

3 ФИНАНСЫ

2025

Ежемесячный теоретический и научно-практический журнал. Издаётся с 1926 г.



Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охраны культурного наследия.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-24300 от 27 апреля 2006 г.

Учредители: Министерство финансов Российской Федерации и ООО «Книжная редакция «Финансы»

Издатель: ООО «Книжная редакция «Финансы»

Адрес редакции:

125375, Москва, ул. Тверская, 22Б, стр. 3

Тел.: 8 (495) 699-44-27, 699-43-33,

699-43-85, тел./факс: 8 (495) 699-96-16

www.finance-journal.ru

E-mail: finance-journal@mail.ru

Редакционная коллегия:

Ю.М. Артемов, С.И. Гализдра,

В.В. Гусев, А.Ю. Демидов, Б.И. Златкис,

В.В. Иванов, А.С. Колесов, А.М. Лавров,

Г.Г. Лалаев, И.Я. Лукасевич,

Ю.П. Никольская, В.Г. Пансков,

С.Е. Прокофьев, К.Е. Турбина

Главный редактор

Ю.М. Артемов, доктор экономических наук, профессор

Заместитель главного редактора,

зав. отделом финансов и бюджета

С.И. Гализдра

Зав. отделом налогов и страхования

Ю.П. Никольская

Зав. отделом предпечатной подготовки

Л.А. Горлачев

Главный бухгалтер

Т.А. Кудрявцева

Менеджер по маркетингу

Ю.Е. Антропов

Референт

И.Г. Агапова

Корректор

Е.В. Ганюшкина

Водитель

О.И. Калатович

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных журналов ВАК от 09.12.2024, публикация в которых обязательна при защите докторских и кандидатских диссертаций по экономике. Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

В НОМЕРЕ:

ФИНАНСЫ И БЮДЖЕТ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Бегчин Н.А.	ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	3
-------------	---	---

К 80-Й ГОДОВЩИНЕ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ

Пачкалов А.В.	НЕИЗВЕСТНЫЕ СТРАНИЦЫ ВОСПОМИНАНИЙ НАРКОМА ФИНАНСОВ СССР А.Г. ЗВЕРЕВА: ИСПАНСКОЕ ЗОЛОТО В СССР	8
---------------	--	---

КАЗНАЧЕЙСТВО: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Лубоятников А.А.	КАЗНАЧЕЙСТВО РОССИИ: КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ КАК ПУТЬ К УСПЕХУ	17
------------------	--	----

Журнал «ФИНАНСЫ»

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с точкой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при перепечатке, а также ссылки при цитировании на журнал «Финансы» обязательны.

Рукописи не возвращаются.

Редакция сохраняет за собой право использовать опубликованные статьи в других изданиях, в том числе и в электронных базах данных.

За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели.

Для подписки через редакцию необходимо

направить в редакцию заявку с перечнем изданий, на которые Вы хотите подписаться, копию платежного поручения об оплате, а также полный почтовый адрес, на который будет высылаться журнал.

Вниманию авторов

Рукописи присылаются в редакцию предпочтительно по электронной почте: finance-journal@mail.ru

При этом необходимо сообщить:

ф.и.о., место работы, занимаемую должность, контактные телефоны; почтовый индекс, домашний адрес.

При публикациях статей предпочтение отдается авторам – подписчикам журнала «Финансы».

Более подробно см.: www.finance-journal.ru

Подписные индексы:

«Почта России» — ПМ067;
«Пресса России» — 71027, 73442;
«Урал-Пресс» — 71027, 73442,
014290, 014292.
ISSN-0869-446X

Подписано в печать 20.03.2025.
Формат 60x84 1/8. Офсетная печать.
Тираж 8200 экз. Заказ
Свободная цена.

ОТПЕЧАТАНО:

в ООО «Красногорская типография»,
143400, Московская область,
г. Красногорск, Коммунальный
квартал, д. 2.

© «ФИНАНСЫ»



НАЛОГИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Малис Н.И.	ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА СОБСТВЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ НОВЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ	23
Семкина Т.И. Стещенко Ю.А.	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИМЕНЕНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	31

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

Ионцев М.А.	АНАЛИЗ РИСКОВ И УЯЗВИМОСТЕЙ DeFi, ТРЕБУЮЩИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ	41
-------------	--	----

МНЕНИЯ

Сидорова Е.Ю. Артемьев А.А.	ВКЛЮЧЕНИЕ РОЯЛТИ В ТАМОЖЕННУЮ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ ЗА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	48
Яндиев М.И.	ДАЧА ДЕНЕГ В РОСТ: ЕЩЕ ОДИН КРИТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА КРЕДИТ	55

ИНФОРМАЦИЯ

ПАМЯТИ УЧЕНОГО И ПЕДАГОГА	62
---------------------------------	----

АННОТАЦИИ, КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА
НА РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ,
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ
РАЗМЕЩЕНЫ НА САЙТЕ
WWW.FINANCE-JOURNAL.RU

Дача денег в рост: еще один критический взгляд на кредит

М.И. Яндиев, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, кандидат экономических наук

Введение

С 2023 г. в России действует Федеральный закон от 04.08.2023 № 417-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которым определены рамки и сроки проведения в Российской Федерации эксперимента по созданию условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию. Одним из фундаментальных положений такой деятельности является запрет на использование кредита в финансовых операциях. Такой запрет проистекает из религиозных соображений и противоположен позиции современной финансовой науки.

Для России, которая, с одной стороны, является светским государством, а с другой – формирует отрасль партнерских финансов, важно иметь научную, логически обоснованную оценку правомерности процентных отношений. Такая оценка поможет лучше понять роль и место партнерского финансирования в финансовой системе страны. Для этого проанализируем происхождение и практику предоставления денежных средств под проценты (кредит).

Обзор литературы

Обзор литературы по обозначенной теме подтверждает, что термин «кредит» известен с древних времен и присутствует уже в дискуссиях античных философов, где он

оценивается в подавляющем большинстве случаев с отрицательной точки зрения. Так, например, древнегреческий философ Аристотель осуждает кредитные отношения и акцентирует внимание на цели, ради которой были созданы деньги: «Ростовщика ненавидят совершенно справедливо, ибо деньги у него сами стали источником дохода, а не используются для того, для чего были изобретены. Ибо возникли они для обмена товаров...» [1]. Фома Аквинский, итальянский философ-теолог, также осуждал ростовщичество: «...Брать деньги за ссуду несправедливо само по себе, так как это подобно продаже того, что не существует» и далее добавляет: «Деньги... были изобретены исключительно для целей обмена» [2]. Наиболее емкие аргументы против кредита присутствуют в «Декрете» итальянского монаха Грациана, основном источнике средневекового канонического права. В «Декрете» утверждается, что ростовщичество порождается грехом алчности; представляет собой кражу времени; является грехом против справедливости [3]. В самом данном источнике также анализируется смешение понятий греха и долга. Макс Вебер, немецкий социолог и философ, уже в XIX в., обобщая мнение древних мыслителей, писал: «Каноническое запрещение процента... находит себе эквивалент почти во всех этических системах мира» [4].

Содержательно критику кредита можно свести к следующему: поскольку деньги не являются товаром, то они не могут иметь цены (процентов), следовательно, ростовщичество – это

мошенническая операция по торговле тем, чего не существует в природе. В ряде случаев авторы пытались найти компромиссы, чтобы примирить, тем не менее, существующую практику с теорией и делили кредит на производительный и потребительский. В первом случае проценты разрешались, во втором – запрещались. Предлагались условия, при соблюдении которых кредитор может на законном основании получать проценты за кредит, а именно возмещение ущерба, возникшего в результате задержки с возвратом денег. Хотя, на наш взгляд, «возмещение ущерба» сложно назвать аргументом для обоснования процентных выплат.

Несмотря на критику и неприятие, кредитные отношения продолжали существовать, пока на рубеже XIV–XVIII вв. отношение к ним не изменилось на прямо противоположное. Одной из причин этого, судя по всему, является изменение системы ценностей в европейских странах, где на смену существовавшим до этого в течение 1,5 тыс. лет библейским ценностям пришли новые – демократические, одним из столпов которых стало признание за человеком права выбирать себе те религиозные ценности, исполнять которые он не намерен. С того момента критика кредита практически полностью ушла из научного/светского общественного пространства, оставшись, тем не менее, в теологическом.

Английский философ-моралист Иеремия Бентам в работе *Defense of usury* («Защита лихвы», 1787 г.) утверждает: «...никому нельзя помешать дать ему в долг на условиях, которые он охотно принимает» [5]. Его соотечественник философ Дэвид Юм в очерке «О проценте» (1752 г.) высказывает мнение, что процент составляет часть прибыли, а его ставка обуславливается тремя причинами: спросом на ссуды; недостатком богатств для удовлетворения этого спроса; прибыльностью торговли. Французский философ Шарль Луи Монтескье полагает, что «для правильного хода торговли необходимо, чтобы деньги имели известную цену и чтобы цена эта была невысока» [6]. По словам немецкого кардинала Йозефа Хёффнера, «поскольку процент – как стимул к экономии – выполняет

важную народнохозяйственную функцию, он безупречен в нравственном отношении» [7].

В последние десятилетия невозможно найти учебник по финансам, в котором обоснованность и правомерность кредитных отношений ставились бы под сомнение. Кредит воспринимается как нечто абсолютно естественное, как некая аксиома, не нуждающаяся в обосновании, например: «В рыночной экономике выплата процента за кредит является перераспределением части прибыли, получаемой заемщиком, своему кредитору» [8]. Тем не менее периодически можно встретить аргументы в защиту права кредита на существование, например: «Кредитор получает свой процент, потому что он передает часть своего капитала заемщику и теряет возможность получить за время данной кредитной операции собственную прибыль, которую мог бы получить на вложенный в размере кредита капитал, если бы кредит не выдавался» [8]. Аргумент, полагаем, слабый, поскольку авторы не анализируют альтернативный сценарий, когда кредитор не выдает кредит, а сам реализует проект. При этом иногда в профессиональной среде кредит интерпретируется как «продажа денег», а иногда – как «аренда денег», но каковы природа и внутреннее устройство «продажи» и «аренды» не комментируется.

Вместо этого во всех учебниках объясняется, как максимизировать процентный доход. Как результат – высокая общественная поддержка, демонстрируемая общественностью кредитным отношениям. Так, например, опрос аналитического центра «Национальное агентство финансовых исследований» показал, что невозврат займа считают правонарушением свыше 70% респондентов (газета «Аргументы и факты», 23.08.2024).

Тем не менее, несмотря на абсолютное превосходство прокредитной идеологии на финансовом поле, научные дискуссии об обоснованности кредита продолжаются, пусть и в незначительных масштабах. Например, И. Топровер акцентирует внимание на том факте, что «деньги являются порождением товарного обмена, способствуют облегчению обмена эквивалентов» [9]. М. Таштамиров пишет о де-

структивной роли ссудного процента в целом: «Деньги, отданные в рост под проценты, а особенно под сложные проценты, приводят к росту по экспоненте всей денежной массы в обращении. С подобным темпом роста не может сравниться ни один тип роста, за исключением раковой опухоли» [10]. А. Дубянский приводит доводы против кредита, утверждая, например, что «ростовщики берут плату за всеобщее, т.е. принадлежащее всем людям, благо, а именно за время». Кроме того, он поднимает вопрос отличия продажи товара от его аренды применительно к кредиту [11].

Следует отметить, что наряду с научной дискуссией имеет место и научно-популярная, которая отличается градусом эмоций и спорностью доводов. Приведем несколько наиболее примечательных популистских аргументов противников кредита. Самый популярный, на наш взгляд, аргумент такой: ростовщик берет деньги за время, а время принадлежит Всевышнему, и поэтому монетизировать время – это кощунство. Наиболее правдоподобным доводом можно считать следующий: «У народов белой расы отдача скота на прокорм могла породить обычай давать ссуду под проценты... Кредиты скотом – кредиты в форме товарных денег – представляли собой одну из первых форм самовозрастающих капиталов» [12]. Наиболее оригинальным аргументом был такой: «Трудно представить, какой хаос наступил бы, если бы в метрической системе мер 1 метр в 2012 году равнялся бы 45 сантиметрам в 2000 году. В выполнении же деньгами функции меры стоимости этот факт стал нормальным явлением» [7].

Обзор литературы демонстрирует, что основная аргументированная претензия к кредиту заключается в том, что деньги – это не товар и за них нельзя получать вознаграждение: нет товара, нет и цены. Вместе с тем отсутствует детальный анализ кредитных отношений с точки зрения эволюции товарообменных отношений, содержания термина «товар», типов обменных операций (продажа, аренда). В целом можно утверждать, что многовековая дискуссия о допустимости/корректности кредитных отношений, в рамках которой рассматривались отдельные

аспекты этого вопроса, не дает полноценного аргументированного ответа о корректности кредита.

Использовать не по назначению

Официальный термин, который используется для обозначения процентных отношений, – это кредит. Контракт, в котором прописаны условия кредитной сделки, является стандартизированным документом. Изложенная в нем схема сделки является одной из разновидностей обменных операций, поэтому анализ кредита необходимо начать с понимания того, как в экономике устроен механизм обмена товарами. Отправная точка анализа – процесс распределения богатств, создаваемых в человеческом обществе. Он осуществляется тремя основными способами: отъем, обман и обмен. Кроме того, можно отметить еще два способа – получение по наследству и находка, но это относительно редкие способы, и их влияние на экономику незначительно. Поэтому далее по тексту они рассматриваться не будут.

Из трех вышеупомянутых способов только обмен является приемлемым для большинства членов общества, поскольку основан на равноправном участии всех его членов, чего не скажешь о процедуре обмана и отъема, где одна из сторон имеет априори преимущества и использует их в своих интересах.

Тем не менее до появления государств (структур власти) большую часть известной нам истории человечества отъем и обман играли основную роль в распределении богатств. Ситуация постепенно стала изменяться с развитием институтов государственной власти, заинтересованных в поддержании определенного порядка среди населения.

Отметим обязательные элементы любой обменной операции, без которых она невозможна:

- люди, то есть участники обмена;
- товары, то есть то, что меняется;
- информация о товарах.

В процессе обменных операций общество решает важную для себя задачу – получение максимально справедливых, то есть устраивающих большинство членов сообщества, цен на товары. Таким образом, если все люди примут

участие в обменных операциях, в обмене будут участвовать все имеющиеся в обществе товары и у людей будет возможность получить всю информацию о товарах, то тогда полученные цены на товары будут максимально справедливыми. При этом организация процедуры обмена должна отвечать требованиям безопасности, скорости, простоты и дешевизны осуществления сделки.

На заре человечества люди просто меняли один товар на другой. Однако это было небезопасно, и результат обмена – соотношение меняемых товаров – нельзя было назвать точным, и уж точно это соотношение нельзя было повторить при следующей сделке. И очевидно, что люди всегда стремились к упрощению, удешевлению и ускорению процедуры обмена, повышению ее безопасности. Единственный способ, который был придуман для повышения эффективности обменных операций, – это внедрение в процедуру обмена эквивалента, вначале товарного, а впоследствии – денежного.

Привлечение к обменным операциям товара-эквивалента повысило точность цен. Вместе с тем человеческое общество развивалось дальше, и постепенно в нем росло количество людей, участвующих в обменных операциях, количество меняемых товаров и объем доступной информации. На каких-то этапах рост количества перечисленных факторов переходил в качество, и тогда в обществе складывалась потребность в очередном обновлении процедуры обмена. Каждый раз такое обновление выглядело как усовершенствование обменного эквивалента. С некоторыми допущениями эволюция эквивалента выглядит следующим образом: бартер – товарный эквивалент – драгоценный металл – золотые и серебряные монеты – металлические деньги – бумажные обязательства (деньги) – безналичные деньги – цифровая валюта.

Таким образом, деньги – это вещь, которая создана для усовершенствования процедуры обмена. Однако, как это часто бывает в жизни, объект, созданный для одних целей, люди придумывают использовать для других. Так и

в данном случае: деньги, созданные с целью усовершенствования процедуры обмена, стали использоваться сами как товар. Хотя, повторимся, деньги изначально не создавались как товар.

К настоящему времени с учетом эволюции и развития общества перечень элементов обменной операции выглядит следующим образом:

- участник обменной операции (продавец, покупатель);
- товар;
- деньги (всеобщий обменный эквивалент);
- информация;
- государство (в первую очередь как «производитель» законов, регулирующих обменные операции).

Эволюция, повторюсь, затронула и деньги. Вначале это были товарные деньги, потом им на смену пришли так называемые фиатные деньги, которые представляют собой эмиссию обязательств, кого-либо, внушающего доверие или имеющего власть в обществе. Таким образом, деньги были созданы с целью повышения эффективности механизма обменных операций. **Использование денег в любом другом качестве (в первую очередь в качестве товара) меняет объем товарной массы, что меняет соотношение спроса и предложения, что, соответственно, искажает картину цен.**

Для иллюстрации сказанного рассмотрим условный пример, состоящий из трех частей:

1. В государстве с отсутствующим финансовым сектором имеется в обращении реальных товаров на 1 млрд руб. Скорость оборота денег – два оборота за период. Для обслуживания товаров напечатано денег на 0,5 млрд руб. Спрос и предложение находятся в равновесии.

2. Теперь предположим, что в государстве стали активно развиваться кредитные отношения. Это означает, что деньги в одночасье стали товаром, и тогда оценку товарной массы государства следует увеличить до 1,5 млрд руб. Денежная масса при этом остается неизменной (0,5 млрд руб.). Существовавшее равновесие теперь нарушено: товаров стало больше, но денежная масса не увеличена. При этом тогда

следует ожидать роста ценности денег и, как следствие, уменьшения общего уровня цен на товары.

3. Теперь предположим, что государство решило отказаться от практики кредитных отношений. Товарная масса сокращается, так как из нее удаляются деньги, которые перестали быть товаром. Денежная масса не меняется. В результате опять происходит нарушение равновесия. Только в этот раз растет ценность товаров, что в итоге ведет к изменению общего уровня цен в сторону их увеличения.

Данный примитивный пример дает повод задуматься о возможности аналогичных изменений в экономике нашей страны, формирующей у себя сектор партнерских финансов. Вместе с тем противодействием росту цен может стать сокращение денежной массы и ускорение оборачиваемости денег.

Кредит как продажа и аренда денег

Возвращаясь обратно к основной теме, следует уточнить содержание термина «товар». Наиболее распространенное определение товара сводится к тому, что это любая вещь, произведенная не для личного использования, а для обмена. Тогда считать деньги товаром было бы неверно. Они, даже если их и используют в качестве товара, товаром не являются. Да, деньги произведены не для личного потребления, но не для самого обмена, а для совершенствования его процедуры.

С учетом того, что товар существует двух типов – потребляемый полностью и потребляемый частично, – с товаром можно осуществлять две операции: продать и одолжить (передать в пользование). Соответственно, есть два типа контрактов:

- полная продажа товара, предполагающая переход права собственности на товар к покупателю (это, собственно, продажа и есть);
- продажа только права пользования товаром без перехода права собственности на товар (это аренда).

Таким образом, для выяснения роли денег в качестве товара следует ответить на два ключе-

вых вопроса: допустимо ли продавать деньги и допустимо ли сдавать деньги в аренду?

Положительный ответ хотя бы на один из них подтвердит научную обоснованность кредитных операций. Однако сразу же отметим, что самое очевидное замечание к кредитной сделке – это то, что кредит есть обмен одним и тем же (деньгами), тогда как в действительности обмен предполагает два разных объекта мены. **Следовательно, уже с технической точки зрения кредит это и не продажа, и не аренда, а заем.**

Рассмотрим каждый из вопросов по отдельности.

Корректность продажи денег. Исходя из характеристик первого из двух типов товаров, продажей денег может считаться ситуация, когда деньги потреблены полностью после проведения обменной операции. Например, продавалась еда. Ее купили и съели, то есть потребили. Иными словами, продажу можно описать в виде сценария: «купили – потребили».

Когда же речь идет о продаже денег, то заемщик, получив деньги, их не ест, не переплавляет, не распиливает и т.п. Он на них покупает нужное. То есть общепризнанное понимание словосочетания «потребление полностью» (операция по изменению физического состояния) по умолчанию подменяется на другое: «покупка нужного». Конечное потребление заменяется на промежуточную операцию – покупку. Поэтому здесь имеет место другой сценарий: «купили (деньги) – купили (реальный товар) – потребили (купленный реальный товар)».

При этом слово «потребители» будет относиться не к деньгам, а к купленным на них реальным товарам. Поэтому нет оснований относить продажу денег к типу «потребляемых полностью» товаров. Следовательно, называть кредитные операции «продажей денег» некорректно.

Другая важная характеристика потребляемого полностью товара состоит в том, то, что после обмена он полностью выходит из обращения. Деньги же после осуществления обменной операции из обращения не выходят, продолжая и далее обслуживать акты обмена товарами. Значит, деньги нельзя отнести к

категории «потребляемых полностью» вещей, и, соответственно, их продажа и с этой точки зрения тоже некорректна.

Корректность аренды денег. Это очевидный факт, что покупатель в момент передачи денег продавцу перестает быть собственником этих денег, а важнейший элемент аренды – это сохранение за продавцом права собственности на сдаваемый в аренду товар (в нашем случае – деньги). Человек владеет правом собственности на деньги, когда он их держит в руках (в кармане, в кошельке и т.п.) и когда они у него на счету. Как только деньги переданы/переведены, они становятся собственностью нового владельца. Такая ситуация обусловлена тем, что в общественной практике не существует обычая вести реестр владельцев наличных денег. В любом случае лишение покупателя права собственности на деньги лишает кредит права называться арендой денег.

Обратим внимание на еще один аспект. При аренде арендодатель несет риск собственника: объект надо капитально обслуживать, он может испортиться, необходимо содержать соответствующую инфраструктуру (например, если вы сдали в аренду автомобили, то у вас в расходах все равно остается место хранения техники) и т.п. За это арендодателю обоснованно платят арендную плату, которая включает в себя как минимум амортизацию и затраты на вышеуказанные обязательства собственника. При выдаче кредита кредитор не несет расходов, аналогичных расходам собственника реального имущества из вышеупомянутого примера. Кредитору не надо начислять на кредит амортизацию, ему не надо беспокоиться, что кредит испортится, кредиту не требуется капитальный ремонт и т.п. Таким образом, при кредите нет разумных оснований для выплаты «арендной платы за деньги» (процентных выплат), что также не позволяет признать корректность аренды денег.

Кроме того, при аренде реального товара арендополучатель ограничен в использовании арендуемого имущества. Он не может делать с ним все, что ему заблагорассудится. Обычно в договорах аренды детально прописывается, на какие цели передается имущество в аренду

и что именно арендополучатель вправе делать с арендуемым объектом. Ничего такого при кредите (аренде денег) нет. Заемщик может использовать полученные средства по своему усмотрению, особенно это актуально для кредитов на пополнение оборотных средств. Однако надо отметить, банки обычно борются с таким положением дел, заставляя заемщика сдавать подробный бизнес-план и блокируя переводы при отступлении от плана.

Также отметим, что арендодатель заранее понимает, какого объема производства может достичь арендополучатель и размер его дохода (поскольку он знает характеристики передаваемого в аренду объекта). При кредите таких знаний нет, поскольку кредитор не может быть полностью уверен в том, как будет использована сумма кредита.

С учетом всего вышесказанного можно уверенно сформулировать однозначный вывод: оснований признавать продажу и/или аренду денег корректными операциями нет.

Как и у всякого правила, у сделанного вывода тоже есть исключения, то есть возможны ситуации, когда продажа/аренда денег все же может иметь место. Только для этого должны сложиться специфические условия, когда деньги выступают в несвойственной для себя роли реального товара. Например, кредитор дает в кредит не просто условных 100 руб., а банкноту, номиналом в 100 руб. с серийным номером таким-то. В кредитном договоре отражаются и номинал, и номер банкноты. Более того, заемщик обязуется вернуть кредитору именно ту банкноту, которую ему выдали. В данном случае мы имеем дело с конкретным, реальным объектом аренды, право пользования которым передается и потом возвращается. Это полноценная аренда (данной банкноты), соответственно, арендодатель принимает на себя риски, связанные с банкнотой (порча), и поэтому вправе брать вознаграждение. При этом тот факт, что в договоре прописываются и номинал, и серийный номер банкноты, гарантирует сохранение за арендодателем права собственности именно на эту банкноту.

Другой пример, когда имеет место продажа редкой или коллекционной монеты либо банкноты. В этом случае цена сделки также будет обоснованно отличаться от номинала.

Данные исключения – своими рамками и условиями – лишь подтверждают правомерность сделанного выше вывода.

Возвращаясь к ранее поставленным двум вопросам, необходимо добавить, что современные (фиатные) деньги – это обязательства. Иными словами, это долговые расписки (обычно центральных банков), гарантирующие получение соответствующей стоимости. Тогда кредит – это, по факту, обмен обязательств с разными номиналами. Соответственно, возникает вопрос: может ли обязательство быть товаром? Да, может, но обязательство это долг, и при долговых отношениях возврату подлежит только то, что было взято в долг, без каких бы то ни было доплат. Кредит же – это обмен обязательствами на неравные суммы. Это еще один аргумент не в пользу корректности кредитного договора.

Вывод

Подводя итог проведенного анализа, можно утверждать, что кредитные операции, лишь внешне напоминая продажу денег и/или их аренду, на самом деле по сути своей не соответствуют характеристикам этих сделок. Кредит-

ные операции скорее соответствуют искаженному (необоснованно доработанному) договору займа. При этом деньги, будучи созданными для одной цели (способствовать упрощению обмена), по факту оказались приспособлены для использования в других целях. Сложно винить в этом кого бы то ни было, поскольку кредит это просто, удобно и понятно, универсально, хорошо согласуется с рыночными отношениями и эффективно управляет мотивацией. При таких его характеристиках неудивительно, что никого не интересует фактическое несоответствие внешней формы и внутреннего содержания кредитных отношений.

Поэтому можно констатировать, что **финансовые и организационные выгоды от некорректного/нецелевого использования денег оказываются существенно больше возможных при этом издержек, носящих не финансовый, а только логический и технический характер.**

На данный момент нет никаких признаков того, что что-то может поставить под сомнение правомерность существования кредита. Его положение в обществе незыблемо. Однако, возможно, увлечение части инвесторов этическими аспектами инвестирования теоретически может когда-нибудь в будущем возродить дискуссию о кредитных отношениях.

Литература

1. Ляушева С.А., Шаов А.А. Эволюция ростовщического капитала: историко-философское измерение // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология. 2012. № 1.
2. Аквинский Ф. Сумма теологии. Ч. 2. К.: НИКА-Центр, 2008.
3. Дубянский А.Н. К вопросу об осуждении ростовщичества и процента в христианстве // Проблемы современной экономики. 2011. № 2 (38).
4. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. М.: Весь мир, 2006.
5. Локк Дж., Бентам И. Этика процента: Джон Локк и Иеремия Бентам о природе ссудного процента и его регулировании. М.: Социум, 2019.
6. Шпалтаков В.П. Социально-экономические взгляды Ш. Монтескье и современность // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2019. № 1 (35).
7. Лукин С.В. Некоторые аспекты христианского нормативного учения о проценте // Христианское чтение. 2012. № 6.
8. Гончарова М.В., Гончаров А.И. Население и банки: процент за кредит (понятие, взаимосвязи) // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 1 (22).
9. Топровер И.В. О природе и свойствах кредита: атрибуты кредитного отношения // Финансы и кредит. 2006. № 28 (232).
10. Таштамиров М.Р. Экономико-этическая природа ссудного процента и его деструктивная роль // Интернет-журнал «Науковедение». 2015. Т. 7. № 3 (май – июнь).
11. Дубянский А.Н. Культурный аспект ростовщичества и процента // Journal of Institutional Studies. 2012. Т. 4. № 4.
12. Топровер И.В. Процент как атрибут кредита // Финансы и кредит. 2007. № 18 (258).