официально нередко за пределами РФ, формально институционализированы как управляющие компании «управляемых» ими российских бизнес-единиц.

Какие же функции выполняют управляющие компании – как «реальные», так и «номинальные» – в российском бизнесе? Ранжируем их не по распространенности, но по функциональной важности.

1. «Организационно-оптимизационная». Она актуальна для «реальных» управляющих компаний. «Реальная» управляющая компания, фактически являясь не более чем структурным подразделением организации управляемой, формально является отдельным экономическим субъектом с полным статусом юридического лица. Соответственно она может пользоваться налоговыми и прочими льготами – теми, на которые компания управляемая рассчитывать не может по формально-институциональным, санкционированным государством юридическим причинам. Типичный пример. Банк не может (не вправе) применять специальный режим налогообложения в виде упрощенной системы. А управляющая компания – в вышеприведенном нами примере «реальной» управляющей компании – может (вправе). Этим достигается хотя бы весьма существенная экономия на налогах и сборах с заработных плат сотрудников управляющей компании. Да и на самих заработных платах, ибо сотруднику управляющей компании в силу существующих неформальных институтов можно платить меньшую заработную плату, чем сотруднику банка, который выполнял бы ровно те же функции.

2. «Финансово-оптимизационная». Она актуальна как для «реальных», так и для «номинальных» управляющих компаний. Как правило, между управляющей и управляемой компаниями заключается вполне формальный, в терминах институционализма – явный контракт (договор). Такой контракт оказывается сам по себе не просто институтом, но инструментом – точнее сказать, институциональным инструментом – перевода денежных средств «за управление», «за услуги по управлению» в более льготные с налоговой точки зрения и безопасные с точки зрения сохранности от изъятия страны и юрис-

дикции, «безопасные гавани» (хотя последних становится все меньше, и пример Кипра весны 2013 г. это показал со всей очевидностью).

3. Функция ухода от ответственности, наиболее актуальная для «номинальных» управляющих компаний, когда не только финансовая, но и юридическая (в том числе и уголовная) ответственность руководителя «управляемой» организации (например, за невыплату или несвоевременную выплату заработной платы сотрудникам) подвергается диффузии, проще говоря, размывается между руководителями управляющей компании, каковых руководителей у одной и той же компании, по праву того же Кипра, может быть несколько (два, три, четыре и т.д. директора в равном статусе), и фактически совсем не является обязательным устанавливать, кто именно из этих «директоров» ответственен за «управление» конкретной российской организацией.

4. Не следует при этом забывать, что контракт между управляющей компанией и компанией управляемой, о котором мы писали выше, есть не что иное, как искусственное создание трансакционных издержек. А рост трансакционных издержек влечет рост «превратного», «бесполезного», т.е. фиктивного, сектора экономики, в результате которого действительно ограниченные ресурсы человечества исчерпываются, общим результатом чего оказывается процесс, который отечественные исследователи А.В. Бузгалин и А.И. Колганов назвали «дерегуляция человеческой деятельности». *Дерегуляция* выражается хотя бы в том, что вместо действительных инноваций человеческий потенциал, в том числе и рабочее время, растрачивается на финансовую «схемотехнику». Это закономерный результат перераспределения прибавочной стоимости от «управляемой» организации (даже если она относится к производственному сектору экономики) к «управляющей» путем договора на оказание услуг по управлению, каковое перераспределение, по убеждению С.Л. Леонова, высказанному еще в начале 1980-х гг., но не утратившему своей актуальности по сей день, относится к сфере *фиктивного* капитала¹. Да, именно фиктивного – независимо от того, «реальная» управляющая компания перед нами или же «номинальная».

5. Подведем итог. Управляющая компания – институт, безусловно, полезный, когда речь идет о сокращении трансакционных

¹ Леонов С.Л. Фиктивный капитал как категория политической экономии капитализма: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 1981, а также: Леонов С.Л. Фиктивный капитал: содержание и виды // Экономические науки. 1980. № 9. – С. 28–33.

издержек в пользу создания более высокой прибавочной стоимости, когда конечным бенефициаром последней будет являться общество, а не «гламурный клуб» финансовых олигархов. В ситуации же, когда с помощью управляющей компании, будь она «номинальная» или «реальная», скрываются от общества неразрывные между собой отношения собственности и управления, выводятся из социально полезного использования наиболее ликвидные активы (авуары), положительный эффект от деятельности управляющих компаний, мягко говоря, сомнителен. Сомнителен даже для конечных бенефициаров «бизнес-единиц», которые «управляются» подобными «компаниями». Ибо мы хорошо понимаем, что «цивилизованный» мир значительно более радушен к активам (авуарам), чем к их бенефициарам. В том числе, если не в особенности, к (воспользуемся распространенным с некоторых пор термином) «постсоветским» по географическому происхождению.

6. Две функции управляющей компании, охарактеризованные нами в числе последних – и «финансово-оптимизационная» функция, и функция «ухода от ответственности» (а в какой-то мере – и «организационно-оптимизационная» – в той части, в которой она относится к «номинальным», а не «реальным» управляющим компаниям и позволяет им уклоняться от налогообложения), – отражают фундаментальное противоречие интересов собственников бизнеса, с одной («первой») стороны, и – нет, не государства, а всего остального (кроме самих собственников данного конкретного бизнеса) общества (в которое входят и собственники других, даже и не конкурирующих с ним, бизнесов), с другой стороны. На этой «другой стороне» – не только неполученные государством налоги и сборы, невыплаченные зарплаты бюджетников и пенсии, но и нестроенные (необновленные, нереконструированные) заводы, дороги, мосты, объекты социально-культурной сферы, неразведанные и неосвоенные месторождения полезных ископаемых (да, и это!), и прочее, и прочее – список можно продолжать практически до бесконечности. Владельцы «данного конкретного» бизнеса, которые стоят на «первой» стороне, которые создают и администрируют управляющие компании исключительно с целью бесконтрольного и безнакаженного увода активов из России, «оптимизации налогообложения», оказываются подобными даже не только «всеобщему «я» Иоганна Готлиба Фихте (которое, по некоторым толкованиям, представляет собой субъективное «я», его самого автора этой пусть и считающейся классической, но все же довольно странной философской системы, и от желания этого «я», по подразумеваемому – пусть и прямо не высказанному – мнению автора, зависит существование или несуще-

ществование всего окружающего его мира), но современному атомистическому социальному типу «хама», выведенному в классическом труде А.В. Бузгалина и А.И. Колганова «Глобальный капитал»¹. Ни за «всеобщим «я», ни за «хамом» нет будущего. «Организационно-оптимизационная» же функция управляющей компании, названная нами в числе первых, – это та функция, которая должна не просто остаться в «сухом остатке», но и видоизмениться, служа не уклонению от налогообложения, а действительно оптимальной организации производственного процесса, действительно оптимальному расходованию ресурсов, не допуская перерасхода управленческих трат, в том числе и сверхвысоких доходов высшего управленческого персонала. Но еще раз подчеркнем, что служить управляющие компании должны не разрушению, а созиданию общественного богатства нашей страны.

10. Сформулированы предложения по оптимизации траектории развития и снижению дегуманизирующего влияния и негативного воздействия ГФФК на человеческое развитие. Сформулированы теоретические и практические основы новой модели поведения управленца в будущей «посттрансформационной» российской экономике. Указанные принципы имеют своей основой альтруизм.

Вывод: финансовый характер неизбежно предполагает долю фиктивности, главное – удерживать эту долю под контролем. Чьим – общественным. Порочность нынешней институциональной среды.

Что можно сделать для максимально эффективного преодоления отчуждения в рамках существующей институциональной среды современной трансформационной экономики РФ, ее финансовой системы? Ответа два.

1. Придать «интеллектуальному клубу», формирующему ключевые решения компании, соответствующий институциональный статус, корпоративную власть.

2. Поэтапно имплементировать в финансовых учреждениях РФ, независимо от их формы собственности, модель «альтруистичного финансово-банковского менеджера» как качественно новую для современной экономики РФ, институционализировать эту модель, сделав ее ключевым правилом финансово-банковской деятельности в РФ.

Выделим главенствующие атрибутивные признаки (принципы) ключевой роли человека в управлении экономическими субъектами.

Первый – принцип интегративности. Действительная эффективность человека-управленца, способного обеспечить бесперебойное

¹ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М., 2004. – С. 450 и др.

функционирование экономического агента как институциональной (и, в частности, инвестиционной) единицы, почти неизбежно будет носить *интегральный (интегративный) характер*, выходя за рамки традиционно понимаемых как чисто экономических, так и управленческих в целом аспектов, затрагивая и правовые, и психологические, и технологические стороны деятельности предприятия – экономического агента. Те или иные «уровни» доступа к информации (в том числе конфиденциальность некоторой части информации) внутри экономического агента, конечно же, должны существовать, как минимум на современном этапе (почти хрестоматийный пример – заработные платы сотрудников). Но в отличие от бытующего домысла существование таких «уровней» – этап временный, и как минимум в долгосрочной перспективе они должны исчезнуть. Но и на этапе современного наличие таких «уровней» не должно приводить к несогласованности информационных потоков внутри компании, внутренней («внутрикорпоративной») конфронтации, которая не способствует эффективной деятельности любого экономического агента. Как однажды, примерно в мае-июне 1999 г., заметил тогдашний первый заместитель председателя Правительства России Н.Е. Аксененко, «мне есть дело до всего» (что имеет отношение к финансовым потокам). Ситуация утрированно четкого разграничения «компетенции» и «полномочий» менеджера-управленца, когда один менеджер зачастую не знает, что именно делает его коллега не то что по корпорации или подразделению, а даже по небольшой части рабочего помещения, нередко упрощает выполнение более высокими руководителями задачи вывода активов (авуаров) из банка с его последующим банкротством.

Второй – принцип независимости. Управленец не только может, но и, когда требует ситуация, должен *отступать от навязываемых «экономиксом» и «наукой управления персоналом» «готовых рецептов».* Управленец-созидатель должен выигрывать в конкурентной борьбе у управленца-разрушителя и тем самым делать невозможным превращение насаждаемой «корпоративной культуры» в культуру «рыночного тоталитаризма».

Третий – принцип персонализированности (персональности). Свою человеческую и профессиональную оригинальность управленец должен повседневно доказывать, как бы внешне банально это на первый взгляд ни звучало, *личным примером.* В частности, на место «демонстративного потребления» ставить демонстративную скромность. На место перегруженности личными долгами, в том числе и кредитами, которые нередко и берутся для того, чтобы обеспечить приемлемый для «рыночного тоталитаризма» уровень «потребления», – свободу

от долгов. Так *количество материальных благ перестает быть мерой свободы* – наперекор навязываемому «либеральной» пропагандой стереотипу. Кроме того, это должно позволить преодолеть (выровнять) уже сформировавшиеся в ряде случаев дисбалансы (в том числе гендерный – притом в обратную относительно существовавшего даже полвека назад сторону, открывающуюся в полной мере только недавно) в финансовой сфере, которые оказываются связаны с востребованностью узкой специализации, интуиции в отличие от рационального поведения и т.п.

Четвертый – принцип профессиональной детерминированности. Управленец *должен при необходимости отступить от указаний стейкхолдеров (владельцев капитала), не должен опасаться «необъяснимости» или «непонимания» своих действий со стороны стейкхолдеров.* Формальное следование указаниям стейкхолдеров, направленных, например, на сокращение транзакционных издержек (от вопросов коммунальных услуг, например в сфере экономии электроэнергии путем избрания пути институционального оформления отношений с энергоснабжающими организациями, до вопросов публичного раскрытия информации, например включения или невключения финансовой информации о деятельности того или иного подразделения в консолидированный баланс предприятия, и вопросов возможности или невозможности получения дебиторской задолженности), может привести лишь к увеличению издержек финансово-хозяйственной деятельности, порой выходящему из-под контроля не только управленцами, но и самими стейкхолдерами.

Пятый – принцип рефлексивности. Управленец должен *полностью осознавать фактическое содержание действий, совершения которых от него требуют стейкхолдеры.* Он должен быть субъектом, а не объектом (и уж тем более не инструментом) в решении стейкхолдерами иных задач – оппортунистического поведения.

Шестой – принцип преемственности. Управленец должен быть способен обеспечить свое *право на отставку* без каких-либо препятствий, обеспечив при этом информационную преемственность при передаче «дел». Так, нежелание участвовать в саморазрушении структуры любого масштаба – от небольшой организации до государства – может быть достаточным основанием для отставки.

В современной российской практике можно наблюдать ситуации, когда сотрудник, обладающий определенными сведениями о непрозрачной деятельности компании и желающий ее покинуть добровольно, оказывается перед лицом целого ряда формальных и неформальных препятствий, а если настаивает на своем желании, то увольняется по порочащим его основаниям.

Седьмой — принцип прозрачности. Обеспечение полной *прозрачности* не только рабочих, но и человеческих *отношений* между управленцем и иными, руководящими и неруководящими, сотрудниками организации.

Незамедлительными *срочными* мерами по оздоровлению российской финансовой системы представлялись бы следующие:

1. Совершенствование формальных институциональных правил банковской деятельности. Прежде всего — исходящих от государства (законодательства, актов Банка России). Но и внутрибанковского корпоративного менеджмента. Должно стать общеобязательным наличие особого межподразделенческого органа управления (инвестиционного комитета), который должен являться ключевым центром принятия банковских инвестиционных решений.

2. Введение практики всеобъемлющей предварительной антикоррупционной экспертизы инвестиционных проектов в коммерческих банках. При этом должны быть сняты все (или почти все) формально и неформально существующие как иерархические («вертикальные»), так и компетенционные («горизонтальные») ограничения для участия сотрудников банка в такой экспертизе. Например, финансово-экономические и юридические аспекты инвестиционных проектов неразрывно связаны. Поэтому сотрудники, скажем, кредитного подразделения банка могут и должны высказываться по вопросам наличия или отсутствия формальных институциональных (в том числе и правовых) гарантий выполнимости проекта, а сотрудники подразделения юридического — о степени финансово-экономической реализуемости проекта и его последствиях для банка.

3. Исключение возможности неконтролируемой переуступки банками третьим лицам прав требований возврата проблемных ссуд. Имеется в виду не только защита должников-граждан от неправомерных действий «коллекторов», но и защита кредиторов банка (в первую очередь — вкладчиков из числа физических лиц) от потери банком ликвидности, вызванной несформированными резервами по невозвращаемым (проблемным) кредитам, т.е. также от последующего отзыва у банка лицензии и от невозможности выполнения последним контракта перед кредитором (в общем случае — невозможности возврата вклада, хотя бы речь и шла о *частичной* невозможности в силу наличия системы страхования вкладов на определенную сумму).

4. Создание механизмов общественного контроля за деятельностью банков, рычагов «обратной связи» между банковской системой и гражданским обществом. Таким механизмом, например, мог бы стать институт чрезвычайного банковского уполномоченного, назначаемого Общественной палатой и Центральным банком Российской

Федерации. Конкретные формы институционализации таких механизмов должны быть выработаны в ходе широкой общественной дискуссии, где банковское сообщество играло бы координирующую, но не исключительно руководящую роль (иными словами, роль «модератора», но не «администратора»).

5. Создание механизмов институционализации обеспечения возвратности инвестиций. Назовем лишь, на наш взгляд, наиболее назревшие из них:

5.1. Выявление и мониторинг истинного положения наиболее крупных контрагентов компании — потенциального заемщика.

5.2. Адекватный управленческий контроль банка над кредитруемыми им предприятиями со стороны кредитора. В частности, исключение возможности наличия управляемой или контролируемой заемщиком кредиторской задолженности (а тем более — скрытой задолженности). Ведь подобная задолженность для заемщика есть «спусковой крючок» для инициирования — в любое удобное для заемщика время — преднамеренного банкротства самого себя, в результате которого кредитор получает в лучшем случае лишь доли процентов от суммы предоставленных инвестиций (кредита).

5.3. Исключение возможности оформления даже части суммы кредита в обход требований Центрального банка (Банка России) о резервировании — например, от имени подконтрольной банку иностранной компании, притом не в форме кредита, а в некоей неявной форме вроде «консультирования и организации финансирования».

Выполнение этих требований направлено на то, чтобы российские коммерческие банки перестали быть инструментом мошеннического обогащения их собственников, а начали бы (притом безболезненно для всех своих контрагентов) финансировать инвестиционные проекты не только общенационального, но и международного масштаба и тем самым реально стали «кровеносной системой» будущего устойчивого опережающего развития нашей страны, *в том числе перетекания инвестиций в реальный сектор экономики.* Тогда финансово-банковский капитал обретет подобающую ему *инструментарную* роль по отношению к капиталу действительному, реальному и, заняв свое экономически важное, но никак не ключевое место, сможет избавиться от сомнительного (по меньшей мере) атрибута фиктивности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Господство фиктивного финансового капитала — это неизбежный этап развития капитализма. В разных странах это господство может проявляться в разных формах и иметь ту или иную степень выраженности, но в целом — это явление, имеющее объективный характер. Однако господство фиктивного капитала подрывает саму базу капитализма — как реальный сектор экономики, так и человеческий потенциал. Тем самым капитализм сталкивается с серьезным противоречием, которое нельзя даже описать (поскольку нет адекватных терминов и разрешенных областей исследования), решить в рамках неоклассического направления экономической мысли, но можно достаточно подробно изучить в рамках политэкономической школы, особенно в рамках современного марксизма. Именно такое исследование ряда аспектов фиктивного финансового капитала и было проведено в настоящем исследовании.

Финансовый капитал должен перестать быть бесполезным или даже вредным сектором экономики, а для этого он должен перестать быть фиктивным. Разумеется, фиктивный капитал мощно противостоял и будет противостоять попыткам его реформирования, трансформации, а уж тем более ликвидации и даже сжатия. Однако в современный финансовый кризис глобальный финансовый капитал уже начал рушиться под собственной тяжестью, вследствие своей же гипертрофированности и все росшей вследствие этого неустойчивости. В этих условиях особенно важно использовать появляющиеся «окна возможностей» для минимизации разрушительного воздействия глобального финансового капитала на реальный сектор и на человеческое развитие, по мере новых открывающихся возможностей уменьшая его фиктивность. В представленной работе были даны как теоретические схемы, так и конкретные рекомендации, как этого можно добиться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Авдокушин Е.Ф.* Деривативы в структуре финансовых инноваций // Вопросы новой экономики. 2013. № 3. — С. 10–16.
2. *Аникин А.В.* Кредитная система современного капитализма. — М., 1964.
3. *Багатурия Г.А., Выгодский В.С.* Экономическое наследие Карла Маркса. — М.: Мысль, 1976.
4. *Бас А.В.* Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Саратов, 2009.
5. *Белокрылов К.А.* Контрактный механизм экономического взаимодействия государства и бизнеса как фактор предупреждения оппортунистического поведения. — Ростов-на-Дону, 2009.
6. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М., 1994.
7. *Брегель Э.Я.* Денежное обращение и кредит капиталистических стран.
8. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. — М., 2004.
9. *Бузгалин А.В.* Капитализм юрского периода: рынок и капитал в России 2000-х. Режим доступа: <http://interpolitec.ru/article/%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC-%D1%8E%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BE%D0%B4%D0%B0-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA-%D0%B8-%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB-%D0%B2-%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8-2000-%D1%85>, дата обращения 26.06.2012.
10. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Пределы капитала: методология и онтология. — М.: Культурная революция, 2009.

11. *Бузгалин А.В., Колганов А.И., Московский А.И.* Марксизм и институционализм: сравнительное исследование // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2012. № 5. – С. 3–18.
12. *Булгаков С.Н.* Лекции по истории экономических учений. – М., 1918.
13. *Бухарин Н.И.* Мировое хозяйство и империализм. – Пб., 1918.
14. *Бухарин Н.И.* Политическая экономия рантье: теория ценности и прибыли австрийской школы. – М.: Орбита, 1988.
15. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 29 июня 2011 года «О бюджетной политике в 2012–2014 годах». Раздел III «Основные цели и задачи бюджетной политики», абзац пятый // Парламентская газета. № 32. 01.07.2011 – 07.07.2011. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=115713>, дата обращения 28.06.2012.
16. В NY Times экс-сотрудник Goldman Sachs разоблачил «ядовитые» технологии банка (статья на новостном интернет-сайте «newsru.ua» от 25.03.2012, время 10:12 по GMT+0300, только интернет-версия). Режим доступа: <http://palm.rus.newsru.ua/finance/25mar2012/muppety.html>, дата обращения 08.07.2012.
17. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2005.
18. *Веблен Т.* Теория праздного класса. – М., 1984.
19. *Владигеров Т.* Фиктивный капитал. – М., 1963.
20. *Воейков М.И.* За критический марксизм: Полемика с учеными. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011.
21. Всемирная история экономической мысли (в 6 т.) / Гл. ред. В.Н. Черковец и др. – М., 1987–1997.
22. *Герцен А.И.* Дилетантизм в науке / Герцен А.И. Собрание сочинений в восьми томах. Т. 2. – М.: Правда, 1975.
23. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. – М., 1959.
24. *Гэлбрейт Дж.К.* Экономические теории и цели общества. – М., 1973.
25. *Де Сото Э.* Загадка капитала: почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: Олимп-Бизнес, 2001.
26. *Дерябина М.* Организация реального сектора экономики в свете институциональной теории // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 5. – С. 45–62.
27. *Дзарасов Р.С.* Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 2010.
28. Доклад о развитии человека: глобализация с человеческим лицом. – Нью-Йорк, Оксфорд: ПРООН, Оксфорд Университи Пресс, 1999.
29. Документы, ставшие причиной отставки главы ЦБ Швейцарии, оказались поддельными. Статья на новостном портале NEWSru.com (только интернет-версия) // NEWSru.com. 19.01.2012. Режим доступа: <http://palm.newsru.com/finance/19jan2012/suisse.html>, дата обращения 19.01.2012.
30. *Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.* Метаморфозы финансового капитала // Вопросы экономики. 2013. № 8. – С. 106–122.
31. *Еришов М.В.* Мировая экономика: перспективы и препятствия для восстановления // Вопросы экономики. 2012. № 12. – С. 61–83.
32. *Залетный А.А.* Банки в современной России: институциональный анализ инвестиций. – М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2013.
33. *Залетный А.А.* Институциональная среда инвестиционной деятельности российских банков: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2011.
34. *Залетный А.А.* Основные проблемы инвестиционного банковского процесса в современных российских экономических условиях // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2010. № 6.
35. *Залетный А.А.* Российская специфика институционализации собственности в банковском инвестиционном процессе // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: Четвертая Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет, 20–22 апреля 2011 г. Сборник статей: Том 4. Под редакцией В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М., 2011.
36. *Зацепилин А.А.* Оппортунистическое поведение финансовых институтов в системе инвестирования реального сектора рецессионной экономики: Дис. ... к.э.н. – Саратов, 2010.
37. *Исаков В.А.* Оппортунистическое поведение и механизмы его ограничения: на примере трансакции налогообложения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Петрозаводск, 2008.

38. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М., 2002.
39. Каутский К. Теория кризисов. — М., 1923.
40. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ экономики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12.
41. Колганов М.В. Собственность в социалистическом обществе. — М., 1953.
42. Королев А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности. — Саратов, 2007.
43. Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М., 1993.
44. Красавина Л.Н. Новые явления в денежно-кредитной системе капитализма. На материалах Франции. — М., 1971.
45. Кудряшов В.П. Современная акционерная капиталистическая собственность: сущность, эволюция, противоречия. — Киев, 1991.
46. Куклина С.К. Фиктивный капитал: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Улан-Удэ, 2010.
47. Кульков В.М. Российская экономическая модель. — М.: Теис, 2009.
48. Кун Т. Структура научных революций. — М.: АСТ, 2009.
49. Лантев И.Д. Власть без славы. — М., 2002.
50. Левина И.Г. К вопросу о соотношении реального и финансового секторов // Вопросы экономики. 2006. № 9.
51. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. Полное собрание соч., 5-е изд., т. 27.
52. Ленин В.И. Карл Маркс / Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Пятое издание. Т. 26.
53. Ленин В.И. Марксизм и ревизионизм / Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Пятое издание. Т. 17.
54. Ленин В.И. Развитие капитализма в России / Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Пятое издание. Т. 3.
55. Леонов С.Л. Потенциал акционерных форм в модернизации российской экономики // Российский экономический журнал. 1992. № 3. — С. 44–50.
56. Леонов С.Л. Проблемы, перспективы и социальная направленность акционирования // Экономические науки. 1991. № 10. — С. 12–22.
57. Леонов С.Л. Фиктивный капитал как категория политической экономии капитализма: Автореферат дис. ... канд. экон. наук. — М.: Изд-во Московского ун-та, 1981. — 19 с.
58. Леонов С.Л. Фиктивный капитал: содержание и виды // Экономические науки. 1980. № 9. — С. 28–33.
59. Лимнатис Н. Манипулирование. — М., 1999.
60. Ломоносов М.В. Полное собрание сочинений в десяти томах. — М.-Л., 1950–1957.
61. Ломоносов М.В. Полное собрание сочинений. Том девятый. Служебные документы (1742–1765 гг.). — М.-Л.: Издательство Академии наук СССР, 1955.
62. Ломоносов М.В. Полное собрание сочинений. Том шестой. Труды по русской истории, общественно-экономическим вопросам и географии (1747–1765 гг.). — М.-Л.: Издательство Академии наук СССР, 1952.
63. Луначарский А.В. О пролетарской культуре / Луначарский А.В. Собрание сочинений в восьми томах. Т. 7. — М.: Художественная литература, 1967.
64. Львов Д.С. Миссия России. Сборник научных трудов. — М.: Государственный университет управления, 2008.
65. Львов Д.С. Экономика развития. — М., 2002.
66. Люксембург Р. Накопление капитала. — М.-Л., 1934.
67. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. — М., 2000.
68. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. — М., 1992.
69. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. Первая рукопись. [Отчужденный труд]. [XXIII] / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2-е издание. Т. 42. — М.: Политиздат, 1974.
70. Маркс К. Капитал, т. 3, гл. 29, 30; Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 25, ч. 2.
71. Матюхин Г.Г. Я был главным банкиром России. — М.: Высшая школа, 1993.

72. *Мау В.А.* Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. 2009. № 2. – С. 4–23.
73. Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001.
74. *Мишкин Ф.* Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. – М., 1999.
75. *Мовсесян А.Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала. – М.: Финансы и статистика, 2007.
76. *Моисеев С., Михайленко К.* Terra incognita: глобализация финансовых рынков // Вопросы экономики. 1999. № 6. – С. 123–135.
77. *Мочерный С.В.* Сущность и эволюция капиталистической собственности. – М., 1978.
78. *Мусаев Р.А., Волков С.А.* Формирование суверенной банковской системы России: возможность и необходимость // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2010. № 4. – С. 85–95.
79. *Негиши Т.* История экономической теории. – М., 1995.
80. Общая экономическая теория (политэкономика) / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2000.
81. Оппортунизм экономических агентов / Е.В. Попов, В.Л. Симонова. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2007.
82. *Осинов Ю.М.* Философия хозяйства. – М.: Юрист, 2001.
83. *Павлов В.С.* Верю в Россию. – М.: Экономическая газета: МакЦентр, 2005.
84. *Павлов М.Ю.* Инновационное развитие экономики России в контексте реализации целей человечества // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: Четвертая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М.В.Ломоносова, экономический факультет; 20–21 апреля 2011 г.: Сборник статей. Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: ТЕИС, 2011.
85. *Павлов М.Ю.* Экономика знаний: творческий потенциал человека. – М.: ТиРу, 2012.
86. Пионер фотоиндустрии компания Kodak объявила себя банкротом. Статья на новостном веб-сайте 'newsru.com' (только интернет-версия). Режим доступа: <http://palm.newsru.com/finance/19jan2012/kodak.html>, дата публикации 19.01.2012.
87. *Покрытан П.А.* О методологии экономических исследований // Экономист. 2011. № 8.
88. Политическая экономия: современные вызовы и перспективы // Экономист. 2011. № 1.
89. *Пороховский А.А.* Большой бизнес: путь к господству. – М.: Мысль, 1985.
90. *Пороховский А.А.* Вектор экономического развития. – М.: ТЕИС, 2002.
91. *Пороховский А.А.* Финансовая система как объект экономического анализа // Российская экономика: финансовая система / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Герасименко, к.э.н. Д.Е. Городецкого. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000.
92. *Пороховский А.А.* Экономический кризис как рубеж современного мирового и национального развития // Экономическая теория. 2009. № 1.
93. Причины оппортунистического поведения в иерархических структурах / А.А. Бальсевич, М.Ч. Додлова, Е.А. Подколзина. – М.: ГУ ВШЭ, 2007.
94. Росстат: Инфляция в РФ за 2011 год составила 6,1% // Российская газета. 30 декабря 2011. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/12/30/inflyaciya-anons.html>, дата обращения 15.06.2012.
95. *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. – М.: Дело и Сервис, 2013.
96. *Рудяк И.* Финансизм: из прошлого в будущее. Экономическая теория на пороге XXI века. Финансовая экономика. – М.: Юрист, 2007.
97. *Румянцев М.А.* Пределы капитализма // Проблемы современной экономики. 2012. № 3. – С. 50–52.
98. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России. – СПб., 1998.
99. *Сажина М.А., Чибриков Г.Г.* Экономическая теория: Учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011.
100. *Салиев К.Р.* Фиктивный капитал в российской экономике: проблемы и регулирование // Российское предпринимательство. 2010. № 10.
101. *Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Иванов Д.С.* Российские финансовые институты развития: верной дорогой? // Вопросы экономики. 2012. № 7. – С. 4–29.

102. *Симонова В.Л.* Институты управления эндогенным оппортунизмом в системе принципал–агент: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Екатеринбург, 2006.
103. *Скворцов-Степанов И.И.* Избранные произведения. Т. 1. – Л., 1930.
104. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007.
105. *Смит А.* Теория нравственных чувств. – М.: Республика, 1997.
106. *Сорос Дж.* Кризис мирового капитализма (Открытое общество в опасности). – М.: ИНФРА-М, 1999.
107. Социальные реформы: иллюзии и реальность // Материалы научной конференции «Социальные реформы в современной России: роль гражданского общества» (октябрь 2005 г.), организованной Фондом Фридриха Эберта и фондом «Альтернативы» с участием ИНИОН РАН и Института экономики РАН. – М.: КомКнига, 2006.
108. *Стиглиц Д.Ю.* Глобализация: тревожные тенденции.
109. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/litog.pdf>, дата обращения 30.06.2012.
110. *Суворов П.В.* Взаимодействие реального и фиктивного капитала в глобализации: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2007.
111. *Трахтенберг И.А.* Кредитно-денежная система капитализма после Второй мировой войны. – М., 1954.
112. *Трещев А.Н.* Фиктивный капитал: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Куйбышев, 2006.
113. *Туган-Барановский М.И.* К лучшему будущему. – М., 1996.
114. *Хазин М.* Обращение к читателям от 1 апреля 2012 года // Статья на интернет-сайте «Мировой экономический кризис. Хроника и комментарии» (worldcrisis.ru) от 01.04.2012, только интернет-версия. Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/964274>, дата обращения 09.07.2012.
115. *Хазин М.* Широко закрытые глаза... // Статья на интернет-сайте «Мировой экономический кризис. Хроника и комментарии» (worldcrisis.ru) от 15.03.2012, только интернет-версия. Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/957506>, дата обращения 09.07.2012.
116. *Хубиев К.А.* Общественная собственность и формы ее реализации: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 1990.
117. ЦБ: В 2011 году отток капитала из РФ побил трехлетний рекорд // РБК daily. 12.01.2012. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2012/01/12/finance/562949982507163>, дата обращения 14.01.2012.
118. *Чибриков Г.Г.* Взаимодействие финансовых рынков и реальной экономики в современном мире // Российская экономика: финансовая система / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Герасименко, к.э.н. Д.Е. Городецкого. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000.
119. *Чибриков Г.Г.* Финансовый капитал: изменения в структуре // Банковское дело. 2007. № 2.
120. *Шенаев В.Н.* Банки и кредит в системе финансового капитала ФРГ. – М., 1967.
121. *Широков Г.К.* Существовал ли финансовый капитал? // Восток. 1994. № 3.
122. 9 on trial in China over teenager's sale of kidney for iPad and iPhone (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 10.08.2012. Время размещения: 13:40 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlasia&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120810:china-kidney-ipad-trial:1#page>, дата обращения 10.08.2012.
123. Adam Smith: Champion of Prosperity. Статья на интернет-сайте 'Brits at their Best: Sharing the Inheritance' (только интернет-версия). Режим доступа: http://www.britsattheirbest.com/freedom/f_adam_smith.htm, дата обращения 09.07.2012.
124. *Adams S.* Can Greg Smith Legally Tell All About Goldman Sachs? // Forbes. 30.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/susanadams/2012/03/30/can-greg-smith-legally-tell-all-about-goldman-sachs/>, дата обращения 01.04.2012.
125. *Adams S.* Did Greg Smith Commit Career Suicide? // Forbes. 15.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/susanadams/2012/03/15/did-greg-smith-commit-career-suicide/>, дата обращения 15.03.2012.
126. Are some banks too big to prosecute? (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 16.08.2012. Время размещения: 12:02 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:>

- CNN.com:20120817:banks-too-big-to-prosecute:1#page2, дата обращения 16.08.2012.
127. Audit: Billions for Iraq unaccounted for (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jan 29, 2012. Время размещения: 16:01 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_h7rCsz-i99Jbn1JWtX#page2, дата обращения 30.01.2012.
 128. Austerity drives up suicide rate in debt-ridden Greece (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Apr 6, 2012. Время размещения: 14:00 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intleurope&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120406:grecese-austerity-suicide:1#page2>, дата обращения 06.04.2012.
 129. Baidu boss: China helps women succeed at work (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 05.06.2012. Время публикации 16:32. Дата обращения 06.06.2012.
 130. Baidu boss: China helps women succeed at work (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 05.06.2012. Время публикации 16:32. Дата обращения 06.06.2012.
 131. Bankers should be paid less, says Barclays chairman (Редакционная статья газеты «Индепендент» от 13.08.2012 // The Independent. 13.08.2012.
 132. Bankers should be paid less, says Barclays chairman (Редакционная статья газеты «Индепендент» от 13.08.2012 // The Independent. 13.08.2012.
 133. Barclays' ex-boss Diamond gives up \$31 million bonuses. Редакционная статья компании CNN от 10.07.2012 (только интернет-версия). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intleurope&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120710:barclays-agi-us-libor-scandal:1#page2>, дата обращения 10.07.2012.
 134. Barclays Finance Director Lucas, Top Counsel to Retire (Редакционная статья информационного агентства Reuters – «Рейтер») // Официальный веб-сайт информационного агентства Reuters «www.reuters.com». 03.02.2013. Время 14:14 по Гринвичу (GMT). Режим доступа: <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE9120BA20130203>, дата обращения 03.02.2013.
 135. *Barrionuevo A.* Time to Sell Penthouse. The Russians Have Cash // The New York Times. 03.04.2012. Режим доступа к статье *с комментариями* на момент ее публикации (дата обращения 03.04.2012): <http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?pagewanted=2&ref=europe>. Режим доступа к статье (*с комментариями*) по состоянию на 04.08.2012: http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?_r=1&pagewanted=all.
 136. Ben-Ami, Daniel, *Cowardly Capitalism: the Myth of the Global Financial Casino*, Chichester et al.: Wiley, 2001.
 137. *Bennett B., Bureau W.* Obama proposes new rule for immigrant families // Los Angeles Times. 30.03.2012.
 138. *Berle A.A., Means G.C.* The Modern Corporation and Private Property. New York, 1934.
 139. *Booth W., Miroff N.* Returning migrants boost middle class // The Washington Post. 23.07.2012.
 140. *Brooks D.* Après Rahm, Le Déluge // NYT. 14.09.2012.
 141. *Brooks D.* Why Men Fail // NYT. 11.09.2012.
 142. *Brooks D.* Why Men Fail // NYT. 11.09.2012.
 143. *Brooks D.* Why Men Fail // The New York Times. 11.09.2012.
 144. *Bruni F.* Individualism in Overdrive // The New York Times. 17.07.2012.
 145. *Bruni F.* Working and Women // The New York Times. 14.04.2012.
 146. *Byrnes N.* Some companies pay more to CEOs than to Uncle Sam: study (Редакционная статья агентства «Рейтер», только интернет-версия) // Reuters. 16.08.2012. Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/2012/08/16/us-tax-ceo-idUSBRE87F04O20120816>, дата обращения 16.08.2012.
 147. California city to become largest to file bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 27, 2012. Время размещения: 08:55 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120627:california-stockton-bankruptcy:1&pageSize=10&category=intlbusiness&pageSize=10>, дата обращения 27.06.2012.
 148. CEO of loss-hit UBS bank resigns (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Sep 24, 2011. Время размещения: 12:13 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_10ELZx-ia3KfIa8DXG#page2, дата обращения 24.09.2011.
 149. Chemotherapy starts for pregnant Dominican teen at center of abortion debate (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 27, 2012. Время размещения: 03:03 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120727:dominican-republic-abortion:1&pageSize=10&category=world>, дата обращения 27.07.2012.

150. Chile President: U.S. 'printing money' will not solve economic problems. Редакционная статья информационного агентства CNN («Си-эн-эн») от 01.10.2012. Только интернет-версия // Официальный интернет-сайт информационного агентства CNN 'cnnmobile.com'. 01.10.2012. Время публикации: 16:38 по Гринвичу (GMT+0). Дата обращения 01.10.2012.
151. China Bans Television Ads for Bling (Редакционная статья компании CNN – «Си-эн-эн») // Официальный веб-сайт компании CNN «cnnmobile.com». 08.02.2013. Время 11:14 (GMT).
152. *Chu H.* Italy's Mario Monti speaks softly and carries a big question mark // LAT. 30.04.2012.
153. City of San Bernardino, California, to vote on filing for bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 18, 2012. Время размещения: 22:34 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120718:california-city-bankruptcy:1#page2>, дата обращения 19.07.2012.
154. *Cohan P.* Greg Smith Quits, Should Clients Fire Goldman Sachs? // Forbes. 14.03.2012. Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/petercohan/2012/03/14/greg-smith-quits-should-clients-fire-goldman-sachs/>, дата обращения 15.03.2012.
155. *Coica A.* Mama și fiica... elev de liceu // Timpul. 12.12.2011. Имеется интернет-версия – режим доступа: <http://m.timpul.md/articol/mama-si-fica%E2%80%A6-elev-de-liceu--29451.html>, дата обращения 14.12.2011.
156. Could austerity be the right cure for Europe's hangover? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 7, 2012. Время размещения: 11:45 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intleurope&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120607:castellanos-austerity-cure:1#page2>, дата обращения 07.06.2012.
157. *Dalby D.* Growing Antitax Movement Shows Irish Stoicism Wearing Thin // The New York Times. 20.03.2012.
158. *Daley S.* Spain's Jobless Rely on Family, A Frail Crutch // The New York Times. 28.07.2012.
159. De Brunhoff S., Fictitious Capital // Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P. (eds.), The New Palgrave: Marxian Economics, London: MacMillan, 1990.
160. Death and taxes in Italy (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 10.09.2012. Время размещения: 08:24 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120910:italy-economy-suicide:1#page2>, дата обращения 10.09.2012.
161. *Dewan S., Silver-Greenberg J.* Foreclosure Deal Credits Banks for Routine Efforts // NYT. 27.03.2012.
162. Discontent threatens Portugal's fiscal progress (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 17.09.2012. Время публикации 00:31.
163. Do open plan offices lead to better work or closed minds? Редакционная статья информационного агентства CNN («Си-эн-эн») от 04.10.2012. Только интернет-версия // Официальный интернет-сайт информационного агентства CNN 'cnnmobile.com'. 04.10.2012. Время публикации: 05:21 по Гринвичу (GMT+0). Дата обращения 04.10.2012.
164. *Edelman P.* Poverty in America: Why Can't We End It? // NYT. 28.07.2012.
165. *Ellis J., Gesheker C.* UC problem: When academics are advocates // Los Angeles Times. 20.05.2012.
166. *Erlanger S.* What's a Socialist? // The New York Times. 01.07.2012.
167. Euro crisis down to confidence, not currency, says German Foreign Minister (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 31.08.2012. Время размещения: 12:42 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120831:germany-eurzone-westerwelle:1#page2>, дата обращения 31.08.2012.
168. Eurozone manufacturing revised down (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 03.09.2012. Время размещения: 14:32 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120903:eurozone-manufacturing-down:1#page2>, дата обращения 03.09.2012.
169. Evictions dash immigrants' dreams of better life in Europe (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Mar 15, 2012. Время размещения: 12:06 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=world&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120315:spain-evictions:1#page2>, дата обращения 16.03.2012.
170. Ex-Apple boss tackles poverty in India with mobile technology (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 11.09.2012. Время размещения: 14:21 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120911:mobile-india-mpowering:1#page2>, дата обращения 11.09.2012.

171. Facebook co-founder Saverin: I don't resent Zuckerberg (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 29, 2012. Время размещения: 17:04 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120529:facebook-saverin-zuckerberg:1#page2>, дата обращения 30.05.2012.
172. *Finn C.* Gifted Students Deserve More Opportunities // NYT. 19.09.2012.
173. *Fletcher M.* Millions more shared homes in face of recession, Census Bureau reports // The Washington Post. 20.06.2012.
174. *Forman M.* Obama the Socialist? Not Even Close // The New York Times. 11.07.2012.
175. *Frayer L.* Spaniards who grew up in boom years now set their goals low // Los Angeles Times. 01.04.2012. Режим доступа: <http://www.latimes.com/news/nationworld/world/la-fg-spain-wages-20120402,0,6135179.story>, дата обращения 17.05.2012.
176. *Freeland C.* The Triumph of the Social Animal. Статья на интернет-сайте информационного агентства Reuters от 24.04.2012 (только интернет-версия). Режим доступа: <http://blogs.reuters.com/chrystia-freeland/2012/04/24/the-triumph-of-the-social-animal/>, дата обращения 16.05.2012.
177. From Russia with risk: Oligarch's crash provides lessons for Barclays' future (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 20, 2012. Время размещения: 12:04 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120720:barclays-kerimov-dos-santos:1#page2>, дата обращения 20.07.2012.
178. From scrubbing floors to Ivy League: Homeless student to go to dream college (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 8, 2012. Время размещения: 01:52 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120607:from-janitor-to-harvard:1#page2>, дата обращения 08.06.2012.
179. Get used to a life of layoffs (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 25, 2012. Время размещения: 11:45 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120525:matloff-hp-layoffs:1&pagesize=10&category=intlbusiness&pageSize=10>, дата обращения 25.05.2012.
180. Global super-rich hide \$21 trillion in tax havens (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 23, 2012. Время размещения: 06:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120723:super-rich-hidden-wealth-offshore:1&pagesize=10&category=intlbusiness&pageSize=10>, дата обращения 23.07.2012.
181. *Goldstein M., Ablan J.* Exclusive: Former Barclays trader «has cooperated» with Libor probe (Редакционная статья агентства «Рейтер», только интернет-версия) // Reuters. 10.08.2012. Режим доступа: <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE87911T20120811>, дата обращения 11.08.2012.
182. Greek health minister calls for 'great sacrifices' (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 18.09.2012. Время публикации 16:31.
183. *Green C.* The Ugly Truth Behind Goldman Executive's Resignation // Forbes. 14.03.2012. Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/trustedadvisor/2012/03/14/the-ugly-truth-behind-goldman-directors-resignation/>, дата обращения 17.03.2012.
184. *Hart A.* Tom Paine and the 4th of July: The Worker Who Helped Make a Revolution. Режим доступа: <http://www.ueunion.org/uenewsupdates.html?news=688> (только интернет-источник), дата публикации 29.06.2012, дата обращения 06.07.2012.
185. *Havel V.* Obituary. 'Czech ex-President Vaclav Havel dead at 75' (Редакционная статья-некролог компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 18.12.2011. Время публикации 20:07. Дата обращения 19.12.2011.
186. Hollande acts over wealth tax crisis (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 10.09.2012. Время размещения: 04:24 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intl&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120910:france-wealth-tax:1#page2>, дата обращения 10.09.2012.
187. How 'Afropreneurs' will shape Africa's future (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 17.09.2012. Время публикации 11:00.
188. Ikea to build budget hotels across Europe (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 15.08.2012. Время размещения: 04:02 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120815:ikea-budget-hotels:1&pagesize=10&category=intleurope&pageSize=10>, дата обращения 15.08.2012.
189. IMF economist blasts fund for eurozone 'failure'; Lagarde is 'tainted' (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 20, 2012. Время размещения: 02:24 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120720:imf-economist-letter:1#page2>Departing, дата обращения 20.07.2012.

190. In Spain, Austerity and Hunger // NYT. 24.09.2012.
191. *Jacobs D.* Want To Quit Like Greg Smith? Good Luck Getting Your Op-Ed Published // *Forbes*. 17.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/deborahljacobs/2012/03/17/why-we-love-the-greg-smith-story/>, дата обращения 18.03.2012.
192. *Kelly K.J.* Next stop, Grand Central for Goldman tell-all // *New York Post*. 30.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nypost.com/p/news/business/next_stop_grand_central_for_goldman_XOVmMgFIUk3Rr3n2ppMKjK#ixzz1qgLaf2nY, дата обращения 03.04.2012.
193. *Krugman P.* An Unserious Man // *The New York Times*¹. 19.08.2012.
194. *Krugman P.* Battles of the Budget // NYT. 04.01.2013.
195. *Krugman P.* Cleaning Up the Economy // NYT. 06.09.2012.
196. *Krugman P.* Crash of the Bumblebee // NYT. 30.07.2012.
197. *Krugman P.* Culture of Fraud // NYT (веб-сайт). Размещено 10.08.2012 в 17:10 (GMT-4). Режим доступа: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/08/10/culture-of-fraud/>, дата обращения 11.08.2012.
198. *Krugman P.* Debt, Depression, DeMarco // NYT. 03.08.2012.
199. *Krugman P.* Disdain for Workers // NYT. 20.09.2012.
200. *Krugman P.* Europe's Austerity Madness // NYT. 27.09.2012.
201. *Krugman P.* Europe's Great Illusion // NYT. 02.07.2012.
202. *Krugman P.* Four Fiscal Phonies // NYT. 02.03.2012.
203. *Krugman P.* Hating on Ben Bernanke // NYT. 17.09.2012.
204. *Krugman P.* Ignorance Is Strength // NYT. 08.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nytimes.com/2012/03/09/opinion/krugman-ignorance-is-strength.html?_r=2&src=ISMR_AP_LO_MST_FB, дата обращения 16.05.2012.
205. *Krugman P.* Lobbyists, Guns and Money // NYT. 25.03.2012.
206. *Krugman P.* Mitt's Gray Areas // NYT. 09.07.2012.
207. *Krugman P.* Money for Nothing // NYT. 27.07.2012.
208. *Krugman P.* Not Again With The Pivot // NYT. 05.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://mobile.nytimes.com/article?a=921257&single=1&f=28>, дата обращения 16.05.2012.
209. *Krugman P.* Pain Without Gain // NYT. 20.02.2012.
210. *Krugman P.* Pathos of the Plutocrat // NYT. 20.07.2012.
211. *Krugman P.* Policy and the Personal // NYT. 16.07.2012.
212. *Krugman P.* Prisons, Privatization, Patronage // NYT. 22.06.2012.
213. *Krugman P.* Romney's Economic Closet // NYT. 23.02.2012.
214. *Krugman P.* Romney's Economic Closet // NYT. 24.02.2012.
215. *Krugman P.* Romney's Sick Joke // NYT. 04.10.2012.
216. *Krugman P.* Rosie Ruiz Republicans // NYT. 02.09.2012.
217. *Krugman P.* Severe Conservative Syndrome // NYT. 12.02.2012.
218. *Krugman P.* States Of Depression // NYT. 05.03.2012.
219. *Krugman P.* The Comeback Skid // NYT. 26.08.2012.
220. *Krugman P.* The Great Abdication // NYT. 24.06.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: http://www.nytimes.com/2012/06/25/opinion/krugman-the-great-abdication.html?_r=1&scp=2&sq=krugman&st=Search, дата обращения 24.06.2012.
221. *Krugman P.* The Great Abdication // NYT. 24.07.2012.
222. *Krugman P.* The iPhone Stimulus // NYT. 14.09.2012.
223. *Krugman P.* The Optimism Cure // NYT. 23.09.2012.
224. *Krugman P.* The Real Referendum // NYT. 01.10.2012.
225. *Krugman P.* What Ails Europe? // NYT. 27.02.2012.
226. *Krugman P.* Who's Very Important? // NYT. 13.07.2012.
227. *Krugman P.* Will China Break? // NYT. 19.12.2011.

¹ Далее для списка литературы принято сокращение: NYT – The New York Times. Дата публикации указывается на основании интернет-версии (веб-сайта) издания www.nytimes.com. В силу отсутствия постоянного веб-адреса источника приводится только наименование источника (т.е. NYT) и дата публикации в интернет-версии (на веб-сайте). В ряде случаев публикация в «бумажной» версии осуществлялась на один день позднее, чем в интернет-версии (на веб-сайте).

228. *Lattman P.* Executive at Goldman Is Retiring // NYT. 18.09.2012.
229. *Lieber R.* From Parents, a Living Inheritance // NYT. 22.09.2012.
230. *Lifsher M., Lazo A.* Foreclosure-prevention efforts face obstacles in Sacramento // Los Angeles Times. 19.05.2012.
231. Mao Tse-tung's Thought Directs Us in Battle // Peking Review. 16 August 1968. № 33. Режим доступа: <http://www.wengewang.org/read.php?tid=22373>, дата обращения 01.03.2013.
232. *Marcus R.* Romney, in his own words // The Washington Post. 01.08.2012.
233. *Matthews C.* 7 Ways of Seeing Goldman Sachs // Time. 16.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://business.time.com/2012/03/16/is-goldman-sachs-guilty-of-nothing-more-than-hardnosed-capitalism/>, дата обращения 08.07.2012.
234. *Maynard M.* Greg Smith's Letter To Goldman Sachs Is Straight Out of Mad Men // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/michelinemaynard/2012/03/14/greg-smiths-letter-to-goldman-sachs-is-straight-out-of-mad-men/>, дата обращения 17.03.2012.
235. *Medina J.* Long-Term Jobless Regroup to Fight the Odds // NYT. 16.08.2012.
236. *Minder R.* Ecuadorean Bank Finds a Niche With Emigrants in Spain // NYT. 25.02.2012.
237. *Mooney J.* Oligarch's €65m frozen // The Sunday Times. 03.04.2011.
238. More women needed in 'identikit boardrooms,' says CEO (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN 'cnnmobile.com'. 18.09.2012. Время публикации 19:12. Дата обращения 19.09.2012.
239. *Morgenson G.* C.E.O.'s and the Pay-'Em-or-Lose-'Em Myth // NYT. 23.09.2012.
240. *Motro S.* Responsibility Begins at Conception // NYT. 06.07.2012.
241. *Nielsen R.* Women Breaking Into Corporate Boys' Club // The Moscow Times. March 07, 2012.
242. 'No Indians, Asians' job ad sparks anger (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 29.08.2012. Время размещения: 06:39 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:australia-supermarket-ad-discrimination:1#page2>, дата обращения 29.08.2012.
243. Nominee Romney seeks working-class connection (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 29.08.2012. Время размещения: 07:01 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intl&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:gop-convention-wrap:1#page2>, дата обращения 29.08.2012.
244. *Ollman B.* Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society (Cambridge U.P., 1971; 2nd ed., 1976). Режим доступа: <http://anselmocarranco.tripod.com/id37.html>, дата обращения 30.06.2012.
245. Opinion: Facebook threatens to 'Zuck up' the human race (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 30, 2012. Время размещения: 18:58 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120530:keen-technology-facebook-privacy:1#page2>, дата обращения 31.05.2012.
246. *Pavlov M.* Rise Of The USA As A Superpower: Can Kin Estates Be The Next Stage? Moscow, 2012.
247. *Pear R.* Obama Signs Bill Banning Insider Trading by Federal Lawmakers // NYT. 04.04.2012.
248. *Porter E.* America's Aversion to Taxes // NYT. 14.08.2012.
249. *Preston J.* Whistle-Blower Claiming Visa Fraud Keeps His Job, but Not His Work // NYT. 12.04.2012. Режим доступа: http://www.nytimes.com/2012/04/13/us/whistle-blower-claiming-visa-fraud-keeps-his-job-but-not-his-work.html?_r=1&pagewanted=all, дата обращения 17.05.2012.
250. *Preston J.* Young Immigrants, in America Illegally, Line Up for Reprieve // NYT. 14.08.2012.
251. Quest: Guilty bankers should clean toilets (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 5, 2012. Время размещения: 11:21 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120705:quest-libor-analysis:1#page2>, дата обращения 05.07.2012.
252. *Ramesh R.* Tories failing to build social homes for poorest people, Labour says // The Guardian. 28.08.2012.
253. RBS chief bows to inevitable over bonus (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jan 30, 2012. Время размещения: 05:58 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_2WILqj-izw4JuxxIM#page2, дата обращения 30.01.2012.
254. Report: Most states do poor job in guarding against corruption (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Mar 19, 2012. Время размещения: 22:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/>

- fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120319:corruption-states:1#page2, дата обращения 20.03.2012.
255. *Robinson E.* The next massacre // The Washington Post. 23.07.2012.
256. *Roose K.* Former Franklin Bank Executives Accused of Fraud. Опубликовано на сайте [www.dealbook.nytimes.com](http://dealbook.nytimes.com) 06.04.2012 в 17:04 (GMT–4). Режим доступа: <http://dealbook.nytimes.com/2012/04/06/franklin-bank-executives-charged-with-fraud/?src=rechp>, дата обращения 07.04.2012.
257. San Bernardino files for bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Aug 2, 2012. Время размещения: 07:08 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120802:california-city-bankruptcy:1#page2>, дата обращения 02.08.2012.
258. *Saulny S.* Struggling Young Adults Pose Challenge For Campaigns // NYT. 20.09.2012.
259. *Saulny S.* Struggling Young Adults Pose Challenge For Campaigns // NYT. 20.09.2012.
260. *Schaefer S.* Greg Smith Says Goldman Has Conflicts With Clients – No Kidding // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/steveschaefer/2012/03/14/ex-employee-says-goldman-has-conflicts-with-clients-no-kidding/>, дата обращения 18.03.2012.
261. *Schröder G.* Austerity Is Strangling Europe // NYT. 03.05.2012.
262. *Shanley M.* Syrians fleeing war start to trickle into Europe (Редакционная статья агентства «Рейтер», только интернет-версия) // Reuters. 04.09.2012. Режим доступа: <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE8820NR20120904>, дата обращения 04.09.2012.
263. *Silver-Greenberg J.* Problems Riddle Moves to Collect Credit Card Debt // NYT. 13.08.2012.
264. *Silverman R.E.* No More Résumés, Say Some Firms // WSJ. 24.01.2012.
265. *Smith G.* Why I Am Leaving Goldman Sachs // NYT. 14.03.2012. Режим доступа: <http://www.nytimes.com/2012/03/14/opinion/why-i-am-leaving-goldman-sachs.html?scp=1&sq=&st=nyt>, дата обращения 16.05.2012.
266. *Smith G.* Why I Left Goldman Sachs: A Wall Street Story. – New York, Boston: Grand Central Publishers, 2012.
267. Spain's youth asks: Why is there money for banks and not for us? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 5, 2012. Время размещения: 10:54 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120605:embid-spain:1#page2>, дата обращения 05.06.2012.
268. *Tamny J.* Greg Smith's Gratuitously Opportunistic Departure from Goldman Sachs // Forbes. 18.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/johntamny/2012/03/18/greg-smiths-gratuitously-opportunistic-departure-from-goldman-sachs/2/>, дата обращения 20.03.2012.
269. The enemy within: Who's stealing your company's secrets? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Aug 7, 2012. Время размещения: 10:26 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120807:stealing-information-work:1#page2>, дата обращения 07.08.2012.
270. The homeless and a fight for L[os].A[ngeles].'s sidewalks (Передовая статья газеты «Лос-Анджелес таймс» от 05.04.2012) // LAT. 05.04.2012.
271. Their Dominican dreams dashed, Haiti quake survivors return home (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Feb 28, 2012. Время размещения: 05:01 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_mS2pOp-iFSvbIQfwQ3#page2, дата обращения 28.02.2012.
272. *Tilson W.* Greg Smith Doesn't Shock Me And I'm Not Selling Goldman // Forbes. 14-15.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/bruceupbin/2012/03/14/unshocked-by-goldman-one-investor-says-buy-more/>, дата обращения 15.03.2012.
273. *Toffler A.* The Third Wave. – N.Y., 1980.
274. *Touryalai H.* The Real Problem At Goldman Sachs? You, The Muppet Client // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/halahtouryalai/2012/03/14/the-real-problem-at-goldman-sachs-you-the-muppet-client/>, дата обращения 15.03.2012.
275. Toy story: Office playthings come of age (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 04.09.2012. Время размещения: 02:42 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120904:global-office-executive-desk-toy-madness:1#page2>, дата обращения 04.09.2012.
276. *Tugend A.* Laid Off More Than Once, and Seeking a Career // NYT. 11.08.2012.

277. *Tugend A.* Laid Off More Than Once, and Seeking a Career // NYT. 11.08.2012.
278. *Twickel N. von.* Vedomosti Rates Its Web Content as 16+ // The Moscow Times. 04.09.2012.
279. *Vardi N.* Greg Smith Isn't A Whistleblower, He's Just A Goldman Sachs Executive Having A Midlife Crisis // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/nathanvardi/2012/03/14/a-goldman-sachs-executives-midlife-crisis/>, дата обращения 15.03.2012.
280. *Vogel S.* Program recruits older vets for job training // The Washington Post. 27.05.2012.
281. Why did Colorado shooting suspect avoid social media? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 23, 2012. Время размещения: 19:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120723:colorado-suspect-social-media:1#page2>, дата обращения 24.07.2012.
282. Why 'follow your passion' is bad advice (Редакционная статья компании CNN, только интернет-версия) // CNN. 29.08.2012. Время размещения: 11:13 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:passion-career-cal-newport:1#page2>, дата обращения 29.08.2012.
283. *Will G.* Monetary morphine // WP. 12.09.2012.
284. *Worstell T.* Greg Smith's Goldman Sachs Resignation: It's a Self-Solving Problem // Forbes. 14.03.2012. Имеется интернет-версия. Режим доступа к интернет-версии: <http://www.forbes.com/sites/timworstell/2012/03/14/greg-smiths-goldman-sachs-resignation-its-a-self-solving-problem/>, дата обращения 08.07.2012.
285. *Zakaria F.* Capitalism, not culture, drives economies (Первоначально статья была опубликована на сайте издания 01.08.2012 под названием 'Romney's Cultural Illiteracy', позднее название заменено на вышеприведенное) // The Washington Post. 02.08.2012. Режим доступа к итоговой версии: http://www.washingtonpost.com/opinions/fareed-zakaria-capitalism-not-culture-drives-economies/2012/08/01/gJQAKtH9PX_story.html, дата обращения: к первоначальной версии – 01.08.2012, к итоговой версии – 04.08.2012.

Залетный Алексей Алексеевич

ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Подписано в печать 02.12.2013.
Формат 60×90/16. Печ. л. 14,5.
Тираж 600 экз.
Заказ №

Издательство «ТЕИС»
115407, Москва, Судостроительная ул., 59

Отпечатано в ППП «Типография «Наука»
121099, Москва, Шубинский пер., 6

ДЛЯ ЗАМЕТОК