

Министерство образования Республики Беларусь
УО «Полесский государственный университет»

В.Н. УСОСКИЙ

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА И БАНКОВСКИЙ НАДЗОР

Курс лекций для студентов специальности 1-25 01 04
«Финансы и кредит»

Пинск
ПолесГУ
2015

УДК 336.7(042.4)
ББК 65.262я73
У76

Р е ц е н з е н т ы:
член-корреспондент НАН Беларуси, доктор экономических наук,
профессор В.Ф. Медведев;
доктор экономических наук, профессор Ю.М. Ясинский

У т в е р ж д е н о
научно-методическим советом ПолесГУ

Усоский, В.Н.

У76 Монетарная политика и банковский надзор : курс лекций / В.Н. Усоский ; под общей ред. В.В. Гаврилюка. – Пинск : ПолесГУ, 2015. – 205 с.

ISBN 978-985-516-389-4

В пособии рассматриваются теоретико-методологические и практические проблемы трансформации одноуровневой госбанковской системы экономики СССР (БССР) в двухуровневую банковскую систему национальной экономики Республики Беларусь в период рыночных реформ. Представлена монетарная и надзорная политика Национального банка Республики Беларусь, который оказывает значимое воздействие на поведение коммерческих банков и их клиентов – предприятий нефинансового сектора экономики. Показано, как формируется и осуществляется единая экономическая политика государства через монетарную политику Национального банка и бюджетно-финансовую политику правительства Республики Беларусь. Представлено становление рыночных структур трансформационной экономики Беларуси в контексте мирового опыта функционирования различных типов национальных экономических систем с развитыми конкурентными и неразвитыми рыночными механизмами.

Предназначено для студентов специальности 1-25 01 04 «Финансы и кредит».

УДК 336.7(042.4)
ББК 65.262я73

ISBN 978-985-516-389-4

© УО «Полесский государственный университет», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Раздел I. Денежно-кредитные отношения в различных типах экономических систем	11
<i>Лекция 1.</i> Предмет, цели, содержание и структура курса лекций	11
<i>Лекция 2.</i> Теоретические основы рыночной экономики	24
<i>Лекция 3.</i> Индустриальная стадия развития экономики БССР (Беларуси)	54
<i>Лекция 4.</i> Сущность денег и их функции	68
<i>Лекция 5.</i> Транзакционные издержки. Эволюция денег в капитал	83
<i>Лекция 6.</i> Эволюция денег. Равновесное и неравновесное состояние экономики	109
<i>Лекция 7.</i> Теории денег. Деньги в равновесной и неравновесной модели экономики	127
<i>Лекция 8.</i> Теория рыночных экономических систем. Методология, эволюция, сферы действия и концепции, объясняющие механизмы их функционирования	151
<i>Лекция 9.</i> Финансовая и нефинансовая системы экономики. Специфика денежно-кредитных и бюджетно-финансовых отношений в плановой и конкурентной рыночной экономиках	178
<i>Лекция 10.</i> Принципы построения и механизмы функционирования централизованно планируемой нерыночной экономики СССР	189
Приложение к курсу лекций «Монетарная политика и банковский надзор»	202

ВВЕДЕНИЕ

1. Цели и задачи изучения дисциплины.

Дисциплина «Монетарная политика и банковский надзор» представляет собой теоретический курс, в котором раскрываются фундаментальные основы трансформации госбанковской системы централизованно планируемой нерыночной экономики БССР (СССР) в двухуровневую банковскую систему транзитивной экономики Республики Беларусь. Основными структурными элементами двухуровневой банковской системы являются эмиссионный Национальный банк Республики Беларусь и коммерческие банки, действующие на денежном рынке и выполняющие функции по покупке и продаже денег.

Во второй половине 80-х гг. XX в. правящая партия, руководимая генеральным секретарем ЦК КПСС (Центрального комитета Коммунистической партии Советского Союза) М.С. Горбачевым, предприняла попытку реформирования централизованно планируемой нерыночной экономики СССР в некое рыночное состояние. Социально-экономические и политические реформы, проведенные М.С. Горбачевым под лозунгом «перестройки и ускорения» экономики СССР, осуществлялись в рамках концепции рыночного социализма и оказались крайне неудачными. Концепция социально-экономического реформирования страны и практика ее воплощения в жизнь свелись к попытке совершенствования централизованно планируемой нерыночной экономики на ее собственной квази-денежной натурализованной основе. В практически неизменную структуру плановой экономики государство попыталось ввести некоторые элементы централизованно контролируемого *рынка производителя* при растущих диспропорциях и дисфункциях натурализованной системы отношений.

Принципы и цели серии реформ, осуществленных М.С. Горбачевым в экономике СССР, не затрагивали фундаментальных основ социалистической системы хозяйствования, созданных во время предвоенных пятилеток (1927–1941), когда ВКП (б) провела форсированную индустриализацию экономики и сплошную коллективизацию сельского хозяйства. Экономика СССР подвергалась некоторому реформированию с 1965 г., когда Председатель Совета Министров СССР А.Н. Косыгин попытался обострить хозрасчетные стимулы и интересы для оживления экономической активности социалистических предприятий. Несущей конструкцией реформы А.Н. Косыгина стала новая экономическая форма сочетания централизованного директивного планирования с расширяющейся хозяйственной самостоятельностью предприятий, переводимых на систему так называемого *полного хозрасчета*. Цель реформы 1965 г. состояла в том, чтобы заинтересовать социалистические предприятия в выявлении имеющихся у них внутренних резервов повышения эффективности производства посредством инструментов нормативного распределения валового дохода хозрасчетных предприятий и формирования хозрасчетных фондов экономического стимулирования. При этом фундаментальные основы квази-денежной натурализованной экономики СССР не подверглись никаким изменениям.

Централизованно планируемая Государственным комитетом по ценообразованию прибыль и прибыль, формируемая на конкурентном рынке покупателя в результате взаимодействия свободных товаропроизводителей, – это диаметрально исключают друг друга экономические отношения. Социально-экономическое качество денег, эмитируемое Госбанком СССР для прямой выдачи целевых кредитов социалистическим предприятиям, делало принципиально невозможным формирование адекватной оценки результатов их хозяйственной деятельности. Это являлось основным противоречием хозрасчетной системы самофинансирования социалистических предприятий при директивной конкретно-адресной системе управления. Ориентированные на «социалистическую прибыль» в условиях монополизации плановой экономики при отсутствии механизмов рыночной конкуренции предприятия стремились к «вымыванию» дешевого ассортимента за счет струк-

турного сдвига в сторону производства более дорогих товаров. В этих условиях Государственный комитет по ценообразованию рано или поздно соглашался на повышение директивных цен. По этой причине выполнить план по прибыли социалистическим предприятиям при директивном установлении цен, неадекватных реальным условиям воспроизводства, было несложно. «Это привело к ненормально высоким темпам роста прибыли. Масса прибыли в народном хозяйстве выросла за 1965–1970 гг. в 2,35 раза при росте валового продукта в 1,42 раза. За предыдущие 5 лет индекс ее роста составил 1,47 и ненамного опережал индекс роста производства» [1, с. 99]. Рост доходов предприятий и граждан оказался не связанным с ростом результатов производства. Одноуровневая госбанковская система, являвшаяся неотъемлемой частью бюджетно-финансовой системы СССР, не обладала инструментами, способными сбалансировать рублевую денежную массу с товарным предложением на квази-денежном рынке. В экономике СССР отсутствовали гибкие рыночные цены на товары и деньги, а также механизмы формирования рыночного спроса и предложения и универсальные деньги, выполняющие все свои функции.

Реформы М.С. Горбачева не выходили за рамки круга идей А.Н. Косыгина, по своему существу являвшимися реализацией смягченной концепции рыночного социализма, которая была столь популярна в 50–80-х гг. XX века среди интеллектуальной элиты социалистических стран. Результаты, полученные в ходе проведения косыгинских преобразований экономики СССР, были противоречивы и неоднозначны. Внедрение системы материального стимулирования на социалистических предприятиях закономерно привели к обострению дефицита товаров и услуг на потребительском рынке и в системе оптового материально-технического снабжения предприятий, росту несбалансированности между доходами и расходами предприятий и граждан в макросистеме, увеличению внешнего долга страны. Опыт проведения экономических реформ в СССР, Югославии, Венгрии, Польше в 50–80-е гг. свидетельствовал о внутренней порочности концепции рыночного социализма. Мировая социалистическая система хозяйствования вместе с СССР как ведущая страна социально-экономического и политического блока социалистических стран в конце 80-х гг. XX в. синхронно вошла в заключительную фазу глубокого социально-экономического и политического кризиса. Жизнь показала, что невозможно повысить эффективность централизованно планируемой нерыночной экономики, построенной на принципах рыночного социализма, где отсутствуют взаимосвязанные между собой рынки труда, капитала, земли и предпринимательского таланта. Провал концепции М.С. Горбачева по «перестройке и ускорению» экономики СССР на фоне растущих национальных и социально-политических конфликтов привел союзное государство к распаду, в результате чего на карте мира появилась новая суверенная страна – Республика Беларусь.

Экономика Республики Беларусь как самостоятельная народно-хозяйственная целостность стала формироваться после распада экономики союзного государства, куда экономика БССР была вложена как неотъемлемая часть единого народно-хозяйственного комплекса СССР. Республика Беларусь унаследовала от СССР структуру индустриальной экономики и одноуровневую госбанковскую систему, которые нуждались в радикальных преобразованиях. Развитые страны мира в 50–80-е гг. XX в. создали постиндустриальные экономические системы, отраслевая структура которых радикально изменилась в сравнении со структурой экономики индустриальных стран. В структуре ВВП развитых стран динамично растет доля ВВП, отражающая вклад сферы услуг, и соответственно сужается доля индустриальных отраслей в ВВП. В современной рыночной экономике потребности человека стали более рационально удовлетворяться отраслями сферы услуг, которые доминируют над индустриальными отраслями. Транснациональные корпорации (ТНК) развитых стран мира экспортируют подавляющую часть капитала из стран «капитализма центра», где находятся их головные штаб-квартиры в развивающиеся страны «перифе-

рийного капитализма», которые стремятся привлечь капитал ТНК для модернизации своей экономики. Это привело к тому, что ТНК производят подавляющую часть товаров и услуг в структуре мирового ВВП, а также формируют глобальные международные рынки капитала, стремясь осуществлять контроль над ними. ТНК сформировали под себя глобальные рынки капитала, предпринимательского фактора, рабочей силы, товаров и услуг, доминируя на них. Потребности субъектов международной экономики стали обслуживать международные резервные валюты (доллар, фунт стерлингов, немецкая марка, иена). В итоге оказалось, что развитые страны выстроили всю мировую экономику под потребности своих постиндустриальных экономик, с чем объективно нельзя не считаться.

В сложнейшей социально-политической и экономической ситуации декабря 1991 г. Беларусь стала строить национальную государственность и искать ответы на злободневные вопросы о путях своего развития. Злободневными вопросами для Беларуси стали, во-первых, выбор модели развития экономики, во-вторых, определение типа и темпов трансформации унаследованной от БССР централизованной плановой экономики и ее неотъемлемых элементов – одноуровневой госбанковской системы и бюджетно-финансовой системы, которые обслуживали нефинансовые предприятия плановой натуральной экономики. В условиях рвущихся хозяйственных связей между союзными республиками СССР Беларусь с 1991 г. начала осуществлять социально-экономическую трансформацию нерыночной системы централизованно планируемой натуральной экономики. Цивилизационный вызов вынудил Республику Беларусь проводить трансформацию нерыночных отношений в конкурентное рыночное состояние. Молодая страна активно вела поиск оптимальных путей и методов преобразования становящейся национальной экономики. При этом неотъемлемым элементом рыночных реформ стала интеграция Беларуси в глобальную систему мирохозяйственных связей международной экономики, поиск в ней своего особого места.

Решение судьбоносных проблем молодой национальной экономики связано с фундаментальной ломкой коллективистской системы мировоззренческих ценностей социализма и становлением индивидуалистической системы ценностей, мировоззренческие контуры которой в обществе пока не определены. Условия сложного, противоречивого и неоднозначного по своим результатам развития экономики Беларуси в 1991–2014 гг. требуют глубокого осмысления. Перед экономической наукой стоят первоочередные задачи по тщательному изучению тенденций трансформации централизованно планируемой нерыночной экономики БССР в специфическую форму становящихся рыночных отношений экономики Республики Беларусь. Использование в курсе лекций категории *транзитивная рыночная экономика* подчеркивает незавершенность становления и незрелость *процесса трансформации централизованной плановой индустриальной экономики Беларуси в структуру рыночной экономики постиндустриального типа*. Ключевой проблемой рыночной трансформации национальной экономики является поиск возможностей и путей ее реформирования в систему взаимосвязанных конкурентных рынков капитала, труда, земли и предпринимательского таланта. На закономерности развития трансформируемой экономики Беларуси активно влияют «сопредельные» с экономикой подсистемы неэкономических отношений, которые в совокупности с экономическими отношениями представляют собой интегративную целостность единых общественных отношений. В курсе лекций экономические отношения рассматриваются в тесной и неразрывной системной взаимосвязи с неэкономическими подсистемами отношений общества – мировоззренческой, духовно-ценностной, этической, политической, социальной, демографической. Данные подсистемы отношений оказывают существенное воздействие на трансформацию экономических отношений национальной экономики.

Цели и задачи изучения дисциплины «Монетарная политика и банковский надзор» заключаются в формировании у студентов системных знаний о сложных и противоречи-

вых тенденциях развития банковской системы, обслуживающей рыночную трансформацию экономики Беларуси, что включает:

– содержание становления двухуровневой банковской системы и бюджетно-финансовой системы транзитивной экономики Республики Беларусь, выявление перспективных путей ее развития, осуществляемых в рамках разнообразных фундаментальных тенденций развития национальной экономики;

– особенности содержания товарно-денежных, денежно-кредитных, бюджетно-финансовых отношений и специфические особенности механизмов их функционирования в национальной экономике Беларуси;

– особенности построения и функционирования двухуровневой банковской системы транзитивной экономики Республики Беларусь, действующей в рамках специфических рыночных структур нефинансового (реального) сектора национальной экономики, а также ее особенных макросистемных свойств;

– выбор типа и темпов трансформации бывшей централизованно управляемой гос-банковской системы экономики БССР в двухуровневую банковскую систему экономики Республики Беларусь при построении конкурентного денежного рынка национальной экономики;

– реформирование содержания взаимосвязей между двухуровневой банковской системой и бюджетно-финансовой системой транзитивной экономики Беларуси, что выражается в формировании условий для функционирования самостоятельного Национального банка Республики Беларусь и формировании коммерческих банков на конкурентном денежном рынке;

– специфические особенности рыночной трансформации двухуровневой банковской системы страны при интеграции транзитивной экономики Беларуси в систему глобального мирового рынка в качестве равноправного субъекта международных отношений;

– сущность внутренних дисфункций квази-рыночной транзитивной экономики Беларуси и влияние генерируемых ими внутренних шоков на сбалансированность денежного рынка и развитие двухуровневой банковской системы страны;

– сущность и формы реализации внешних шоков мирового рынка, которые оказывают значимое влияние на развитие экономики страны в период острой фазы мирового финансово-экономического кризиса (2008–2009).

– условия развертывания внутреннего валютного кризиса, произошедшего в экономике Беларуси (2011), определяемого исключительно внутренними факторами развития национальной экономики.

В результате изучения дисциплины «Монетарная политика и банковский надзор» студенты должны *знать*:

– предмет, объект и методологию исследования монетарной подсистемы национальной экономики страны;

– содержание, этапы и направленность тенденций трансформации двухуровневой банковской системы Беларуси, функционирующей в рамках национальной транзитивной экономики страны, и движущейся в сторону формирования специфической формы конкурентной рыночной системы.

Уметь:

– оценивать содержание процессов, происходящих в двухуровневой банковской системе национальной экономики, определять сущность тенденций ее развития и спектр возникновения вероятных перспектив;

– анализировать место и роль двухуровневой банковской системы национальной экономики страны в системе международных финансовых рынков, степень открытости финансового сектора национальной экономики к внешним воздействиям и возможности

ее интеграции в систему глобальных мирохозяйственных связей;

–оценивать конкурентоспособность белорусских коммерческих банков, а также конкурентные преимущества обслуживаемых ими нефинансовых предприятий и отраслей, работающих с субъектами мирового рынка.

2. Структура учебной дисциплины. Методы (технологии) обучения. Контроль и оценка знаний.

В основу структуры построения учебной дисциплины и ее содержания положен принцип системного подхода. В курсе лекций излагается теоретический материал, который разбит на три относительно самостоятельных раздела («Денежно-кредитные отношения в различных типах экономических систем»; «Монетарная политика центрального банка в рыночной экономике»; «Банковский надзор центрального банка»), которые состоят из более трех десятков тематических лекций.

В дисциплине изучаются механизмы функционирования двухуровневой банковской системы в национальной экономике Беларуси, ее взаимодействие с бюджетно-финансовой системой правительства и предприятиями нефинансового сектора экономики. Приводным ремнем для запуска экономических интересов и стимулов субъектов, создающих условия для функционирования экономики, является система денежно-кредитных отношений, которая является неотъемлемым элементом специфической системы рыночных отношений национальной экономики страны. Определенному типу экономики соответствует строго определенная система денежно-кредитных отношений и бюджетно-финансовая система правительства, которые находятся в тесной взаимосвязи с рыночной системой отношений национальной экономики. В связи с этим первый раздел курса лекций называется «Денежно-кредитные отношения в различных типах экономических систем». В разделе рассматриваются следующие вопросы: при каких условиях появляется рынок, как действуют его функциональные механизмы; как возникают деньги, кредит и капитал, как они влияют на формирование специфического типа рыночной системы, создавая взаимосвязанные конкурентные и неконкурентные структуры отношений. Ключевыми проблемами этого раздела являются *научное определение критериев рынка* и объективное существование *многообразных типов рыночных систем*. Ввиду того, что рынок тесно взаимосвязан с денежно-кредитными и бюджетно-финансовыми отношениями, *специфическому типу рынка соответствует строго определенный тип денежно-кредитных и бюджетно-финансовых отношений*. Теории денег, кредита, капитала и рынка составляют содержание первого раздела.

Во втором разделе курса «Монетарная политика центрального банка в рыночной экономике» выявляется степень воздействия, оказываемая центральным банком в двухуровневой банковской системе на коммерческие банки, а через них на поведение предприятий нефинансового сектора. Определяется то, насколько эффективно центральный банк как орган государственного регулирования экономики и эмиссионный центр двухуровневой банковской системы воздействует на кредитную экспансию коммерческих банков и деятельность правительства в лице министерства финансов и министерства экономики. Исследуются функции, цели, инструменты и механизмы функционирования центрального банка национальной экономики, с помощью которых он косвенно воздействует на нефинансовый сектор экономики, фирмы которого используют ограниченные ресурсы для создания *хозяйственных благ*. Рассматриваются различные типы денежно-кредитной политики центрального банка и используемые им режимы монетарной политики.

Третий раздел курса лекций «Система банковского надзора» включает в свой состав макропруденциальный и персональный надзор над коммерческими банками. В функции макропруденциального надзора входит аналитическая система слежения центрального банка за поведением коммерческих банков и система инструментов, направленная на не-

допущение возникновения системного банковского кризиса в национальной экономике. Центральный банк осуществляет персональный надзор над банками, регулируя неукоснительность исполнения обязательств между банками и их клиентами.

При изложении каждой учебной темы предусмотрено использование специальных учебно-методических технологий. Для вовлечения студентов в процесс активного поиска и приращения знаний, а также приобретения первичных навыков и опыта самостоятельной аналитической постановки и решения экономических проблем используются: 1) постановка и решение проблемных вопросов; 2) технологии научно-исследовательской деятельности; 3) коммуникативные технологии (дискуссия, пресс-конференция, мозговой штурм, учебные дебаты); 4) *memod case-study*; 5) игровые технологии (деловые, ролевые, имитационные игры).

Для управления учебным и научно-исследовательским процессами, для эффективной организации контроля и адекватной оценки знаний студентов особое внимание уделяется самостоятельной работе студентов, которая включает:

1) изучение учебной, научной, научно-популярной литературы при подготовке к лекционным и семинарским занятиям;

2) анализ конкретных ситуаций в макроэкономической системе страны, микроэкономике банков, предприятий и домашних хозяйств;

3) написание самостоятельных работ при изучении учебной и научной литературы, в которых анализируются актуальные проблемы развития двухуровневой банковской системы, функционирующей в тесной взаимосвязи с бюджетно-финансовой системой страны и клиентской базой банков;

4) проведение научно-исследовательских работ при выполнении персональных заданий по сбору, обработке и анализу статистических данных, отражающих тенденции развития двухуровневой банковской системы Беларуси;

5) выполнение разноуровневых тестовых заданий на семинарских занятиях.

В учебном семестре осуществляется текущий контроль и оценка знаний студентов на семинарских занятиях, на которых они выполняют разноуровневые тестовые задания, пишут персональную письменную самостоятельную научно-исследовательскую работу. Навыки к творческому мышлению студенты вырабатывают, выполняя персональные самостоятельные научно-исследовательские задания, проводя прикладные работы по сбору и обработке статистических данных, отражающих деятельность коммерческих банков на денежном рынке и регулятивную деятельность Национального банка страны, который воздействует на их поведение. По результатам работы в семестре каждый студент аттестуется, получая рейтинговую оценку своей текущей успеваемости, которая выражает интегральный результат его знаний. На экзамене предусмотрена финальная проверка знаний студентов.

Основой для написания текста книги послужили лекции, прочитанные автором магистрантам и студентам ЕГУ, БГУ, ВШУБ БГЭУ, ПолесГУ, МГЛУ по следующим дисциплинам: «Экономическая теория», «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Мировая экономика», «Национальная экономика Республики Беларусь», «Денежно-кредитная политика», «Денежно-кредитное регулирование», «Деньги. Кредит. Банки», «Введение в специальность», «Теория финансов», «Финансы», «Финансовый анализ деятельности банков», «Бухгалтерский учет в банках», «Валютный рынок и валютные операции», «Финансовый менеджмент», «Рынок ценных бумаг», «Риски и кредитные отношения», «История развития финансово-кредитной системы», «Финансово-кредитные системы зарубежных стран», «Финансы зарубежных стран», «Финансы и финансовый рынок», «Конкурентоспособность фирм на мировом рынке». Автором был переработан большой массив отечественной и зарубежной литературы по макроэкономической, микроэкономической, финансовой и банковской проблематике. Значительным подспорьем в подготовке теоретиче-

ского курса лекций стал опыт практической работы автора в банке «Экоразвитие», Минском Региональном отделении «Комплекс-банка» (г. Гродно), «Инкомбанке» (г. Москва), «Торгово-Промышленном банке», профессиональных участниках рынка ценных бумаг «Айгенис» и «Эзери».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ясин, Е.Г.* Хозяйственные системы и радикальная реформа / Е.Г. Ясин. – М. : Экономика, 1989. – 320 с.

Усоский В.Н.
доктор экономических наук, профессор

2 февраля 2015 г.

РАЗДЕЛ I. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Лекция 1. ПРЕДМЕТ, ЦЕЛИ, СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА КУРСА ЛЕКЦИЙ

1. *Предмет, объект и структура дисциплины «Монетарная политика и банковский надзор».*

2. *Натурализация централизованной плановой экономики СССР и деформация денежно-кредитных отношений Госбанковской системы (1917–1991).*

3. *Теоретические и практические проблемы развития денежно-кредитной системы экономики Беларуси в период рыночной трансформации (1992–2014).*

1. Предмет, объект и структура дисциплины «Монетарная политика и банковский надзор».

Предмет науки – это категория, выражающая относительно обособленную целостность свойств и отношений, которая выделяется в процессе познания из более широкого круга **объектов науки**. В теории познания противопоставление предмета и объекта является относительным. Основное структурное отличие предмета от объекта заключается в том, что в предмет науки (как определенную часть объекта) входят лишь главные, наиболее существенные свойства и отношения объекта науки с точки зрения поставленных целей и задач исследования. **Предмет – это относительно узкая подсистема отношений, которая теоретически выделена исследователем из более широкой системы свойств и отношений объекта.** В соответствии с методологическими принципами разграничения предмета и объекта науки определим предмет и объект дисциплины «Монетарная политика и банковский надзор». **Предмет дисциплины «Монетарная политика и банковский надзор» – это регулируемая центральным банком система денежно-кредитных отношений, функционирующая в рамках рыночной экономики, которую правительство регулирует с помощью макроэкономических методов.** Структурно дисциплина состоит из трех разделов: первый теоретический раздел называется «Денежно-кредитные отношения в различных типах экономических систем», второй – «Монетарная политика центрального банка в рыночной экономике» и третий – «Банковский надзор центрального банка». В первом разделе исследуются теория денег, кредита, капитала и рынка, денежно-кредитные отношения в рыночной системе, специфические особенности формирования и функционирования денежно-кредитных отношений в Госбанковской системе, которые обслуживали натуральную централизованную плановую экономику СССР.

Денежно-кредитная система национальной экономики рассматривается в двух аспектах: двухуровневой банковской системы и монетарной политики центрального банка в рыночной экономике. В курсе лекций дается сравнительная характеристика различных типов монетарной политики центральных банков, которые используются в экономически развитых и развивающихся странах, а также странах трансформирующих бывшую централизованную плановую экономику в рыночную систему. Основной упор в лекциях делается на денежно-кредитной системе транзитивной экономики Беларуси, монетарной и надзорной политике Национального банка Республики Беларусь.

Объект дисциплины «Монетарная политика и банковский надзор» шире предмета, т.к. он включает в себя основные структурные элементы макроэкономической системы, тесно взаимосвязанные с денежно-кредитной системой рыночной экономики. Для более глубокого понимания сущности и функций, выполняемых денежно-кредитной системой в экономике, представлена характеристика системных и структурных взаимосвязей, возникающих между нею и основными подсистемами макроэкономики, такими как бюджетно-финансовая система правительства и нефинансовый сектор экономи-

ки. Поэтому *объект, раскрываемый нами в курсе лекций «Монетарная политика и банковский надзор», включает в себя более широкую совокупность взаимосвязей, которая возникает в системном взаимодействии денежно-кредитной системы с бюджетно-финансовой системой и нефинансовым сектором экономики в рамках единой государственной политики, проводимой правительством и Центральным банком.* Денежно-кредитные отношения предназначены для обслуживания двухуровневой банковской системой потребностей фирм нефинансового сектора рыночной экономики и бюджетно-финансовой системы правительства. Дисциплина «Монетарная политика и банковский надзор» представляет собой теоретический курс, излагающий фундаментальные основы построения и функционирования денежно-кредитной системы рыночной экономики, монетарной и надзорной политики Национального банка Республики Беларусь.

Во втором разделе «Монетарная политика центрального банка в рыночной экономике» выявляются функциональные аспекты деятельности центрального банка, рассматривается двухуровневая банковская система как центральное звено системы финансового посредничества, состоящая из эмиссионного центрального банка и коммерческих банков, осуществляющих перевод сбережений в инвестиции и создающих кредитные деньги для предприятий нефинансового сектора экономики. Определяется роль и место центрального банка в рыночной экономике, его экономические и административные полномочия, монетарные функции в двухуровневой банковской системе, совокупность осуществляемых им денежно-кредитных операций, через которые он воздействует на поведение коммерческих банков. Излагаются теоретические основы трансмиссионного механизма центрального банка, его цели и инструменты регулирования деятельности коммерческих банков и финансового рынка национальной экономики. Представлены практические аспекты функционирования трансмиссионного механизма Национального банка Республики Беларусь. Определяются цели, принципы и инструменты монетарной политики центрального банка, а также ее виды (процентная и валютная политика, политика минимальных резервных требований, операции на открытом рынке). Представлены теоретические модели и монетарные инструменты таргетирования валютного курса и инфляции как специфические методы денежно-кредитного регулирования центральным банком различных типов рыночных систем. Во втором разделе представлен анализ сущности инфляции в переходной экономике, ее специфические черты немонетарного характера, представлена взаимосвязь инфляции с девальвацией рубля, обосновывается невозможность дефляции в экономике Беларуси. В курсе лекций излагается сравнительная характеристика различных режимов денежно-кредитной политики центральных банков в развитых и развивающихся странах, в трансформируемых экономиках в рынок. Ключевое значение в раскрытии предмета дисциплины имеет совокупность целей, инструментов и методов монетарной политики Национального банка Республики Беларусь, регулирующего финансовый рынок национальной экономики.

В третьем разделе «Пруденциальный надзор центрального банка в двухуровневой банковской системе» рассматриваются: 1) цели и система банковского пруденциального надзора центрального банка; 2) макропруденциальный и персональный надзор за банками; 3) порядок регистрации и лицензирования банков в Республике Беларусь; 4) текущий банковский надзор и полномочия Национального банка Республики Беларусь в сфере корректирующих и предупредительных мер, применяемых к коммерческим банкам. В этом разделе излагаются Базельские принципы банковского надзора, рассмотрен исторический опыт проведения пруденциального надзора центральными банками развитых стран, развивающихся и постсоциалистических стран, осуществляющих процесс трансформации плановой экономики в рыночную систему.

Внутренняя структура дисциплины раскрывается через аналитическое изложение содержания тенденций трансформации деформированных денежно-кредитных отношений, создаваемых одноуровневой банковской системой и бюджетно-финансовой системой СССР (БССР) в рыночные денежно-кредитные отношения, воспроизводимые двухуровневой банковской системой в макросистеме рыночного типа. Эмпирической базой дисциплины является совокупность фактических данных за 1991–2014 гг. В течение почти четверти века осуществляются процессы трансформации одноуровневой системы Госбанка СССР (БССР) в двухуровневую банковскую систему Республики Беларусь, происходит становление белорусских коммерческих банков и предприятий нефинансового сектора экономики в качестве субъектов рыночной экономики. В основу изложения основных теоретических и прикладных положений дисциплины положен принцип опытного знания. Центральное место в дисциплине занимает анализ практического опыта трансформационных изменений, происходящих в двухуровневой банковской системе Беларуси в период рыночных реформ. В курсе лекций аналитически отражен порядок взаимодействия Национального банка Республики Беларусь с бюджетно-финансовой системой правительства, процесс выработки и реализации единой государственной макроэкономической политики, направленной на регулирование национальной экономики. Проведен сравнительный анализ белорусского и мирового опыта монетарного и бюджетно-финансового регулирования рыночной экономики. Показаны принципиальные отличия в моделях построения макроэкономических систем, двухуровневых банковских систем, бюджетно-финансовых систем, действующих в развитых странах и переходной экономике Беларуси. Исследованы фундаментальные отличия в характере взаимодействия центральных банков с правительствами в развитых странах с конкурентной рыночной экономикой и Национального банка Республики Беларусь с финансово-бюджетной системой правительства в экономике Беларуси. Сделан вывод, что для повышения эффективности макроэкономической политики государства необходимо значимое изменение функций Национального банка Республики Беларусь, что позволит наделить его самостоятельными функциями в национальной экономике. Соответственно необходимо значимо изменить статус, роль и функции Министерства финансов и правительства страны в проведении единой согласованной государственной макроэкономической политики. При этом микроэкономические проблемы белорусских коммерческих банков рассматриваются в контексте трансформации клиентской базы банков (предприятий нефинансового сектора и граждан). Трансформация микроэкономической системы необходима для повышения эффективности экономики, которая на данном этапе явно недостаточна.

В рамках сформулированного предмета дисциплины студенты должны последовательно изучить: 1) основы теории товарно-денежных и денежно-кредитных отношений; 2) основы теории монетарной политики и банковского надзора; 3) практику реформирования двухуровневой банковской системы, финансово-бюджетной системы и нефинансового сектора экономики Беларуси. Содержание трансформационных процессов анализируется в контексте изучения теории и практики монетарного и пруденциального регулирования центральными банками экономик развитых стран, развивающихся и постсоциалистических стран мира, которые осуществляют построение конкурентной рыночной экономики.

2. *Натурализация централизованной плановой экономики СССР и деформация денежно-кредитных отношений Госбанковской системы (1917–1991 гг.).*

Многие современные проблемы, стоящие перед денежно-кредитной системой экономики Республики Беларуси, генетически заложены в истории денежно-кредитной системы СССР и ее экономики, куда входила БССР как неотъемлемая часть народнохозяйственного комплекса союзного государства. Кратко изложим сущность историческо-

го генезиса системы экономических и денежно-кредитных отношений, происходивших с 1917 г. до распада СССР, и возникновения суверенной Республики Беларусь. Октябрьская революция 1917 г. по признанию ее вождей представляла собой **«красногвардейскую атаку на капитал»**. За три года радикальной социальной революции была ликвидирована система частной собственности на факторы производства, в значительной степени были подорваны рыночные механизмы распределения ограниченных ресурсов, взамен которых пролетарское государство создало централизованную систему планового натурального хозяйства. **Вместо рыночных отношений (товара, денег, капитала) и рыночных механизмов большевистская партия создала систему нерыночного перераспределения натуральных ресурсов в соответствии с целями директивного государственного плана.** Из структуры плановой экономики были удалены такие фундаментальные рыночные механизмы как: 1) рыночные цены, уравнивающие спрос и предложение; 2) избирательность покупателя, который через свои денежные расходы воздействует на поведение производителя; 3) жесткий пресс экономического давления потребителей на производителей для снижения ими непроизводительных издержек. Свое наиболее полное воплощение плановое натуральное хозяйство получило в 1918–1920 гг. в системе «военного коммунизма». Однако за короткое время эта хозяйственная система привела к полному развалу экономику Советской России, что стало очевидным фактом сразу после окончания гражданской войны. Прогрессирующий распад экономики зримо выразился в упадке производительных сил и хозяйственной инициативы, а также массовом недовольстве рабочих, крестьян и вооруженных сил Советской Республики во время кронштадтского мятежа (март 1921 г.) и волны незатухающих крестьянских восстаний (1918–1924). В 1921 г. РКП (б) (Российская Коммунистическая партия большевиков) пожалала «пирровы» плоды победы, которые принесли, по словам советского экономиста Л. Крицмана, хозяйственную разруху, «беспримерную в истории человечества». В этих условиях от РКП (б) потребовалось немедленное и радикальное переосмысление наследия «военного коммунизма», что привело к переходу страны к НЭПу (новой экономической политике).

Крестьянство составляло около 85% населения Советских республик и, несмотря на принудительное изъятие части сельскохозяйственной продукции продотрядами во время гражданской войны, оно не желало переходить к обобществленному хозяйству коммунистического типа. Правящая партия была вынуждена на время смириться с самостоятельной хозяйственной деятельностью крестьян, которую те вели вне системы государственного директивного планирования. **Первоначально в 1921 г. партия большевиков пыталась приступить к организованному продуктообмену между промышленностью и сельским хозяйством.** Однако ввиду невозможности сделать это, по словам В.И. Ленина, «все сорвалось в неорганизованные товарно-денежные отношения». **Введенная РКП (б) политика НЭПа заключалась в восстановлении отдельных обособленных элементов рыночной экономики при доминирующем господстве государственной формы собственности в советской экономике.** Государство жестко контролировало бюджетно-финансовую, банковскую системы и тяжелую промышленность страны, которые большевики называли «командными высотами» экономики, не допуская туда проникновения частного капитала. **НЭП представлял собой восстановление многоукладной экономики с дозированным допуском в структуру советской экономики рыночных отношений при жестком государственном контроле «командных высот» экономики.** Для правящей большевистской партии НЭП представлял собой всего лишь временную экономическую политику, своеобразную передышку, необходимую для укрепления своей политической власти перед началом процесса окончательного покорения населения громадной страны, завоеванной во время гражданской войны (1917–1920). В.И. Ленин дал меткое партийное определение НЭПу – это был «крестьянский Брест».

НЭП просуществовал недолго, всего лишь в течение 1921–1928 гг. К концу 20-х годов он был принудительно ликвидирован и заменен репрессивной системой «военного коммунизма». В течение первых двух пятилеток (1929–1938) РКП (б) провела индустриализацию и сплошную коллективизацию сельского хозяйства экономики СССР. РКП (б) проводила также так называемую культурную революцию, целью которой стало воспитание принципиально нового человека – человека-борца за построение новой коммунистической социально-экономической формации, верного делу коммунистической партии, человека нацеленного на утверждение коммунистического строя сначала в СССР, а затем и во всем мире. РКП (б) поставила задачу изменить природу человека, т.к. тот прежний человек, генетически воспитанный в течение многих тысячелетий прежних человеческих цивилизаций, не годился в качестве материала для построения принципиально нового коммунистического общества. Цель РКП (б) перед коммунистами и обществом поставила трудную. Фундаментальная цель состояла в том, чтобы перевоспитать прежние поколения, волею времени используемые в коммунистическом строительстве, и воспитать новые поколения советских людей в рамках коммунистического мировоззрения и идеологии.

Индустриализация и сплошная коллективизация сельского хозяйства экономики СССР привела к почти полной ликвидации субъектов частной собственности в сельском хозяйстве, мелкой и средней промышленности, а также в оптовой торговле и банковской системе. Экономика СССР получила название – «экономика дефицита». Великая Отечественная война (1941–1945) способствовала радикальному изменению структуры экономики в сторону ее милитаризации, для чего государство ужесточило систему централизованного директивного планирования. С конца 20-х гг. и до середины 50-х гг. в экономике СССР функционировал значительный по своим размерам сектор принудительного, а по существу рабского труда заключенных (ГУЛАГ – Главное управление лагерей). Массовые репрессии в отношении миллионов советских граждан в мирное время стали основным способом поставки значительного количества рабочей силы в ГУЛАГ. Во время войны и после нее ГУЛАГ широко использовал также еще один источник своего людского снабжения – принудительный труд военнопленных и репрессированных советских граждан, сотрудничавших с немецкими властями на оккупированных территориях СССР.

После смерти И.В. Сталина, начиная с 1954 г. и до второй половины 80-х гг., КПСС проводила серию реформ. Среди них большое значение имела так называемая косыгинская реформа 1965 г., названная так по имени Председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина. Государство стремилось с помощью этих реформ расширить использование товарно-денежных отношений в централизованной плановой экономике, усиливая меры материального стимулирования деятельности социалистических предприятий и их работников. По замыслам авторов реформ они должны были привести к ликвидации хронического дефицита на рынке потребительских благ и сбалансировать оптовые поставки средств производства. Однако эти реформы проводились в рамках тотального господства государственной собственности на факторы производства, директивного планирования стоимостных объемов производства натуральной продукции и не ставили под сомнение так называемые «завоевания социализма», заключающиеся в **деформации (выхолащивании содержания) товарно-денежных отношений**. С некоторыми декоративными изменениями централизованная плановая экономика СССР просуществовала до 1991 г. Эти изменения заключались в усилении некоторой автономии социалистических предприятий, действующих в рамках неизменно функционирующей системы директивного конкретно-адресного планирования стоимостных объемов производства натуральной продукции.

Официальная статистика СССР показывала последовательное и неуклонное падение темпов роста национального дохода (НД) в экономике страны: 5,6% (1970–1975), 4,3 (1975–1980), 3,6% (1980–1985) [Приложение, табл. 1.1]. Однако, по мнению некоторых специалистов, положение обстояло гораздо хуже. Экономист Г.И. Ханин на основе со-

зданной им методологии пересчета официальных статистических данных пришел к следующему выводу: «Период 1961–1985 гг. характеризовался непрерывным падением темпов экономического развития. ... Анализ на основе альтернативных оценок позволяет также установить, что в середине 70-х годов относительно плавное падение темпов экономического роста сменилось на скачкообразное. Между тем традиционные оценки не только преувеличивают плавность процесса падения темпов до середины 70-х годов, но и не позволяют сделать вывод о скачкообразном снижении темпов в десятой пятилетке» [1, с. 191–192]. Это не могло не вести к усилению негативных экономических тенденций. Альтернативные оценки Г.И. Ханина давали следующую динамику годовых темпов роста национального дохода (НД) (в %): «1928–1941 гг. – 1,0; 1941–1950 гг. – 0,3; 1951–1960 гг. – 1,7; 1960–1970 гг. – 0,9; 1971–1975 гг. – 0,33; 1976–1980 гг. – 0,1» [1, с. 174]. Согласно оценкам Г.И. Ханина, в 1980–1985 гг. темпы роста НД упали до 0,12% в год [Приложение, табл. 1.1].

Действие следующих системных факторов свидетельствовало о негативных последствиях противоречивого развития планового натурального хозяйства СССР. Во-первых, это невосприимчивость экономики страны к «внедрению» достижений НТП. «Внедрение» инноваций является чисто социалистическим феноменом, т.к. инновации рождаются посредством спонтанной самоорганизации микроэкономических структур внутри самой рыночной экономики. Инновации не могут «внедряться» в микроэкономику фирмы насильно извне. По меткому выражению А.М. Бирмана, «предприятия бегали как черт от ладана от новых изделий и прогрессивной технологии» [2, с. 46]. Во-вторых, была сформирована крайне неэффективная экспортно-импортная структура экономики СССР. Экспортировала страна небольшую долю конкурентоспособных товаров с высокой степенью технологической переработки и большой долей добавленной ценности. В импорте был велик удельный вес высокотехнологичных товаров, продуктов питания и предметов потребления, без которых экономика СССР не могла нормально развиваться. Подавляющую часть экспорта составляли сырье и товары с низкой степенью технологической обработки. В-третьих, в 60–80-х гг. XX в. усугублялись негативные тенденции в замкнутую на саму себя экономику СССР. Этому способствовало действие следующих факторов. Во-первых, невысокая эффективность экономики СССР генерировала интенсивный рост расходов, превышающий рост доходов и соответственно увеличение дефицита государственного бюджета. Во-вторых, действовавшая система хозяйственного расчета социалистических предприятий была не в состоянии «перекрыть» эмиссионные каналы «накачки» экономики платежными средствами, которые не были обеспечены добавленной ценностью. Вследствие этого инфляционные тенденции нарастали, что выражалось в накоплении значительного «денежного навеса» на потребительском рынке. Анализируя тенденцию перманентного нарушения макроэкономического равновесия, В. Богачев отмечал: «К 1969 г. доля сбережений в приросте дохода («предельная склонность к сбережению») перевалила опасный 50%-й рубеж и в последующие годы уже не опускалась ниже этой отметки. Стабильный 50–60%-й уровень предельной нормы сбережений (а в 1976–1979 гг. она достигла абсурдных высот, превышающих 100%) – грозный признак макроэкономического неравновесия, свидетельство дефицитности потребительского рынка как следствие избыточных капиталовложений. ... В 1965 г. денежные сбережения населения, учтенные на сберегательных счетах (19 млрд р.), составляли половину товарных запасов в торговле (36 млрд р.). ... В 1985 г. 221 млрд р. сбережений был обеспечен 98 млрд р. товарных запасов» [3, с. 7]. [Приложение, диагр. 1.1].

Во второй половине 80-х гг. XX в. руководство ЦК КПСС приступило к проведению серии крайне неудачных социально-экономических и политических реформ, получивших в истории страны название «перестройка и ускорение». «Перестройка» предполагала проведение радикальных структурных сдвигов в экономике СССР посредством увеличения

капиталовложений в развитие отраслей машиностроения (отрасли группы А – производство средств производства), что означало одновременно и ускоренный рост военного сектора экономики. Наряду с «перестройкой» структуры экономики предполагалось «ускорение», под которым понимался рост НД СССР. Однако поставленные ЦК КПСС стратегические цели развития страны были внутренне противоречивы и не могли быть достигнуты одновременно, т.к. «перестройка» объективно предполагает не «ускорение», а снижение темпов роста НД либо его временное уменьшение. В итоге в народном хозяйстве СССР значительно увеличились диспропорции, было создано сильное напряжение на потребительском рынке, произошел спад НД, вырос дефицит товаров и услуг, подскочила инфляция. Проведение противоречивых социально-экономических и политических реформ легло на взрывное расширение национальных и гражданских конфликтов в республиках СССР, что привело в декабре 1991 г. к распаду СССР.

До 1991 г. Беларусь входила в состав СССР и была включена в систему планового хозяйства, которое централизованно управлялось государством с помощью директивных конкретно-адресных методов. ***В течение 1929–1991 гг. денежно-кредитные отношения подверглись существенной деформации, утратив свое внутреннее рыночное содержание.*** Причины этого заключались в широком огосударствлении собственности и ликвидации денежно-кредитных отношений, построенных на коммерческих принципах между банками, предприятиями и гражданами, которым государство запрещало торговать товарами и деньгами на рынке, ликвидировав его конкурентные начала. ***Товарно-денежные отношения имеют коммерческую бизнес-основу, состоящую в том, что субъект экономики имеет право свободно выбирать производство определенных им товаров, покупать и продавать их на рынке, распоряжаться присвоенными на рынке доходами.*** Деятельность частного капитала в системе воспроизводства ВВП экономики СССР была невозможна, т.к. частный капитал был исключен самим характером фундаментальных принципов экономической системы социализма.

Значительная степень вмешательства государства в автономную деятельность предприятий и граждан вызвала глубокую натурализацию (утрату денежного содержания) экономических отношений, что проявилось в системе Госбанка СССР, где денежно-кредитные отношения не строились на принципах возвратности, срочности, платности. Кредитная система Госбанка СССР была подчинена бюджетно-финансовой системе государства и фактически включена в нее как неотъемлемый элемент системы финансирования государственных и колхозно-кооперативных предприятий. Министерство финансов СССР в рамках централизованного планового управления экономикой (через Госплан СССР) давало директивные распоряжения Госбанку СССР о размерах эмиссии денег и ее конкретно-адресном направлении на производство предприятиями запланированных стоимостных объемов натуральной продукции.

Денежно-кредитные отношения деформировались в бюджетно-финансовые и стали обслуживать процесс безвозмездного изъятия финансовых ресурсов от хорошо работающих предприятий и перераспределения их для «покрытия» проблем плохо работающих предприятий. Бюджетно-финансовая система СССР не обладала универсальными налоговыми инструментами регулирования деятельности субъектов экономики, т.к. в ней отсутствовали единые ставки налогов для социалистических предприятий. Ввиду отсутствия рыночных цен на ресурсы, запрета на коммерческую торговлю товарами и деньгами в экономике СССР не существовало системы макроэкономического регулирования государством расходов и доходов через рыночные механизмы. ***Бюджетно-финансовая система СССР осуществляла преимущественно внеэкономическое перераспределение финансовых ресурсов посредством двух инструментов: дифференцированных ставок налогов и нормативов отчислений доходов от валовой выручки социалистических предприятий.*** Налоги и нормативы отчислений доходов от валовой выруч-

ки социалистических предприятий значительно отличались по своему содержанию от рыночных инструментов, применяемых в конкурентной рыночной экономике, т.к. они были дифференцированы по различным группам предприятий, не являясь едиными и универсальными для всех социалистических предприятий. В экономике СССР было предусмотрено функционирование в определенных отраслях планово-убыточных предприятий, как правило, действовал внеэкономический принцип: чем был выше доход предприятий, тем был больше норматив изъятия доходов в государственный бюджет.

Существенная деформация рыночных отношений привела к созданию так называемых *«плановых товарно-денежных отношений»*. Они стали сердцевинной государственного управления в плановом натуральном хозяйстве СССР. При этом утверждалось, что «товарно-денежные отношения, имеющие *новое содержание* ..., составляют одну из форм планомерного развития на стадии социализма» [4, с. 8]. Считалось также, что «экономика развитого социализма есть форма социалистического товарного производства» [5, с. 176]. *Плановые товарно-денежные отношения не соответствовали ценностному содержанию рыночных отношений, которые построены на коммерческих началах торговли товарами, деньгами, рабочей силой, капиталом и землей на свободных рынках. Ценностное содержание рыночных отношений построено на эффекте присвоения полезности товара или услуги, покупаемых суверенным потребителем у производителя через механизм рыночных цен на конкурентном рынке. Поэтому «плановая стоимость» оказалась в значительной степени формальным регулятором хозяйственных отношений и была жестко подчинена доминирующим плановым натуральным отношениям директивной централизованной экономики.* Отношения, определяющие глубинную сущность планового натурального хозяйства, строились на диаметрально противоположных ценностным отношениям централизованных натуральных (неденежных) принципах. В экономике СССР полезный эффект не мог быть присвоен суверенным покупателем на конкурентном рынке товаров и услуг через механизм рыночных цен, оказывающих жесткое экономическое давление на производителя, т.к. таких экономических отношений в ней не было предусмотрено и не могло существовать. Мысль К. Маркса о том, что «не может быть ничего ошибочнее и нелепее, нежели на основе меновой стоимости и денег предполагать контроль объединенных индивидов над их совокупным производством» [6, с. 104], была подтверждена практикой функционирования экономики СССР.

3. Теоретические и практические проблемы развития денежно-кредитной системы экономики Беларуси в период рыночной трансформации (1992–2014).

Трансформационная экономика Беларуси, сложившаяся за почти четверть века проводимых рыночных реформ, отличается специфическими чертами, обладая утяжеленной структурой ресурсоемких (энергоемких, материалоемких) отраслей, которые выпускают продукцию с невысоким уровнем конкурентоспособности. В экономике преобладают *государственные валообразующие предприятия-монополисты* (Белорусский калийный комбинат, Белорусский металлургический завод, Белорусская железная дорога, нефтеперерабатывающие предприятия), создающие значительную часть ВВП. Предприятия жилищно-коммунального хозяйства и общественного транспорта не вносят большой вклад в ВВП, но являются контролируемыми государством монополистами. Все государственные предприятия находятся на обслуживании в системообразующих государственных банках. Системообразующие государственные банки обслуживают государственные предприятия, которые включены правительством в процесс выполнения государственных программ. Специфика их директивного кредитования заключается в льготных условиях банковского обслуживания и возврата кредитов по пониженным (нерыночным) процентным ставкам. Такая практика объективно формирует условия, которые провоцируют заемщиков на постоянные нарушения финансовой дисциплины. Ее пагубность для микро-

экономики государственных предприятий очевидна.

Административный контроль государства над розничными ценами на продукцию села потребовал введения жесткого контроля цен на продукцию материально-технического назначения (сельскохозяйственная техника, горючее, удобрения, различные виды энергии), поставляемую колхозам и совхозам. Это нашло свое воплощение в двухуровневых ценах на продукцию сельского хозяйства и промышленности, а также в административных мерах по снабжению колхозов и совхозов необходимой продукцией материально-технического назначения. Колхозы и совхозы обслуживаются банковской системой страны на льготных условиях в рамках реализации директивных государственных программ. В дальнейшем мы будем употреблять термин «государственные предприятия», под которым понимаются государственные и колхозно-кооперативные (колхозы и потребительская кооперация) предприятия, рассматриваемые нами как *единосущностная категория*. Между ними существуют чисто формальные различия по формам собственности, однако содержание патронажа государства над их экономической деятельностью имеет единую сущность, отличаясь чисто количественно.

В рамках белорусской макросистемы сформировалась устойчивая тенденция к значительному превышению кредитной экспансии банковской системы, которая выражается в неоправданно высоких темпах роста рублевой денежной массы (РДМ) в экономике над приростом совокупной добавленной ценности (ВВП). Если возникают пиковые существенные нарушения пропорций между более низкими темпами роста ВВП и высокими темпами роста РДМ, то государство вынуждено, используя административные рычаги, приостанавливать темпы роста РДМ. Сложившаяся система государственного макроэкономического управления объективно не позволяет сформировать в экономике Беларуси механизм селекции валообразующих государственных предприятий и системообразующих банков на эффективность, который позволял бы выбраковывать избыточные непроизводительные затраты предприятий и банков и стимулировал бы создание предприятиями конкурентоспособной продукции, продаваемой на международном рынке.

Белорусские системообразующие банки, кредитующие государственные предприятия, действуют в рамках *системы мягких бюджетных ограничений*. Поэтому банки не могут жестко контролировать финансовое состояние своих клиентов, движение по счетам их денежных потоков, как это делают банки, обслуживающие предприятия, действующие в *системе жестких бюджетных ограничений*. Банки не могут эффективно влиять на степень здоровья экономических отношений между своими заемщиками и их контрагентами. Банки не обладают эффективными механизмами контроля над ростом непогашенной задолженности дебиторов, наносящих ущерб банкам и их клиентам. В экономике Беларуси отсутствует система жестких рыночных требований, действующих на *конкурентном рынке покупателя*, которые предъявляются в экономике развитой страны к государственным предприятиям через *переуступку прав требования на активы неплатежеспособных должников*, вынуждая их отвечать по своим долгам на рыночных принципах. Жесткие рыночные процедуры переуступки прав требования на активы на денежном рынке объективно приводят к изменению прав собственности на активы в пользу рентабельно функционирующих рыночных субъектов. Вне действия механизмов конкурентного рынка банк не обладает инструментами эффективного контроля над системой долговых отношений между банковскими клиентами, а также в отношениях банка с неплатежеспособными клиентами. Сложившаяся в Беларуси экономическая система базируется на недостаточном развитии институтов частной собственности, которые вынуждают на рыночных принципах переуступать активы от неплатежеспособных должников в пользу эффективно работающих кредиторов. Активы субъектов экономики еще недостаточно втянуты в процесс рыночного оборота через механизмы их купли-продажи. Крайне низки темпы разгосударствления и приватизации государственной собственности. Неэффективность де-

нежно-кредитных механизмов, определяющих процесс воспроизводства ВВП и оборот рыночных долгов, не позволяет банкам принуждать клиентов к жесткой финансовой дисциплине, которая должна эффективно воздействовать на плохо работающие предприятия через их *реструктуризацию (изменения в структуре активов и пассивов баланса), санацию (оздоровление)* и, в крайнем случае, пресечение их неэффективной деятельности – *банкротство*.

Помимо функционирования деформированных неконкурентных рыночных механизмов, описанных выше, искаженность денежных оценок в экономике Беларуси усиливается действием *внеэкономических механизмов перераспределения ограниченных ресурсов*, когда государство напрямую вмешивается в коммерческую деятельность предприятий и банков. Государственный контроль над ценами и директивное перераспределение натуральных ресурсов в экономике Беларуси вносит дополнительные искажения в рыночную оценку деятельности субъектов экономики, деформируя и без того слабую связь между затратами производителей продукции и их рыночными результатами. Сфера натуральных (неденежных) отношений оказывает существенное влияние на *искажение ценностных параметров экономики Беларуси*, что затрудняет, а иногда исключает возможность их объективной научной оценки и принятия рациональных управленческих решений на микро- и макроуровнях. Причиной действия данного феномена является генетическая преемственность ныне функционирующих в экономике Беларуси товарно-денежных и кредитных отношений с природой далеко не изжитых «плановых товарно-денежных и кредитных отношений» социалистической экономики СССР (БССР). В этой связи чрезвычайно важным является понимание причин, условий и последствий трансформации одноуровневой госбанковской системы БССР в двухуровневую банковскую систему суверенной Республики Беларусь в рамках проводимых рыночных реформ.

С 1991 г. в Беларуси начала осуществляться социально-экономическая трансформация ранее сложившейся системы нерыночных отношений, затронувшая в первую очередь «ядро» экономики, ее финансовую инфраструктуру (банковскую и бюджетно-финансовую системы). В 1991–2014 гг. в Республике Беларусь была создана двухуровневая банковская система, а также трансформирована система государственного бюджета для потребностей рыночной экономики. Государство стало использовать новые денежно-кредитные и бюджетно-финансовые инструменты, которые соответствуют системе макроэкономического управления движением денежных потоков в рыночной экономике. «Плановые товарно-денежные отношения», обладающие натурализованным (неденежным) содержанием, подвергаются с 1991 г. непоследовательной рыночной трансформации, что оказывает существенное влияние на зарождающиеся новые рыночные формы. *На данном этапе реформирования в экономике Беларуси сложился сложный симбиоз рыночных товарно-денежных и кредитных отношений с деформированными товарно-денежными и кредитными отношениями, которые определяются нами как квази-денежные отношения неконкурентного рынка продавца. Созданный в экономике Беларуси тип квази-рынка (частица «квази» означает «как бы») имитирует условия и результаты действия товарно-денежных и кредитных механизмов конкурентного рынка.* Воспроизводство квази-денежных отношений происходит под определяющим воздействием экономической политики государства, проводящей половинчатые рыночные реформы в экономике страны. Деформация товарно-денежных и кредитных отношений является следствием системы государственного вмешательства в экономику. *Чем выше степень государственного интервенционизма (вмешательства), тем мягче становятся бюджетные ограничения субъектов и тем больше утрачивают свое внутреннее, глубинное содержание товарно-денежные и кредитные отношения в экономике страны.* Сокровенный смысл рыночной реформы, проводимой в Беларуси, состоит в формировании конкурентных рыночных товарно-денежных и кредитных отношений, которые должны посте-

пенно вытеснить деформированные квази-денежные отношения из экономики страны, преобразуя ее на эффективных принципах.

Корректный научный анализ базовых категорий стоимости, ценности, денег, капитала и кредита позволяют адекватно идентифицировать проблемы трансформации госбанковской системы в двухуровневую банковскую систему, проводя ее преобразование на рыночных принципах. Несмотря на всю сложность и неоднозначность интерпретации и трактовки различными школами экономической мысли категорий стоимости, ценности, денег, капитала и кредита необходимо адекватное научное понимание этих базовых категорий науки. От того, насколько мы глубоко понимаем смысл и верно трактуем эти категории, зависит адекватность понимания стоящих перед экономикой и банковской системой Беларуси проблем рыночной трансформации. От верности теоретического понимания зависит процесс выработки научно обоснованной макроэкономической, монетарной и бюджетно-финансовой политики государства, которая была бы адекватна условиям функционирования высокотехнологичной национальной экономики.

В курсе лекций будут подробно рассмотрены ныне действующие механизмы макроэкономического регулирования финансового рынка и разнообразные административные и экономические инструменты, применяемые Национальным банком Республики Беларусь. Помимо сложившихся разнообразных форм трансформируемого финансового рынка нами также будут рассмотрены возможные пути рационального реформирования национальной банковской системы при условии реализации программы эффективных рыночных преобразований, жизненно необходимых для оптимального функционирования макросистемы. Стержневыми изменениями, которые должны быть осуществлены в процессе рыночной трансформации экономики Беларуси, являются следующие направления реформ. Во-первых, необходимо последовательное преобразование микроэкономики системобразующих государственных банков и валообразующих государственных предприятий в рыночные субъекты финансового посредничества (банки) и товарного рынка (предприятия). Во-вторых, требуется создание конкурентной среды товарного и финансового рынков, на которых коммерческие банки перейдут на универсальное банковское обслуживание предприятий нефинансового сектора экономики, вне зависимости от того к какому типу собственности те относятся. В-третьих, следует изменить статус Национального банка Республики Беларусь в системе органов государственного управления экономикой страны. Формирование самостоятельной рыночно ориентированной монетарной политики Национального банка страны, посредством которой он смог бы эффективно регулировать финансовый рынок, воздействуя на поведение банков, предприятий и граждан. В-четвертых, необходимо последовательное преобразование бюджетно-финансовой системы правительства, которая должна избавиться от узко фискальной нацеленности на изъятие налогов и была бы переориентирована на стимулирование эффективного рыночного поведения субъектов экономики. Необходимо сформировать единую согласованную макроэкономическую политику правительства и Национального банка, что позволило бы Национальному банку проводить самостоятельную монетарную политику, используя свои процентные, валютные, надзорные инструменты, систему резервных требований к коммерческим банкам.

Однако на пути к реализации рациональной системы целей, направленной на построение эффективной рыночной экономики, лежит комплекс сложных проблем. Плановая экономика БССР была по существу вложена в структуру централизованного планового хозяйства СССР в качестве ее неотъемлемого элемента, срослась с ним посредством разнообразных взаимосвязей. Структура экономики и крупного промышленного производства была создана в БССР после войны, исходя из нужд и интересов союзного центра. Несмотря на значительную переориентацию экономики Беларуси на европейский рынок и другие международные рынки после дефолта России в августе 1998 г., послевоенные

особенности построения экономики, структура основных экспортных рынков сбыта белорусской продукции и импортных рынков поставки энергоносителей, сырья и материалов продолжают оказывать значимое влияние на содержание и динамику рыночных преобразований. Избранный тип двухуровневой банковской системы страны имеет специфические черты. Они заключаются в особенностях построения микроэкономики системообразующих государственных банков и доли их активов на банковском рынке, специфике формирования этими банками своих целей и интересов, структуре клиентской базы, которую они обслуживают, консерватизме традиционного мышления топ-менеджеров государственных банков, специфических особенностях функционирования слабых конкурентных механизмов рынков. Системообразующие государственные банки обслуживают крупнейшие государственные валообразующие предприятия, создающие большую часть ВВП в экономике. Представленная система факторов во многом определяют сущность, структуру и конфигурацию товарного и финансового рынков экономики Беларуси, а также сложившуюся систему макроэкономического регулирования государством подобных квази-рыночных структур. Особенности микро- и макроэкономики объективно проявляются в устойчивых алгоритмах поведения субъектов (предприятий, банков, граждан и государства). Несмотря на происшедшие за последние 23 года рыночные подвижки, банки и предприятия вынуждены выполнять доводимые до них государственными органами управления прогнозные показатели, а фактически директивные задания по размерам финансирования (системообразующие государственные банки) роста валовых объемов производства (валообразующие государственные предприятия).

Для понимания целевой направленности и выработки эффективных путей трансформации двухуровневой банковской системы очень важным является анализ генетических характеристик сложившихся товарных и денежно-кредитных отношений в экономике Беларуси в период проведения рыночных реформ. Денежные рынки и двухуровневая банковская система экономики Беларуси значительно отличаются от денежных рынков и двухуровневых банковских систем стран, создавших развитые конкурентные рыночные экономики по своей внутренней природе и механизмам функционирования. Как показывает международный опыт проведения рыночных реформ, процесс преобразования централизованной плановой системы в трансформационную рыночную экономику весьма сложен и неоднозначен. ***Натурализованные и деформированные товарные и денежно-кредитные отношения генетически укоренены в структуре экономики Беларуси и жестко инерционны по своей природе.*** Анализ их эволюции поможет показать: 1) возможные границы трансформации «плановых товарных и денежно-кредитных отношений» в диаметрально противоположные им конкурентные рыночные денежно-кредитные формы; 2) ***способы конструктивного перехода от «рынка продавца» к «рынку покупателя», от стоимостных имитационно-рыночных отношений, определяемых продавцом к ценностным рыночным отношениям, определяемым покупателем.*** Прояснение сущности этих проблем необходимо для формирования государством рыночно ориентированной монетарной политики, направленной на поддержку тех субъектов экономики Беларуси, которые ищут рациональные пути для повышения эффективности использования ограниченных ресурсов.

Важнейшей проблемой рыночной реформы в Беларуси является понимание специфики воздействия макроэкономической, монетарной и бюджетно-финансовой политики государства на поведение субъектов экономики, влияние рыночных регуляторов (прибыли, процента, ренты, заработной платы, валютного курса) на деятельность и финансовый результат банков, предприятий и домашних хозяйств. Существенное влияние на поведение коммерческих банков и предприятий нефинансового сектора белорусской экономики оказывает специфический характер их приспособления к вмешательству государства в их коммерческую деятельность. Здесь существует качественное отличие сложившихся зако-

номерностей, действующих в трансформируемой экономике Беларуси по сравнению с закономерностями, действующими в экономических системах стран с конкурентной рыночной экономикой. Важнейшим фактором, проясняющим специфику макроэкономической динамики Беларуси, являются особенности природы микроэкономики государственных системообразующих банков и валообразующих предприятий страны. Структура активных и пассивных операций белорусских банков отражает особенности деятельности их клиентов, специфику сложившейся системы воспроизводства ВВП в экономике Беларуси. Значительные масштабы действия перераспределительного механизма, «перебрасывающего» ресурсы от хорошо работающих субъектов к плохо работающим субъектам, **фискальное доминирование правительства** формируют специфические механизмы функционирования товарных и денежных рынков в экономике Беларуси, деформирует систему финансового посредничества. **Фискальное доминирование правительства – это определяющее влияние бюджетно-финансовых отношений на денежно-кредитные отношения двухуровневой банковской системы при деформации природы последних.** Это приводит к значимым количественным деформациям макросистемы, когда величина ВВП, перераспределяемого через государственный бюджет страны, составляет около 50%. Председатель Правления Национального банка является членом правительства, а главный банк страны обязан выполнять принятые правительством директивные государственные программы. Поэтому монетарные инструменты Национального банка Республики Беларусь находятся под административным контролем правительства и определяются реализацией его макроэкономических и бюджетно-финансовых целей, которые зачастую противоречат целям финансовой стабильности макросистемы страны. **Ныне действующие в экономике Беларуси неразвитые формы рыночных отношений являются симбиозом нарождающихся рыночных отношений и натуральных (неденежных) отношений, которые представляют собой генетическое наследие централизованной плановой натуральной экономики СССР (БССР). Это сформировало устойчивую склонность экономики к очень высокой инфляции, в то время как дефляция в ней принципиально не возможна.** Успех рыночных реформ в Беларуси зависит от позитивной динамики процесса расширения эффективных товарных и денежно-кредитных отношений, которые генерирует создаваемая конкурентная рыночная среда и процесс воссоздания институтов частной собственности, а также формирование государственной системы рыночно ориентированного макроэкономического регулирования поведения субъектов рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ханин, Г.И. Динамика экономического развития СССР / Г.И. Ханин. – Новосибирск : Наука : Сибирское отделение, 1991. – 270 с.
2. Бирман, А.М. Тонны, штуки, рубли / А.М. Бирман // Экономика и организация пром. произ-ва. – 1983. – № 9. – С. 42–61.
3. Богачев, В. Увековечить стагфляцию? (О «вхождении в рынок» и прочих причудах экономической политики) / В. Богачев // Вопр. экономики. – 1991. – № 1. – С. 3–16.
4. Румянцев, А. Методологические проблемы политэкономии социализма / А. Румянцев, Г. Козлов, М. Атлас // Вопр. экономики. – 1978. – № 9. – С. 3–12.
5. Бирман, А.М. Экономические рычаги повышения эффективности производства: размышления экономиста / А.М. Бирман. – М. : Экономика, 1980. – 204 с.
6. Маркс, К. Экономические рукописи 1857–1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала») : в 2 ч. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1980. – Ч. 1. – XXVI. – 564 с.

Лекция 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Экономика как подсистема общества.
2. Экономические законы общества.
3. Сложная природа экономической деятельности человека. Ограниченность (редкость) ресурсов в экономике.
4. Эффективность использования ограниченных ресурсов. Показатели экономической эффективности.
5. Факторы производства в экономике.
6. Хозяйственные блага и свободные блага.
7. Сферы материального и нематериального производства. Полезность производительной деятельности производителей товаров и услуг.
8. Реализация товаров (услуг) на рынке и ее последствия для рыночной экономики. Критерий производительной деятельности и основное балансовое отношение в экономике.
9. Система категорий, отражающих особенности функционирования различных типов экономических систем.
10. Социальная иерархия общества. Корпорации и некорпорированный бизнес.
11. Системы побуждения и принуждения субъектов к экономической деятельности. Характер неопределенности рыночной среды.

1. Экономика как подсистема общества.

Общество – это социальная система отношений между людьми. Экономика является ее неотъемлемой частью, т.е. подсистемой общества, которая включена в общество как в свою более широкую систему. Экономика – это более узкое понятие, нежели общество, а общество является более широким (всеобъемлющим) понятием по сравнению с экономикой. Экономика и общество соотносятся как видовое (узкое) и родовое (широкое) понятия. Вложенность экономики в общество отражает методологический принцип единства целого (общество как система), которое проявляется во множестве всех своих подсистем (экономика, политика, культура, этика). **Экономика** – это сложно организованное целое, состоящее из взаимодействующих друг с другом экономических субъектов через сложную сеть разнообразных экономических отношений. Каждый субъект экономики выполняет в ней определенные **функции** и вступает с другими субъектами национальной экономики (резидентами) и субъектами международной экономики (нерезидентами) в **контрактные отношения** с целью эффективного использования **ограниченных ресурсов**. Ограниченность ресурсов является важным критерием вычленения **экономической системы** из структуры общества. Если бы в обществе все ресурсы были бы не ограничены, то у субъектов не было бы объективных условий для ведения экономической деятельности. Другим важным критерием выделения экономики из системы общественных отношений является **спецификация прав собственности людей на ограниченные ресурсы**, что позволяет юридически упорядочить между взаимодействующими субъектами экономики процесс присвоения-отчуждения результатов производства. **Отношения собственности определяют имущественные права субъектов экономики по присвоению-отчуждению факторов и результатов производства между ними. Права собственности субъектов на ограниченные ресурсы выражаются в реализации ими функций владения, пользования и распоряжения объектами собственности.** Тем самым создаются условия для обмена хозяйственными благами между субъектами с целью повышения их благосостояния. Выделяют частную, кооперативную, корпоративную, государственную формы собственности.

Англосаксонская правовая традиция, отличающаяся от правовых систем континентальной Европы, рассматривает право собственности как определенную совокупность ча-

стичных правомочий субъектов. *Совокупность частичных правомочий собственников может укрепляться путем добавления к ней (спецификации – specification) новых прав или ослабляться путем отделения от нее некоторых правомочий или размывания (attenuation) прав собственности.* Иногда укрепление прав собственности субъекта называют *персонификацией прав собственности субъекта*, а ослабление и утрата прав собственности интерпретируется как размывание прав субъекта. Процессы спецификации (персонификации), утраты и размывания (деперсонификации) прав собственности субъектов влияют на формирование механизмов целеполагания субъектов к труду и капиталообразованию, а также обостряют или ослабляют их интересы и стимулы к росту эффективности хозяйствования.

Джон Локк утверждал: «Никого нельзя заставить быть богатым или здоровым вопреки его воле». Безусловно, выработка целей людьми и ориентация их воли на удовлетворение своих потребностей создают приводной ремень, который заводит всю мощь мотивационного потенциала рыночной экономики в действие. Посредством волевого решения человек выбирает наиболее оптимальную альтернативу своего хозяйственного поведения, закрепляя в структуре прав собственности систему своих краткосрочных и долгосрочных целей, подбирая адекватные средства для их достижения. Вырабатываемые людьми внутренние мотивы и стимулы к хозяйственной деятельности определяют нормы их поведения, являясь фундаментальной предпосылкой становления рыночного хозяйства и одновременно следствием его развития. Предпосылки и условия формирования и функционирования прав собственности субъектов от лица общества в целом регулируются государством. В рыночной экономике есть еще один феномен – это деньги, условия воспроизводства которых с древних времен так же жестко, как и отношения собственности на факторы и результаты производства, контролируются государством. Государство принимает самое активное участие в создании денег как феномена, более того оно воспроизводит деньги как свой неотъемлемый атрибут исключительного суверенитета. Собственность на факторы, результаты производства и деньги – это два равнозначных по своей сущности и значимости феномена, которые исторически создаются и воспроизводятся государством, являясь наиболее жестко контролируруемыми объектами рыночной экономики. Важным в рыночной экономике является определение форм и способов участия государства в развитии собственности на факторы и результаты производства и роли денег в этом процессе. Функции государства состоят в четком определении минимальных и максимальных границ воздействия на рынок, не допуская вторжения государства в сокровенную природу рынка. Государство проводит подбор адекватных методов и способов эффективного регулирования рынка. Исключительные функции, которые выполняет государство в экономике, определяют степень его воздействия на отношения собственности на факторы, результаты производства и деньги, т.к. они оказывают существенное влияние на эффективность использования ограниченных ресурсов.

Субъекты экономики (граждане, домашние хозяйства, предприятия, банки, государство), являясь носителями отношений собственности на факторы и результаты производства, вступают друг с другом в экономические отношения по поводу оптимального использования ограниченных ресурсов по воспроизводству хозяйственных благ. *Под воспроизводством хозяйственных благ понимается непрерывно повторяющийся процесс их производства, распределения, обмена и потребления.* Важнейшим критерием экономики является рациональное выстраивание субъектами экономики целей, интересов и мотивов своего поведения. Ментальная установка субъекта на рациональность поведения является условием для реализации оптимального выбора того способа использования ограниченных ресурсов для целей производства хозяйственных благ и их потребления, которые представляются субъекту наиболее выгодным.

Экономическая система состоит из входящих в нее функциональных элементов. Экономика нацелена на динамическое изменение структуры и состава элементов, которые входят в нее с целью производительного создания *добавленной ценности*, которая выражается в росте *валового внутреннего продукта (ВВП), состоящего из доходов, созданных субъектами экономики за период времени (месяц, квартал, год)*. *Структура* (от лат. structura «строение, расположение, порядок») – это совокупность устойчивых связей системы между субъектами, которые инициируют их на рациональное использование ограниченных ресурсов. *Структура экономики – это своеобразная кристаллическая решетка, скрепляющая элементы экономики в единое целое и тем самым придающая экономике целостность и самостождественность, т.е. позволяющая системе не утрачивать свою идентичность – внутреннюю сущность*.

Экономические законы и структура экономической системы придают внутреннюю устойчивость экономике. Экономические законы регулируют функциональные взаимосвязи между субъектами экономики. В обществе и в экономике как ее подсистеме не может быть систем без элементного состава и их структуры, т.к. структура системы придает ей устойчивую способность конструктивно функционировать, рационально внутренне изменяться. Экономическая структура общества постоянно находится под динамичным воздействием внутренних и внешних факторов. *Внутренние факторы экономической системы* – это активно действующие в ней силы, стремящиеся изменить содержание и структуру системы. *Внешние факторы экономической системы* – это активно действующие извне на экономическую систему силы, также стремящиеся изменить содержание и структуру системы.

Экономическая динамика общества находится в конструктивном поле изменений, скрепляясь иерархией прав и обязанностей, которые выполняют субъекты. Это позволяет прирастать ВВП, т.к. субъекты увеличивают свою производительность и доходы. Экономическая динамика базируется на законосообразном порядке функционального построения межсубъектных взаимосвязей, конструктивном изменении организации производства для целей потребления, нацеленности субъектов на рациональное использование ограниченных ресурсов. *Экономика пронизана действием экономических законов, т.е. устойчивых причинно-следственных взаимосвязей между субъектами экономики*. Иерархические свойства экономической структуры позволяют обществу устойчиво сохранять свои фундаментальные свойства, несмотря на воздействие разнообразных факторов, иногда носящих хаотический и деструктивный характер. Любая экономика сталкивается с ограничениями, которые проявляются через *внутренние дисфункции, т.е. отклонения от устойчиво сложившихся системных функций*. Дисфункции системы могут стать источником ее развития, если они вынудят субъектов экономики вырабатывать механизмы адаптации к спонтанным и непредсказуемым изменениям, позволяя субъектам достичь нового уровня устойчивости, что выражается в росте производительности факторов производства и увеличении их доходов. Однако дисфункции системы могут стать источниками ее деструкции, если по совокупности внутренних и внешних причин субъекты экономики окажутся не в состоянии противодействовать спонтанным и непредсказуемым процессам, носящим деструктивный и разрушительный характер. Механизмы адаптации субъектов к деструктивным изменениям могут оказаться очень слабыми, что проявляется в хаотической неустойчивости экономики, падении производительности использования факторов производства и снижении доходов. Долгосрочное депрессивное состояние всех без исключения стран мировой экономики в период Великой Депрессии в 1929–1939 гг. ярко свидетельствует об этом.

Экономическая система – это целостная, относительно обособленная подсистема общества, функциональное назначение которой заключается в обеспечении экономической жизнеспособности общества как единого целого. Экономическая система имеет ряд

признаков, через которые определяется ее сущность. Во-первых, она всегда внутренне упорядочена, т.е. имеет иерархическую структуру взаимосвязей, которая удерживает элементы системы в состоянии *динамического законосообразного порядка*, задаваемого устойчивой структурой системы. Во-вторых, экономическая система открыта к взаимодействию с окружающей ее внешней средой. В-третьих, экономика имеет внутреннюю способность к спонтанному саморегулированию, что способствует, с одной стороны, самотождественности, т.е. сохранению внутренней сущности, а с другой – возможности перестройки внутренней структуры системы под воздействием динамики внутренних и внешних факторов.

2. Экономические законы общества.

Экономическими законами называются необходимые, существенные, устойчивые и повторяющиеся причинно-следственные взаимосвязи между явлениями и процессами, которые определяют поведение субъектов экономики. Экономические законы не зависят от воли и желания отдельных людей, т.к. порядок экономических отношений не может быть изменен разрозненными, неупорядоченными и локальными действиями отдельных индивидов, коллективов людей, государства. Поэтому экономические законы являются объективными, т.е. не зависящими от воли и сознания отдельных индивидуумов, групп людей и даже государства. Они определяют поведение людей, погруженных в толщу хозяйственной жизни, действие экономических законов в обществе подобно действию закона больших чисел. Например, своеобразный образ закона войны дал Наполеон, когда сказал, что на войне действует логика больших батальонов. Однако экономические законы общества подвержены радикальным изменениям при массовом действии общественных сил, которые сознательно направляются к четко поставленной цели хорошо организованной группой реформаторов или революционеров, действующей как единое целое. В этом случае изменения могут происходить в относительно короткий (по меркам общественной системы) период, т.е. в течение жизни одного, двух поколений людей (30–70 лет). Экономические законы преходящи, они носят исторический характер, потому что изменения экономических явлений, в том числе их исчезновение, связано в первую очередь с «уходом» с исторической сцены целых поколений людей со сложившимся традиционным типом консервативного поведения и уникальным хозяйственным укладом жизни. Вместе с ними «уходят» экономические явления, которые порождают соответствующие укладу жизни отмирающих поколений людей законы хозяйственной жизни. Вымирают люди, изменяются законы в соответствии с целями, потребностями и интересами новых поколений людей, несущих с собой в общество новый дух времени.

Законы общественного развития и законы развития национальной экономики имеют субъектных носителей (людей и их агрегированные общности), которые наряду со стихийным течением объективных тенденций развития экономики подвержены также направляющему государственному регулированию. Социально-экономическая политика государства, которая оказывает направляющее воздействие на общество, носит определяющее влияние на структуру социально-экономических условий жизни общества. Процесс количественного накопления изменений при прохождении определенной меры приводит к качественному скачку и радикальному изменению отношений между людьми. В связи с этим изменяются законы развития экономики. Фундаментальные изменения в характере протекания экономических законов, определяющих поведение людей в обществе, могут происходить только при условии массового и целенаправленного движения большей части общества в направлении формирования новых условий экономической жизни.

История знает два способа коренного изменения характера протекания экономических законов. *Во-первых, это стихийное изменение фундаментальных экономических основ жизни общества* посредством медленного и постепенного накопления изменений,

совершаемых эволюционным путем в долгосрочный период. В данном случае под *стихийностью* понимается спонтанное (самопроизвольное), определяемое внутренними факторами системы упорядоченное изменение людьми фундаментальных основ своей жизнедеятельности. Этот процесс эволюционных изменений происходит в обществе и экономике как в подсистеме общества постоянно. Результатом изменений чаще всего являются подспудные, т.е. непреднамеренные (неопределенные никаким общим планом действий людей) массовые действия индивидов и их общностей, которые персонально и коллективно, но твердо и целенаправленно изменяют толщу условий своей хозяйственной жизнедеятельности. Ежедневные изменения каждым человеком своего небольшого локального «участка» хозяйственной жизни дают в результате значимый *системный (эмерджентный) эффект* в масштабах общества, резонансно усиливаясь массовыми действиями множества людей. В конечном итоге за долгосрочный период происходят радикальные и целенаправленные изменения фундаментальных основ жизни общества. Системные изменения целей и средств хозяйственной деятельности людей приводит к радикальному изменению модели поведения людей в экономике, что определяется формированием нового духа времени. Например, *переход в Англии от мануфактурного производства к индустриальной экономике в XVIII в. радикально изменили хозяйственный архетип поведения людей, т.е. устойчивый и неизменяемый стереотип человеческого поведения, своеобразный первообраз поведения людей в экономике*. Историческая эпоха промышленного переворота в Англии, а затем и во всей Европе знаменует радикальный перелом в формировании нового хозяйственного архетипа поведения людей. Формируется индустриальная экономика большого города, его субъекты – капиталисты и наемные рабочие, а также мировоззрение и тип поведения стандартизированного и деперсонифицированного человека индустриальной эпохи.

Второй способ общественных изменений состоит в сознательно направляемом государством изменении фундаментальных основ жизни общества и экономики. Это происходит через *радикальные преобразования общества и экономики* посредством планируемых государством массовых и организованных действий людей. Субъектом радикальных изменений выступает сплоченная и хорошо организованная группа людей, использующая для реализации своих идей мощь государственных институтов власти. Она действует в соответствии с принятыми государством радикальными идеями, воплощенными в целевой модели экономики и общества, реализуя заранее намеченный план радикальных преобразований. В данном случае планируемые фундаментальные изменения диаметрально противоположны процессу «стихийного» действия спонтанных (самопроизвольных) сил, определяемых внутренними факторами развития общественной системы, которые эволюционно происходят в долгосрочный период. Радикальные изменения общества и экономики изменяют *старый порядок (иерархию) общества*, создавая на его месте новый порядок и иерархию общества. П.И. Пестель писал о духе времени, который был поднят волной Французской буржуазной революции (1789–1799): «От одного конца Европы до другого видно везде одно и то же – от Португалии до России, не исключая ни единого государства, даже Англии и Турции, сих двух противоположностей. То же самое зрелище представляет и вся Америка. Дух преобразования заставляет, так сказать, везде умы хлопотать (*fait bouillir les esprits*)» [1, с. 5].

Государство, беря на себя важнейшие функции по реформированию общества, создает новые условия и возможности по формированию людьми своих целей, определению потребностей и интересов. Государство, являясь верховным арбитром всех слоев общества, определяет их способы взаимного сочетания целей, потребностей и интересов. Государство вынуждает людей осуществлять по заранее намеченному им плану направленное и упорядоченное изменение фундаментальных основ своей жизнедеятельности. Этот про-

цесс радикальных изменений происходит в обществе в относительно короткий период и противоположен эволюционному порядку изменений.

3. Сложная природа экономической деятельности человека. Ограниченность (редкость) ресурсов в экономике.

Основной целью человека в обществе является оптимальное поддержание своей жизнечности, что человек реализовывает в своей экономической жизнедеятельности. ***Процесс выбора человеком своих хозяйственных решений не является в полной мере рациональным, т.к. его решения определяются зачастую исходя во многом из иррациональных предпосылок мышления и поведения.*** Возьмем три наиболее очевидных примера, когда человек производит выбор в условиях неопределенности, находясь под воздействием случайных, рационально вполне неосознаваемых, подсознательных и даже иррациональных мотивов поведения. Первый пример касается выбора товара, например, рубашки или костюма, находящегося в пределах одной и той же ценовой группы товаров в супермаркете, где висят десятки рубашек или костюмов, обладающих однопорядковыми по качеству брендами. Второй пример касается выбора молодого человека – куда пойти учиться? Молодой человек в самом начале своего жизненного пути должен четко определить сферу получения образования, определенное учебное заведение и соответственно профессию, какую он будет получать для своей будущей взрослой жизни. Взвешивание всего комплекса всех этих факторов находится очень далеко от чисто рациональных мотивов выбора и поведения молодого человека. Третий пример касается выбора спутника жизни (жены, мужа), а также надежного друга, честного и искреннего товарища на всю оставшуюся жизнь. ***Индивидуальное поведение человека в экономике характеризуется как стандартными (предсказуемыми), так и нестандартными (непредсказуемыми) реакциями людей на действия своих контрагентов.*** Существование этих двух типов реакций человека свидетельствует о сложности жизнедеятельности субъекта на низовом микроуровне. Непредсказуемость действий людей вытекает из сложной мотивации поведения человека, что определяется уникальной природой личности каждого отдельного человека, вкусы, цели, потребности и мотивы которого не подвержены полной рационализации. В макросистеме время от времени непредсказуемо наступает разворот тенденции в диаметрально противоположную сторону, чем та которую ранее осуществляли люди. Так возникает феномен массового взрывного и непредсказуемого поведения людей, которые целенаправленно меняют характер своей деятельности. Например, спекулятивная атака на национальную валюту знаменуется массовым стихийным сбросом на валютном рынке активов, номинированных в национальной валюте для покупки иностранной валюты. Разворот прежней тенденции на диаметрально противоположный тренд по своей целевой направленности и способу поведения субъектов ведет к падению курса национальной валюты к иностранной валюте. Разворот тенденции возникает как следствие накопления негативных предпосылок и условий, ведущих к растущей нестабильности общества, когда динамика стихийных массовых изменений в обществе приобретает непредсказуемый и взрывной характер. В условиях значимого хаотического падения цен на рынках во время экономического кризиса говорят: «Рынок падает, не чувствуя дна».

В условиях стабильного развития событий в экономике предсказуемость поведения людей определяется на основе рутинного набора стандартных операций и поступков, которые они обычно выполняют, что обусловлено сложившимися традициями поведения людей. Тип стандартного поведения людей проявляется в условиях традиционных ситуаций их экономического выбора. Этот тип поведения подвержен научному пониманию в рамках рациональных мотивов деятельности человека, которые можно назвать обыкновенными или обычными, т.е. основанными на обычае или стандартном характере поведения. Это наблюдается в относительно спокойные и устойчивые отрезки времени, когда во

время стабильного экономического роста динамические характеристики рынка предсказуемо изменяются, находясь в рамках *стабильных ожиданий покупателей и продавцов*. Однако даже в наиболее благоприятных и стабильных ситуациях развития экономики, которые мы определяем как предсказуемые и рационально просчитываемые, рыночное поведение человека и создаваемые им ассоциации обладают потенциалом изменчивости и неопределенности. Противоположный тренд экономической динамики придает развитию экономики «взрывной» характер. Это период времени начинает формироваться постепенно, и по мере своего укрепления в макросистеме происходит накопление системных факторов неустойчивости, что придает развитию непредсказуемость, а значит иррациональность поведения рыночных субъектов. Поэтому поведение домашних хозяйств и фирм в экономике является достаточно сложным для рационального понимания, а тем более для предсказания будущих изменений, т.к. часть факторов носят стихийный, непредсказуемый и взрывной характер. ***В основе изменчивости, неопределенности и непредсказуемости экономики лежит глубинная непостижимая природа человека. Человек обладает уникальной совокупностью познавательных и поведенческих характеристик, которая составляет его человеческую природу как совокупность спонтанно непредсказуемых страстей.*** Этим человек значительно отличается от всех иных объектов окружающего мира. ***Познавательные и поведенческие характеристики человека ограничены, поэтому рациональность познания мира человеком также ограничена, а соответственно степень рациональности (иррациональности) его поведения в обществе являются принципиально важными характеристиками человеческой природы.*** Между поставленными целями и достигнутыми результатами, способностями и возможностями человека существует сложное динамическое несовпадение, что определяется природой данных феноменов, которые находятся в состоянии противоречивого взаимодействия и единства. По этой причине утверждение классической политико-экономической теории, построенной на методологии механистического рационализма и потому считающей, что между поставленными целями и достигнутыми результатами, способностями и возможностями человека существует симметрия, паритет, адекватное совпадение является глубоким заблуждением. Неверной является также наивная вера классической политико-экономической теории в то, что чистая (прозрачная) рациональность механистического метода исследования, который применяется для анализа вне положенного объекта исследования, дает истинное понимание мира, общества и экономики.

Принцип ограниченности ресурсов (редкости – scarcity) является ключевым понятием в экономике. В экономике нет даровых (бесплатных) благ, они все являются редкими. Однако ограниченность ресурсов не является абсолютной, она всегда относительна. Экономических ресурсов всегда будет в наличии меньше, чем в них существует потребность людей. ***Экономическая наука изучает то, как люди применяют разнообразные способы использования ограниченных ресурсов в обществе. Принцип редкости ресурсов является причиной, которая порождает разнообразные типы систем экономических отношений. Они обладают различающимися специфическими отношениями собственности на факторы и результаты производства, отличающимися экономическими системами зависимости и власти.*** Наверное, неслучайно, что коммунистические утопии, проектировавшие построение идеальных обществ будущего, строились на предположении о совершенной ясности и прозрачности отношений между людьми в обществе. Они отрицали также сущность страстной и непредсказуемой природы человека, который представлялся им хорошим, рациональным и добрым. Утописты ошибочно предполагали, что страсти как совокупность фундаментальных характеристик природы человека, ***ограниченность способностей и возможностей человека***, а также редкость ресурсов в идеальном обществе коммунистического будущего исчезнут.

Ввиду того, что экономика насквозь пронизана **принципом редкости** вести производство без издержек невозможно. Любое производственное решение с необходимостью требует альтернативного выбора. Производитель должен отказаться от использования одних ресурсов, ранее применяемых для производства одних товаров, для того, чтобы переключиться на производство других товаров. Это происходит, если альтернативный вариант производства является более выгодным. В этом смысле все издержки являются альтернативными или вмененными издержками. **Альтернативные (вмененные) издержки (opportunity cost)** – это цена производства товара, которая измеряется с точки зрения потерянных возможностей заниматься наилучшим из возможных альтернативных видов деятельности, что требует затрат тех же ресурсов и того же времени, но приносит более высокие результаты, т.к. применяются другие более эффективные методы человеческой деятельности. Это получило название более рациональных альтернативных вариантов использования ресурсов. Австрийский экономист Визер таким образом сформулировал **закон альтернативных издержек**: *«Реальная ценность какой-либо вещи – это недополученные полезности других вещей, которые могли бы быть произведены с помощью ресурсов, пошедших на производство данной вещи»*. В экономике субъекты ищут и осуществляют постоянный выбор между различными альтернативными вариантами размещения ограниченных ресурсов в конкурирующие между собой проекты. **Критерием выбора для производителя между альтернативными бизнес-проектами является сравнительное отношение издержек и выгод, т.е. получение вероятной прибыли.**

Кривая производственных возможностей или кривая трансформации показывает возможные комбинации производства определенных товаров в экономике при имеющихся ресурсах и технологиях. Ввиду ограниченности ресурсов эту кривую часто называют **границей производственных возможностей**, т.к. она отражает необходимость рационального выбора между производством разных альтернативных товаров. Упрощенная модель данной кривой показывает возможности выбора альтернатив и связанную с этим экономию при производстве двух товаров. Например (Рис. 1; Рис. 2.), рассмотрим альтернативу между производством средств производства (тракторами) и предметов потребления (хлебом).

Альтернативные издержки на производство товара – это издержки создания одного товара, измеряемые ценностью упущенных возможностей по производству другого товара, используя тот же объем ресурсов. Альтернативные издержки определяют возможность в рамках альтернативы выбора жертвовать ростом объемов производства одного товара за счет количества другого товара. **Альтернативные издержки называются затратами упущенных возможностей, имплицитными (скрытыми) издержками или вмененными издержками.** Выбор между разными альтернативными вариантами использования ресурсов позволяет, сравнивая варианты производства, исходя из целей человека, оптимизировать вложения средств, выбирая наилучший вариант удовлетворения потребностей. Механизм действия закона альтернативных издержек показывает потенциальную возможность создания одного товара за счет того, что мы не производим в то же время другой товар, который мог бы быть произведен (при других условиях) из используемых ресурсов. Из анализа кривой производственных возможностей (Рис. 1) вытекают несколько выводов: 1) **процесс замещения.** Если требуется произвести больше тракторов, то это ведет к уменьшению производства хлеба; 2) **недостижимые варианты производства товаров.** Они находятся за пределами кривой (точка U); 3) **неэффективное использование ресурсов.** Безработица, неполное использование капитала, находятся внутри графика кривой (точка W); 4) **эффективное использование ресурсов.** Оптимальный набор товаров. Находятся на кривой (точки A, B, C, D, E).

Закон возрастающих альтернативных издержек заключается в том, что для получения дополнительного количества одного товара общество должно пожертвовать опре-

деленным количеством другого товара. В нашем примере (Рис. 1.), для того чтобы произвести дополнительное количество тракторов, необходимо пожертвовать производством хлеба. Причина этого состоит в том, что ресурсы, используемые для производства одного товара (трактора), менее пригодны для производства другого товара (хлеба). Поэтому для производства одного товара (тракторов) будут использоваться все менее и менее производительные ресурсы, которые ранее применялись для производства другого товара (хлеба). **Каждая дополнительная единица одного товара (трактора) становится все более дорогостоящей (затратной) с точки зрения необходимости отказа от производства другого (хлеба), затраты на производство которого были бы дешевле.**

Принцип, действующий в производстве, универсален: **для наращивания производства одного товара по сравнению с другим товаром необходимо поступиться производством другого менее выгодного товара, трансформируя ресурсы во вмененные издержки, перебрасывая их из одного направления рыночной деятельности в другое направление.** Данную закономерность можно проиллюстрировать на втором примере (Рис. 2.), который выражает более широкий экономический случай, когда в экономике имеются две отрасли, одна производит товары производственного назначения, другая – потребительские товары.

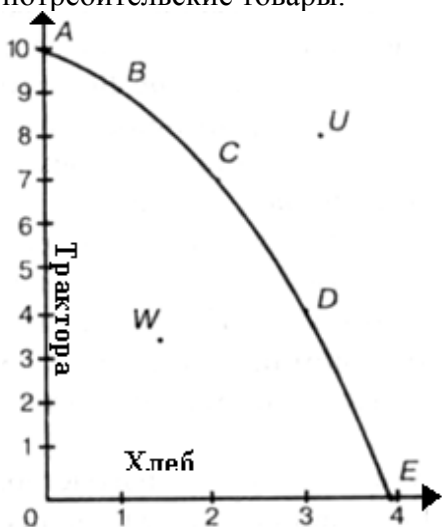


Рис. 1

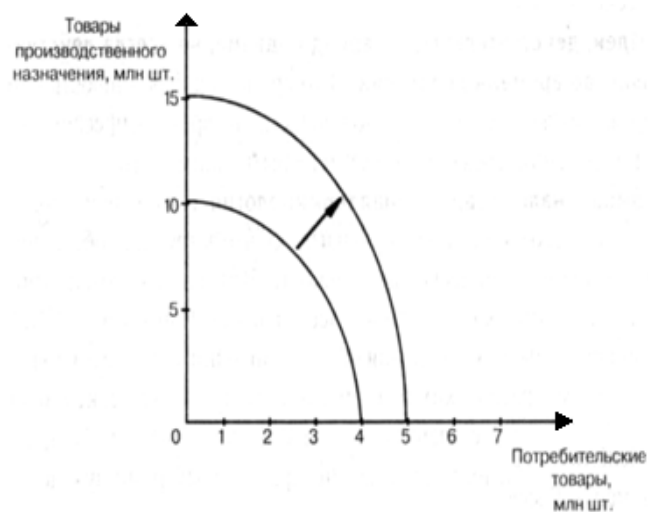


Рис. 2

Для того чтобы ограниченные ресурсы в экономике были эффективно использованы, их необходимо рационально распределить. **Эффективность использования ресурсов – это максимальная отдача (рыночный результат) на единицу затрат потраченных на производство хозяйственных благ.** В экономике человек постоянно решает задачу на оптимальность распределения редких ресурсов среди ограниченного количества поставленных им целей, ориентируясь на имеющиеся реальные варианты их использования. На эффективность распределения редких ресурсов влияют следующие факторы: тип собственности субъектов на факторы производства, который доминирует в экономике; способ организации и управления, который используется в деятельности микроэкономики фирмы; механизм мотивации, побуждения и принуждения субъектов к эффективной деятельности. Данная система экономических факторов в натуральном (неденежном) хозяйстве и капиталистической рыночной экономике по своим фундаментальным принципам являются диаметрально противоположными. По этой причине данные типы экономик обладают разным потенциалом эффективности.

Ограниченность ресурсов касается в первую очередь познавательных и поведенческих способностей человека, имеющейся информации о доступных факторах производства, которые можно мобилизовать, полученных экономических результатах деятельно-

сти, ценах, объемах продаж и т.д. **Принцип редкости в экономике свидетельствует об ограниченных возможностях людей делать свой выбор среди имеющихся у них альтернативных вариантов использования ресурсов.** Ограниченность ресурсов требует от людей действовать рационально, выбирая наилучший путь к достижению поставленных целей, используя при этом адекватные средства. **Однако рациональное поведение человека ограничено неполнотой информации, имеющейся у человека, неполнотой возможностью ее точно оценить и принять правильные экономические решения. Человек по своей природе не может обладать полной (совершенной) рациональностью, т.к. он всегда имеет определенную степень неведения о различных социально-экономических явлениях. Познавательным способностям человека внутренне присуща только ограниченная рациональность.** Это подтверждается тем самоочевидным фактом, что человеческие потребности, намерения и поставленные цели очень часто не совпадают с получаемыми человеком результатами. **Совпадение между целями и результатами является скорее исключением, чем правилом.** Несовпадение частного и общественного интереса является точно таким же алгоритмом (законом) поведения субъектов в макросистеме. **Классическая теория равновесия рынка исходит** из допущения, что информация равномерно распределена между всеми субъектами рынка и рационально используется ими. **Теория равновесия делает допущение, что между предложением продавца и спросом покупателя существует симметрия, т.к. поведение субъектов рынка регулируют гибкие рыночные цены.** Согласно теории равновесия возникновение рыночного неравновесия происходит исключительно на случайной основе, а равновесие на рынке восстанавливается по причине активного действия гибких рыночных цен, вызывающих быструю коррекцию рынка. Любое отклонение спроса от предложения товаров погашается возникающей внутри рынка противоположной по направленности контртенденцией, которая достаточно сильна, чтобы восстановить симметрию спроса и предложения и восстановить рыночное равновесие.

Микроэкономические основы анализа рыночных отношений между продавцом и покупателем транслируются неоклассической теорией на макросистему общества, что зафиксировано в **теории эффективного рынка (Ю. Фама 1960)**, который спонтанно саморегулируется, гася неравновесные отклонения спроса от предложения. **Эффективность рынка (market performance) – степень достижения рационального распределения ресурсов среди субъектов рынка и оптимальности осуществления банковских услуг.** Однако ввиду низкой реалистичности методологических допущений неоклассической теории, которые противоречат опыту хозяйственной жизни, рыночное равновесие является скорее исключением, чем правилом. Это обстоятельство лежит в основе длительных периодов отклонения спроса и предложения товаров от **симметричного рыночного равновесия**, что проявляется в циклически закономерно возникающих долгосрочных кризисах перепроизводства товаров и услуг, сопровождающихся высокой безработицей и дефляцией.

4. Эффективность использования ограниченных ресурсов. Показатели экономической эффективности.

Ввиду того, что ресурсы являются редкими, необходимо использовать их с **максимальной эффективностью (отдачей), что отражается в соотношении полученных производителем результатов от произведенных им затрат. Сущность экономической эффективности раскрывается в показателях соотношения результатов хозяйственной деятельности фирм к затратам (издержкам), которые они понесли, чтобы получить эти результаты.** Одна группа показателей отражает расчет соотношения результатов фирмы (доход, прибыль) к затратам (издержкам). Другая группа показателей отражает расчет экономии (сокращения) совокупных затрат факторов производства, при-

ходящихся на единицу проданных хозяйственных благ на рынке. Существует тесная взаимосвязь между этими двумя группами показателей, т.к. *«экономленные деньги – это заработанные деньги»*.

По причине сложной структуры хозяйственной деятельности фирмы затраты (издержки) и результаты существуют в различных формах. Поэтому невозможно выразить экономическую эффективность фирмы с помощью одного показателя. Все многообразие показателей экономической эффективности подразделяется на две группы: частные и обобщающие. *Частные показатели характеризуют эффективность использования отдельных видов ресурсов, таких как труд, сырье и материалы, капитал, земля*. Эффективность использования данных ресурсов характеризуются такими показателями, как трудоемкость (Те), материалоемкость (Ме) и фондоемкость продукции (Фе).

Трудоемкость характеризует затраты труда как одной из частей переменного фактора (переменного капитала) на единицу полученного эффекта, чаще всего на единицу валового дохода или добавленной ценности. Например, затраты труда в фирме исчисляются через трудоемкость, которая может быть выражена: 1) в среднегодовом количестве работников в отношении к количеству произведенной продукции (натуральный показатель); 2) в отработанном рабочем времени – человеко-днях, человеко-часах (натуральный показатель); 3) в величине фонда заработной платы фирмы в отношении к ценности произведенной продукции (ценностной показатель). На практике чаще всего используют показатель, обратный трудоемкости – *производительность труда*. Существуют натуральные, т.е. несравнимые между собой и ценностные (сравнимые между собой) показатели. Рост производительности труда является одним из основных факторов роста денежных объемов производства и продаж товаров, повышения благосостояния работников и решения их социальных проблем.

Материалоемкость отражает величину материальных затрат, приходящихся на единицу продукции, и характеризует эффективность использования в производстве предметов труда (оборотных средств). Количественно материалоемкость исчисляется путем деления размера потребленных в производстве сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов и комплектующих изделий (в стоимостном или натуральном выражении) на объем произведенной и проданной продукции.

Часто возникает необходимость учесть эффективность использования конкретных видов ресурсов. *Энергоемкость* – характеризует уровень потребления топливно-энергетических ресурсов внутри фирмы на единицу продукции. *Металлоемкость* – характеризует уровень затрат металла на единицу *продукции*. *Фондоемкость (капиталоемкость)* – это показатель, который характеризует эффективность использования основных производственных фондов (основного капитала) и выражает отношение их ценности в среднегодовом исчислении к величине полученного эффекта – выручке от продаж. Если этот показатель взять в обратном соотношении, то мы получим показатель *фондоотдачи (Фо) или капиталотдачи (Ко)*, который чаще всего используют на практике.

Экономия всех видов ресурсов является одним из важнейших признаков интенсивного развития экономики. Для экономики Беларуси экономия ресурсов является актуальной проблемой, т.к. в основном большинство отраслей экономики страны работает на импортном сырье, материалах, топливе. За счет импорта Республика обеспечивается 90% совокупной потребности в нефти, 100% – в природном газе и каменном угле, 100% – в хлопке, около 75% – в прокате черных металлов.

Каждый из представленных показателей имеет большое, но частное значение для характеристики эффективности использования различных видов ресурсов – материальных затрат, трудовых ресурсов, основных производственных фондов (основного капитала). Однако ни один из этих показателей, взятых обособленно от других, не может полно отразить уровень эффективности фирмы в целом, т.е. эффективность использования всех фак-

торов производства. Поэтому нельзя судить об эффективности производства только на основе динамики фондоотдачи или производительности труда. Более того, даже на основе всех основных показателей (Те, Ме, Фе), взятых вместе, не всегда представляется возможным дать однозначный ответ на вопрос – как изменилась эффективность фирмы в целом. Это обусловлено тем, что динамика этих показателей не всегда может быть однонаправленной. В ряде случаев они изменяются в диаметрально противоположных направлениях, т.е. одни улучшаются, другие ухудшаются.

Обобщающим показателем является показатель рентабельности использования основного капитала фирмы – это отношение прибыли к основным производственным фондам (основному капиталу). Показатель рентабельности фирмы исчисляется на основе части чистого дохода (прибыли), который относится к затратам (основному капиталу, совокупному капиталу, активам, совокупности денежных затрат фирмы).

Бухгалтерские издержки включают в свой состав следующие статьи калькуляции затрат: 1) денежные расходы на оплату ресурсов, которые не принадлежат данной фирме и приобретены у внешних поставщиков; 2) материальные затраты; 3) зарплата и социальные отчисления; 4) амортизация; 5) налоги; 6) аренда; 7) прочие затраты.

Экономические издержки включают в свой состав альтернативные способы применения принадлежащих собственнику ресурсов и нормальную прибыль. Экономические издержки делятся на **явные**, которые исчисляются по балансу фирмы, и **неявные**, которые находятся вне легального балансового учета (учитываются на «черном» балансе фирмы Б2). Это приводит к занижению размера экономических издержек и деформации общих показателей эффективности использования ресурсов фирмы. Структура экономических издержек такова: 1) арендная плата за аренду имущества; 2) амортизация; 3) оплата труда со всеми начислениями, в том числе и отчисления в фонды социального страхования работников; 4) процент на собственный капитал; 5) нормальная прибыль как вознаграждение за выполнение предпринимательских функций.

Нормальная прибыль – это минимальная оплата, необходимая для удержания предпринимателя в данном бизнесе (средняя, обычная в данной отрасли экономики величина прибыли на вложенный капитал).

Выделяют следующие конкретные показатели рентабельности. **Рентабельность использования активов** – отношение прибыли фирмы к ее активам. **Рентабельность собственного капитала (rate of return)** – это отношение прибыли, полученной фирмой, к собственному капиталу данной фирмы. **Прибыль к основному капиталу** – это отношение прибыли, полученной фирмой, к основному капиталу фирмы. **Рентабельность продукции** – отношение прибыли к себестоимости продукции (совокупным бухгалтерским издержкам). **Прибыль к издержкам факторов производства** – это отношение прибыли, полученной фирмой, к совокупным издержкам факторов производства, которые фирма применяет в хозяйственной деятельности. **Рентабельность** – обобщающий показатель эффективности деятельности фирмы, т.к. в нем отражается действие всех основных факторов, влияющих на эффективность ее деятельности. Прибыль, на основе которой исчисляется рентабельность, есть разница между объемом реализуемой продукции и совокупностью различных видов издержек. Объем реализации будет тем больше, а издержки тем меньше, чем лучше используются рабочая сила, материальные и денежные ресурсы, основной капитал.

5. Факторы производства в экономике.

Факторы производства – это наиболее важная часть ограниченных ресурсов, с помощью которых люди достигают поставленных целей в процессе воспроизводства ВВП. **Факторы производства** – это те средства производства, с помощью которых люди осуществляют целенаправленное изменение условий своей жизнедеятельности в целях удо-

влетворения нужд потребителей. **В рыночной экономике существует четыре основных фактора производства: земля (термин используется как синоним природных ресурсов), труд, капитал, предпринимательский талант.** В некапиталистических обществах, где господствовало натуральное хозяйство, рынков факторов производства, на которых бы они свободно продавались и покупались, не было. Факторы производства как таковые (в их натуральной форме), безусловно, существовали. Однако вследствие их рыночной формы научно корректно их следует называть средствами производства. Земля как основной фактор производства была закреплена за земельными собственниками, т.к. рабовладельцы и феодалы несли перед государством разнообразные социальные и экономические обязанности преимущественно в натуральной форме. Перед своими работниками они выполняли специфические патерналистские социальные функции. В натуральном хозяйстве непосредственные производители (рабы, крепостные крестьяне) были лично зависимы от собственников земли и несли перед ними натуральные повинности. Земля, трудовые способности работников как непосредственных производителей и средства производства были включены в специфическую социальную систему патерналистского общества через систему личной зависимости, отношения личного господства и подчинения. Докапиталистические общества представляли собой классический образец обществ, где социальные и экономические отношения были слиты неразсторжимо в единое целое, а саморегулирующийся рынок факторов и результатов производства не существовал. Он начал возникать как система общественных институтов при разложении феодализма и формировании экономических условий, при которых помещики-феодалы принудительно отрывали крестьян от общинной земли, лишая ее, и переходили в своих поместьях к производству на продажу сельскохозяйственной продукции за деньги на массовый неизвестный рынок. Например, интенсивный спрос растущего населения городов Западной Европы, развитие городского и морского хозяйства в XVI–XIX вв. привел к переориентации помещичьих хозяйств стран Восточной Европы на массовый экспорт товарного зерна, сала, меда и других видов продовольствия, строевого леса, пеньки. Это спровоцировало процесс так называемого **«вторичного закрепощения»** крестьян феодалами, что доходило до практически рабских форм зависимости в Восточной Европе (Венгрии, Богемии, России, Литве и Польше).

Капиталистические рыночные отношения стали своеобразным ножом, «разрезающим» ранее слитые воедино общественные отношения на экономическую, социальную и политическую сферы, которые вследствие этого разделения стали автономными подсистемами общества. Государство в рыночной системе взяло на себя функции регулирующего субъекта общества, который упорядочивает взаимоотношения между различными социальными группами. Оно является арбитром между взаимодействующими субъектами в экономической, социальной и политической сферах общества, что стало значимым фактором, влияющим на эффективность функционирования экономики.

Дадим определения рыночным факторам производства, применяемым в капиталистической рыночной экономике. **Земля (природные ресурсы)** – это естественная среда обитания человека, которая используется людьми для создания хозяйственных благ. Землевладелец, в собственности которого находится земля, присваивает **доход на землю (ренту)**. **Труд** – это деятельность наемных работников, направленная на создание хозяйственных благ и их доведения до потребителей, ведущаяся под руководством функционирующих предпринимателей (**капитал-функция**) и капиталистов-собственников (**капитал-собственность**). Трудовые усилия, осуществляемые в капиталистической фирме, необходимы для производства товаров и продажи их покупателям на неизвестном рынке. Наемные работники получают заработную плату за свой труд. **Капитал** – это средства производства (**машины, оборудование, сырье, материалы, инфраструктура производства и сбыта товаров**), которые принадлежат собственникам

капитала. Они необходимы для производительной деятельности всех остальных факторов производства (труда, земли, предпринимательского таланта). **Целью капиталиста является извлечение дополнительного дохода (процента) сверх первоначально авансированного капитала (затраты капитала)**. Уровень прибыли на рынке тесно связан с размером рыночных рисков, которые несет капитал. **Предпринимательский талант – это способности предпринимателя организовать и управлять сконструированным им бизнес-процессом, неся имущественные риски по производству и реализации товаров на рынке**. В случае эффективной деятельности на рынке предприниматель присваивает **прибыль**, при неэффективной деятельности несет **убытки**.

На первоначальном этапе развития капитализма функции капиталиста и предпринимателя очень часто выполняло одно и то же лицо, которое одновременно было собственником капитала и организатором производства, т.е. предпринимателем. В экономической теории **капитал определялся как капитал-собственность, а предпринимательский талант стали называть капиталом-функцией**. По мере увеличения порогового минимума капитала фирмы и усложнения процессов ее организации и управления возникла четко обозначенная тенденция к отделению капитала-собственности от капитала-функции. Предприниматель может быть как собственником капитала, так и заемщиком капитала, взявшим его в аренду на определенный срок на условиях возвратности, срочности, платности в пользу собственника капитала. Это значительно повлияло на цели, мотивы и интересы менеджеров, их статус в фирме и порядок их отношений с собственниками капитала. Появление на рынке **крупных корпораций, имеющих сложную иерархию отношений между собственниками капитала (принципалами) и наемными менеджерами (агентами)**, сильно отличаются от поведения малых и средних фирм, где собственники капитала являются одновременно и менеджерами фирм. Объективно крупные корпорации имеют сложную систему отношений между собственниками капитала (принципалами) и наемными менеджерами (агентами). Между ними возникает **информационная асимметрия**, т.к. собственники капитала недостаточно осведомлены о состоянии дел в корпорации, а наемные менеджеры, выполняя свои функции, значительно лучше представляют себе каковы текущие условия и результаты функционирования корпорации. Некоторые менеджеры имеют склонность к **оппортунистическому поведению, т.е. к незаконной работе на самого себя («на свой карман»)**, в ущерб интересам собственника. Эта тенденция значительно деформирует функцию, выражающуюся в максимизации массы прибыли капиталистической фирмы на рынке, пронизанном неопределенностью.

6. Хозяйственные блага и свободные блага.

Производитель, создающий **хозяйственные блага**, обладает ограниченными ресурсами. Удовлетворение производителем платежеспособной потребности покупателя на рынке всегда ограничено количественными и качественными возможностями производителя. **Хозяйственное (экономическое) благо** – это созданный производителем экономический результат, получаемый путем целенаправленного использования факторов производства и необходимый для удовлетворения нужд потребителей в рыночной и нерыночной (натуральной) экономике. К хозяйственным благам относятся: 1) факторы производства (условия производства); 2) потребительские блага (результаты производства – натуральные продукты, товары и услуги); 3) деньги. В экономике всегда объективно существует **граница производственных возможностей использования ресурсов**, определяемая степенью развития технологий, производственных навыков и искусства людей, что создает **границу возможных комбинаций факторов производства**. Производственные ограничения зависят от широты производственных возможностей субъектов, их навыков, искусства, опыта, а также имеющихся запасов хозяйственных благ. Эта совокупность факторов воздействует **на экономическое поведение субъектов и выбор способа воспроизводства**

хозяйственных благ в исторически определенном обществе. Для того чтобы эффективно преодолевать возникающие перед ними экономические ограничения, люди были эффективно вынуждены создавать разнообразные типы систем экономических отношений, которые являются базисом социально-экономических формаций. Например, базисом капитализма как социально-экономической формации является рыночная экономика, где капитал нанимает наемную рабочую силу для рыночного воспроизводства товаров.

Свободные блага, которые еще называют *неэкономическими благами*, являются противоположностью (антиподом) хозяйственным благам. В отличие от хозяйственных благ свободные блага даром (бесплатно) даются людям природой. *Свободные блага* – это воспроизводимые силами природы даровые блага, которые люди получают от природы бесплатно. Ввиду своей неэкономической сущности сами по себе свободные блага не относятся к предмету экономической науки, потому что люди не тратят на их создание никаких усилий. В основании любого хозяйственного блага лежат два ключевых признака. Во-первых, хозяйственные блага обладают *полезностью потребительских свойств* и используются человеком для удовлетворения своих потребностей. Во-вторых, хозяйственные блага не могут без каких-либо усилий со стороны людей воспроизводиться ими, т.к. воспроизводство благ требует затрат факторов производства. На производство хозяйственных благ людям необходимо затратить определенное количество факторов производства, которые являются ограниченным ресурсом. *Хозяйственные блага* – это экономические блага, т.к. из-за своей редкости относительно потребностей и производственных возможностей людей они обладают полезным эффектом, который проявляется на всех стадиях воспроизводства: в потреблении, в обмене и распределении, в производстве. Из-за своей редкости хозяйственные блага нуждаются в оценке со стороны людей их полезного эффекта, который присваивается собственниками и прямо влияет на экономическое поведение людей и их отношение друг к другу в обществе. По этим основаниям хозяйственные блага являются непосредственным предметом экономической науки. Граница между свободными и хозяйственными благами относительна. Например, воздух является классическим типом дарового свободного блага, однако в крупном городе ввиду загрязнения воздуха людьми он превращается в хозяйственное благо, на воспроизводство которого (рекультивацию) требуется затратить значительные ресурсы, чтобы очистить его от производственных и бытовых поллюций.

7. Сферы материального и нематериального производства. Полезность производительной деятельности производителей товаров и услуг.

Хозяйственные блага предназначены для удовлетворения потребностей людей. *Различные виды хозяйственных благ отличаются друг от друга разнообразными особенностями, которые определяются характером (содержанием) экономической деятельности людей в различных сферах и отраслях экономики.* К примеру, результаты деятельности человека в сфере материального производства имеют значительные отличия от результатов хозяйственной деятельности человека в отраслях сферы нематериального производства. В сфере материального производства создается чувственно осязаемый, видимый продукт, имеющий зримо выраженный материальный носитель. В сфере нематериального производства, как правило, создается чувственно неосязаемый, невидимый продукт, который нельзя потрогать руками, ощутить, попробовать на вкус, понюхать, взять на зуб. Услуга не имеет материального носителя, например, типично интеллектуальной услугой является образовательная и научная. *Продукт сферы нематериального производства часто называют услугой.* Производители сферы нематериального производства создают следующие виды услуг: финансовые (страховые, банковские, инвестиционные), бытовые, образовательные, научные, консультационные, информационные, услуги системы здравоохранения, услуги сферы государственного управления (оборона, правоохрани-

тельная система, государственная безопасность, социальные услуги). К отраслям сферы услуг относятся такие виды деятельности: банковское и финансовое посредничество, страхование, торговля, транспорт, связь, туризм, образование, наука, здравоохранение, управление, реклама, маркетинг, юридическое обслуживание, бухгалтерский учет и отчетность, консалтинг, информационные системы, системы связи, система безопасности, уборка мусора и отходов производства, гостиничное хозяйство, ремонт различной продукции.

Услуга – это хозяйственное благо, которое потребляется покупателем в процессе производства и по своей природе не может быть помещено на склад. Особенностью жизненного цикла воспроизводства услуг является то, что она оплачивается, как правило, до акта ее производства. Услуги классифицируются на два типа: 1) услуги, существующие обособленно от товара (научная и образовательная услуга, банковский платеж); 2) услуги, которые не могут быть вычленены из определенных видов продукции ввиду взаимосвязанных и совместно действующих полезных эффектов услуги и товара (ремонт автомобиля и бытовой техники; дизайн мебели, керамических изделий). В последнем случае услуга является неотъемлемой частью товара или тесно и неразрывно связана с ним. При ведении бухгалтерского учета возникает некоторая сложность учета стоимости услуг, которая состоит в том, что если рабочие фирмы-производителя проводят ремонт своего оборудования, то они считаются основными работниками, производящими товар и улучшающими его качественные характеристики. В этом случае рабочие создают доход в сфере основного производства. Однако если фирма-производитель заказывает по контракту сервисной компании такую же ремонтную работу, доход будет относиться к сфере услуг.

Определим основные причины роста сферы услуг в развитых странах: 1) высокий уровень доходов на душу населения ввиду динамичного роста производительности труда и капитала; 2) развитие потребностей человека, изменение образа жизни и его качества; 3) увеличение досуга и свободного времени людей; 4) индустриальная урбанизация и появление новых видов услуг (безопасность, экология); 5) возникновение новых демографических тенденций в воспроизводстве титульных наций развитых стран (рост числа пенсионеров, падение рождаемости) и рост потоков иммигрантов в развитые страны из развивающихся стран, экономика которых обладает трудоизбыточным потенциалом и высоким уровнем рождаемости; 6) господство малой «нуклеарной» семьи в городах (отец и мать работают зачастую на нескольких работах и не могут смотреть детей, т.к. живут отдельно от своих старых родителей); 7) динамичный рост доходов вызывает усложнение структуры потребительского спроса и ведет к изменению структуры потребностей в получении разнообразных финансовых услуг; 8) прогресс в сфере высоких технологий, что генерирует повышение качества предоставляемых услуг (медицина, образование, компьютерные коммуникации, мобильная связь).

На рынках возникает множество специализированных сервисных производителей услуг, что ужесточает рыночную конкуренцию, стимулирует рост их конкурентных преимуществ и ведет к процессу *деинтеграции процесса оказания услуг*. *Деинтеграция* – это взятие на себя сервисными компаниями специализированных функций по производству услуг, которые они продают своим клиентам – фирмам, производящим товары. Высокая трудоемкость услуг, оказываемых внутри производственной фирмы, приводит к тому, что она стремится заказать услуги на стороне у специализированных сервисных производителей. Последние, используя специализированные факторы производства и рабочую силу, выжимают из них высокий уровень производительности, используя свои уникальные ресурсы, которых может и не быть у фирмы, производящей товары. Это ведет к росту качества услуг.

Бурный рост специализированных сервисных производителей привел к возникновению *многоцелевых сервисных фирм*, которые осуществляют комплексное сервисное про-

изводство, отличающееся систематизацией и стандартизацией процесса производства услуг. Т. Левитт назвал этот процесс массового производства «индустриализацией» услуг. Многоцелевая фирма розничной торговли производит оптовые закупки товаров для всей своей розничной сети. Возникает эффект экономии на масштабе производства при найме рабочей силы, ее обучении в учебных центрах, издержки распределяются на всю недвижимость фирмы и ее основной капитал. Многоцелевые сервисные фирмы получают благоприятный доступ к рынку капитала. Они могут проводить широкие рекламные кампании на национальном уровне. Многоцелевые сервисные фирмы в странах с развитой рыночной экономикой формируют жесткую конкурентную среду, которая вынуждает фирмы-конкуренты генерировать динамичный процесс инноваций. Рыночная конкуренция вынуждает сервисные фирмы фокусировать свои стратегии на скрупулезном учете потребностей покупателей, ведя клиентоориентированный бизнес. Данные рыночные тенденции позволяют проводить адекватное приспособление любой части **цепочки ценности продаваемой услуги** клиенту.

В странах с развитой рыночной экономикой возникли новые тенденции проникновения сервисных фирм в отрасли, где традиционно действовали государственные фирмы. Например, частные компании активно занялись приватизацией сферы услуг, чем ранее занимались предприятия государственного сектора (уборка мусора, средства телекоммуникаций, образование, здравоохранение). Данный процесс деинтеграции привел к улучшению качества обслуживания, снижению издержек на производство услуг.

Сфера услуг обладает значительным инновационным потенциалом, подпитывающим экономику. С 60-х гг. XX в. структура экономических систем развитых стран мира начала сдвигаться в сторону возникновения новых отраслей, при отмирании многих традиционных индустриальных отраслей. Отрасли, производящие услуги стали увеличивать свою долю в структуре ВВП, активно стала проявляться неуклонная доминанта роста сферы услуг. Это привело к экспоненциальному росту ВВП, в структуре которого сфера услуг в XXI в. занимает около 60%. Данные факты опровергают положение марксизма о том, что только в сфере материального производства создается **стоимость хозяйственных благ**, в то время как из сферы материального производства в сферу нематериального производства стоимость якобы только перераспределяется. Тем самым марксизм ошибочно утверждает, что между субъектами сферы материального производства и сферы нематериального производства происходит неэквивалентный обмен. Утверждая, что обмен трудовыми эквивалентами является универсальной закономерностью между субъектами рыночной экономики, марксизм в тоже время отрицает это свое основное положение. Марксизм не в состоянии непротиворечиво объяснить, не игнорируя факты, что индустрия развлечений (спорт, шоу-бизнес, телевидение, радио) на неэквивалентной основе получает свои рыночные доходы от субъектов сферы материального производства.

На каждый товар или услугу производитель затрачивает определенные издержки, которые покрываются тем субъектом, который содержит данное производство. Это положение верно как в случае производства частными собственниками на рынок, так и в том случае, если товар или услугу государство не продает на рынке, а бесплатно или за более низкую цену перераспределяет в общественных целях. Здесь государство выступает как заказчик общественных услуг, которые оно оплачивает согласно договору частным или государственным производителям. Даже если государство содержит в убыток сферу общественных услуг, оно финансирует этот процесс за счет ресурсов, получаемых налогов, изымаемых из доходов фирм производительных отраслей экономики. Налоги являются доходом государства, которые оно использует для реализации общественных целей. Товар или услуга всегда имеют денежную цену, уровень которой важен как для их производителя, так и для заказчика. Однако в любом случае потребитель в экономике выполняет функцию по оценке полезного эффекта, который он получает от результата производства

в сфере потребления. *Только потребитель, покупающий за свои деньги товар или услугу, и непосредственно потребляющий их покупатель может установить им адекватную цену, правильно выражающую полезный эффект в потреблении.*

Рассмотрим процесс производства хозяйственных благ для их продажи на рынке. Полезный эффект от потребления хозяйственных благ оценивается покупателем в сфере денежного обмена. После акта оценки и покупки благ, они поступают в сферу потребления, которая дает корректирующие сигналы о правильности сделанного ею потребительского выбора. Заключительным итогом этих рассуждений является следующий вывод: любой вид экономической деятельности субъектов в производственной, банковской, торговой, биржевой, образовательной, научной сфере и всех других сферах, где создаются разнообразные услуги, носят производительный характер при выполнении следующего важнейшего условия – товар или услуга должны быть оплачены покупателем, а продавец в сфере обмена должен получить денежный доход. Этот критерий является необходимым и достаточным условием для признания того факта, что факторы производства были затрачены на производство данного экономического блага не напрасно. Оплата хозяйственного блага покупателем свидетельствует о том, что все затраченные на него производственные и сбытовые издержки факторов производства признаются производительными. ***Факт оплаты затрат производителя покупателем означает успешность процесса перевода затрат в рыночные результаты, т.к. потенциальное явление (затраты) становится актуальным феноменом (результатом).*** Рыночная связь между производительной деятельностью собственников факторов производства и полезным эффектом от потребления созданных ими хозяйственных благ является главной для оценки эффективности деятельности производителя.

8. Реализация товаров (услуг) на рынке и ее последствия для рыночной экономики. Критерий производительной деятельности и основное балансовое отношение в экономике.

Доказывая важность сферы реализации товара в денежном обмене между продавцом и покупателем, К. Маркс образно назвал продажу товара за деньги (Т–Д) метаморфозой товара. По его мнению, акт реализации является важнейшим в системе товарного производства, т.к. «переселение товарной стоимости из плоти товара в плоть денег есть ... salto mortale товара. Если оно не удастся, то оказывается обманутым в своих надеждах если не сам товар, то его владелец» [2, с. 116]. Акт реализации товара является своеобразным «прыжком производителя через голову», «прыжком производителя через пропасть, «черную» дыру рынка», что отражает ключевую и самую сложную проблему рыночной экономики. Торможение реализации товаров и услуг порождает множество деструктивных последствий, воздействующих на нормальность функционирования рыночной экономики, когда ***в ее внутренней структуре ослабевают, а иногда и утрачиваются возможности эффективного действия механизмов спонтанного саморегулирования.*** Тенденции к падению объемов продаж товаров и услуг на рынках по причине падения рыночных цен не противодействует мощный тренд снизу на поддержку роста реализации товаров и услуг, способный сдерживать падение рыночных цен. В полной мере проявляются следующие феномены: цикличность развития рыночной экономики, перепроизводство товаров (услуг) на рынке, падение цен (дефляция), неполнота использования ограниченных ресурсов, высокая безработица, незагруженность производственных мощностей и неэффективность деятельности фирм и банков. Совокупность данных проблем получили название ***провалов рынка (failure market).***

Факт приобретения собственником фирмы факторов производства на рынке свидетельствует о том, что факторы производства обладают производительной силой. Экономический смысл сделки состоит в том, что авансированные деньги на покупку факторов производства должны принести собственнику дополнительный доход сверх вложенных

в них денежных средств. Совершая покупку, собственник надеется, что факторы производства в процессе их использования внесут производительный вклад в создание нового хозяйственного блага, которое затем будет выгодно продано на рынке. Если благо оплачено потребителем по цене производителя, то любой применяемый фактор производства внес свой производительный вклад в создание общего результата экономической деятельности фирмы. **Вклад, внесенный каждым из применяемых в производстве факторов в совокупный результат их деятельности, должен быть справедливо вознагражден в соответствии с уровнем производительности факторов. Эту закономерность мы называем основным балансовым отношением в экономике, которое связывает производительность фактора в сфере производства с денежным доходом, который собственник фактора получает от покупателя в сфере рыночной реализации. Чем ближе к равенству производительность фактора в сфере производства к рыночному доходу фактора производства, тем выше эффективность использования ресурсов.** Если собственник фактора не может присваивать денежный доход достаточный для нормального воспроизводства фактора, то этот фактор не получит необходимого возмещения затрат и станет утрачивать свои производительные качества. Нарушение балансового отношения между производительностью фактора производства и денежным доходом, который собственник фактора присваивает, создает дисфункции, которые ведут к нарушению нормального хода процесса воспроизводства ВВП в экономической системе.

Приведем два примера, свидетельствующие о нарушении нормального хода воспроизводства факторов производства. Первый пример: предприятие начинает «проедать» фонд амортизации, что выражается в нецелевом его использовании на другие цели, как правило, на нужды непромышленного потребления. Предприятие прекращает покупку новых средств производства вместо устаревающего основного капитала, который значительно изнашивается и не выбывает из процесса производства. Использование старого основного капитала, который эксплуатируется с пониженной производительностью труда и капитала, не позволяет создавать конкурентоспособную продукцию. Второй пример: при социализме земля не являлась объектом купли-продажи на рынке и потому не считалась товаром. Политическая экономия социализма считала, что земельная рента как экономический феномен не существует ни в какой ее форме. Однако в земледелии объективно создавался рентный доход, который не направлялся на воспроизводство земли. Поэтому земля как ограниченный ресурс не могла нормально воспроизводить свои производительные свойства. Накапливался износ земли, она истощалась, не давая высокой производительности, требовались значительные затраты для ее рекультивации. Все это снижало эффективность использования производственных фондов (капитала) и земли как ограниченных ресурсов и ухудшало их воспроизводственный оборот в экономике социализма. Оба примера выражают сущность негативных тенденций, которые ведут к серьезному нарушению действия рыночных механизмов перевода затрат, созданных факторами производства, в присваиваемые собственником фактора экономические результаты.

9. Система категорий, отражающих особенности функционирования различных типов экономических систем.

9.1. Натуральные (неденежные) и рыночные отношения. Транзакционные издержки.

В экономической системе взаимосвязи между производителями и потребителями поддерживаются посредством двух основных типов отношений: натуральных (неденежных) и рыночных отношений. **Натуральное хозяйство основано на системе товарообменных (бартерных) отношений, исключая деньги как универсальный посредник в обмене товарами.** В XX в. в некоторых странах Европы, Азии и Африки были воплощены в жизнь социалистические (коммунистические) идеи. В результате социалистических революций была построена централизованная плановая экономика, где **натуральное**

(неденежное) хозяйство и слабо развитые товарно-денежные (квази-денежные или имитационно-денежные) отношения совместно обслуживали процессы воспроизводства ВВП в рамках общественной системы социализма. В социалистической экономике использование денег было крайне ограничено. **В отличие от капиталистической рыночной экономики деньги при социализме утратили свое внутреннее содержание, которое заключается в измерении суверенным покупателем с помощью денег полезного эффекта свободно купленного им товара или услуги на рынке. Производитель также утратил права на свободный выбор того, что производить, у кого приобретать факторы производства, кому продавать произведенную продукцию. Поэтому производитель перестал нести рыночные риски хозяйственной деятельности.** Такие значимые рыночные институты, как оздоровление (санация), реструктуризация и банкротство неплатежеспособных предприятий, институты функционирования рыночной экономики исчезли из ее структуры, как исчез и сам конкурентный рынок. По этой причине при социализме цены на товары и цены на деньги (банковский процент, валютный курс) носили формальный (имитационный) характер.

Транзакционные издержки (transaction costs) на совершение товарообменных операций (транзакций) в натурализованном социалистическом хозяйстве формируют систему трения, создавая затор в обмене и распределении государством натуральной продукции между предприятиями. Категория транзакционных издержек была введена в экономическую науку в 30-е годы XX в. Рональдом Коузом и получила широкое распространение. Особенно она продуктивна для анализа неконкурентных рынков и квази-рыночных отношений. В условиях функционирования плановой экономики и формируемого квази-рынка в рамках модели рыночного социализма государство пыталось **мягкость денег** как слабого экономического инструмента давления на производителя компенсировать жесткостью централизованных директив государства. С их помощью государство стремилось ускорить воспроизводство стоимостных объемов натуральной продукции в макросистеме через включение вспомогательной системы материальных стимулов, воздействуя на социалистические предприятия и их работников. Транзакционные издержки на совершение товарообменных операций в натурализованном социалистическом хозяйстве по причине невыполнения деньгами внутренне присущих им функций были очень велики.

В капиталистической экономике между покупателями и продавцами как самостоятельными субъектами рынка возникают конкурентные рыночные отношения, которые поддерживаются с помощью механизма свободно устанавливаемых рыночных цен. Через рыночные цены субъекты рынка могут гибко сбалансировать предложение товаров и услуг с платежеспособным спросом на них. На рынке суверенные потребители с помощью денег измеряют полезный эффект свободно покупаемых ими товаров и услуг. Уровень рыночных цен выражает баланс интересов продавцов и покупателей, самостоятельно принимающих решения при распределении своих доходов и расходов на текущее потребление и инвестиции. Конкурентная рыночная система вынуждает субъектов экономики к рациональному поведению, что автоматически вынуждает их к максимизации полезного эффекта (прибыли) и минимизации затрат. **Транзакционные издержки** на совершение товарно-денежных операций между субъектами конкурентных рынков невелики, ввиду того, что деньги являются универсальным средством обмена, выполняя свои имманентные функции, точно замеряя полезный эффект покупаемого хозяйственного блага. Поэтому с помощью **жестких денег** эффективно сглаживается та форма трения, которая возникает при осуществлении товарно-денежных операций, что позволяет «расширять» возникающие проблемы обмена.

9.2. Ценность и стоимость как экономические регуляторы различных типов рыночных систем.

Между ценностью и стоимостью существует принципиальное отличие, что делает их диаметрально противоположными экономическими отношениями. **Ценность (value) – это рыночный результат в форме полезного эффекта от потребления товара (услуги), который оплачен покупателем на конкурентном рынке при приобретении им товара (услуги) у продавца. Ценность – это способ рыночной оценки покупателем затрат факторов производства, воплощенных в товаре и услуге. Покупатель, приобретая их на рынке у производителя осуществляет перевод затрат факторов производства в рыночные результаты.** Потребитель, в системе ценностных отношений конкурентного рынка, использует свое доминирующее положение на рынке, т.к. он обладает суверенным правом выбора – купить или не купить товар (услугу) по определенной цене. Тем самым потребитель экономически жестко воздействует на поведение производителя, голосуя рублем за то или иное хозяйственное благо на конкурентном рынке. Данный тип рынка вынуждает производителя снижать издержки, повышать качество товаров и услуг, что создает механизм эффективного давления в сторону снижения рыночных цен. **Система ценностных отношений конкурентного рынка называется рынком покупателя, т.к. здесь производители отчаянно борются за рубль потребителя.**

Стоимость (cost) – это затратная категория, отражающая величину затрат факторов производства, которые израсходованы производителем на создание товара (услуги). Стоимость как экономическое отношение содержит в себе потенциальные возможности производителя повышать рыночную цену товара (услуги) до максимальной величины затрат факторов производства. Производитель «вгоняет» непроизводительные затраты на производство в отпускную цену, т.к. он находится в очень слабой зависимости от спроса и дохода покупателей. Обратные рыночные связи покупатель – продавец крайне слабы и неэффективны, поэтому продавец не ведет клиентоориентированный бизнес. **Система стоимостных отношений создает рынок продавца со слабо развитыми конкурентными механизмами, где продавец обладает большими возможностями навязывать потребителю свои интересы через повышение рыночных цен до уровня произведенных им затрат.** Рынок продавца вынуждает покупателей конкурировать между собой при покупке товара (услуги) производителя, соглашаясь на оплату растущих рыночных цен до уровня затрат производителя, куда тот включает и непроизводственные расходы. В условиях действия деформированных механизмов конкуренции покупателей за удовлетворение своих потребностей на рынке продавца, последний не заинтересован в гибкой реакции на изменения спроса покупателя, т.к. покупатель лишен эффективных рычагов экономического давления на продавца. Поэтому рынок продавца, ограничивая возможности выбора покупателя, не принуждает производителя к инновациям, поиску различных способов удовлетворения потребностей покупателя. Рынок продавца «вкручивает» в экономику механизм высокой инфляции, т.к. растущие непроизводительные расходы продавца покрываются доходами покупателя. На рынке продавца не действует селективный (избирательный) спрос покупателя.

Стоимостный механизм оценки затрат производителя в условиях конкуренции покупателей за удовлетворение своих потребностей не позволяет создать систему адекватных денежных оценок производительности факторов производства. Это ведет к тому, что в экономике с помощью денег покупатель не может точно оценить полезный эффект, который он извлекает после покупки товара. Расходы на товар, понесенные потребителем неадекватны производительности использования факторов производства продавца, т.к. в затратах производителя велика его доля непроизводительных расходов, которые тем не менее оплачиваются покупателем, т.к. у того значительно сужена свобода выбора. Структура рынка, деформируя рыночный результат, делает нерациональным распределение ограниченных ресурсов, генерируя высокий уровень инфляции. В том специфическом ти-

пе рыночной экономики, в которой доминирует рынок продавца, существенно подрывается действие закона альтернативных издержек.

9.3. Жесткие и мягкие бюджетные ограничения субъектов в различных типах экономических систем.

Конкурентный рынок вынуждает субъектов экономики работать в условиях **жестких бюджетных ограничений**, т.к. он объективно заставляет субъектов формировать расходы в рамках заработанных ими доходов. При этом субъекты преследуют цель на максимизацию массы прибыли на рынке [3–7]. Субъект конкурентного рынка в первую очередь ставит цель сформировать свои доходы, а только после этого он во вторую очередь из полученных доходов распределяет их на расходные статьи. Данный механизм целеполагания вынуждает субъекта рынка оплачивать факторы производства в меру «выжатой» из них производительности. Если же заработанных доходов на эти цели не хватает, то тогда субъект, действующий в системе жестких бюджетных ограничений, занимает на рынке займы платные деньги в кредит. Например, он берет кредит в банке или получает коммерческий кредит у своего контрагента-поставщика (товары с отсрочкой платежа). Механизм жестких бюджетных ограничений вынуждает субъекта экономить издержки, наращивая массу прибыли за счет снижения прибыли на единицу товара. При этом субъект увеличивает массу товарных продаж посредством снижения издержек при тех же ценах на товары и услуги или, если равновесные цены на рынке уменьшаются, получает выгоды от снижения своих издержек. Эти жесткие рыночные механизмы, принуждающие субъектов ограничивать свои расходы зарабатываемыми доходами, действуют только в условиях конкурентного рынка покупателя.

Чем больше субъекты экономики обладают возможностями по принятию самостоятельных решений на рынке, тем сильнее жесткость бюджетных ограничений, а значит, тем полнее деньги выполняют свои рыночные функции и являются универсальными, а рыночные цены отражают полезный эффект от покупаемых товаров и услуг. **Следствием работы субъектов экономики в рамках системы жестких бюджетных ограничений является свобода сберечь часть располагаемого дохода и самостоятельно инвестировать собственные и заемные средства в частные бизнес-проекты.** Двухуровневая банковская система, действуя в рамках конкурентных рыночных механизмов, принуждает клиентов к экономии денежных средств и неукоснительному возврату кредитов, выполняет функции по селекции инвестиций на эффективность. Коммерческие банки жестко контролируют расходование кредитов, выданных заемщикам, которые фирмы и граждане используют в различных бизнес-проектах.

Мягкие бюджетные ограничения [3–7] внутренне присущи социалистическим предприятиям централизованной плановой натуральной экономики, а также фирмам развивающихся стран и предприятиям стран с переходной (трансформируемой в рынок) экономикой. Во всех трех случаях в структуре этих экономических систем функционируют слабые конкурентные рыночные механизмы, где доминируют интересы производителя над интересами покупателя. Данный тип производителя не действует в условиях жесткого конкурентного рынка, систематически выходит за рамки получаемых им доходов. Субъект системы мягких бюджетных ограничений ведет себя так потому, что специфика его целеполагания побуждает его в первую очередь формировать план своих расходов, и только после этого он определяет размер доходов, которые ему необходимы для функционирования. Отрицательное сальдо расчетного счета и дефицит доходов субъектов системы мягких бюджетных ограничений финансируется за счет получаемых ими ресурсов извне на нерыночных основаниях. Это происходит, во-первых, через механизмы слабого конкурентного рынка, когда производитель может изымать часть дополнительного дохода у потребителей посредством своего доминирующего положения на рынке (монополия,

олигополия). Во-вторых, действует механизм перераспределения денег с помощью государства для поддержания производителями своей доминантной позиции на неконкурентном рынке. Производители берут банковские кредиты в государственных банках, получают бюджетные ссуды, субсидии и дотации из министерства финансов, неаккуратно платят налоги, штрафы и пени за просроченные платежи в государственный бюджет, не оплачивают товарные поставки контрагентов по кооперации. Часть неоплаченных неэффективными предприятиями платежей своим предприятиям-контрагентам, банкам, государственному бюджету государство может «списать» (простить). Источниками покрытия непроизводительных расходов неэффективных предприятий посредством механизма перераспределения средств с помощью государства служат доходы эффективно работающих предприятий и платежеспособных потребителей. **Неконкурентные рыночные механизмы объективно вынуждают субъектов экономики работать в режиме мягких бюджетных ограничений.** Слабая финансовая дисциплина и необязательность платежей подтверждает тот факт, что мягкие бюджетные ограничения и конкурентные рыночные отношения несовместимы по своей внутренней природе.

В условиях мягких бюджетных ограничений предприятия не ставят своей целью максимизировать массу прибыли на рынке, снижая свои издержки, т.к. к этому их не принуждают слабые рыночные механизмы. Отсутствует жесткое экономическое давление на производителей со стороны покупателей, не действует **система селективного рыночного спроса покупателей.** В рыночной экономике такого типа не действуют жесткие механизмы прессинга покупателя на конкурентном рынке, где он задает правила игры производителю. Эти механизмы в итоге порождают недостаток доходов производителей при их больших расходах. В итоге неэффективные предприятия присваивают больше доходов, нежели они реально зарабатывают своими собственными усилиями. Их неправомерно высокие доходы не соответствуют более низкому уровню их действительной производительности. Производители живут за счет потребителей и эффективных предприятий, у которых по различным каналам государство и неконкурентный рынок изымают дополнительные доходы в пользу неэффективных предприятий.

Описанное нами функционирование особенных рыночных структур наблюдается только в трех типах экономических систем, в которых специфическая система государственных институтов создает условия для принудительного перераспределения доходов. Экстремальная модель принудительного перераспределения ограниченных ресурсов действует в централизованно управляемой плановой натуральной экономике. Более мягкая модель перераспределения доходов функционирует в слаборазвитой рыночной экономике со слабыми конкурентными механизмами. Такую экономику имеют два типа стран – это развивающиеся страны и страны с переходной (трансформируемой) в рынок экономикой. Однако во всех случаях в макроэкономической системе объективно возникает дисбаланс между недостатком доходов, что детерминируется низкой производительностью факторов производства и более высокими расходами, которые не соответствуют производительности факторов производства. Сложившаяся тенденция объективно ведет к хроническому дефициту счетов неэффективных субъектов экономики.

Механизм мягких бюджетных ограничений не создает условий для того, чтобы хозяйствующий субъект экономил издержки, повышал производительность используемых факторов производства и ограничивал свои непроизводительные расходы. Механизм мягких бюджетных ограничений стимулирует неплатежи и низкую финансовую дисциплину, происходит деформация механизмов действия конкурентного рынка. При этом отсутствуют благоприятные условия для формирования целей субъектов по наращиванию массы прибыли за счет снижения прибыли на единицу товара, т.к. это невозможно на рынке со слабыми конкурентными механизмами, где не действуют законы конкурентной рыночной экономики. Завышенные и неадекватные ожидания субъектов относительно уровня

достигнутой ими производительности, который не соответствует их расходам, есть следствие погруженности субъектов в неконкурентную среду. Патернализм государства «включает» в действие перераспределительный механизм получения неэффективными субъектами ресурсов за счет работы эффективных субъектов и платежеспособных покупателей. Для ограничения расходов неэффективных субъектов государство вынуждено сужать свободу принятия ими самостоятельных решений, что еще больше смягчает бюджетные ограничения субъектов. Это приводит к тому, что неэффективные субъекты не могут обанкротиться, а процесс осуществления санации (оздоровления) и реструктуризации государственных предприятий и банков не дает результата. ***Подрыв автономии предприятий при смягчении бюджетных ограничений автоматически порождает патернализм государства над неэффективными предприятиями.***

В обеих экономических системах – как неконкурентного рынка производителя, так и рынка со слабыми конкурентными механизмами, деньги не могут в полной мере выполнять свои функции, а сами деньги теряют свой универсальный характер. Образно говоря, деньги как жесткий эталон измерения полезного эффекта покупаемого товара (услуги) из калиброванной железной линейки, когда деньги выполняют все внутренне присущие им функции, превращаются в резиновый метр, где начисто отсутствует четкая калибровка для измерения полезного эффекта. При этом растягиваемая сверх меры резина может порваться, утратив даже приблизительное представление о точности измерения.

В экономических системах неконкурентного рынка производителя и рынка со слабыми конкурентными механизмами рыночные цены не отражают полезный эффект товара (услуги), т.к. интересы производителя доминируют над интересами потребителя. Дисбаланс между расходами и доходами субъектов, товарной и денежной массами в макросистеме, высокая инфляция и девальвация – это неизбежные следствия работы субъектов экономических систем, действующих в условиях мягких бюджетных ограничений. ***Дефляция (deflation) в неконкурентной рыночной экономике невозможна как экономическое явление, т.к. в ней отсутствуют спонтанно действующие конкурентные рыночные механизмы подавления непроизводительных издержек.*** Цены неконкурентного рынка имеют тенденцию исключительно только к росту, т.к. производители практически беспрепятственно могут «загонять» в них свои непроизводительные расходы.

10. Социальная иерархия общества. Корпорации и некорпорированный бизнес.

Свою экономическую деятельность субъекты ведут в условиях неопределенности рынка при заданных ограничениях на ресурсы через постоянный селективный отбор разнообразных бизнес-проектов, возникающих на рынке. Сложность хозяйственной деятельности порождает в экономике действие двух противоборствующих тенденций. Во-первых, из редкости ресурсов вытекает объективная необходимость их оптимального распределения для эффективного использования. Во-вторых, ***общество для достижения поставленных целей создает специфические системы отношений собственности на факторы и результаты производства, экономическую систему отношений зависимости и власти, которые побуждают, а при необходимости принуждают субъектов к хозяйственной деятельности. Общество скрепляет система статусной социально-экономической иерархии функциональных ролей, исполняемых субъектами, включенных в управляющую и управляемую системы и формирующих иерархическую структуру взаимодействия различных социальных слоев.*** Люди организованы в разнообразные государственные и корпоративные структуры, а также частные структуры некорпорированного малого и среднего бизнеса.

Корпорация создается капиталистами для преодоления порогового минимума частных капиталов небольшого размера, величина которых слишком мала для того, чтобы реализовать сложные капиталоемкие и высокорисковые бизнес-проекты (строительство

морских судов, железных дорог, Суэцкого, Панамского каналов и т.п.). **Ассоциированные собственники корпораций несут ограниченную ответственность (limited), определенную величиной доли принадлежащего им капитала, внесенного в уставный фонд корпорации.** Корпорации организуются в форме акционерного общества (АО) и общества с ограниченной ответственностью (ООО), что позволило создать юридически значимые преимущества для их участников. Эти преимущества заключаются в четком отграничении прав личной собственности участников АО и ООО как физических лиц от их доли участия в капитале корпорации при запуске процедуры ее банкротства, когда требуется принудительное взыскание активов для компенсации убытков обанкротившейся корпорации.

Частный капитал несет полную (неограниченную) имущественную ответственность за результаты деятельности принадлежащей ему частной фирмы, которая организована в формах единоличного владения. Полная (неограниченная) ответственность в случае банкротства распространяется не только на имущество частной фирмы (капитал фирмы и ее активы), но также и на личное имущество частного лица, которому принадлежит фирма в форме единоличного владения. Неограниченная ответственность фирмы распространяется на все личное имущество частного лица, а не только на вложенный им капитал в фирму.

Часто капиталистическая фирма представляет собой более сложную организацию, нежели единоличное владение. Например, товарищество (партнерство) участников, которое организует свой уставный фонд на паях его партнеров. В этом случае частные капиталисты-партнеры несут полную имущественную ответственность за результаты деятельности принадлежащего им на паях полного товарищества (партнерства). Если фирма организована как полное товарищество (партнерство), то в случае его банкротства полная имущественная ответственность участников товарищества (партнерства) распространяется не только на их долю капитала в товариществе (партнерстве), но также и на личное имущество учредителей как физических лиц. В случае же недостатка средств у других участников фирмы, более состоятельные партнеры вынуждены будут оплачивать долги своих менее состоятельных партнеров.

Корпорация возникает на фондовом рынке посредством выпуска акций и облигаций в целях формирования крупного ассоциированного акционерного капитала. **Корпорация** создается посредством мобилизации обособленных частных капиталов фирм, принадлежащих различным частным собственникам для того, чтобы осуществлять расширенное воспроизводство крупного корпоративного капитала. Через систему ассоциированной собственности корпорация смогла преодолеть пороговый минимум капитала и стала развивать капиталоемкий и высокорисковый бизнес в высокотехнологичных отраслях экономики, которые нуждались в значительном наукоемком капитале.

Экономическая сущность корпорации заключается в создании специфической формы финансирования ее деятельности посредством использования инфраструктуры фондового рынка. Корпорация возникает как публичная альтернатива фондового рынка, где инвестиционные банки аккумулируют долгосрочный инвестиционный капитал, кредитному рынку. На кредитном рынке функционируют коммерческие банки, аккумулирующие краткосрочные кредитные ресурсы для выдачи займов фирмам для реализации ими своих краткосрочных коммерческих проектов.

Специфическая форма фондового финансирования на открытом публичном рынке долгосрочного инвестиционного капитала потребовала «впустить» участников корпораций в тайну тайных – права ассоциированной собственности и права на принятие стратегических решений. Ассоциированные собственники корпораций обладают правами на: 1) выбор и формулировку целей развития; 2) распределение аккумулируемых ресурсов и полученных доходов на частное потребление и инвестиции, определяя направления деятельности и развития корпорации; 3) подбор и расстановка наемных менеджеров на ответ-

ственные должности в корпорации. Банки, кредитующие малый и средний некорпорированный бизнес, сталкиваются с другими факторами, действующими на кредитном рынке.

Корпорация носит публичный характер – это своеобразная сделка ее ассоциированных участников с обществом. Корпорация обладает специфическим типом жизненного цикла реализации своей конкурентной стратегии по наращиванию объемов продаж товаров (услуг) и изменению их структуры на рынках. На ее рыночную динамику влияет специфика организации и управления акционерным капиталом посредством разнообразных способов скупки фирм партнеров и конкурентов на фондовом рынке через стратегию **слияний (merger) и поглощений (absorption)** корпорация создает и укрепляет свои конкурентные преимущества.

Корпорация как обособленное юридическое лицо имеет ярко выраженную инвестиционную форму собственности, отличаясь долгосрочными целями, которые она ставит в своем развитии. Она принадлежит внешним инвесторам, вместе с тем сохраняя свою юридическую обособленность от них. Собственность корпорации как обособленного юридического лица отличается от собственности других юридических и физических лиц, которые ею владеют. Собственность, права и обязанности корпорации автономны от собственности, прав и обязанностей ее учредителей, т.к. корпорация обладает обособленными обязательствами и активами, которые юридически отграничены от обязательств и активов ее участников, которые владеют также еще и другими фирмами, а также обладают личным имуществом.

11. Системы побуждения и принуждения субъектов к экономической деятельности. Характер неопределенности рыночной среды.

Двум типам экономических систем – рыночной и нерыночной (натуральной) соответствуют два типа общественной иерархии. Субъекты рыночной системы находятся в зоне действия побудительных стимулов и мотивов экономического поведения. Предприятия нерыночной натурализованной системы действуют в рамках государственной системы управления, поэтому до них доводят обязательные директивные задания для исполнения, в рамках которых предусматривается система поощряющих стимулов для работников предприятий и самих предприятий. В данной системе управления преобладают преимущественно принудительные мотивы поведения, т.к. предприятия и их работники находятся под угрозой административного наказания в случае невыполнения директивных команд государства.

Рыночная система формируется социальной иерархией и регулируется обществом через единую систему универсальных норм, правил, законов и стандартов поведения. Здесь государство через иерархию общества косвенно с помощью побудительных методов регулирования воздействует на мотивы и интересы субъектов, используя экономические стимулы к труду и капиталообразованию. Ф. Хайек является автором теории **«спонтанного рыночного порядка»**, который диаметрально противоположен **системе иерархического (принудительного) порядка**, где государство не позволяет людям самостоятельно формировать цели по воспроизводству продукции, лишая их автономии на принятия частных решений. Ф. Хайек писал, что «порядок» – это положение, при котором множество элементов разного рода так связаны между собой, что, познакомившись с каким-либо пространственным или временным фрагментом целого, мы можем относительно всего остального научиться выстраивать правильные ожидания или, по меньшей мере, ожидания с хорошими шансами на то, что они окажутся правильными» [8, с. 17]. «Спонтанный рыночный порядок» – это устойчивые повторяющиеся причинно-следственные связи по воспроизводству продукции покупателем и продавцом, которые связывают их через свободно заключаемые контракты в настоящем, прошлом и будущем. Учет временного параметра как уникального фактора развития экономики вносит в ее микро- и макросистему

специфический порядок отношений между людьми, который начисто игнорирует сциентизм, видящий в экономике чистые рациональные механические отношения между «роботизированными» людьми, действующими вне времени и пространства конкретной национальной экономики. ***В основании прогнозируемого экономического порядка лежат устойчивость и стабильность ожиданий (expectation) субъектов экономики на наступление некоторых ожидаемых с определенной вероятностью событий в будущем. Можно сказать, что стабильные ожидания людей повышают эффективность субъектов растущего рынка.*** Однако внезапный взрывной ход развития событий в рыночной экономике во время циклического кризиса перепроизводства товаров приводит к ломке прежнего порядка и характера ожиданий людей, делая их непредсказуемыми, поэтому становится невозможным выстраивать предсказуемые ожидания на настоящее и будущее, исходя из прежних ожиданий.

Концепция спонтанного порядка разрабатывалась Дж. Локком, А. Фергюсоном, А. Смитом, Д. Юмом и Ф. Хайеком. «Специфика «спонтанных порядков» состоит в том, что они не являются чьим-то изобретением, воплощением чьего-то замысла. Они образуются эволюционным путем как непреднамеренный, бессознательный результат действий множества людей, преследующих свои частные цели. В этом смысле спонтанный порядок можно назвать продуктом человеческого действия, но не продуктом человеческого разума. Язык, мораль, право, рынок, деньги, процесс накопления технического знания – все это примеры самоорганизующихся и саморегулирующихся социальных систем. Упорядоченность в них достигается не управлением из центра, а регулярностью во взаимоотношениях между составными элементами структуры» [8, с. 17].

Социальная иерархия является важнейшей подсистемой в обществе, которая позволяет экономике функционировать упорядоченно в условиях свободы человеческого выбора. Если цели общества ориентированы на создание конкурентной рыночной экономики, то товарно-денежные механизмы вынуждают людей стремиться к максимальной эффективности использования ограниченных ресурсов. Централизованное плановое натуральное хозяйство построено на принципах внеэкономического принуждения к труду и исключает частное капиталообразование. Это существенно снижает эффективность стимулов и мотивов людей к труду и «вешает» на государство функцию по организации и управлению воспроизводством основных производственных фондов на уровне социалистических предприятий, заменившую систему воспроизводства предпринимательского капитала частных фирм. Для государства эта принудительная система отношений была неподъемна в долгосрочный период времени, т.к. требовала мобилизации гигантских усилий по выдавливанию из субъектов принудительно организованной экономики значимых экономических результатов. В данном случае приведем в качестве примера трактовку латинского термина «стимул», понимаемого в соответствии с его изначальным смыслом, который вкладывали в него в рабовладельческую эпоху Древнего Рима. Стимул – это железная палка с острым наконечником для того, чтобы колоть быка, заставляя его более быстро передвигаться с плугом во время вспашки поля. Данный термин в его аутентичной трактовке хорошо объясняет то, как работает экономика, построенная на принудительном труде. Нерыночные (натурализованные) отношения регулирует социальная иерархия, выстроенная государством, которое напрямую (директивно) управляет поведением субъектов через систему обязательных для исполнения принудительных команд. Поэтому закономерно плановая нерыночная экономика является ***экономикой дефицита***. Государство в рамках модели рыночного социализма (60–80-е гг. XX в.) предприняло активные усилия по введению в действие экономических мотивов и стимулов для социалистических предприятий и более интенсивного труда их работников. Однако эти механизмы, дав на первом этапе краткосрочный эффект, привели к долгосрочной несбалансированности доходов и расходов в экономике, усилили дефицит товаров и услуг, стимулировали наращивание

внешнего долга страны.

Сравнительный анализ функционирования рыночной и нерыночной систем показывает, что система внутреннего побуждения и внешнего принуждения субъектов к хозяйственной деятельности является определяющим фактором, влияющим на долгосрочную эффективность экономики. В рыночной экономике производители ставят цель адекватно оценить *потребительские предпочтения покупателей* на тех сегментах рынка, на которых они специализируются. Когда производитель определил, что он должен производить, он постоянно решает проблему, как осуществлять выбор между альтернативами своего хозяйственного поведения. Выбор производителя состоит в следующем. Во-первых, для какого целевого потребителя производить и продавать товары, по каким ценам и в каких объемах. Во-вторых, с помощью каких факторов производства достигать поставленных целей. В-третьих, откуда и на каких условиях привлекать платные ресурсы. В-четвертых, как рационально организовать производственный и сбытовой процесс, какие инновационные технологии при этом использовать. Поиск и выбор производителем оптимальных экономических решений состоит в постановке реалистичных целей и выборе эффективных средств для их достижения.

На выбор субъекта большое влияние оказывают основные параметры внешней среды, к которым относятся: 1) разнообразие факторов среды; 2) сложность системных взаимосвязей между факторами; 3) динамика изменчивости факторов, которая вызывает специфический характер неопределенности рыночной среды. *Неоклассическая теория и теория К. Маркса* исходят из нереалистичных исходных методологических предпосылок мышления о максимальной проницаемости внешним наблюдателем (познающим субъектом) интеллектуально однородного космополитического объекта (общества, экономики). Далее эти теории производят процедуру некритической ретрансляции своих исходных методологических посылок на сам объект исследования, думая, что он функционирует так, как они об этом объекте думают с точки зрения чистого рационального мышления. В итоге происходит подмена понятий. В противоположность данному подходу Дж. Сорос строит свою концепцию на диаметрально противоположных методологических посылах: «Модели построены на двух спаренных понятиях: понятии неопределенности и изменения. Связь между ними устанавливается путем определения изменения как понятия, исключающего все, что предсказуемо. Это означает, что только те события, появление которых нельзя предсказать на основе имеющегося знания, могут считаться изменением» [9, с. 51].

К системе факторов экономической среды относятся: 1) продавцы и покупатели хозяйственных благ и характер взаимосвязей между ними; 2) условия вхождения фирм на рынок и выхода с него; 3) доступность факторов производства к быстрой мобилизации; 4) уровень и динамика цен на хозяйственные блага; 5) объемы производимых и продаваемых благ. *Многообразие системы факторов внешней среды* – это количественные и качественные характеристики взаимодействующих факторов внешней среды. *Сложность взаимосвязей между факторами внешней среды* – это содержание взаимного влияния факторов друг на друга через разнообразные экономические взаимосвязи, а также *интенсивность влияния (силы)*, с помощью которых изменение одного фактора воздействует на изменения других факторов внешней среды. *Динамика изменчивости системы факторов* – это скорость, с помощью которой происходят изменения внешней среды, а также степень реакции – внутреннего приспособления (адаптации) субъектов рынка к изменениям экономической среды. Очень важным для понимания природы изменений является принцип неопределенности рынка. Гэри С. Беккер писал: «В соответствии с гейзенберговским принципом неопределенности изучаемые физиками феномены невозможно наблюдать в «естественном» состоянии, потому что наблюдение изменяет сами эти феномены. Еще более сильный принцип выдвигался по отношению к ученым в области обществен-

ных наук, поскольку они являются не только исследователями, но и участниками социальных процессов и, значит, как предполагалось, не способны к объективности в своих наблюдениях» [10, с. 33]. Участники рынка вносят существенные изменения в процесс межсубъектных рыночных взаимодействий, их наблюдения и оценку, которая далека от объективности ввиду сложности природы самого объекта.

Неопределенность рыночной среды определяется сложностью и недетерминированностью процессов, происходящих в экономике, а также многовариантным и вероятностным характером их протекания. Наличие множества борющихся между собой тенденций объективно ставит вопрос перед наблюдателем о сложности понимания того какая из них станет доминантной и возьмет верх над другими. Ключевым фактором в экономике является информация, к которой получают доступ субъекты рынка, а также возможности субъекта к ее корректной обработке и подготовке для использования при принятии стратегических решений. Для субъекта наблюдения неопределенность рыночной среды зависит от степени аналитической прозрачности взаимодействующих в экономике тенденций. Ввиду объективной возможности ошибки при проводимом анализе наблюдателя некоторая аналитическая прозрачность тенденций лишь частично может прояснить сложность его понимания характера и динамики экономических изменений, воздействующих на степень предсказуемости (непредсказуемости) поведения субъектов.

Чем выше неопределенность и непредсказуемость внешней среды, тем сложнее субъекту принять эффективное решение и тем выше возможность оказаться в убытках. **Рыночным субъектам внутренне присуща ограниченная рациональность и неполнота получаемой ими рыночной информации. Различны также способности субъектов к адекватной оценке информации для принятия корректных управленческих решений. Это создает объективные условия, которые ведут к неблагоприятному выбору субъектов, что выражается в неадекватной оценке рыночных рисков и несении потерь по причине своего неведения, совершаемых ошибок и неполноты информации.** Рынку внутренне присуща высокая степень неопределенности, особенно в специфических условиях кризисного падения экономической активности, когда рынки падают, не чувствуя дна. Рыночные отношения между контрагентами построены на **принципе информационной асимметрии**, что объективно ставит рыночных субъектов перед проблемой **неблагоприятного выбора (adverse selection)**. Лауреат Нобелевский премии по экономике Д. Канеман доказал, что люди не могут провести полный анализ в сложных ситуациях, когда текущие условия принятия решений и будущие последствия их принятия обладают высокой степенью неопределенности. **В условиях неопределенности люди полагаются скорее на эвристические (творческие и неформализованные) методы, а также на случайный выбор.** Объективно эти условия вынуждают государство выполнять важные функции по формированию условий для функционирования более **транспарентного (прозрачного) рынка**, что снижает степень неопределенности и помогает субъектам принимать более корректные решения для минимизации своих ошибок при оценке уровня рыночных рисков.

Определим еще одно важное понятие для анализа адекватной приспособляемости субъекта к изменению условий внешней экономической среды. **Жизнеспособность субъекта** – это способность субъекта в целях приспособления и выживания в экономике устойчиво противодействовать давлению извне со стороны **непредсказуемо действующего созвездия факторов внешней среды**. Жизнеспособным в экономике является тот субъект, который не утрачивает неразложимое ядро своих внутренних характеристик (целей, интересов, мотивов) и способен удержаться на «траектории устойчивого развития», эффективно адаптируясь к разнообразным изменениям внешней рыночной среды. Жизненный цикл воспроизводства субъектов, обладающих высокой адаптивностью включает ин-

новационную систему решений, которые объективно необходимы для осуществления структурных изменений внутри фирмы и повышения ее эффективности. Жизнеспособный субъект, несмотря на возможные текущие потери, способен адекватно адаптироваться к изменениям, используя разнообразные инновации в своей хозяйственной деятельности для целей максимизации прибыли в долгосрочный период времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ланда, С.С.* Дух революционных преобразований ... Из истории формирования идеологии и политической организации декабристов 1816–1825 / С.С. Ланда. – М. : Мысль, 1975. – 382 с.
2. *Маркс, К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1978. – 908 с.
3. *Корнаи, Я.* К теории неравновесия / Я. Корнаи // Экономика мат. методы. – 1972. – Том VIII, Вып. 5. – С. 681–697.
4. *Корнаи, Я.* Эффективность и принципы социалистической этики / Я. Корнаи // Экономика и организация пром. произ-ва. – 1988. – № 6. – С. 3–16.
5. *Корнаи, Я.* Дефицит / Я. Корнаи : пер. с англ. – М. : Наука, 1990. – 608 с.
6. *Корнаи, Я.* Путь к свободной экономике / Я. Корнаи. – М. : Экономика, 1990. – 152 с.
7. *Корнаи, Я.* Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма / Я. Корнаи : пер. с англ. – М. : НП «Журнал вопросы экономики», 2000. – 672 с.
8. *Капелюшников, Р.* Философия рынка Ф. Хайека / Р. Капелюшников // МЭиМО. – 1989. – № 11. – С. 15–26.
9. *Сорос, Дж.* Советская система открытому обществу / Дж. Сорос. – М. : Политиздат, 1991. – 222 с.
10. *Беккер, Гэри С.* Экономический анализ и человеческое поведение / Гэри С. Беккер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Альманах. Зима 1993. Том 1. Выпуск 1. – М. : НАЧАЛА-ПРЕСС, 1992. – С. 24–40.

Лекция 3. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БССР (БЕЛАРУСИ)

1. Совокупность факторов развития национальной экономики.
2. Доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество.
3. Технологические уклады индустриальной и постиндустриальной экономики.
4. Индустриализация Беларуси и проблемы трансформации ее экономики.

1. Совокупность факторов развития национальной экономики.

Экономической системы вообще как некоей универсальной экономики, которая не обладает конкретно-историческими признаками, не существует. Любая этническая общность, организованная в государство, имеет исторически определенную национальную экономику. Историческая действительность не допускает существования экономических закономерностей вообще, т.е. общих и универсальных закономерностей, которые действуют вне зависимости от места, пространства и времени этнической общности. Историко-генетические причины исключают существование экономической теории вообще, которая бы исследовала функционирование общих и универсальных закономерностей в исторически определенном обществе. **Антиисторизм** был внутренне присущ антихристианским идеям эпох Возрождения (XIV–XVI вв.) и Просвещения (XVIII в.), которые легли в основу классической экономической мысли XVIII–XIX вв., перейдя в неоклассическую теорию XX–XXI вв., названную **основным течением экономической мысли («main stream»)**. Наверное, не случайно любимым методологическим приемом классической политической экономии был абстрактный и антиисторический «метод Робинзона Крузо», в рамках которого анализируются отношения Робинзона и Пятницы на необитаемом острове. С помощью робинзонады классики пытались прояснить для себя фундаментальные аксиомы человеческой деятельности **в рамках экономике вообще**.

Методологической основой классической политико-экономической теории стал механистический рационализм, который редуцировал, т.е. крайне упрощенно сводил высшие формы жизни общества к функционированию низших механических систем. В более позднее время механистический рационализм оформился в современную **теорию сциентизма и его разновидность – логический позитивизм**, который утверждает, что существует значительная корреляция между чувственным восприятием мира со стороны познающего субъекта и реальностью, исследуемой с помощью механистической методологии. Логический позитивизм в несколько обновленной форме сохранил прежний методологический арсенал классической политико-экономической теории.

Философы и политэкономы антихристианского Просвещения исходили из **нереалистической гипотезы о совершенном знании (perfect knowledge)**, которым обладает **всеведущий «экономический человек»**. Этот термин был введен классической теорией и искусственно создавал образ абстрактного субъекта, лишённого каких-либо внутренних неустойчивостей, способного, как робот, собирать всю полную экономическую информацию, достоверно анализировать ее и принимать рациональные решения на рынке. Философы Просвещения создали мировоззренческую доктрину **деизма**, согласно которой божество – это безличная первопричина мира, давшая ему первотолчок, которая далее не вмешивается в жизнь общества и природы. Не участвуя в делах мира, безличное божество выполняет функции своеобразного часовщика, заводящего мир, как часы, давая ему для функционирования **рациональные (естественные) законы бытия**. На базе концепции деизма школа физиократов разработала идею о естественном порядке. Последний реализовывался в экономике через рынок свободной конкуренции, где действовал стихийный механизм установления свободных цен спроса и предложения. Венсен де Гурнэ предложил знаменитую идею полной экономической свободы на рынке – **laisser-faire (пусть все идет, как идет)**. «Сущность порядка такова, что частный интерес одного никогда не может быть отделен

от общего интереса всех, а это бывает при господстве свободы. *Мир идет тогда сам собой*. Желание наслаждаться сообщает обществу движение, которое становится постоянной тенденцией к возможно лучшему состоянию. Вообще остается только *laisser-faire* (предоставить свободу деятельности)» [1, с. 23].

Концепция совершенного знания всеведущего «экономического человека», созданная философами-деистами XVIII в., была философской проекцией всеведущего Бога как Абсолютного Разума на мышление человека, который отождествлялся деистами с бесконечным божественным совершенством. Так в экономической теории была зачата однокорневая традиция интеллектуализма, давшая дорогу теории совершенного знания. Гипотеза совершенного знания приводит классиков к неожиданно простому и крайне парадоксальному выводу о том, что ожидания абстрактного субъекта их классической теории соответствуют достигаемым им рыночным результатам. На этом построен *закон рынков Сэя*, который исключает возможность возникновения общих кризисов перепроизводства товаров и падения общего уровня цен – дефляцию. На этих нереалистичных предположениях построена классическая теория равновесия рыночной экономики, которая абстрактно предполагает, что рынок с помощью «невидимой» руки (*invisible hand*) спонтанно саморегулируется без какого-либо регуляционного воздействия на него со стороны государства. Классическая политэкономия, а за ней неоклассическая *economics* необоснованно считали, что в ответ на тенденцию к падению рыночных цен и объемов продаж на рынках спонтанно действующие рыночные механизмы создают мощную контртенденцию, которая противодействуя негативной тенденции, ведет к восстановлению прежнего уровня цен и объемов продаж. Однако как показывает опыт функционирования капиталистической рыночной экономики XIX–XXI вв., «невидимая» рука рынка слабо просматривается в ней, а если она и есть, то она серьезно больна артритом. Один экономист-шутник заметил, что вместо «невидимой» руки на рынке вполне зримо появляется хорошо видимый сапог, который со всей силы бьет по голове агентов рынка, вбивая им в голову истины экономической теории, которые диаметрально противоположны классической и неоклассической традиции.

В основе теоретических посылок неоклассического сциентизма лежит *интеллектуальная интуиция, отождествляющая законы точных и естественных наук с законами гуманитарной общности*, которая, по методологии неоклассиков, должна строиться в соответствии с порядком рациональности, соответствующей точным и естественным наукам. Таким образом, предполагалось, что общество функционирует в рамках жестко детерминированных механистических причинно-следственных связей между субъектами при фаталистическом отрицании многовариантного вероятностного порядка сцепления причин и следствий. Методологические посылки неоклассиков ведут к интерпретации экономики как жестко детерминированной системы с минимальной степенью свободы отклонения ее элементов от целевой траектории движения. *Методологическая интуиция сциентизма* порождена его исходными посылками мышления, которые детерминируются, во-первых, абстрактной математической предметностью, во-вторых, системой факторов периодического поведения, которая соответствует сущности простых механических систем, где отсутствует время и история как уникальные явления человеческой жизни. Сциентизм – это вневременная концепция экономики, которая игнорирует сложное системное «созвездие» факторов развития общественной жизни и человека как уникального существа, обладающего множеством степеней свободы своего поведения в жизни. Фундаментальная методологическая ошибка сциентистов состоит в том, что они, во-первых, отождествили несопоставимые системы – *неживые механические системы с периодическим поведением входящих в него жестко детерминированных элементов* с человеческим обществом. Во-вторых, сциентисты нарушили законы логики, смешав разнопорядковые понятия, они подменили сложное понятие «множественность степеней свободы по-

ведения человека в обществе» более простой категорией «отклонения элементов неживых систем от траектории движения механической системы».

Разнообразные типы общественных систем формируют адекватно соответствующие им типы национальных экономик, находящихся в определенных исторических условиях своего функционирования (места, пространства и времени). Исторически определенная система экономических и неэкономических факторов развития общества генетически определяет действие системы экономических законов. Если в качестве классификационного признака принять *критерий развитости структур конкурентного рынка, т.е. степень жесткости – мягкости бюджетных ограничений конкурентной среды*, то можно выделить три класса экономических систем: 1) развитая экономика с жесткими конкурентными рыночными механизмами; 2) рыночная экономика развивающихся стран третьего мира со слабыми (мягкими) механизмами становящихся конкурентных рынков; 3) трансформируемая в рынок экономика постсоциалистических стран, где осуществляется реформирование централизованных плановых механизмов нерыночной экономики в рыночное состояние. Специфический тип рыночной экономики функционирует здесь в форме становящихся и пока слабых конкурентных рыночных механизмов, где доминирует рынок продавца, а не покупателя.

В условиях исторически определенной национальной экономики, государство вынуждено учитывать множество разнообразных экономических и неэкономических факторов, которые влияют на выработку экономической политики и при необходимости осуществления ее корректировки. Проявляется это в условиях *институциональной трансформации переходных к рынку централизованных плановых экономик*, где многие подсистемы в обществе еще пока не созданы или сравнительно недавно появились, и как незрелые они функционируют в недостаточно удовлетворительном режиме. *Переходные к рынку экономики по причине своей институциональной слабости и хрупкости обладают значимым для стабильности рынка потенциалом неустойчивости*. Остро это проявляется в условиях циклических колебаний глобального международного рынка, порождающего внешние шоки, бьющие по трансформационным экономикам (1997–1999, 2008–2009; 2014).

На экономику оказывают воздействие разнообразные общественные институты, формирующие глубинное ядро экономики. Они придают особенности различным типам экономических систем, разграничивая их по фундаментальным характеристикам. «*Институты* – это ограничения, структурирующие человеческие взаимоотношения и создаваемые самими людьми. Среди них можно выделить формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (нормы поведения, условности, внутренние принципы), а также механизмы, позволяющие контролировать их соблюдение. В совокупности они задают систему стимулов, действующих в обществе и, следовательно, в экономике» [2, с. 2].

Институты представляют собой традиции, привычки, нормы и стандарты поведения личности исторически определенного этноса. Институты создают систему запретов и разрешений, определяют среду формальных и неформальных ограничений поведения людей этнической общности, целевую направленность развития и «окно возможностей» (вариативность тенденций развития общества), создают ограничения на количество избираемых людьми альтернатив поведения. *Вместе с объективностью (законсообразностью) институтов существует неразложимое ядро автономных личностных характеристик индивида, обладающего свободой воли, творческим характером целеполагания и суверенности поведения*. Вместе с тем самостоятельное поведение человека имеет объективные ограничения, т.к. он включен в иерархию этнической общности и вынужден подчиняться ее законам. Закономерно возникает *антиномия*. Индивидуальные качества членов общества и их свобода воли создают им «окно возможностей», определяют динамику ис-

торического развития этноса, *расширяют индивидуальные возможности в создании тенденции к отклоняющемуся, т.е. девиантному, в том числе и деструктивному поведению*. Примером деструктивного поведения является асоциальный индивидуализм, разлагающий коллективистские ценности общества.

Любое общество обладает ценностными корнями своей внутренней идентификации, которые выражаются в совокупности институтов нации, ее языке, религии, культуре, морали, праве, идеологии, системе экономического и государственного устройства. При создании системы государственного устройства нация создает и свою внешнюю символику (флаг, гимн и др.). Культурная идентификация титульной нации формируется внутренне присущими ей идентификационными персонифицированными признаками и объективными институтами государства и цивилизации, которые создает этнос. Разнообразные подсистемы неэкономических факторов, к которым относится религия, мораль, культура, идеология, право, политика, экология, демография оказывают существенное влияние на экономические отношения. Национальная экономика страны исторически возникает из позднефеодального общества и создается титульной нацией, организующей свою экономическую жизнь и хозяйственный уклад в соответствии с законами этнической общности.

2. Доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество.

Исторически экономическая система любого общества в своем развитии последовательно проходит три этапа: аграрной (доиндустриальной или традиционной), индустриальной и постиндустриальной экономики. *Аграрная (доиндустриальная) экономика представляет собой традиционный (первичный) сектор экономики, к которому относится сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота*. Основным источником развития аграрной экономики были природные ресурсы, где главным условием производства являлась земля, а в «жарких» климатических зонах еще и вода. Персидские послы, посланные царем Ксерксом I в греческие города-государства в 480 г. до н.э., потребовали от свободных греков в знак покорности «земли и воды», т.е. признания власти могущественного царя [3, с. 119].

Отношения собственности на землю и непосредственных производителей, которые принадлежали правящим слоям рабовладельческого и феодального общества, являлись краеугольными камнями экономического порядка аграрной экономики. Они являлись основными условиями производства и жестко определялись, контролировались правящей элитой. В эпоху феодализма, к примеру, французская поговорка «Нет земли без сеньора» точно выражала сущность принадлежности феодалам основных условий производства. Технический базис производства был слабо развит, основывался на ручном принудительном труде, поэтому уровень производительности труда был низким. Урожайность основных культур, производимых земледельческими культурами, была невысока и обеспечивала подавляющую часть населения аграрных обществ минимальным прожиточным минимумом.

Для выживания в сложных условиях земледельческой культуры люди объективно были вынуждены жить *большими семьями*, которые состояли из нескольких поколений родичей, живших под одной крышей и работавших как один большой производственный организм. Примерами такого типа большой семьи в аграрной экономике были «общая семья» в Индии, «задруга» на Балканах, «большая семья» в Восточной Европе. Средняя урожайность зерновых, т.е. количество полученных зерен при уборке урожая, которое приносило одно посеянное в землю зерно, в средние века в Европе была низкой – 1:3 (сам-3), 1:4 (сам-4). При низком техническом базисе рационально выстроенная система организации и управления значительными массами подневольных работников была важнейшим источником повышения производительности труда. Тем самым достигался эффект масштаба от значительных размеров производства. Об этом свидетельствует опыт римского

народа, этого античного гения организации, создавшего римское государство, получившего название *социальной машины*. В период наивысшего хозяйственного подъема Рима (в период поздней Республики и ранней Империи) урожайность зерновых в земледельческих латифундиях Италии достигало производительности труда сам-10 или около 15 центнеров с гектара.

Натуральное хозяйство доминировало в традиционном аграрном обществе. Рынок в системе натурального хозяйства возникал sporadически и находился в неразвитом состоянии, т.к. был подчинен доминантным социальным, религиозным, политическим целям солидаристского общества. Рынок выполнял вспомогательные функции и являлся своеобразным декоративным дополнением самообеспечивающего натурального хозяйства.

Городское хозяйство было представлено привилегированными городскими цехами ремесленников, которые производили свои изделия под заказ, а не на массовый рынок. Массовые рынки начинали формироваться купцами на организованных ими средневековых региональных ярмарках Европы и в сфере торговли на дальние расстояния (средиземноморская торговля, торговля с арабским и турецким Магрибом, Индией и Китаем). В городах организовывались торговые компании купцов, объединенных в гильдии, которые производили оптовые поставки на региональные рынки купленных ими товаров у ремесленников, феодалов и крестьян. Массовый рынок начал формироваться под воздействием Великих географических открытий в XV–XVII вв., когда в Европу хлынули золото и серебро, а также экзотические колониальные товары из Америки и Индии.

В период позднего феодализма и зарождения протокапиталистического уклада (XV–XVIII вв.) в Западной Европе происходило постепенное накопление экономических, технологических, социальных, политических и идеологических предпосылок для перехода к экономике, базирующейся не на земле и принудительном труде крестьян как основных факторах производства, а на капитале и наемном труде, находящихся в частной собственности. Однако еще до начала промышленного переворота в Англии в конце XVIII в. производительность труда в мануфактурной промышленности была на порядок ниже производительности труда в сельском хозяйстве. Так, в Англии в это время чистый продукт на одного занятого в промышленности составлял 9 фунтов стерлингов, а в сельском хозяйстве – 18,3 фунтов стерлингов в год [4, с. 147]. К. Маркс писал: «В общем, следует признать, что при примитивном, докапиталистическом способе производства земледелие производительнее, чем промышленность, т.к. природа здесь участвует в работе человека, как машина и организм, в то время как в промышленности силы природы еще почти целиком замещаются рабочей силой» [5, с. 115].

Происходивший в Западной Европе с середины XVIII в. промышленный переворот начал радикально менять технический базис производства и реализации товаров в экономике. Промышленная революция в Западной Европе и США в XIX в. привела к появлению фабрик, использующих высокопроизводительные технологии (паровой двигатель), создавших систему производства машин для производства товаров, и приведшая к производству машин машинами. Фабричная система стала удовлетворять потребностям массового промышленного производства на формирующемся национальном рынке, центрами роста которого стали города.

Во время промышленного переворота технологический уклад доиндустриальной экономики был сменен технологическим укладом индустриальной экономики. Технологический уклад, базировавшийся на технологиях текстильной промышленности, первоначально использовал энергию воды и основывался преимущественно на ручном труде. Текстильная промышленность доиндустриальной экономики развивалась в форме мануфактурной организации узкоспециализированного ручного труда коллектива работников. Технологический уклад индустриальной экономики возник на основе изобретения паровой машины, локомотива. Энергетическим источником стала энергия пара и угля. Энерге-

тическая и технологическая база производства стимулировали развитие железнодорожного, речного и морского парового транспорта, а также механизацию производства. Ручные ткацкие машины и водяные мельницы повсеместно стали вытесняться паровыми двигателями. Й. Шумпетер отмечает, что в 1840–1890 гг. во всех отраслях экономики создаются трансмиссии по приводу разнообразных технических механизмов.

Капиталистические фирмы продавали на растущих рынках простые и относительно дешевые продукты фабричного производства (рубашки, белье, простыни, самовары, металлическую посуду), которые покрывали массовый спрос простых людей, обладавших небольшими доходами. Фабричное производство создавало растущий внутренний рынок, этот важнейший элемент капиталистического уклада.

Индустриальная экономика отличается от аграрной тем, что растущее промышленное производство как основная структурная часть экономики была сориентирована на удовлетворение массового спроса потребителей при растущей емкости внутреннего рынка. Добывающие отрасли индустриальной экономики снабжали обрабатывающие отрасли энергией, сырьем и материалами. Аграрное перенаселение как переизбыток рабочей силы выплескивалось из сельского хозяйства в растущие города для найма на работу на фабрики, железные дороги, морские и речные порты. **Обрабатывающие отрасли вторичного сектора экономики, куда входили промышленность и строительство, стали ведущими отраслями индустриальной экономики.** Индустриальная экономика построена на использовании частным промышленным капиталом наемного труда, занятого в сфере промышленности и сельского хозяйства. Частный капитал, предпринимательство и наемный труд стали основными факторами производства при капитализме.

Для снижения рисков частного капитала на рынке была создана система ограниченной ответственности инвесторов, покупавших долю собственности в уставном фонде корпорации. В случае банкротства корпорации эти инвесторы несли ответственность только своей долей капитала в уставном фонде корпорации. Частная собственность на капитал и рабочую силу, ставшие после феодализма частной собственностью лично свободных граждан, являются краеугольными камнями экономического порядка индустриальной экономики, превратившейся в капиталистический способ производства хозяйственных благ. Рынок в индустриальной экономике стал определять цели общества, поэтому рост ВВП, изменение объема и структуры потребностей, увеличение личных доходов граждан, снижение безработицы превратились в главные цели любого правительства. Происходившее в течение последних 200 лет усиление статуса рыночной экономики в обществе над другими сферами жизни (социальной, культурной, религиозной, политической) имело свои неизбежные объективные последствия. Люди стали фетишизировать (обожествлять) деньги. Это вело к тотальной коммерциализации всех сфер жизни общества, а также к восприятию рыночной экономики как самодовлеющей системы, которая автономна в своем развитии и ввиду своих доминирующих качеств она якобы способна подчинить и организовать все остальные сферы общества (политическую, социальную, идеологическую, духовную). Скачкообразность развития науки, техники и рыночной экономики привели к возникновению в экономической науке концепции экономического детерминизма, которая рассматривает экономику как первичную и доминантную систему общества по отношению ко всем остальным его сферам.

Индустриальная эпоха привела к разрушению большой семьи аграрной экономики и рождению так называемой **малой (нуклеарной) семьи**, которая состояла из отца, матери, детей, живших вместе с родителями отдельно от всех остальных родственников. Технологические структуры индустриальной экономики, порожденные городской культурой мегаполисов, обслуживались новой социальной ячейкой общества – малой (нуклеарной) семьей, которая имела высокую мобильность на рынке труда. Если традиционное аграрное общество было построено на принципах солидаризма и взаимопомощи, то капиталистиче-

ское развитие индустриальных городов углубило тенденцию к секуляризации и эгоистическому индивидуализму.

Индустриальная стадия развития экономики, начавшись в Англии в конце XVIII в., продолжалась около 150 лет. В 50-х гг. XX в. в развитых индустриальных странах мира начала формироваться постиндустриальная система. Ее основу составили **отрасли третичного сектора экономики, который включают в себя отрасли сферы услуг, обслуживающих разнообразные потребности человека**. Рост третичного постиндустриального сектора происходит за счет развития *обслуживающих (инфраструктурных) отраслей экономики услуг*, которые работают на фирмы индустриальных отраслей и непосредственно на самого человека как потребителя. К инфраструктурным отраслям экономики услуг относятся следующие отрасли: наука, образование, культура, искусство, здравоохранение, социальное обеспечение, жилищное хозяйство, бытовое обслуживание, транспорт, государственное управление, финансовое и торговое посредничество, туризм и отдых. Доля в ВВП и занятости в секторе индустриальной экономики постепенно сокращается под воздействием переключения растущего спроса людей на услуги третичного сектора, что приводит к расширению внутреннего потребления на внутреннем рынке страны. Рост внутреннего спроса резидентов, который становится все более избирательным (селективным), выступает фактором, вынуждающим повышать конкурентоспособность экспортируемых товаров и услуги фирм на международные рынки. В постиндустриальной экономике значительную роль приобретают наука и знания, которые, интегрируясь в производственную сферу экономики, обслуживают ее. Фундаментальные и прикладные научные знания превратились в фактор, способствующий созданию инновационной среды для производства высокотехнологичных товаров и услуг в прорывных отраслях экономики. Высокотехнологичные товары и услуги имеют значительное число технологических переделов и воплощают в себе большой размер добавленной ценности, способствуя росту экспортного потенциала и повышению конкурентоспособности национальных фирм на международных рынках.

М. Портер писал: «Чтобы добиться успеха в конкуренции, фирмы данной страны должны иметь сравнительное преимущество в виде либо низких издержек, либо разнообразных товаров, которые определяют более высокие цены. Чтобы сохранить за собой это преимущество, фирмы должны со временем вырваться вперед по другим направлениям, т.е. через повышение качества товаров и услуг или повышение производительности. А из этого уже непосредственно следует рост продуктивности» [6, с. 28].

Постиндустриальные отрасли экономики не ликвидируют индустриальные отрасли. Они их теснят, предлагая покупателям новые способы удовлетворения потребностей и вынуждая индустриальные фирмы создавать более технологически сложные и качественные товары. Индустриальные и постиндустриальные отрасли экономики сосуществуют друг с другом, взаимно обогащаясь, наполняют друг друга новым научно-техническим, организационно-управленческим содержанием. Современные тенденции развития экономики способствуют росту среды малого и среднего бизнеса, доля которого в ВВП растет, а его продукцию крупный корпоративный бизнес активно использует как поставщиков комплектующих.

Постиндустриальная экономика обладает следующими чертами: 1) динамичное изменение структуры производства и потребления, когда в структуре экономики выделяется растущая сфера услуг, где широко применяются наукоемкие технологии; 2) рост уровня образования, влияющего на уровень доходов работников; 3) рост творческого характера труда, в содержании которого растет интеллектуальная и инновационная составляющие; 4) рост инвестиций в воспроизводство человека; 5) создание информационного общества; 6) развитие агрессивных маркетинговых стратегий бизнеса, формирующих и активно

навязывающих инновационные сдвиги в структуре потребностей покупателей; 7) глобализация и интернационализация экономики.

3. Технологические уклады индустриальной и постиндустриальной экономики.

Страны с рыночной экономикой подвержены воздействию циклических колебаний экономической активности – деловых или бизнес-циклов. В рыночной экономике происходят циклические изменения ВВП, занятости, денежной массы, процентных ставок, валютного курса. Бизнес-циклы имеют разную временную длительность (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные). Важным условием и результатом действия бизнес-цикла является замена производителями устаревшего основного капитала на новый более производительный. Й. Шумпетер назвал эту закономерность рыночной экономики *«созидательным разрушением»*. Например, в 80-х гг. XX в. происходило формирование массового спроса на персональные компьютеры, т.к. по своим функциональным характеристикам они успешно замещали печатные машинки, которые морально устарели. Целая отрасль экономики, просуществовавшая около 100 лет со всем своим основным и оборотным капиталом, накопленным потенциалом инноваций, квалифицированными кадрами погрузилась в экономическую преисподнюю, уступив место динамично растущей отрасли персональных компьютеров. На этом примере видно, как в экономике происходят структурные сдвиги, что попадает под определение Й. Шумпетера созидательного разрушения. Особый интерес для понимания экономических закономерностей имеют долгосрочные экономические циклы или длинные волны экономической конъюнктуры, периодичность появления которых в долгосрочный период времени была установлена Н.Д. Кондратьевым. *Длинные волны экономической конъюнктуры осуществляют замещение технологических укладов в экономике, под которыми понимают крупные комплексы технологически сопряженных производств, обслуживаемые квалифицированными наемными работниками и менеджерами.*

Длинная волна экономической конъюнктуры отражает период жизненного цикла одного технологического уклада, который обладает заданной технологией и уровнем производительности использования факторов производства. Он определяется периодом в 50–60 лет и делится на три фазы развития. Первая фаза представляет собой зарождение и становление технологического уклада в экономике в рамках уже существующего старого доминантного технологического уклада, имеющего более низкий уровень производительности использования факторов производства. На первоначальном этапе своего развития новая технология (например, реактивный самолет) является экспериментальным образцом, носит поисковый и внедренческий характер, не получив пока еще в экономике широкого применения.

Содержание второй фазы определяется структурной перестройкой экономики на базе нового технологического уклада, который ведет к созданию эффекта доминирования этого уклада над старым, вызывая мощный всплеск и непрерывный поток инноваций по причине его более высокой производительности. Здесь технология является продуктом массового производства и спроса со стороны склонных к покупке инновационных продуктов покупателей. Третья фаза представляет собой постепенное ослабление этого нового технологического уклада, который в процессе эволюции постепенно устаревает в связи с появлением элементов более современного технологического уклада. Продолжительность *длинных волн Кондратьева* зависит от периода, в течение которого происходит наложение друг на друга двух волн разных технологических укладов. С одной стороны, происходит спад уходящей старой технологической волны, а с другой стороны, начинается рост новой. В результате конкурентной борьбы между технологическими волнами более производительная волна становится доминирующей. Динамичное развитие НТР в эко-

номике сильно сократило период длинной волны Кондратьева, что стало очевидным во второй половине XX в.

Индустриальная экономика в процессе исторического развития последовательно создала четыре технологических уклада. Постиндустриальная экономика добавила в копилку цивилизации еще один (пятый), ввиду сильного влияния науки и техники в XIX–XXI вв. на экономику индустриальной цивилизации (ее принято называть техногенной), что делает ее диаметрально противоположной доиндустриальной эпохе античности и средних веков.

Технологический уклад – это совокупность поколений техники, технологий и способов производства, воплощенных в основном капитале, используемом в производстве инновационной высокотехнологичной продукции для производительного наращивания добавленной ценности, которая воплощена в товарах (услугах), производимым высококвалифицированным трудом и менеджментом с помощью определенного типа энергоносителей адекватных используемой технологии доминантного уклада. Технологический уклад базируется на прорывных революционных для данного периода времени инновациях, обеспечивающих фундаментальный скачок в росте производительности факторов производства и повышении качества товаров (услуг).

Каждый из пяти типов технологических укладов представлен определенным поколением техники, технологии, способом производства и адекватным типом энергоносителей, с помощью которых создается в экономике **отраслевое ядро технологического уклада**, производительная сила которого позволяет модернизировать другие отрасли. Прорывные технологии первого технологического уклада – это текстильный станок; второго – паровой двигатель; третьего – электродвигатель и новые способы получения металлов (доменная и мартеновская технологии), открытия в области химии и связи на дальние расстояния; четвертого – двигатель внутреннего сгорания; пятого – микроэлектроника, информатика, биотехнология, генная инженерия, нанотехнологии, космическая техника, ионная химия.

Отраслевым ядром первого технологического уклада (1750–1830) была **текстильная промышленность, которая использовала энергию воды.**

Отраслевым ядром второго технологического уклада (1830–1890) стали **отрасли транспорта (железные дороги, паровое судоходство), которые использовали энергию, вырабатываемую паровыми двигателями.** Происходило широкое развитие механического производства в металлургической отрасли.

Отраслевым ядром третьего технологического уклада (1890–1930) является электротехническая, радиотехническая промышленность, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, неорганическая химия. **Основным источником энергии стала электрическая энергия.**

Отраслевым ядром четвертого технологического уклада (1940–1980) является автомобилестроение, тракторостроение, самолетостроение, производство товаров длительного пользования (радиоприемники, телевизоры, холодильники), синтетических материалов, органической химии, производство и переработка нефти. **Основными энергоносителями стали нефть и газ.** Расширяется производство ядерной энергии. Четвертый технологический уклад создал **массовое производство и сбыт товаров и услуг на базе конвейерной технологии.**

Отраслевым ядром пятого технологического уклада (с 80-х гг. XX в.) является микроэлектроника, информатика, программное обеспечение, оптико-волоконная техника, телекоммуникации, роботостроение, космическая техника, спутниковая связь, биотехнологии, генная инженерия, нанотехнологии, космическая техника, ионная химия. **Основными энергоносителями продолжают оставаться электрическая энергия, нефть и газ. Производство ядерной энергии носит вспомогательный характер, она не является**

основным видом топлива. Данный уклад формирует тенденцию к индивидуализации производства и потребления, повышает гибкость производства.

Закономерности циклической динамики рыночной экономики определяются факторами спроса и предложения на основной капитал, энергетические ресурсы, товары и услуги. **В период глубокого экономического кризиса, который обусловлен сменой устаревающего технологического уклада, происходит возникновение альтернативных, более производительных технологий.** Эта тенденция проявляется в ниспадающей длинной волне цикла экономической конъюнктуры **Кондратьева**. Возникновение нового технологического уклада взамен старого объективно приводит к адекватным изменениям в системе социальных институтов общества. Широкое внедрение новейших более производительных технологий формирует новый тип потребления, новый образ жизни человека и его качество, ведет к индивидуалистической трансформации ценностей человека. Технологические тенденции определяют фундаментальные сдвиги в системе мировоззренческих координат человека.

В первой фазе динамичного роста нового технологического уклада происходит болезненная структурная перестройка экономики, которая приводит к ограничениям менее производительного старого технологического уклада, вынужденного перестраиваться в соответствии с новой структурой потребностей покупателей товаров и услуг. Параллельно создаются новые инфраструктурные (обеспечивающие) отрасли экономики, расширяющие возможности для функционирования нового технологического уклада. Происходит переход экономики на новый тип энергоносителей, имеющий более низкие издержки и более высокую энергетическую полезность для потребителей. Фаза динамичного роста нового технологического уклада вызывает снижение издержек производства новых товаров, создаваемых крупными фирмами, которые используют **эффект масштаба производства**. Значительный рост цен на энергоносители и сырье со стороны производителей старого технологического уклада обуславливается избыточным потреблением устаревающего основного капитала, имеющего высокую степень физического и особенно морального износа. Данные тенденции приводят к падению прибыльности фирм-производителей старого технологического уклада, что вызывает массовое внедрение принципиально новых энерго-, трудо- и материалосберегающих технологий, менее энерго-, трудо- и материалоемких. Ввиду достижения пределов экономического роста со стороны старого технологического уклада субъекты ограничивают инвестиции в старый основной капитал. Производители наращивают капиталовложения в новый основной капитал, стимулируя расширение нового технологического уклада за счет роста его эффективности. Это выражается в снижении издержек производства на новые товары, имеющие более высокие потребительские свойства.

Изменение соотношения цен на входные ресурсы и готовую продукцию ведет к росту производительной отдачи факторов у фирм, применяющих технологии нового уклада. Параллельно происходит вытеснение старого технологического уклада, что повышает эффективность общественного воспроизводства товаров (услуг). Через несколько десятилетий ввиду насыщения потребностей покупателей происходит снижение спроса и цен на товары нового технологического уклада при появлении более производительной альтернативы. Эти тенденции ведут к исчерпанию технологических возможностей динамичного развития производства, а также удешевления элементов старой технологической базы. Происходит замедление темпов роста эффективности производства, начинается прощупывание пределов экономического роста на доминирующей в экономике технологической базе. В последней фазе жизненного цикла доминирующего технологического уклада объективно возникает тенденция к снижению темпов роста ВВП и относительное снижение эффективности экономики (по отношению к новым более современным технологиям).

В дальнейшем цикл смены старого основного капитала на новый повторяется вновь в соответствии с законами НТП.

4. Индустриализация Беларуси и проблемы трансформации ее экономики.

Беларусь вошла в состав Российской империи во время трех разделов Речи Посполитой (1772, 1793, 1795) между Россией, Пруссией и Австрией. После присоединения к России были созданы пять губерний: Виленская, Витебская, Гродненская, Могилевская и Минская, на территории которых в начале XIX в. проживало около 3 млн человек. В белорусских губерниях развивалось сельское хозяйство и мануфактурная промышленность. Наиболее развитыми ее отраслями были пищевая, текстильная, металлообрабатывающая, силикатная, деревообрабатывающая и кожевенная. С 1796 по 1860 г. количество мануфактур выросло с 53 до 127, а количество рабочих, занятых на них – с 2436 до 4231 человек [7, с. 379].

Индустриализация традиционной аграрной экономики на территории пяти белорусских губерний Российской империи началась после отмены крепостного права (1861). Индустриализация происходила медленно, растянувшись до начала Первой мировой войны. Она так и не завершилась, не достигнув необходимого уровня зрелости. Определенные успехи частный капитал достиг в промышленности, поставляющей потребительские товары на рынок, а также на речном транспорте. Что же касается индустриальных отраслей промышленности, железнодорожного транспорта, то их создание было связано со стратегическими интересами государства, рассматривавшего белорусские территории как будущий театр военных действий с Германией и Австро-Венгрией. Государство вкладывало в эти отрасли экономики значительные инвестиции. В 1913 г. в отраслевой структуре промышленности белорусских губерний наибольший удельный вес по ценности производимой продукции занимали следующие отрасли: пищевкусовая – 26%, лесозаготовки и сплав леса – 16,8%, деревообрабатывающая – 16,1%, бумажная – 7%, ремонтные мастерские железных дорог – 5,8%, стекольная – 5,7%, текстильная – 4,8%, кожевенно-обувная – 4,1%, металлообрабатывающая – 3,8%, спичечная – 2,9%, производство строительных материалов – 2,1 %, химическая – 1,1%, электростанции – 0,4%, добыча торфа – 0,2% [6, с. 18]. Однако большая часть национального продукта (57,5%), создаваемого в белорусских губерниях, давало сельское хозяйство (производство льна, картофеля, продукции животноводства). По этим товарам Беларусь являлась районом торгового земледелия. В 1905 г. 2/3 земли находилось в руках помещиков и кулаков, 89,2% середняцких и бедняцких хозяйств обладало 33,6% земли [8, с. 10].

Победа социалистической революции в Беларуси привела к созданию 1.01.1919 г. нового государства – БССР. В период проведения в СССР трех довоенных пятилеток БССР поэтапно осуществила индустриализацию, создав аграрно-индустриальную экономику. Восстановление сильно разрушенного в период Великой Отечественной войны народного хозяйства БССР было успешно завершено во время послевоенной пятилетки (1945–1950). В БССР с конца 40-х гг. XX в. начали формироваться отрасли обрабатывающей промышленности, включенные в единый народно-хозяйственный комплекс СССР. В БССР к концу 60-х гг. XX в. была создана индустриальная экономика, основу которой составляли отрасли перерабатывающей промышленности, работавшие на сырье и энергоносителях, ввозимых преимущественно из РСФСР. Производимая в БССР продукция распределялась, в основном, для нужд союзных республик, а определенная ее часть поступала на внутренний рынок республики. Формирование сферы услуг в БССР началось в 80-е гг. XX в. Большая часть ВВП создавалась на крупнейших капиталоемких предприятиях отраслей химической, нефтехимической, калийной, машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности.

Распад СССР в декабре 1991 г. и системный трансформационный спад 90-х гг. сопровождались тенденцией к деиндустриализации экономики Беларуси, что создало проблемы в развитии зарождающихся постиндустриальных отраслей. Однако в начале XXI в. факторы хорошей международной конъюнктуры на отечественную продукцию, выявление внутренних резервов в Беларуси инициировали экономический рост, продолжавшийся до 2008 г. Экономика страны в 2008–2015 гг. находилась под шоковым воздействием неблагоприятных внешних факторов (мирового финансово-экономического кризиса) и внутренних дисфункций, вызванных неудачной экономической политикой государства. Экономика подвергалась волнам спекулятивной атаки на рубль (2008–2009; 2011; 2014–2015).

Распад СССР и трансформация малой открытой экономики Беларуси в рыночное состояние привели к вынужденной необходимости жить в условиях внешней рыночной оценки ее результатов со стороны нерезидентов. Процесс адаптации экономики Беларуси к рыночным сигналам международных рынков проходит с большими трудностями и издержками. Особенно на это влияет то, что становящиеся рыночные механизмы продолжают сосуществовать наряду с доминирующими перераспределительными механизмами, созданными государством. С 1992 г. либерализация цен резко ухудшила состояние обрабатывающих отраслей относительно добывающих отраслей. Опасения экономистов относительно силы и последствий шокового удара либерализованных цен по экономике подтвердились. «Катастрофические последствия может иметь сближение наших внутренних ценовых пропорций с мировыми, неизбежное при дерегуляции ценообразования. Многодесятилетнее функционирование отечественной экономики в условиях искаженной структуры цен привело к тому, что переход к мировым ценам на сырье при любом каком-нибудь реальном курсе рубля немедленно сделает все без исключения обрабатывающие отрасли убыточными» [9, с. 70].

1990–2002 гг. были очень сложными для экономики страны, которая пережила глубокий трансформационный спад в 1990–1995 гг., после чего в 1996–1997 гг. начала понемногу восстанавливаться, происходил рост ВВП. Однако после объявления Россией дефолта по внешним долгам и девальвации российского рубля в августе 1998 г. экономика Беларуси оказалась подвержена внешнему шоку, что выразилось в негативных тенденциях 1999–2002 гг. Дотационно низкие цены на ввозимые в Беларусь ресурсы с 1992 г. начали двигаться в сторону мировых цен. Однако Беларусь продолжает пользоваться преференциями по российскому газу, получая ежегодно миллиардные долларовые субсидии. Например, в 2006 г. мировая цена на газ достигла 293 долл. за 1 тыс. м³. Россия продавала Беларуси газ по цене 47,8 долл. за 1 тыс. м³. (субсидия составляла 246 долл.). Льготный порядок газовых поставок для белорусских предприятий существовал до января 2007 г. После газового конфликта между Россией и Беларусью по взаимной договоренности правительств цена на газ стала ежегодно повышаться. В 2008 г. мировая цена на газ составила 409 долл. за 1 тыс. м³, а Беларусь платила 128 долл., т.е. на 281 долл. меньше. В 1991–2009 гг. страна платила в 3–7 раз меньше мировых цен на газ. В 2011 г. цена на газ достигла 265 долл. за 1 тыс. м³. На 2012 г. российские цены на газ были снижены до 165,6 долл. за 1 тыс. м³. В 2013 г. российские цены на газ были немного ниже, чем в 2012 г. – 163 долл. за 1 тыс. м³, а в 2014 г. – 168 долл. за 1 тыс. м³.

Продукция обрабатывающей промышленности Беларуси попала в тиски жесткой конкуренции на рынках республик бывшего СССР. Скрытая в плановой экономике СССР неэффективность белорусской экономики вышла наружу. На финансовое состояние белорусских предприятий негативно влияют внешние шоки мировых рынков. Международные ценовые шоки на товары и услуги, процентные (заимствование средств) шоки и динамика валютного курса оказывают негативное воздействие на экономику Беларуси.

Основными проблемами экономики Беларуси является высокий износ основного капитала (до 60–75%) в ведущих индустриальных отраслях, а также ухудшение состояния

отраслей третичного сектора (наука, здравоохранение, образование) ввиду их недофинансирования и утечки кадров в другие отрасли экономики и за рубеж. Развитие многих перспективных отраслей (оборонная промышленность, ядерная энергетика), созданных в СССР при отсутствии необходимых условий и ресурсов в экономике Беларуси, объективно ограничивается, не получая должного развития. Между развитыми странами мира и экономикой Беларуси существует значительный разрыв в технологическом уровне развития ведущих отраслей экономики.

Во время валютного кризиса 2011 г. 34,4% экспорта товаров (13,857 млрд долл.) дала продажа нефти и нефтепродуктов и 8,3% (3,351 млрд долл.) экспорт калийных солей. Структурный кризис экономики страны проявляется в производстве экспортной продукции невысокого технологического уровня, продаваемого на сегментах международных рынков, где доминирует покупатель с неселективным (неразборчивым) спросом, который предпочитает покупать более дешевые и менее качественные товары. Недостаточно высокое качество продукции, высокие издержки и низкая конкурентоспособность товаров по сравнению с брендами производителей развитых стран мира вынуждает белорусских производителей конкурировать по ценам в низкотехнологичных сегментах международных рынков. В ценовых нишах сегментов международных рынков, где действуют белорусские производители, сложившееся там соотношение «цена – качество» продаваемой продукции не создает им стимулов для перехода в более благоприятные высокотехнологичные рыночные сегменты с точки зрения динамики НТП. Отставание Беларуси от ведущих постиндустриальных стран заключается в низкой доле пятого (микроэлектроника, геновая инженерия и нанотехнологии) технологического уклада, который доминирует в структуре экономик развитых стран. В экономике Беларуси большая часть промышленной продукции производится на предприятиях четвертого (двигатель внутреннего сгорания и технологии нефтехимии) – 68% и третьего технологических укладов (электродвигатели и технологии производства стали) – 22–23%. В то время как доля 5-го технологического уклада составляет 9–10% [10, с. 36–37]. Процесс развития пятого технологического уклада, использующего ресурсосберегающие технологии, высокотехнологичные наукоемкие производства, основанные на новейших достижениях микроэлектроники, биотехнологии, информатики, программном обеспечении, лазерной, оптико-волоконной технике, средствах телекоммуникаций идет медленно. Технологическое отставание Беларуси в этих отраслях достигает несколько поколений технологий.

Цели формирования современной постиндустриальной экономики объективно требуют проведения болезненной структурной перестройки экономики Беларуси. Она заключается в обновлении основного капитала и продукции индустриальных отраслей, улучшении квалификации занятых при формировании высокотехнологичных отраслей третичного сектора постиндустриальной экономики. Эти процессы объективно вызывают структурную безработицу среди работников занятых в устаревших производствах. Для проведения структурной перестройки экономики необходимы значительные размеры **иностраннных инвестиций (деньги, технологии, менеджмент, доступ на высокотехнологичные сегменты рынков)** для модернизации доминирующих в Беларуси технологических укладов, переквалификации рабочей силы, повышения ее качества и направления на работу в перспективные отрасли экономики с точки зрения динамики НТП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жид, Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист. – М. : Экономика, 1995. – 544 с.
2. Норт, Д. Функционирование экономики во времени / Д. Норт // Нобелевская лекция (9 декабря 1993 года). – 14 с.

3. Древняя Греция / под ред. Д.П. Каллистова и С.Л. Утченко. – М. : Учпедгиз, 1963. – 340 с.
4. Гиббинс, Г. Промышленная история Англии / Г. Гиббинс. – СПб. : Изд-во Попова, 1898. – 238 с.
5. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости / К. Маркс. – в 4-х частях. – М. : Политиздат, 1978. – Часть II. – 703 с.
6. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
7. Экономическая история Беларуси : учеб. пособие / под ред. В.И. Голубовича. – 5-е изд. – Минск : Современ. школа, 2007. – 392 с.
8. Экономика Советской Белоруссии 1917–1967 / под ред. Ф.С. Мартинкевича. – Минск : Наука и техника, 1967. – 572 с.
9. Журавлев, С. Ситуация в экономике. Что дальше? / С. Журавлев // Коммунист. – 1991. – №12. – С. 58–71.
10. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: проблемы и пути их решения / под общ. ред. Я.М Александровича. – Минск : НИЭИ Минэкономики РБ, 2004. – 168 с.

Лекция 4. СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ И ИХ ФУНКЦИИ

1. *Сущность денег. Товарные деньги и декретивные (фидуциарные) деньги. Отличие товарных денег от локальных товарных эквивалентов.*
2. *Развитие примитивных форм обмена и появление денежной формы ценности.*
3. *Функции денег в рыночной экономике.*

1. Сущность денег. Товарные деньги и декретивные (фидуциарные) деньги. Отличие товарных денег от локальных товарных эквивалентов.

Деньги (money) были изобретены человеком в целях оценки полезности покупаемых товаров и оплаты услуг, что стимулировало производственную деятельность и массовый обмен на рынке. Деньги создавались в течение многих тысячелетий и их эволюция еще далеко не завершена. Чем сложнее становится рыночная экономика, тем в более изощренный инструмент превращаются деньги. По этой причине деньги представляют собой сложное экономическое явление, истинное понимание которых совсем непросто. В XIX в. английский политик Гладстон сказал: «Даже любовь не свела с ума большего числа людей, нежели мудрствование по поводу сущности денег».

Наряду с товарами и услугами деньги относятся к категории хозяйственных или экономических благ (economic good). Они обладают свойствами *редкости (scarcity)*, что делает их предметом обостренного имущественного интереса со стороны всех субъектов экономики. Деньги кардинально отличаются от других видов ограниченных ресурсов, например, физического тела факторов производства (земли, рабочей силы, физического капитала, предпринимательского фактора) и потребительских товаров. Однако деньги при определенных условиях могут превратиться в специфический фактор производства – капитал. Деньги являются своеобразным «приводным ремнем», который обостряет интересы субъектов рыночной экономики, стимулируя их хозяйственное поведение. Уникальные свойства денег вынуждают производителей наращивать объемы реализации товаров и услуг. С помощью денег люди оценивают полезный эффект от своей экономической деятельности, считают затраты и результаты, устанавливают рыночные цены на товары и услуги, а также *цены на деньги (процентные ставки, валютный курс) на денежном рынке*. Цены на рынке выражаются в денежной форме, с их помощью выявляется платежеспособный спрос и предложение. Деньги становятся ориентиром, с помощью которого ограниченные ресурсы направляются в места их наиболее выгодного (прибыльного) применения. Цены конкурентного рынка являются регулятором рационального распределения ограниченных ресурсов среди платежеспособных субъектов.

Рыночная экономика отличается от нерыночной экономики тем, что рынок предполагает безусловную обязательность денежной оплаты покупаемых благ и жесткие санкции за неплатежи, которые допускают финансово недисциплинированные субъекты. Механизмы рынка, предъявляя всем субъектам жесткие требования, автоматически исключают из сферы рыночных отношений устойчиво неплатежеспособных субъектов. Универсальные правила рынка требуют от неплатежеспособных предприятий *санировать (оздоровлять) свои активы и обязательства, осуществляя их реструктуризацию*, экономить на издержках, искать инвесторов на рынке для увеличения капитала фирмы. В случае неспособности провести оздоровление фирмы неэффективный собственник должен продавать свои активы для того, чтобы расплатиться с кредиторами по имеющимся у него долгам. Иными словами он должен покинуть рынок.

В рыночной экономике деньги являются универсальным инструментом измерения полезного эффекта при покупке и потреблении любого хозяйственного блага. Измеряя полезный эффект на рынке, деньги одновременно выступают в качестве средства обмена, т.е. орудия совершения покупок и продаж. *Деньги отличаются от всех остальных видов хозяйственных благ тем, что они обладают максимально возможной среди*

остальных хозяйственных благ степенью ликвидности. Ликвидность (liquidity – текучесть) – это свойство хозяйственного блага быстро «превратиться» из одной формы в другую форму с минимальными издержками. На конкурентном рынке деньги практически мгновенно и без потерь «превращаются» в товар, услугу, иностранную валюту, рабочую силу, землю. Поэтому с помощью денег люди на рынке экономят время и сводят к минимуму *транзакционные издержки, т.е. расходы на совершение обмена, включенные в цену, которые несет индивид при совершении сделок купли-продажи товара (услуги).* Учение К. Маркса достоверно отражает некоторые аспекты процесса развития примитивных форм обмена хозяйственными благами до появления денег (слитков и монет из металлов). В этой связи существует необходимость прояснения смысла учения К. Маркса для того, чтобы четче объяснить нашу концепцию процесса возникновения денег. В древности у различных народов некоторые функции денег долгое время выполняли разнообразные *локальные товарные эквиваленты (скот, меха, рабы, соль, слонобая кость).* На роль локальных товарных эквивалентов претендовали некоторые относительно редкие товары. Раковины использовались как древние деньги в Китае, где символика раковины присутствует в иероглифах, обозначая термины «деньги» и «финансы». Санскритское слово «рупа» (скот) дало начало названию индийской денежной единицы «рупия». «Латинское слово «rescupia» (деньги) происходило от «rescus» (скот), русское слово «скот» служило древнейшим обозначением денег» [1, с. 13]. Современное английское слово «rescupiary» означает «денежный». «В домонгольской Руси слова «богатство», «деньги», «серебро» или «казна» обозначаются словом «скот». Древнее наименование княжеской казны было «скотница», а казначей назывался «скотник». В древней Германии можно до X века н.э. проследить «коровьи деньги», включенные в штрафную систему «Рипуарской Правды» (сборник древнегерманского законодательства)» [1, с. 13]. Вместе с тем в Древней Руси куний мех также претендовал на роль выразителя функций денег, он был единицей мехового локального эквивалента, вытесняя в этой функции скот.

Стихийная хозяйственная практика привела к тому, что общины, жившие в отдельных местностях, пришли к неформальному соглашению друг с другом о том, *за каким из товаров закрепляются функции локального товарного эквивалента.* Эти товары обладали только ограниченной ликвидностью и не могли стать универсальной ликвидностью как деньги. Локальные товарные эквиваленты не превращались в деньги, т.к. выделившись из процесса примитивного обмена, они выполняли только некоторые из функций денег на обособленных товарных рынках. Измеряя полезный эффект товаров, они ускоряли процесс замещения одного товара на другой, экономя издержки обращения.

Золото и серебро длительное время выполняло функции эстетического украшения, а также для язычников было священным предметом магического обожествления и символом языческого божества. Например, когда испанцы в XVI веке колонизировали Америку, индейцы даже самых продвинутых цивилизаций, создавших государственность и оригинальную культуру (майя, ацтеки и инки) рассматривали драгоценные металлы как обожествляемый ими объект эстетического любования, исполненный священного магического смысла. Например, в книге «Золото Маккены» древнее поверье племени апачей гласило, что до тех пор, пока в каньоне Дель Оро или каньоне заблудшего Адамса будет оставаться никем не тронутое золото, принадлежащее племени апачей, оно будет оставаться могущественным и сильным. Адамса единственного из группы американцев-старателей, случайно нашедших золото в каньоне Дель Оро, апачи оставили в живых. Однако апачи выжгли ему глаза и отпустили к своим для того, чтобы Адамс стал живым символом для американцев-старателей, что так будет с каждым, кто посмеет искать золото апачей в каньоне Дель Оро. Людская молва прозвала Адамса заблудшим, переименовав каньон Дель Оро именем заблудшего Адамса.

Только постепенно и не во всех странах по мере расширения обмена и включения в обращение больших масс товаров из среды локальных товарных эквивалентов выделились деньги, функции которых были закреплены за драгоценными металлами (золотом и серебром). Первые золотые монеты начали чеканить греческие города-государства (VIII–VII вв. до н.э.), расположенные в Лидии – Средиземноморском регионе Малой Азии. Феномен монетной чеканки денег государством являлся выдающимся достижением в становлении формирующегося ликвидного денежного рынка. **Монета стала символом суверенитета государства и наряду со слитком драгоценных металлов представляла собой первые деньги.**

Золотые и серебряные деньги (монеты и слитки) обожествлялись традициями и верованиями языческих народов и были пронизаны религиозно-пантеистической символической обществ Древнего мира. **За металлическими монетами и слитками драгоценных металлов были закреплены функции товарных денег, имеющих внутреннюю ценность.** Золотые и серебряные деньги совмещали в себе двойственные функции денег и товара. С одной стороны, деньги были универсальной ликвидностью, а с другой стороны, они оставались особым уникальным товаром. Однако деньги (монеты и слитки), обладающие внутренней ценностью, не становились только от этого всеобщим эквивалентом, как считал К. Маркс в своей трудовой теории стоимости. Обмен товаров на деньги (Т–Т; Т–Д) все равно ведь происходил между субъектами рынка по законам взвешивания ими предельных полезностей.

Появление денег кардинально изменило «лицо» натуральной экономики, в которой производство натуральных продуктов шло непосредственно для потребления общинных хозяйств, замкнутых на свои нужды. При условии покрытия всех внутренних потребностей натуральных хозяйств только небольшая часть излишков продуктов как случайный остаток попадал на рынок. Деньги помогали разрушать непосредственный продуктообмен между различными производителями [НП (натуральный продукт) – НП (натуральный продукт)], а натуральная экономика медленно и постепенно начала вытесняться рынком. К. Маркс писал: «Постепенное расширение меновой торговли, увеличение числа актов обмена и разнообразия, входящих в меновую торговлю товаров, развивают товар как меновую стоимость, необходимо ведут к образованию денег и тем самым действуют разлагающим образом на непосредственную меновую торговлю» [2, с. 37].

Расширение рыночной экономики привело к постепенному превращению натурального продукта в товар, который выносился товаропроизводителями на продажу. Сфера товарного обмена и обращения прошла длительную историческую эволюцию, начиная от первых простейших и примитивных форм обмена натурального продукта на натуральный продукт, пока товар через внутреннее развитие меновой ценности не породил деньги. Появление денег явилось своеобразной «революцией» в экономике, равнозначной изобретению колеса в человеческой цивилизации. Применение денег в обмене значительно расширяло потенциал рынка. **Товар является простейшей формой меновой ценности, деньги же превратились в более высокую форму меновой ценности, однако самой развитой и совершенной ее формой стал капитал.**

В своем историческом развитии деньги эволюционируют, гибко меняя свои формы, исходя из динамично изменяющихся нужд производителей и потребителей на рынке, а также возникающих технических новшеств. В 30-е гг. XX в. в период Великой Депрессии золотые деньги «ушли» из сферы внутреннего обращения национальных экономик, а после 1971 г. они вообще исчезли из международного обмена. В качестве альтернативы золотым деньгам появились **декретивные (fiat money) или фидуциарные деньги (fiduciary money), внутренняя ценность которых не соответствует номиналу, который на них написан.** Термины декретивные и фидуциарные деньги употребляются нами как синонимы. **Декретивные деньги (fiat money) создаются декретом государства.** Английские

слова *fiat* переводится как указ, постановление, санкция, а *fiduciary* как доверенный, порученный. Держатели фидуциарных денег принимают их из-за доверия, которое они имеют к центральному банку как уникальному денежному институту государства, который эмитировал их в обращение для оплаты всех видов долгов и налогов. В рамках двухуровневой банковской системы центральный банк берет на себя безусловное обязательство погасить (оплатить) денежное долговое обязательство, которое он эмитировал в экономику через коммерческие банки.

Деньги как специфическое хозяйственное благо, находясь в форме металлических денег, совмещали в себе две функции – товара и услуги. Потеряв товарную форму бытия и оказавшись исключительно в фидуциарных одеждах, декретивные деньги обрели «плоть» чистой бесплотной финансовой услуги. Цены на декретивные деньги не имеют никакой связи с ценами на драгоценные металлы. Внутренняя ценность декретивных денег ничтожно мала по сравнению с номиналом банкноты, который они формально выражают, поэтому они не обладают внутренней ценностью. Более подробно сущность декретивных денег будет раскрыта нами в следующих лекциях. Ниже мы покажем, как развивались примитивные формы обмена в результате своей эволюции, породившие денежную форму меновой ценности.

2. Развитие примитивных форм обмена и появление денежной формы ценности.

В своем развитии рыночные отношения последовательно проходят три стадии обмена, отражая смену различных социально-экономических эпох:

1) НП (натуральный продукт) – НП (натуральный продукт); Т (товар) – Т (товар) – непосредственный продуктообмен (товарообмен);

2) Т (товар) – Д (деньги) – Т (товар) – обмен, опосредованный деньгами;

3) Д (исходная сумма денег) – Т (товар) – Д' [(исходная сумма денег (Д) + дополнительный прирост денег ($\Delta Д$)] – превращение денег в торговый и денежный капитал (формула обращения посреднического торгового капитала);

4) Д – Д' (исходная сумма денег) + $\Delta Д$ (дополнительный прирост денег) – превращение денег в ссудный капитал (формула обращения посреднического ссудного капитала).

Первой самой примитивной формой обмена является обмен людьми натуральными продуктами по формуле: НП (натуральный продукт) – НП (натуральный продукт). Обычно в учебниках приводится формула: Т (товар) – Т (товар). Однако мы считаем, что предложенная нами формула точнее отражает существо *прямого (непосредственного) продуктообмена или бартера*. Иногда это называют *системой чистого бартера (pure barter economy)*, т.е. это система непосредственного обмена продуктами, когда первый индивид, имеющий потребность в определенных продуктах, должен найти другого индивида, который должен предоставить ему свой набор продуктов именно на те, которые предоставляет первый индивид.

Товар, производимый на массовый рынок, и натуральный продукт труда, который по каким-то случайным причинам поступает на еще несформировавшийся рынок – это в своей сущности различные типы экономических явлений. На первом этапе эволюции товарных отношений спорадически появляющиеся локальные товарные эквиваленты частично выполняли некоторые простейшие и неразвитые функции денег на обособленных товарных рынках. В процессе исторической эволюции в течение очень длительного периода времени из случайного продуктообмена вырос массовый рынок, предъявляющий устойчивый спрос на производство значительных объемов товаров. Массовый национальный рынок как устойчивый феномен появился только при капиталистическом способе хозяйствования в XIX в.

Натуральный продукт труда постепенно превращался в товар, продаваемый производителями на рынке. Товарные взаимосвязи в экономике медленно и постепенно

становились все более устойчивыми и тесными, что приводило к появлению массовых товарных рынков в отдельных регионах страны. Например, в древней Греции на острове Самос функционировал значительный по своим объемам рынок рабов, где одновременно продавались десятки тысяч рабов. Вследствие эволюционного внутриутробного развития товарных рынков и превращения их в единый рынок страны за драгоценными металлами (золотом, серебром) были закреплены функции денег. **Деньги из драгоценных металлов стали универсальным товаром особого рода, который в отличие от локальных товарных эквивалентов обладал всеобщей универсальной ликвидностью (liquidity)**. Драгоценные металлы имели две стороны. С одной стороны, золото и серебро оставались дорогостоящим и редким товаром, а с другой стороны, они стали деньгами, т.е. превратились в экономике в исключительный товар, обладающий свойствами совершенной ликвидности. **Поэтому деньги, воплощенные в форме драгоценных металлов, стали товаром особого рода. Деньги вошли в физическую плоть товарного тела драгоценных металлов.** Английский термин (*full-bodied money*) очень точно отражает смысл того, что деньги воплощены в физическом теле драгоценных металлов, т.е. буквально в их металлической плоти. Номинал этих денег равен внутренней ценности металла, из которого они изготовлены.

История товарного обмена показывает, что до того как появились **деньги воплощенные в драгоценных металлах**, происходил длительный и сложный процесс развития более простых и примитивных форм меновой ценности, которая зародилась и стала отпочковываться от других обмениваемых продуктов в натуральном хозяйстве. К. Маркс исследовал этот процесс как эволюцию форм трудовой стоимости, показав их развитие от простой или случайной формы стоимости к полной или развернутой, а затем к всеобщей форме стоимости и от нее к денежной форме.

Простая или случайная форма стоимости появилась на ранней стадии обмена товарами в период кризиса первобытнообщинного строя. В то время обмен носил случайный и эпизодический характер. На этом этапе развития товарный обмен не мог быть массовым, т.к. отсутствовала специализация производителей на создании товаров для рыночной продажи. Слабо развитый рынок представлял собой хаотичный обмен товарами, где один товар выражал свою стоимость в каком-либо другом товаре. Эта простейшая форма стоимости выражалась, например, в количественном отношении: 10 метров ткани = 1 топору. К. Маркс считал, что стоимость одного товара выражается в потребительной стоимости другого товара, а условием приравнивания товаров друг к другу было то, что они содержали в себе **равное количество общественно необходимого абстрактного труда товаропроизводителей**. **К. Маркс считал, что абстрактный труд товаропроизводителей – это затраты рабочей силы вообще (затраты мозга, мускулов, нервов), вне зависимости от конкретной формы труда, создающей особенные потребительные стоимости (сюртук, топор и т.д.).** К. Маркс считал, что абстрактному труду противоположен конкретный труд, как например, труд плотника, скотовода, кузнеца и т.д. Абстрактный труд ввиду своей субстанциальной однородности позволяет уравнивать в обмене «сгустки труда», воплощенные в товарах, т.е. абстрактный труд, по мнению К.Маркса, делает товары соизмеримыми. В трудовой теории стоимости К. Маркс противопоставил абстрактный соизмеримый труд человека его конкретному труду, который был несоизмерим. Это было необходимо К. Марксу для доказательства **принципа эквивалентности обмена**. Однако нам представляется, что прав М. Ротбард, который писал: «От Аристотеля до Маркса люди ошибочно полагали, что обмен предполагает равенство ценности. Если одна сеть рыбы меняется на десять досок, думали они, то между этими предметами существует какое-то внутреннее единство. На самом деле обмен и был-то произведен только потому, что каждая сторона *ценила* эти два блага *по-разному*» [3, с. 12].

Полная или развернутая форма стоимости появилась в условиях первого крупного разделения труда, когда начался процесс отделения скотоводства от земледелия. Товарный обмен из эпизодического и случайного процесса становился более регулярным явлением. Поэтому простая или случайная форма стоимости начала превращаться в полную или развернутую форму стоимости. Данная форма стоимости предполагала участие в рыночном обмене не только двух, но многих товаров. Формула полной или развернутой формы стоимости представляет собой следующую количественную пропорцию:

10 метров полотна = 1 литру молока,
= 1 мешку зерна,
= 10 граммам золота и т.д.

В данной формуле одному товару (10 метрам полотна) противостоит множество товарных эквивалентов, т.к. стоимость обмениваемого товара получает выражение в потребительных стоимостях многих товаров-эквивалентов. Ввиду большей массовости обменных операций полная или развернутая форма стоимости отличается от простой или случайной формы стоимости тем, что меновые пропорции становятся более устойчивыми. Однако полная или развернутая форма стоимости все равно остается несовершенной формой обмена, т.к. продолжается непосредственный бартерный обмен одного натурального продукта труда на другой. Ограниченность и несовершенство такого обмена заключается в том, что очень часто владельцу товара требуется не тот товар, который ему предлагает в обмен контрагент. Поэтому, для того чтобы приобрести нужный товар, человек вынужден совершать несколько сделок до тех пор, пока он его не найдет и не обменяет. В примитивной экономике количество локальных товарных эквивалентов имело тенденцию к росту. Их существовало чрезвычайно много, что свидетельствовало о **неразвитости бартерного рынка**. Поэтому стоимость товара в полной или развернутой форме стоимости не была устойчиво закреплена за одним товаром.

Всеобщая форма стоимости. Расширение товарообменных операций, вызванное ростом потребностей людей и увеличение возможностей производителей, позволило преодолеть недостатки полной или развернутой формы стоимости. Посредством длительной эволюции из мира товаров стихийно начали выделяться товары, за которыми закреплялись функции товара-эквивалента на каждом отдельном рынке, как правило, региональном. У скотоводческих племен это был – скот, у охотников – меха, у земледельцев – зерно, у многих народов – рабы. Ввиду того, что многие товары были основным продуктом производства или, как в случае с рабами, объектом военной добычи, они становились основным объектом товарного обмена. Всеобщая форма стоимости имеет следующий вид:

1 литр молока
1 мешок зерна = 10 метров полотна
10 граммов золота и т.д.

В обмене люди стремятся получить товар-эквивалент не только для того, чтобы его потребить, хотя часто это им также необходимо. Наряду с этим люди приобретают товар-эквивалент для того, чтобы обменивать его на разнообразные товары, которые им необходимы. Стихийное выделение из мира товаров **всеобщих товарных эквивалентов** привело к уменьшению количества промежуточных товарообменных операций, которые они выполняли ранее в условиях господства простой или случайной и полной или развернутой форм стоимости. Значительное упрощение проблем заключалось в приобретении необходимых товаров, которые ранее обменивались длительным «окольным» путем, посредством множества товарообменных сделок, что экономило затраты людей в обмене. Тем самым всеобщая форма стоимости позволила людям сэкономить время и снизить **транзакционные издержки на проведение товарообменных операций (транзакций обмена)**, которые ранее производились людьми в примитивной бартерной форме, что выражалось

в значительной «силе трения» и заторах на «дорогах обмена», которые сильно противодействовали «гладкости» обмена.

Денежная форма стоимости. Значительное развитие товарного производства и обмена, становившегося массовым, привело к выделению одного товара, который на обширных экономических пространствах стал выполнять функции денег. Вместо всеобщих товарных эквивалентов (скота, мехов, зерна, рабов) функции денежного эквивалента стали выполнять металлы. На локальных региональных рынках обмен обслуживали различные металлические товарные деньги. Например, железные деньги были в Спарте и Британии, медные – в древнем Риме и Китае. Позднее повсеместно в странах Древнего мира появились золотые и серебряные деньги в форме слитков и монет. Аристотель писал: «... все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом *сопоставимо*. Для этого появилась монета и служит в известном смысле посредницей, ибо *ею все измеряется*, а значит, как переизбыток, так и недостаток, и тем самым, сколько башмаков равно дому или еде» [4, с. 156]. До появления металлических денег (слитков и монет) на рынках использовались разнообразные *локальные товарные эквиваленты, которые по своей сущности не были деньгами, т.к. не выполняли всех функций денег, следовательно, не обладали универсальной ликвидностью*.

Денежную форму стоимости К. Маркс представил в формуле обмена:

1 литр молока
1 мешок зерна = 10 граммов золота
10 метров полотна и т.д.

Как и подавляющее большинство экономистов XVIII–XIX вв. английский экономист У. Джевонс (1835–1882) считал, что деньги в обязательном порядке должны обладать особыми физическими свойствами. Закреплению за драгоценными металлами функций денег способствовало наличие у них особенных физических свойств: единство, полезность и ценность (*unity and value*); портативность (*portability*); прочность и неразрушаемость (*indestructibility*), т.е. возможность длительного хранения без порчи; однородность (*homogeneity*); делимость (*divisibility*); ценность денег не должна быть изменчива (*stability of value*); легкая узнаваемость (*cognizability*), отсутствие необходимости взвешивать, измерять, проводить химический анализ [5, с. 22]. Выполнение золотыми и серебряными деньгами своих функций не мешало людям предъявлять повышенный спрос на драгоценные металлы как уникальный товар ввиду их редкости.

Французский экономист А. Тюрго (1727–1781) придерживался другой точки зрения, считая, что для того, чтобы определенный объект обмена стал деньгами, он не должен обладать определенными специфическими физическими свойствами. Поэтому, по его мнению, любое хозяйственное благо потенциально обладает свойствами для измерения и перемещения ценности [6, с. 75]. В Новое время А. Тюрго стал одним из основоположников номиналистической традиции в теории денег.

3. Функции денег в рыночной экономике.

3.1. Функция денег как меры ценности. Масштаб цен.

В силу своей внутренней природы деньги отличаются от товара. *Деньги являются специфическим эталоном ценности, что позволяет им выполнять на рынке функции единицы ценностного счета (unit of value)*. В англоязычной экономической литературе данная функция денег обозначается множеством эквивалентных терминов: *unit of value, unit of account, common measure of value, common denominator of value, standard of value*. *Ценность денег – это эталон измерения покупателем полезности хозяйственных благ. В процессе обмена потребитель, покупая товар на рынке, использует деньги для измерения полезного эффекта товара, поэтому деньги выполняют функцию меры ценности (standard of value)*. Для оценки полезного эффекта товаров необходимы «твер-

дые» деньги, не теряющие своей ценности в процессе обмена. Образно говоря, деньги – это своеобразная точно откалиброванная железная линейка, а не резиновый метр. Жесткий контроль центрального банка за эмиссией национальной валюты, а коммерческих банков за кредитованием своих клиентов, когда деньги должны направляться только в рентабельные операции субъектов экономики, является условием адекватного выполнения деньгами функции меры ценности.

Металлическое обращение денег до капитализма строилось на том, что любая денежная единица (фунт стерлингов, марка, ливр) отражала соответствующую единицу веса. Согласно этому вес крупного слитка драгоценного металла не должен был отклоняться от веса металлических монет. Римский папа Иннокентий IV (1254 г.) провозгласил следующую догму: «Стоимость металла в монете не должна отклоняться от стоимости металла в слитковой форме, за вычетом издержек по чеканке» [1, с. 31]. Однако в античную эпоху и средние века все государства повсеместно занимались порчей монеты. В результате в денежном обращении названия веса металла (например, фунт стерлингов как денежное название фунта серебра) отделяются от его первоначальных весовых названий (фунт серебра как единица веса). «Первоначально марка – единица веса и марка – денежная единица совпадали; в дальнейшем из одной марки (= 234 г.) в Германии стали чеканить в 1226 г. – 2 марки, в 1325 г. – 3 марки, в 1430 г. – 8 марок, в 1506 г. – 18 марок» [1, с. 33–34]. «В результате порчи монеты от первоначального веса остались одни только названия» [1, с. 18]. Важной особенностью денежного обращения до капитализма было то, что денежная единица существовала как счетная единица (фунт стерлингов, шиллинг = 1/20 фунта стерлингов), имевшая фиксированное высокое содержание металла, в то время как средством обращения служила разменная монета, представляющая небольшую часть денежной единицы (пенни = 1/240 фунта стерлингов). Крупные денежные единицы очень редко совмещали в себе качества счетной единицы и средства обращения. Например, в Англии в XIII веке чеканился в монетной форме солид-шиллинг.

Во время действия системы золотого стандарта каждая золотая денежная единица обладала весовым содержанием золота, содержащимся в ней, что получило название масштаба цен. «Взвешивание благородных металлов было одним из важных результатов развития обмена и совершенствования техники. На латинском языке слово «пендере» означает *взвешивать*, затем оно стало обозначать также слова *оценивать* и *платить*. В дальнейшем стали более или менее точно определять *пробу*, т.е. *содержание в слитке чистого металла*» [1, с. 15]. **Взвешивание покупателем полезного эффекта, который приносит ему покупаемый за деньги товар, представляет собой оценку покупателем потенциальной выгоды от совершения товарной сделки. В случае если выгода от покупки товара перевешивает потерю от уступки денег, покупатель совершает денежный платеж за приобретаемое хозяйственное благо.**

При металлическом денежном обращении масштаб цен выступал в качестве регулятора эмиссии металлических денег в экономику страны. Ответственность за эмиссию металлических денег в обращение перед их держателями несли государственное казначейство или центральный банк, эмитировавшие деньги. Обоснованность денежной экспансии, т.е. четкое выдерживание эмитентом фиксированного веса металла в монете (масштаба цен), прямо влияло на уровень инфляции. **Деньги в форме драгоценных металлов (товарные деньги – слитки и монеты), обладающие внутренней стоимостью, стали своеобразным «вместилищем» ценности.**

При металлическом обращении товарных денег масштаб цен выступал в качестве денежного правила эмиссии. Оно существовало до создания современной системы декретивных денег, которая исключила привязку денежной единицы к весовому содержанию драгоценных металлов. Золото и другие драгоценные металлы котируются на соответствующих товарных рынках, где на них устанавливаются товарные цены. **Во всех со-**

временных национальных денежных системах отсутствует связь между национальной денежной единицей и ценой драгоценных металлов. В двухуровневой банковской системе контроль над инфляцией осуществляет центральный банк страны через регулирование монопольной эмиссии национальной валюты, а коммерческие банки создают кредитные деньги, выдавая займы своим клиентам. В системе обращения декретивных денег национальные валюты «привязаны» к международным резервным валютам (доллар, евро, иена) через обменный курс. Валютный курс является своеобразным фидуциарным масштабом цен, связывая эмиссию национальной денежной единицы с накопленными резервами в драгоценных металлах и международных резервных валютах в центральном банке (золото-валютные резервы).

3.2. Функции денег как средства обращения и средства накопления.

Люди изобрели деньги для того, чтобы снять проблемы, возникающие в бартерном обмене. Деньги обслуживают товарные сделки, предельно упрощая товарный оборот. В результате обмена товара на деньги продажа товара покупателю и его денежная оплата происходят одновременно. Здесь деньги необходимы в наличной или безналичной форме для совершения товарных сделок здесь и сейчас – деньги против товара. В просторечье говорят «деньги на бочку». Деньги выполняют *функцию средства обращения (medium of exchange)* и выступают в качестве *простого товарного посредника. Деньги выполняют также функцию сохранения ценности (store of value) или функцию средства накопления.* Не все свои доходы люди тратят на *текущее потребление.* Часть средств, остающихся от ежедневных расходов, они не расходуют, т.е. не направляют на текущее потребление, а сберегают. *Образование субъектами экономики денежных накоплений связано с выполнением деньгами функции сбережения.* Денежные накопления осуществляются в двух формах: накопление безналичных денег на срочных банковских счетах, а также наличных денег вне банковской системы в срочной форме, т.е. «черные» деньги «под матрасами», «в кубышках» и «в стеклянных банках». Сбережения необходимы людям для платежей по запланированным ими крупным суммам расходов (инвестиционные товары – квартиры, автомобили, холодильники, телевизоры и т.д.), а также для оплаты непредвиденных расходов в будущем. Часто эти будущие расходы носят регулярный сезонный характер. *Сбережение денег для целей покрытия потребностей в долгосрочном инвестировании, а также возникающий временной разрыв в циклическом обороте получения доходов субъектами экономики и их расходования являются экономическими условиями возникновения кредитных отношений.* Обслуживая кредитные отношения, деньги выполняют функцию средства платежа, что категорически нельзя путать со средством обращения.

3.3. Функция денег как средства платежа. Кредитные деньги и их формы.

Денежная экономика создает объективные условия для распада товарно-денежных сделок на отдельные самостоятельные акты покупки-продажи хозяйственных благ. Не всякая покупка хозяйственных благ автоматически может перерасти в их продажу. На рынке ключевой проблемой является проблема реализации товаров, поэтому в цепи формулы обмена Т–Д–Т может возникнуть естественный разрыв. Этому способствуют следующие причины:

1) объективное разнообразие отраслей экономики, в которых производители создают технологически разные товары по своей природе, где длительность процесса производства в отраслях и соответственно продажа товаров происходит в течение разных по длительности промежутков времени (отличие выпечки хлеба от кораблестроения);

2) в различных отраслях экономики существует неодинаковая по времени продолжительность периодов производства и продажи товаров и услуг, что связано с разной

конфигурацией цикличности и сезонности оборота товаров и услуг (сельское хозяйство, туризм, строительство объектов недвижимости);

3) авансовые выплаты заработной платы рабочим и предоплата товаров;

4) возникающая необходимость поставки товара в кредит до того, как он будет оплачен деньгами полностью или проведена авансовая предоплата.

В экономике деньги часто выступают в функции *средства платежа (standard of deferred payment)*. Английское слово *deferred* значит отсроченный, отложенный. Деньги, выполняя функцию средства платежа, диаметрально противоположны деньгам в функции средства обращения, где они действуют как простой товарный посредник и необходимы в обмене постоянно в своем естестве, вне зависимости от того, платеж происходит наличными или безналичными деньгами. Выполняя функции средства платежа, деньги нужны в обмене только в момент «закрытия» товарной сделки. Кредитные деньги необходимы для завершения начатых сделок, они принуждают должника брать на себя жесткие обязательства по оплате своих долгов. Кредитные деньги становятся универсальным платежным обязательством, расширяющим возможности воспроизводства ВВП в экономике. **Кредитные деньги отличаются тремя основными свойствами: возвратностью, срочностью, платностью.** Жесткое принуждение банками субъектов экономики к обязательности платежей свидетельствует о том, что кредитные деньги выполняют свои функции в экономике, что выражается в низком и контролируемом уровне *инфляции* и *девальвации*. Банки вынуждают держателей кредитных денег действовать в рамках жестких правил конкурентного рынка. Однако встречаются экономические системы, где порядок организации и правила не в состоянии принудить субъектов экономики точно и в срок исполнять взятые на себя денежные обязательства. Это выражается в неплатежах, за которые должники не наказываются своими кредиторами. Таков порядок в неконкурентной рыночной экономике, действующей в рамках модели рыночного социализма, а также в системе с деформированными экономическими отношениями квази-денежного типа, где рынок заменяется распределением натуральных продуктов по условно-счетным ценам, тяготея к экономике дефицита. В таких экономических системах деньги утрачивают свою кредитную природу жесткого рыночного обязательства-требования, а субъекты не подчиняются жестким принципам возвратности, срочности, платности.

Кредитные деньги банка не всегда должны присутствовать в сделке, что позволяет должнику (фирме, гражданину, банку, государству) временно покрывать свои кредитные обязательства выпуском коммерческих векселей. Из функции денег как средства платежа в период золотого стандарта возникли коммерческие векселя клиентов банков. **Вексель – это ценная бумага, которая является безусловным денежным обязательством строго установленной формы. Коммерческий вексель, выданный гражданином и фирмой, банк может учесть (купить), акцептовать (дать согласие на платеж), авалировать (дать поручительство о платеже).** Эти операции банка придают коммерческому векселю законную платежную силу, что приближает его по своей экономической сущности к платежной силе банкноты банка. В процессе развития рынка коммерческие векселя становились кредитными средствами обращения, т.к. использовались как платежные инструменты на рынке. **Вексель – это безусловное финансовое обязательство о платеже и безусловное требование платить по обязательствам. Банкнота – это простой беспроцентный вексель банка до востребования. Простой вексель – это вексель, выписанный должником на себя и выданный кредитору как безусловное обязательство. Переводной вексель – это вексель, выписанный кредитором на должника и выданный должнику как безусловное требование к платежу. Банки эмитируют только простые векселя.** В период золотого стандарта кредитные деньги (банковские векселя) выпускались вместо золотых монет, заменяя их в обращении. Это позволяло оптимизировать платежи, удешевляя обменные операции субъектов, т.е. их транзакции.

*Появление кредитных денег способствовало зарождению в экономике ссудного капитала, который возникает из банковской операции по учету (покупке) товарных (коммерческих) векселей фирм через их дисконтирование банком на рынке. Учет векселя – это банковская операция по покупке у векселедержателя коммерческого векселя по передаточной надписи (индоссаменту – нем. *indossament* от франц. *endossement* от лат. *in* (на) + *dorsum* (спина) – передаточная надпись на ценной бумаге) до наступления срока платежа по рыночной цене с вычетом учетного процента (дисконта). При этом банк может выпустить банковский вексель в обмен на покупку товарного векселя у клиента. Здесь банкноты используются банком для проведения кредитной операции, в которой он помогает клиенту, у которого в данный момент нет денег совершить производственно-коммерческую операцию для создания своего будущего дохода. Фирма-заемщик планирует покрыть долг своим доходом, заработанным в будущем от продажи товара, что банк поддерживает через кредитную операцию. Данный процесс называется режимом кредитной антиципации, что означает кредитование банком клиента с целью предвосхищения получения им будущего дохода. Поддерживая долгосрочную ликвидность фирмы, банк создает срочные кредитные деньги, покрывая долг фирмы. Из функции денег как средства платежа возникает форма движения ссудного капитала $D - D' = (D + d)$.*

Ссудный капитал рождается как условие формирования кредитных банковских институтов. Первоначально банковские кредитные деньги появились в форме *деPOSITНЫХ расписок*, которые выписывал банк, открывавший *деПОЗИТЫ клиентам*, вносящим в банки денежные средства в форме драгоценных металлов. *ДеПОЗИТНЫМИ расписками* были свидетельства банка о том, что клиент передавал ему денежные средства на хранение. *Вкладная операция клиента – это классический тип пассивной операции банка, т.е. банковской операции, проходящей по пассиву его баланса (по левой стороне баланса).* Опыт хранения драгоценных металлов клиентов банка свидетельствовал о том, что они довольно долго держали свои средства в банке, не стремясь их часто изымать. Поэтому банк мог на основании депозитного вклада клиента начать выпускать свои кредитные деньги, которые получили название *банкноты (bank-notes – банковские знаки)*. Таким образом, используя относительную стабильность вкладов своих держателей, не изымавших в массовом порядке все срочные деньги сразу, банк начал совершать *активные операции, т.е. банк размещал деньги на рынке.*

Из представленного примера ясно, что *деньги, являясь обязательством банка перед одним клиентом (пассивная банковская операция), необходимы ему для выпуска кредитных требований банка к другому клиенту (активная банковская операция). Банковские деньги – это одновременно безусловное обязательство и требование, которое существует в форме универсальной ликвидности, т.е. быстрой и без издержек оплаты банком своих обязательств. Сущность фидуциарных денег состоит в том, что это одновременно безусловные обязательства и требования к разным клиентам банка.* Чем более прибыльны кредитные операции банков, тем более высока универсальная ликвидность кредитных денег банков.

Кредитные деньги банков породили *чек как инструмент расчета. Чек* выписывается *чекодателем* на обслуживающий его банк и является приказом владельца депозитного (чекового) счета по списанию денег с его счета банком. Эти деньги банк должен перевести на *деПОЗИТНЫЙ (чековый) счет до востребования* субъекта, который продал чекодателю товар или оказал ему услугу. Данная форма расчетов стала широко распространяться в развитых странах мира в XIX–XX веках. В связи с развитием электронных банковских технологий банки открывают клиентам *карт-счета. Клиент управляет своим карточным счетом с помощью банковской пластиковой карточки, которая через персональный код клиента служит техническим инструментом доступа клиента*

к карт-счету. Клиент дает приказ банку о списании или зачислении средств, снятии наличных денег, проведении различных платежей (коммунальные услуги, оплата телефона и т.д.). Несмотря на технически разные формы идентификации приказа банку о платеже и различающиеся формы оплаты, чековая и карточная формы расчетов близки по своей экономической сущности.

3.4. Функция денег как средства международных расчетов.

Деньги используются не только для совершения сделок в национальной экономике. Они обслуживают также сферу внешнеторгового оборота товаров и услуг, где **твердые валюты (свободно конвертируемые валюты – СКВ) выполняют функции международных резервных валют на международных рынках.** В период действия золотого стандарта золотые деньги служили средством оплаты товаров и услуг. Если страна имела **отрицательное сальдо платежного баланса, т.е. импорт товаров и услуг превышал их экспорт,** то золото через внешние импортные платежи «утекало» из экономики в страны торговые партнеры. Если же страна имела **положительное сальдо платежного баланса (экспорт товаров и услуг превышал их импорт),** то в этом случае золото через валютную экспортную выручку «притекало» в экономику из стран торговых партнеров. По причине широкого распространения кредитных отношений на международном денежном рынке кредитные банковские инструменты позволяли не прибегать к оплате каждой товарной сделки золотыми (серебряными) деньгами. По этой причине **с помощью драгоценных металлов между резидентами и нерезидентами проводилось сальдирование их внешнеторговых платежных балансов.** Между должниками и кредиторами происходил постоянный взаимный учет встречных обязательств и требований, но должники оплачивали свои обязательства перед кредиторами один раз за оговоренный расчетный период времени (например, неделю, месяц).

Интенсивность использования золотых (серебряных) денег в международных расчетах зависела от стабильности международных рынков. Опустошительный мировой кризис перепроизводства, начавшийся в 1929 г. и продолжавшийся все 30-е гг., был усугублен катастрофическим взаимным сокращением объемов международной торговли между странами: 2998 млрд долл. (1929), 2739 млрд долл. (1930), 1839 млрд долл. (1931), 1206 млрд долл. (1932) до 992 млрд долл. (1933) [7, с. 34]. Дестабилизация международных товарных и валютных рынков, вызвала торговые войны, а также **валютные девальвационные войны** между странами, цель которых заключалась в попытках повысить конкурентоспособность товаров своих производителей. Началось взаимное выстраивание торговых барьеров через увеличение таможенных пошлин и **введение нетарифных ограничений (административное квотирование ввоза импортных товаров).** В 1930 г. в США был принят закон Смута-Хоули, согласно которому средняя тарифная пошлина повысилась до 59%, несмотря на протесты 36 стран. В ответ на введение закона Смута-Хоули торговые партнеры США приняли ответные дискриминационные меры относительно американских товаров. Проводившаяся **«политика разорения соседа» (beggar-thy-neighbor)** не несла в себе конструктивной альтернативы, а вела к распаду международных торговых отношений.

Эпоха фидуциарных денег берет свое начало в 30-х гг., когда золото было полностью вытеснено из внутреннего обращения национальных экономик. Германия (13.07.1931), Англия (21.09.1931), США (5.04.1933) и Франция (1.10.1936) ввели запрет на обмен кредитных денег на золото в любой его форме внутри страны. За ними последовали все остальные страны мира. Экспорт золота был запрещен. Ввиду дефицита золота люди стали изымать его из сферы легального обращения, а правительства – из частной собственности граждан и фирм. Например, 5.04.1933 г. Президент США издал распоряжение о сдаче частными и юридическими лицами золота в банки и казначейство США по уста-

новленной официальной цене. Золото было объявлено государственной собственностью США. Практически точно такие же законы были приняты во всех странах мира, что было усугублено начавшейся мировой войной.

Правительства повсеместно запретили использование золотых (серебряных) денег во внутренней экономике и аккумуляровали их в чрезвычайных фондах государства для оплаты международных обязательств страны. В 30-х гг. XX в. из-за глубокого кризиса перепроизводства центральные банки стран мира отказались от *системы фиксированных курсов (допускавших отклонения от паритета валют на +/-1%), которые привязывали национальные валюты всех стран к международным резервным валютам обеспеченным золотом (фунту стерлингов, доллару, французскому франку)*. Государства перешли на международных рынках к режиму плавающих курсов национальных валют, которые утратили золотое содержание. Началось спонтанное формирование *валютных зон*, объединяющих тесно связанные друг с другом торгующие страны, национальные валюты которых «привязывались» к английскому фунту стерлингов, американскому доллару, французскому франку, которые потеряли свое золотое содержание. Каждая из великих держав мира сгруппировала вокруг себя страны, входившие в ее зону влияния (колонии, полуколонии, зависимые страны). Вторая мировая война (1939–1945) усугубила административное регулирование национальных экономик и бартеризацию международной торговли.

Для послевоенного восстановления международной торговли была создана *Бреттон-Вудская система фиксированных курсов валют (допускалось отклонение от паритета валют на +/-1%), получившая название системы золотовалютного стандарта*. Она успешно решила поставленные перед ней задачи в 50-е гг. XX в. Система валютных курсов, базирующихся на весовом соотношении золотых (серебряных) национальных денег, регулировала до августа 1971 г. потоки товаров, услуг, рабочей силы и капиталов на международном рынке. Отказ США 15 августа 1971 г. от выполнения своих обязательств по обмену долларов на золото по фиксированному курсу привело к концу эпоху золотого стандарта. *Ямайская система (1976) декретивных денег, т.е. неразменных на золото национальных валют, ввела использование режима плавающих валютных курсов, привязанных к международным резервным валютам (доллар, фунт стерлингов, иена)*.

Для внутренних расчетов в национальной экономике страны используют собственную национальную валюту. Для совершения международных расчетов по текущим импортным сделкам и *для покупки капитальных активов (срочные денежные инструменты, недвижимост, ценные бумаги)* фирмы и граждане используют иностранные валюты, которые они покупают на валютном рынке, продавая собственную национальную валюту. Исключение составляют немногие страны мира, которые, отказавшись от эмиссии национальной валюты, перешли на использование международных резервных валют. Например, Панама не имеет национальной валюты, в ее экономике используется доллар США.

Национальная валюта имеет два режима конвертируемости в международные резервные валюты – конвертируемость по текущим и капитальным операциям. *Конвертируемость национальной валюты по текущим операциям – это регламентируемый государством порядок продажи национальной валюты за иностранную валюту для проведения операций с краткосрочным оборотным капиталом фирмами и гражданами (до 180 дней). Конвертируемость национальной валюты по капитальным операциям – это регламентируемый государством порядок продажи национальной валюты за иностранную валюту для проведения операций с долгосрочными капитальными активами (срочные депозиты, кредиты, займы, ценные бумаги, недвижимост, земля) фирмами и гражданами. Только та национальная валюта, которая конвертиру-*

ется как по текущим, так и по капитальным операциям является свободно конвертируемой валютой («твердой» валютой) и может выполнять функции международной резервной валюты. Если национальная валюта конвертируется только по текущим операциям, то она является ограниченно конвертируемой валютой (ОКВ, «мягкой» валютой). Например, белорусский рубль является ОКВ. Конвертируемостью по текущим и капитальным операциям обладают национальные валюты двух десятков стран мира. Они имеют мощный высокотехнологичный сектор экономики, а потому способны экспортировать товары и услуги с высокой долей добавленной ценности и большим количеством технологических переделов, продавая их на высокотехнологичных сегментах международных рынков. Эти страны могут позволить себе пойти на риск эмиссии СКВ потому, что создали эффективную систему макроэкономического регулирования валютного курса и процентных ставок, удерживая под экономическим контролем динамику потоков капитала в макросистеме. В высокоразвитых странах низка (США, Великобритания) или совершенно отсутствует (Швейцария, Япония) зависимость валютного курса национальной валюты от ценовой конъюнктуры природных ресурсов на международных рынках. Тесная зависимость такого рода существует в определенных развитых странах (Канада, Австралия, Новая Зеландия), которые обладают обильными запасами природных ресурсов, и валютный курс их национальной валюты зависит от ценовой конъюнктуры природных ресурсов на международных рынках. Такую зависимость испытывает канадский, австралийский и новозеландский доллар.

Конкурентоспособные товары, относящиеся к категории дифференцированных товаров (сотовый телефон), позволяют покупателю извлекать больший полезный эффект, чем извлекают покупатели из потребления однородных биржевых товаров (зерно, нефть, газ, металлы). Например, сотовый телефон как вид дифференцированного товара имеет значительное число функций (голосовая связь и связь через SMS, MMS, E-mail, интернет; фотоаппарат; магнитофон; радио, создание баз данных; управление банковским счетом в режиме реального времени и т.д.). Ввиду того, что большое число технологических переделов позволяет создать большой объем добавленной ценности, то это выражается в большей потребительской выгоде для покупателя, который использует сотовый телефон, имеющий несравненно больше функциональных возможностей, нежели однородные биржевые товары (зерно, нефть, газ, металлы). По причине своей принципиально иной природы высокотехнологичные дифференцированные товары имеют намного более благоприятное соотношение «цена – качество», а потому очень выигрышны для их производителя. На рынках однородных биржевых товаров (зерно, нефть, газ, металлы) действуют законы разрушительной для производителей ценовой конкуренции. Продавцы нефти, имеющие более низкие издержки по добыче нефти, снижая цены на нефть через предложение скидок своим покупателям, увеличивают свою долю продаж на нефтяном рынке. Тем самым они выбивают конкурентов, имеющих более высокие издержки добычи нефти, вынуждая их консервировать разрабатываемые ими месторождения, закрывать буровые скважины нефтяных вышек. На высокотехнологичных рынках дифференцированные товары продаются через механизмы принципиально иного типа конкуренции. Алгоритм соотношения «цена – качество» действует здесь следующим образом: рост качества высокотехнологичных дифференцированных товаров вызывает рост цен соответствующих уровню качества, на что с удовольствием соглашаются покупатели. В структуре своих затрат наукоемкий товар имеет 85–95% добавленной ценности, которая идет на оплату НИОКР (научные исследования и опытно-конструкторские разработки), остальное (5–15%) составляют оплата традиционных людских (оплата труда), материальных и энергетических затрат. Однородные биржевые товары с точностью наоборот имеют принципиально иную структуру затрат: 85–95% составляет оплата традиционных людских (оплата труда), материальных и энергетических затрат, а 5–15% добавленной ценности идет на оплату НИОКР.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кротков, В.Т.* Очерки по денежному обращению и кредиту иностранных государств / В.Т. Кротков. – М. : Госфиниздат, 1947. – 416 с.
2. Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. Издание 2. – Том 13. – М. : Госиздат полит. литературы, 1959. – С. 1–167.
3. *Ротбард, М.* Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества. 3-е изд. / М. Ротбард ; пер. с англ. и франц. под ред. и с предисловием Гр. Сапова. – Челябинск : Социум, 2008. – XVII + 207 с.
4. *Аристотель.* Соч. : в 4-х т. : пер. с др.-греч. / Аристотель. – М. : Мысль, 1983. – Т. 4. – 830 с.
5. Джевонс У.С. Деньги и механизм обмена / У.С. Джевонс. – Челябинск : Социум, 2006. – 180 с.
6. Turgot. Valeurs et Monnais (Euvres de Turgot). Vol. 1.
7. *Сакс, Дж.Д.* Макроэкономика: глобальный подход / Дж.Д. Сакс, Ф.Б. Ларен : пер. с англ. – М. : Дело, 1996. – 848 с.

Лекция 5. ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ. ЭВОЛЮЦИЯ ДЕНЕГ В КАПИТАЛ

1. Бартерный обмен и примитивные денежные институты общества.
2. Транзакционные издержки в рыночной экономике.
3. Причины и условия возникновения рыночных отношений в рабовладельческой и феодальной экономике. Простое товарное хозяйство и появление торгового и ростовщического капитала.
4. Государственная политика меркантилизма.
5. Условия становления капиталистической рыночной экономики.
6. Формирование развитых форм товарно-денежных и кредитных отношений. Возникновение промышленного и ссудного капитала при капитализме.

1. Бартерный обмен и примитивные денежные институты общества.

Деньги возникли как альтернатива бартерным операциям. **Бартер (barter) – это первая форма прямого продуктообмена, совершаемого в условиях уникальности товарообменной сделки, когда один натуральный продукт непосредственно обменивается на другой натуральный продукт.** Эволюция натуральной экономики в рыночную систему характеризуется двуединным процессом. С одной стороны, происходит процесс становления товара, который становится антиподом натуральному продукту труда, а с другой стороны, возникают металлические деньги, ставшие **товарными деньгами**, для выполнения на рынке функций универсальной ликвидности.

Бартерные операции по своей сущности отражают непостоянство проводимых производителями сделок, их случайность и хаотичность. Специфика бартера заключается в том, что при выявлении потребностей обменивающихся сторон в данный момент времени должны совпасть потребности субъектов в конкретных натуральных продуктах. Такое совпадение потребностей очень сложно практически. В таких условиях субъекты бартерного рынка не могут предъявлять массовый спрос на товары, потенциал этого типа рынка минимален, поэтому количество участников рыночных сделок невелико. Так же как и спрос, предложение товаров здесь не обладает признаками массовости их потребления, совпадение спроса и предложения случайно. К тому же спрос не является денежным, да и вряд ли этот термин является методологически корректным и может употребляться для научного описания бартерной экономики. **В бартерной экономике отсутствуют рыночные механизмы денежного спроса и предложения на товары. В денежной экономике платежеспособный спрос имеет исключительно денежный характер, а предложение – это массовое товарное явление, стремящееся к своей денежной реализации.** В бартерном же обмене нет обособившихся и специализированных субъектов товарно-денежных отношений: продавца товара (он же покупатель денег) и покупателя товара (он же продавец денег). В бартерной экономике действуют субъекты, обменивающиеся небольшими объемами излишков натуральной продукции, при очень слабом развитии разделения труда, специализации и кооперации экономической деятельности.

В условиях прямого продуктообмена субъективные потребности контрагентов бартерных сделок и объективные возможности удовлетворения их изменяющихся потребностей практически не совпадают. Поэтому прямой продуктообмен является редким и неустойчивым явлением. Во-первых, в бартерной экономике отсутствует рыночная инфраструктура (торговые и финансовые посредники, торговые дома, биржи, транспортные коммуникации, эффективная связь и т.д.). Во-вторых, здесь нет денег, которые бы обеспечивали массовость, устойчивость контрактных отношений на развитом товарно-денежном рынке (Т–Д–Т; Д–Т–Д'; Д–Д') и бесперебойное движение товарных потоков на нем. Бартерный рынок характеризуется очень высоким уровнем **транзакционных издержек (transaction costs)** – издержек, необходимых субъектам для осуществления обменных операций и связанных с передачей прав собственности.

Сделки на рынках с высоким уровнем транзакционных издержек, как правило, отличаются низкими объемами продаж. Чаще всего такие сделки случайны, хаотичны и одномоментны, что делает бартерный рынок крайне неустойчивым и сиюминутным. Бартерный рынок из-за натуральной сущности обмена является **высоковолатильным (volatility – изменчивость), т.е. крайне неустойчивым**. Бартерные сделки характеризуются случайными и изменчивыми пропорциями обмена. Бартерный рынок рассечен на множество сегментов, где действует множество локальных товарных эквивалентов, которые не являются универсальной ликвидностью и выполняют только некоторые усеченные функции денег. **В натуральной экономике ресурсы не продаются и не покупаются, они просто обмениваются. Поэтому случайные пропорции обмена бартерного рынка определяются наличием множества локальных товарных эквивалентов.** Природа натурального обмена отражает хаотичность и случайность складывающихся обменных пропорций, т.к. натуральный продукт обладает низкой ликвидностью или неликвиден.

Неденежные институты бартерной экономики соответствуют простым формам персонализированного обмена между людьми, которым присущ крайне низкий уровень развития договорных отношений. Договор редко оформляется в письменной форме, отражая неразвитый характер экономических отношений, которые чаще всего основываются на устных договоренностях сторон. На бартерном рынке редко обмениваются товарами отдельные персоны, поэтому обмен назвали персонализированным, т.е. редким, что отражает сущность примитивной экономики неконтрактных отношений, которая имеет вялую динамику и не способна к взрывной экспансии продаж. Неперсонализированные контрактные отношения построены на универсальном праве (единых законах) и отличаются от персонализированных связей принципиально иным – стандартизированным порядком и универсальной сетью рыночных коммуникаций, правил и норм, регулирующих поведенческие отношения людей [1, с. 72]. **Высокоразвитая правовая система общества осуществляет юридическое сопровождение, обслуживая гигантские обороты рыночной экономики, стимулируемые неперсонализированными контрактными отношениями. Неперсонализированный контракт сильно мотивирует экономическую активность субъектов из-за быстроты и мгновенности взаимодействий, использующих контракт, который имеет абстрактную и универсальную юридическую форму. Это ускоряет экспансию товарно-денежных отношений в обществе, стимулирует динамику воспроизводства ВВП. Институты же персонализированного обмена консервируют натурализацию экономики, поэтому в ней не развиты общественное разделение труда и специализация, низка эффективность производства и обмена. Договоренности субъектов персонализированного обмена свидетельствуют о феномене эксклюзивных и часто неповторяющихся условий, при которых спорадически возникают единичные обменные сделки, которые не превращаются в массовый и универсальный рыночный «тираж». Отдельные договоры субъектов персонализированного обмена исключают их превращение в форму тиражируемого универсального юридического контракта, который связывает множество покупателей и продавцов на пухнущем рынке от растущих объемов массовых сделок. Риск неисполнения договоренностей субъектов персонализированного обмена очень высок, т.к. условия их заключения, сопровождения и реализации уникальны, подвержены изменениям, а правовая система в экономике очень слаба или вообще отсутствует.**

Вторая более развитая форма товарно-денежного обмена связана с появлением денег как универсальной ликвидности в экономике. В экономике увеличивается число сделок, совершаемых по формуле Т–Д–Т, что является признаком возникновения **простого товарного хозяйства** и расширения рынка. При обмене товара на деньги (Т–Д) покупатель товара (он же продавец денег) и продавец товара (он же покупатель денег) через денежную цену измеряют полезный эффект хозяйственных благ. Однако простое товарное хо-

зйство было нацелено на использование товаропроизводителем своего личного имущества в обычном рутинном порядке при слабой технической базе ручного труда. Субъектами простого товарного хозяйства были крестьяне, ремесленники, горожане, которые продавали свои товары на локальных рынках на нерегулярной основе для того, чтобы поддерживать свою жизнь в рамках хозяйства, которое было способно удовлетворять лишь самые жизненно необходимые нужды. Субъекты простого товарного хозяйства не ставили перед собой цель присвоения прибыли, поэтому данный тип хозяйствования являлся застойной докапиталистической формой производства. Производство товаропроизводителем потребительных стоимостей являлось преобладающим мотивом его хозяйствования.

Хорошим историческим примером для иллюстрации целей и мотивов жизни простых товаропроизводителей может служить общество средневековья (V–XIV вв.), где *доминирующая экономическая цель христианского мира формулировалась как производство необходимого (necessitas, лат.) для удовлетворения материальной нужды христианина*. Главной же целью христианина было ведение духовной жизни в земном мире, которая должна быть направлена на спасение души верующего для вечной жизни в горнем мире. Христианин стремился достичь в своей душе Царства Божьего и Правды Его. Ментальное настроение людей средневековья строилось на фундаменте христианских духовных идеалов святости и презрения к материальным ценностям земного мира, которые рассматривались христианами как неистинные. На идеалах христианских духовных ценностей воспитывала Церковь свою паству, делая верующих стойкими приверженцами евангельских идеалов бедности, что отождествлялось со святостью христианина, которой он через духовный подвиг мог достичь уже в этой земной жизни, готовясь к жизни вечной в горнем мире. Хотя с количественной точки зрения простое товарное хозяйство тонуло в гигантском море натурального хозяйства средневекового общества. Смысл хозяйственных целей, в рамках которых жили субъекты натурального хозяйства и простого товарного хозяйства, практически не отличался, являясь экономической целью одного порядка.

2. Транзакционные издержки в рыночной экономике.

Транзакционные издержки (transaction costs) – расходы субъектов на ведение обменных операций и связанные с передачей прав собственности контрагентам рынка. Выделяют пять основных форм транзакционных издержек: 1) издержки поиска информации; 2) издержки ведения переговоров и заключения контрактов; 3) издержки измерения; 4) издержки спецификации и защиты прав собственности; 5) издержки оппортунистического поведения.

Издержки поиска информации связаны с асимметричным распределением информации на рынке между покупателями и продавцами. *Асимметрия информации – это специфическое состояние рынка, когда один из субъектов рыночного взаимодействия обладает большей осведомленностью, нежели другой об условиях сделки и возможных ее последствиях для контрагента.* Поэтому более осведомленный субъект занимает доминантное положение в рыночном отношении по отношению к менее осведомленному субъекту, обладая более высоким экономическим статусом в рыночном отношении, несмотря на то, что формально юридически покупатель и продавец равны между собой. *Неоклассическая теория либерализма отождествила свободу формально юридических прав субъектов рынка с их чрезвычайно различным экономическим статусом, который они занимают в сложной иерархии общества, где рыночные отношения занимают определенное функциональное место. На этой фундаментальной ошибке неправомерного отождествления строится вся система неразрешимых противоречий либеральной теории рынков. Экономический статус субъектов экономики определяется множеством системных факторов, к которым относятся: отношения собственности на факторы и результаты производства, отношения зависимости, вла-*

сти и влиятельности, что воплощается в разном объеме прерогатив, полномочий и разнообразия функций, качественные и количественные характеристики которых сильно отличаются среди субъектов общества, т.к. они обладают ими в разной мере. Поэтому субъекты очень сильно отличаются друг от друга в сложной иерархии общественных отношений.

На поиск информации о потенциальных покупателях и продавцах людям приходится тратить определенное время и деньги. Неполнота имеющейся информации чаще всего оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров (услуг) по ценам выше равновесных или продажей их по ценам ниже равновесных. Могут возникнуть также потери, связанные с вынужденной покупкой *товаров-заменителей (субститутов)*.

Издержки по ведению переговоров и заключению контрактов также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическом оформлении сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть транзакционных издержек составляют издержки измерения, что связано не только с прямыми затратами на поиск покупателем технологических способов и методов измерения, а также осуществления измерительных процедур, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе и ведут к потерям. Кроме того определенные товары и услуги могут быть подвергнуты только косвенному измерению. Как, например, адекватно оценить квалификацию принимаемого на работу сотрудника или качество покупаемого автомобиля, особенно если он подержанный? Соответственно, как установить адекватный уровень заработной платы работнику и цену подержанному автомобилю? Некоторую экономию для покупателя дает стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на качественную продукцию в течение срока действия гарантии на товар). Однако используемые инструменты не могут в полной мере компенсировать издержки измерения покупателя.

Фундаментальными условиями развития рыночного хозяйства является поддержание в неизблемости прав собственности, что само по себе требует значительных инвестиций. Значимыми для субъекта экономики являются *издержки спецификации и защиты прав собственности*. Англосаксонская правовая традиция рассматривает право собственности как определенную совокупность частичных правомочий. *Совокупность частичных правомочий* может укрепляться путем *добавления к ней (спецификации – specification)* новых прав или ослабляться путем *отделения от нее некоторых правомочий или размывания (attenuation) прав собственности*. *Часто укрепление прав собственности субъекта называют персонификацией прав собственности субъекта, а ослабление прав собственности субъекта определяют как размывание его прав*. Процессы спецификации (персонификации) и размывания (деперсонификации) прав собственности субъектов влияют на формирование механизмов целеполагания субъектов к труду и капиталообразованию, а также обостряют их интересы и стимулы к росту эффективности хозяйствования.

Взаимобратные процессы спецификации и размывания прав собственности влияют на динамику транзакционных издержек. В обществе, где отсутствует надежная защита прав собственности, нередки случаи их нарушения. Затраты времени и денежных средств, которые необходимы для восстановления прав собственности, могут быть достаточно велики. Сюда же относятся расходы на содержание судебных и государственных органов, поддерживающих бесперебойную реализацию прав собственности. *Права собственности (property rights) – это отношения присвоения-отчуждения субъектами экономических благ, что выражается через взаимосвязь функций владения, пользования и распоряжения, которые санкционируют специфический характер поведения людей*

в экономике. Например, права собственности регулируют переход вещи по наследству (или завещанию) или *позволяют субъекту восстановить права собственности на объект, который он утратил по причине чужого незаконного владения (виндикация, от лат. vim dicere – «объявляю о применении силы»)*, и другие важные правомочия. Со становлением промышленного капитализма к ним добавились такие существенные характеристики отношений собственности, как, во-первых, право на «капитальную ценность» вещи, во-вторых, право на доход, возникающий в результате использования или управления объектом собственности. Процессы национализации государством объектов собственности обострили, во-первых, проблему временных границ использования вещи (бессрочное или с ограниченным сроком) и, во-вторых, право субъекта на безопасность, которое гарантирует его имущество от экспроприации государством под тем или иным «благовидным» предлогом.

В экономике часто возникают *внешние эффекты (экстерналии – externalities), при которых происходит эффект переноса издержек на тех субъектов, которые не принимали участия в экономической операции.* Например, в связи с обострением экологических проблем возникает необходимость выстраивания защитной системы от отрицательных последствий загрязнения окружающей среды. Государство борется с экстерналиями с помощью разнообразных методов: экономического регулирования поллюций, административных ограничений. В крайних случаях оно вводит административные запреты на деятельность фирм, загрязняющих окружающую среду. В основе этих действий государства лежит регулирование прав собственности на природные ресурсы, что выражается в изменении правомочий субъектов в отношении собственности на природные ресурсы.

Перераспределение государством и субъектами рынка различных правомочий относительно объектов собственности (например, ответственность в виде взыскания вещи в уплату долга, так называемый остаточный характер неучтенных правомочий) составляют полное определение прав собственности на факторы и результаты производства. В реальной действительности возможны разнообразные способы сочетания прав собственности, проявляющиеся во взаимодействии субъектов.

Издержки оппортунистического поведения также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Например, поведение субъектов после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора в минимальных размерах или станут уклоняться от его исполнения, особенно если в договоре не будут жестко предусмотрены санкции за нарушения. Это обусловлено *моральным риском (moral hazard)*, который возникает в совместной трудовой деятельности в фирме, где работает команда специалистов, при условии, что вклад каждого работника не может быть четко определен, а значит, отделен от персональных усилий других членов команды. Надо учитывать, что потенциальные возможности каждого человека точно неизвестны. *Оппортунистическое поведение определяет поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения выгоды за счет своих коллег, партнеров и собственников фирмы, в том числе и откровенно обманным способом.* Отклоняющееся от нормы поведение нечестных людей, осознающих, что они обладают более высокими конкурентными преимуществами по сравнению с другими людьми, может принять форму вымогательства или шантажа. Особенно это очевидно тогда, когда роль некоторых наиболее конкурентоспособных участников команды в ее совместной работе велика и все понимают, что их трудно заменить другими квалифицированными людьми. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы и ее оплаты, шантажируя руководство фирмы угрозой увольнения. В крупной корпорации, отличающейся сложной иерархией отношений между собственниками капитала (принципалами) и наемными менеджерами (агентами) объективно проявляется информационная асимметрия между собственниками капита-

ла, недостаточно осведомленными в сложности деятельности корпорации и наемными менеджерами, хорошо понимающими, как она функционирует.

Таким образом, транзакционные издержки возникают в трех случаях: 1) до процесса обмена (*ex ante*); 2) в самом процессе обмена; 3) после процесса обмена (*ex post*). Углубление разделения труда и развитие специализации способствуют росту транзакционных издержек. Их величина зависит от формы собственности на факторы и результаты производства, господствующей в обществе. Необходимо учитывать, что существуют значительные различия в построении систем государственной собственности, например, Беларуси и Германии. ***Спецификация и размывание пучка правомочий, которые функционально распределены между органами государственного управления и предприятиями государственной собственности в этих странах значительно отличаются друг от друга, что влияет на эффективность функционирования субъектов государственной собственности.*** Транзакционные издержки являются следствием действия своеобразного «механизма трения» в системе товарно-денежного производства и обмена. Чем выше уровень транзакционных издержек, тем больше препятствий на пути экономического роста страны, тем ниже объемы продаж, быстрота и эффективность обмена. Высокоразвитые институциональные структуры общества снижают неопределенность, возникающую в системе воспроизводства ВВП, обеспечивают относительно точное измерение параметров обмена, соблюдение субъектами незыблемости принципа оплаты долгов как условия быстроты и бесперебойности сделок. Слабое развитие институциональной структуры общества в странах третьего мира порождает высокий уровень транзакционных издержек в сфере товарно-денежного обращения их экономических систем, что является причиной их невысокой эффективности.

Неоклассическая теория исходит из того, что скорость распространения информации в их вневременной модели рыночной экономики мгновенна. Столь же мгновенны в ней взаимодействия и реакции агентов рынка на его сигналы. В такой модели проблем адаптации субъектов к сигналам рынка не возникает. Нет и «несовершенства рынков», а если оно появляется, то оно случайно, т.к. не вытекает из внутренней природы равновесной вневременной модели рыночной экономики. ***Неоклассики исходят из нереалистического допущения о том, что любой контракт для субъекта рынка является рационально определенным и точным, а потому практически завершенным, т.е. закрытым.*** Контракт по природе своей не имеет негативных экономических последствий для обоих контрагентов, поэтому носит потенциально «закрытый» характер. ***Неоклассики совершенно неправоммерно отождествляют потенциальное и актуальное состояния хозяйственной деятельности субъектов.*** Из предпосылок их мышления следует, что в обществе нет необходимости в функционировании правовой инфраструктуры для целей оказания помощи в «закрытии» контрактов на основе юридических норм закона. Неоклассическая методология не видит также необходимости в урегулировании межсубъектных отношений по «незакрытым» контрактам с помощью неформальных отношений (правил, обычаев, традиции).

Классическая политико-экономическая теория строилась на узкой трактовке духовности человека, сводимой к чистому сознанию и рассудочной деятельности ума. Философия эпохи Просвещения считала, что мир пронизан разумом человека совершенным интеллектуальным образом, т.к. построен исключительно на рациональных основаниях. «Сознание человека представлялось однородным и в принципе, поддающимся сквозной рационализации. Мир мыслился однолинейным, единонаправленным и, несмотря на видимость его бесконечности, замкнутым между детерминизмом «прошлого» и телеологизмом «будущего», между «первоначалами» и их предельной реализацией. Единой точкой отсчета для понимания мира и человека выступал безличный универсальный трансцендентальный разум, который предначертал идеальный ход истории и добывал для

каждого атомарного индивида непреложно истинные знания о мире и о нем самом» [2, с. 14].

Кроме того, узкорационалистическая трактовка неоклассиков не признает существования *неявного личного знания, которое практически невозможно транслировать посредством рациональных процедур*. Концепция неявного личного знания была разработана Ф. Хайеком [3, с. 6–10; 76, с. 18–19] и М. Полани [4, с. 103–251]. Она позволяет посредством более глубокого понимания духовности человека уточнить трактовку категории «рациональность», а также в адекватных терминах интерпретировать как процессы принятия решений рыночными субъектами, так и функционирование механизмов рынка.

В этой связи в системе неоклассических взглядов скрыто противоречие. С одной стороны, утверждается, что рынок является спонтанным механизмом саморегуляции. С другой стороны, категория «закрытого» контракта обесценивает необходимость действительного функционирования в рыночной системе формальных (правовая система) и неформальных (правила, обычаи и традиции) институтов саморегуляции. Процесс установления гибких цен на равновесном рынке в рамках механистической рыночной модели неоклассиков исключает возможность возникновения системного кризиса рыночных механизмов. Отрицается возможность того, что огромная масса контрактов, которые не могут быть «закрыты» субъектами, вызовет глубокий кризис перепроизводства товаров и длительную стагнацию в рыночной экономике.

Поскольку неоклассики считали, что в стационарно равновесной модели экономической системы отсутствует «механизм трения» при совершении сделок, то в ней не может по природе своей возникнуть феномен транзакционных издержек. Р. Коуз определяет транзакционные издержки как «издержки использования механизма цен», Кеннет Эрроу – как «затраты на управление экономической системой». *Транзакционные издержки являются аналогом механизма трения в механических системах* [5, с. 53]. Применение категории транзакционных издержек при исследовании трансформационной экономики, где слабы конкурентные механизмы рынка покупателя, очень актуально. Причина проста: в недостаточно монетизированных трансформационных экономиках при низком коэффициенте монетизации (в Беларуси, например, он составляет около 2) действует объективная тенденция к увеличению издержек для совершения транзакций при широком применении неденежных и квазиденежных инструментов. В условиях кризиса государство зачастую расширяет действие внеэкономических механизмов распределения ресурсов, что вызывает естественную реакцию использования субъектами неденежных и квазиденежных инструментов. Специфика природы совершаемых сделок в низкомонетизированной экономике, в которой доминируют продукто-товарные и квазиденежные отношения, придает категории транзакционных издержек глубокий операциональный смысл. В низкомонетизированной системе уровень транзакционных издержек значительно выше, чем в конкурентной рыночной экономике. Поэтому высокий уровень «трения» при совершении транзакций является своеобразной «заглушкой» на пути повышения эффективности использования ограниченных ресурсов. Следовательно, низка степень адаптационных возможностей субъектов квазирынка по отношению к внешним и внутренним шокам, периодически бьющим по недостаточно монетизированным экономикам.

3. Причины и условия возникновения рыночных отношений в рабовладельческой и феодальной экономике. Простое товарное хозяйство и появление торгового и ростовщического капитала.

Рыночные отношения – это экономические отношения между самостоятельными товаропроизводителями, которые продают и покупают товары за деньги, вступая в договорные отношения между собой. Цель выхода товаропроизводителей на

рынок состоит в необходимости покрытия дефицита в тех видах товаров, которые не производятся внутри хозяйства. Условиями возникновения рынка является появление у производителей излишков продукции, которые не могут быть потреблены внутри производящего хозяйства. Например, производитель получил высокие урожаи злаковых культур, что позволило создать большие запасы зерна, которые производящее хозяйство не в состоянии потребить внутри себя. На дефицитные товары возникает потребность со стороны других производителей, которые в свою очередь выносят на продажу излишки своих товаров. Обмен товаров на товары (бартер) ограничивает их производство и обмен, поэтому появление денег как универсального средства обмена разрешает противоречия бартерного обмена. Деньги расширяют возможности товарного производства, ускоряют товарно-денежные сделки. Субъектами рынка становятся товаропроизводители, выполняющие на нем функции производителей и торговцев одновременно. Создавая товар, товаропроизводители продают его за деньги для того, чтобы купить другой товар. Рыночные отношения такого типа получили название простого товарного хозяйства, выражаясь в формуле Т–Д–Т. ***Сущность простого товарного хозяйства состоит в производстве товаров не для извлечения прибыли, а с целью продажи излишков товаров для удовлетворения потребностей покупателей в необходимых для жизни товарах.*** Товарно-денежные отношения простого товарного хозяйства обслуживают локальные (региональные) рынки, где отсутствует массовый спрос и предложение товаров, чем отличается промышленный капитализм, создавший динамично растущий и емкий внутренний национальный рынок.

3.1. Античная экономика (ойкономос).

Простое товарное хозяйство появляется задолго до возникновения торгового и ростовщического капитала, на функционирование которого античное и христианское мировоззрения налагали множество духовных запретов (табу). Античная экономика греческого и римского полиса (города-государства) была аграрной, с преимущественно растениеводческой ориентацией развития. Она представляла собой составную часть публичной жизни греческих и римских граждан. Крестьянин как земледелец-собственник верный родному участку своей земли – это тот образ, который воплощает в себе хозяйственный тип грека и римлянина. Морское дело портовых городов-государств было подчиненной сферой аграрной экономики. Экономика греческих и римских полисов базировалась на натуральных отношениях, ориентированных на производство потребительских стоимостей, которые потреблялись гражданами общины. В этом состоял глубинный смысл ***античной ойкономос (экономики)***, ориентированной на удовлетворение скудных жизненных нужд людей, что в последующем стало также главной чертой христианской экономики феодального общества. Античные люди считали, что главным являются общинные ценности индивида, который имеет фиксированный уровень естественных потребностей как член земледельческой общины, призванный ей служить. ***Цель античного ойкономос состояла в воспитании достойного гражданина общинного полиса. Мудрость античного мира выработало правило: воздержание и умеренность. О том же свидетельствовало дельфийское изречение древнего оракула «Ничего чересчур».*** Этический принцип жизни древних греков и римлян воплощался в фундаментальной идее традиционного патриархального автаркического земледельческого хозяйства – «***ойкономос***», которая рассматривалась античным, а затем также впоследствии христианским мировоззрением как единственно разумная и рациональная форма жизни земледельческого общества. Автаркическая земледельческая «ойкономос» была по своим мировоззренческим основаниям принципиально несовместима с дурной бесконечностью «хрематистики». ***«Хрематистика» – это система «чистого» торгового и денежного посредничества, где торговцы товарами и деньгами, накапливая деньги в товарно-денежных операциях, стремились создать но-***

вые деньги в цикле непрерывного оборота средств. Это воспроизводство торгового капитала $[D-T-D'(D+\Delta d)]$ и ростовщического капитала $(D-D')$.

«Аристотель указывал, что восприятие богатства как имеющего цель в самом себе беспредельного накопления денег, есть нарушение основного закона человеческой природы, требующего накапливать только блага, необходимые для жизни. Хозяйственные блага интересовали греков и римлян по их конкретному назначению служить средством удовлетворения осязаемой, «телесной» естественной потребности. Отсюда следует, что отвлечение от конкретных свойств хозяйства и их рациональный расчет в денежной форме, присущий европейскому буржуа, был просто невыносим для человека античной эпохи. Латифундии и мастерские с сотнями рабов воспринимались не в качестве анонимных, приносящих прибыль капиталистических предприятий, а как составная часть «дома» – богатого, но все равно семейного, ориентированного на человеческие потребности хозяйства» [6, с. 80].

Исходные хозяйственные интуиции античного грека и римлянина, которым как носителям языческого мировоззрения был внутренне присущ магический характер мышления, исключали **рыночный утилитаризм индивида (стремление к персональной пользе) как принцип построения экономики рыночного типа.** Утилитарное поведение, стремящееся к максимизации рыночной пользы, было непонятно и внутренне чуждо римлянину и греку. Хрематистика как принцип экономической жизни, когда деньги порождают новые деньги, а посредник ставит своей целью получение прибыли ради новой прибыли, по мнению Аристотеля, порочен по своей сущности. Преследуя эти цели, индивидуум совершал движение в порочном круге дурной бесконечности, поэтому Аристотель сравнивал ростовщиков с содержателями домов терпимости. Богатство и деньги для римлянина служили инструментом для реализации высших целей и ценностей Вечного города – Великого Рима. «Поскольку для римлян мир хозяйства не только конкретен, но еще и социализирован, то собственность и богатство получали свое оправдание в сферах гражданственности и публичности» [6, с. 81]. Духовные ценности римской общины исключают индивидуалистические ценности утилитаризма, в основе которых лежит обособленная от общины самостоятельность индивидуума. Автономные ценности утилитарной эгоцентричной личности жестко противопоставляются ценностям коллектива солидаристской общины и государства. Римлянин уважал личные заслуги граждан своей общины, благоговейно относился к римским социальным, политическим и правовым порядкам, считая их естественными, рациональными и неизменными. «Однако любой исторический тип рационализации хозяйства всегда приобретает отчужденное от непосредственной жизни идеальное значение в качестве безусловного и неотчуждаемого смысла хозяйствования. Или, что то же самое, экономическая рационализация есть одно из выражений сакрального (сверхэмпирического) осмысления мира и человека. Для Рима данное обстоятельство означало придание хозяйственной повседневности признаков единого природно-социального универсума, объединяющего богов, природу и сограждан» [6, с. 82]. Рим, Афины, Спарта принадлежали соответствующим боевым союзам вооруженных мужчин и в их глазах представляли собой уютные благоустроенные полисы. Они были подобны прекрасно устроенному чувственно видимому и осязаемому Космосу-Абсолюту символу Вселенской Красоты, который лицезрели граждане полисов. За пределами античных полисов, по мнению их граждан, находился дикий хаос варварского мира. Римлянин и грек были существами политическими, гражданами военной гражданской общины (полиса), где государство и община (полис) были высшими ценностями. Экономика для древних римлян и греков являлась материальным средством воспитания достойных граждан, она не служила способом персональной наживы отдельных индивидов. «Духовное начало, лежавшее в основе экономической жизни Рима, никоим образом не могло привести к ста-

новлению там системы хозяйства, подобной новоевропейскому капитализму – при наличии «объективных» предпосылок подобного переворота» [6, с. 92].

3.2. Экономика Средневековья и ее разложение в период позднего Средневековья. Формирование протокапиталистического уклада в городской структуре феодального общества.

Экономические условия возникновения торгового и ростовщического капитала возникли при формировании в доиндустриальном обществе достаточно развитых системных факторов рыночной экономики. К ним относились, во-первых, специализация субъектов на производстве и посредничестве в сфере обращения с целевой функцией максимизации прибыли и процента, во-вторых, развитые процессы сбережения (накопления) и инвестирования денег, в-третьих, появление кредитных денег и банков. Данной системы экономических отношений не было в простом товарном хозяйстве. Рост объемов торговых операций с деньгами и товарами, концентрация их в городах, лежащих на перекрестках сухопутных и морских торговых путей, торговля на дальние расстояния экзотическими товарами создавали благоприятные условия для специализации субъектов рынка на выполнение специфических функций торговли товарами и деньгами. Сконцентрированные в крупных городах значительные коммерческие обороты позволили обособиться производству от сферы обращения. Это привело к возникновению специализированной посреднической торговли товарами и деньгами. Торговавшие товарами капиталисты-посредники постепенно создали систему торгового капитала. Посредничавшие в сфере денежного обращения капиталисты-ростовщики, торговавшие деньгами, создали систему ростовщического капитала. Торговый капиталист авансирует свой капитал на покупку товаров, которые он продает с прибылью на рынке. Торговый капитал воспроизводится по формуле: $D - T - D'$ ($D + \Delta d$). Денежный капиталист продает деньги заемщику в долг на принципах возвратности, срочности, платности, авансируя денежный капитал в рост под проценты. Ростовщический капитал воспроизводится по формуле: $D - D'$ ($D + \Delta d$).

Ростовщичество как рыночная функция была необходима для обслуживания субъектов средневекового хозяйства и торговли, а также финансирования государственных нужд. Поэтому ростовщическое дело выводилось христианами богословами за пределы отношений христианской общины и этически осуждалось как абсолютное зло. Ле Гофф писал: «Время лишь момент вечности. Оно принадлежит одному Богу и может быть только пережито. Овладеть временем, измерить его, извлечь из него пользу или выгоду считалось грехом. Урвать из него хоть одну частицу – воровством» [7, с. 155]. *Христианская этика рассматривала ростовщика как аморального торговца деньгами, который торгуется ожиданием присвоения денег в будущем и соответственно распоряжается временем как божественным атрибутом. В своем деле ростовщик по существу претендовал на присвоение не принадлежащего ему временного атрибута Божества.* Христианство считало, что ростовщик ворует и использует в своих корыстных интересах время, являющееся достоянием всех божественных творений. В своих богословских трудах христианские теологи использовали идеи Аристотеля, который сравнивал ростовщиков с «содержателями публичных домов». В 1179 г. католическая церковь ввела официальный запрет на занятие христианами ростовщическим делом. «В английской проповеди XIV в. можно прочесть, что Бог создал клириков, дворян и крестьян, а дьявол – бюргеров и ростовщиков, а немецкая поэма XII в. утверждала, что четвертый класс, класс ростовщиков («Wuocher»), правит тремя прочими» [7, с. 244]. Рост богатства купцов и ростовщиков в период позднего Средневековья (XIII–XV вв.) в городах привел к консолидации их в класс городских бюргеров, позднее получивших название буржуа, из которых выделился его высший слой – нотабли. Социально-экономические интересы городских бюргеров формировали у них крепнущее нежелание подчиняться светским феодалам и католиче-

ской Церкви. Уже в период позднего Средневековья (XII–XIII вв.) западно-европейские города стали благоприятным местом, где пышно расцвели антихристианские ереси катаров, альбигойцев и вальденсов. Много сторонников еретических сект было не только среди горожан, но и крестьян, небогатых рыцарей, светского знатного дворянства. Против еретиков римские папы были вынуждены организовать крестовые походы (1209–1229), ведя кровопролитные Альбигойские войны (по названию центра ереси города Альби) на юге Франции. Несмотря ни на что медленно и постепенно в течение многих столетий в городском бюргерском буржуазном сословии вызревали растущие претензии к социально-экономическому могуществу и политической власти короля, крупных светских феодалов и католической Церкви в лице римского папы. Развитие внутриутробных процессов городской жизни и обмирщение дворянства и крестьян бурно выплеснулось в период Реформации (XVI–XVII вв.), Нидерландской буржуазной (XVI в.) и Английской буржуазной революций (XVII в.). Эти события подвели итог противоречивому процессу эволюции средневекового католического уклада жизни, поставив на нем крест.

В Средние века говорили: «Городской воздух делает человека свободным». Города были средоточием новых хозяйственных форм, там появлялись новые ремесленные изделия, финансовые, религиозные, экономические, социальные и политические идеи. Здесь чаще всего формировалась благодатная почва для сектантства. Сектантские утопии рашатывали рамки католического мирозерцания. Сектанты выдвигали радикальные проекты переустройства мира на противоположных христианству принципах, закладывая принципиально иную традицию толкования интимной связи человека с Абсолютом. В основании радикализма сектантских утопий лежал непримиримый манихейский дуализм материального мира как источника зла и мира духовного как средоточия внеземного Блага. Носителями этого Космического Блага являются немногие избранные (посвященные). Широкое распространение сектантских радикальных утопий в Европе посредством деятельности различных религиозных сект внесло значительный вклад в десакрализацию религиозного католического сознания Средневековья. В центре разнообразных сектантских картин мира стоял не Бог, а человек избавленный силой своей воли от внутренних самоограничений и чувства греха. Сектантские утопии различных направлений («братья свободного духа», альбигойцы, катары, адамиты, анабаптисты, табориты, апостольские братья) строились на языческих идеях «прельщения тварью» и «пленения собственной личностью». В эпоху Возрождения (XIV–XVI вв.) в Западной Европе происходил Ренессанс языческого мировоззрения, когда интеллектуалы возвратились к изучению античной языческой философии, что немало способствовало развитию сектантства.

Целью радикальных утопий было построение «Царства Божия» на земле для избранных посвященных, которых избрал Бог, посредством установления общности имуществ и жен. Сектантские учения об избранничестве касались только тех немногих посвященных, души которых, по их мнению, были сотворены «благим Богом». Радикальные утопии утверждали, что в душах избранных посвященных находится Бог, поэтому «чего хочет человек, того хочет и Бог». Амальрик де Бен в XII в. говорил: «Кто следует закону любви, тот выше греха». Сектантские ереси по существу обосновывали культ греховных человеческих страстей. Концепции сектантских утопий исходили из аксиомы, что зло по причине его вечной субстанциальности не могло быть устранено из мира. Зло подчинялось «добрым» избранным Богом (потому они являются посвященными) через утверждение добра посредством ликвидации «зла», которое, по представлению сектантов, олицетворяла система духовной иерархии католической Церкви и светской иерархии государства феодального общества. Радикальное сектантство угрожало фундаментальным основам феодального миропорядка, поэтому жестоко преследовалось духовными и светскими властями.

Город периода раннего Средневековья (IX–XII вв.) являлся клятвенным союзом христиан, спаянным католическим вероучением и скрепленным социально-экономической солидарностью корпоративных интересов членов городской общины. Городская христианская община противостояла чужакам, т.е. в первую очередь нехристианам (нехристям), далее сельским крестьянским общинам, светским феодалам. Первоначально города принадлежали феодалам, которые были их владельцами и покровителями, однако на этапе позднего Средневековья города самыми разными способами добивались самостоятельности. Чаще всего города покупали ее за деньги, но в некоторых случаях они силовым способом вырвали право на городское самоуправление из рук светских феодалов или королевской власти. Получив городские привилегии, горожане создавали органы городского самоуправления, выбирали своих магистратов. В рамках средневековых городов создавался принципиально новый хозяйственный уклад, формировалось сообщество городских бюргеров, цели, интересы и потребности которых в значительной степени отличались от целей, интересов и потребностей сословного мира светских феодалов и крестьян, живших общинным сельским хозяйством.

Под давлением растущих экономических потребностей усложняющегося феодального общества католическая церковь искала возможности богословской интерпретации канонического права, которая позволяла бы обходить христианам этический запрет на занятие ссудным делом. Фома Аквинский, трактуя присвоение ростовщического процента как деятельность, которая противоречит справедливости, считал, что процент – это денежная плата за риск, поэтому он является средством возмещения несправедливого убытка, причиняемого должником кредитору. Тем самым, Фома Аквинский сформулировал фундаментальное значение нормативной идеи справедливости, внося свой вклад в формирование концепции христианского персонализма, приспособленного к законам рынка. Он выдвинул положение, защищавшее права конкретной личности от действия анонимной и обезличенной природы рыночной стихии. Данная идея послужила основанием для ее дальнейшей философской интерпретации европейскими мыслителями, правда в секуляризованном виде в рамках концепции свободного рынка и свободной конкуренции. В условиях многовековой секуляризации и обмирщения духовной атмосферы Западной Европы экономические идеи Фомы Аквинского в итоге были интегрированы как фундаментальные принципы в теорию либерализма XIX в. Однако они, безусловно, потеряли свои внешние богословские одежды и утратили христианское содержание.

Переломным событием в истории Западной Европы стала Реформация, которая привела к возникновению протестантского вероучения, весь смысл которого был направлен на адаптацию протестантской версии христианства к потребностям растущего рыночного хозяйства стран Западной Европы. Протестантизм вырос в противостоянии разлагающемуся эллинистическому духу Ренессанса, проникшему в католическую церковь. Считая человека падшим существом, практически не имеющим каких-либо возможностей для исцеления души с помощью усилий своей свободной воли, реформаты поставили задачу обратиться к истокам подлинной и искренней евангельской веры. Это была мощная попытка реформатов, уйдя от тупиковой, по их мнению, дороги католицизма, найти путь возвращения к Богу для искренне страждущих грешников с целью исцеления своей души. Однако к чему привел радикальный поворот протестантизма?

Основными учениями протестантизма стали кальвинизм и лютеранство. Кальвин довел до крайней степени фатализма идею о предопределении, считая, что души людей от века еще до сотворения мира одни предопределены к вечной гибели, а другие, наоборот, предопределены к спасению. Однако разум человека не способен понять Божью волю, которая неисповедима, а падший в своем грехе человек не знает своего предопределения. Тем не менее, Кальвин учил, что в процессе своей жизни человек может получить знак от Бога, некий намек о своей будущей судьбе. Это он связывал со светской жизнью

верующего, который благодаря своему упорному труду приобретает мирское благоденствие. Это и является указанием перста Божьего и его промысла по пути спасения души. Кальвинизм утверждал, что преуспевание в экономической деятельности и деловых операциях, является знаком верующего от Бога в его избранности. Кальвинист должен неустанно трудиться, но не для извлечения прибыли, а для того, чтобы получить уверенность в своей избранности Богом. Если же человек пока еще не достиг делового успеха, то он должен продолжать упорно работать в целях достижения своего благосостояния, и возможно его мирские цели будут достигнуты.

Кальвин делал сногшибательный вывод, порывающий с древним святоотеческим преданием христианской Церкви. Кальвин считал, что мирское благосостояние ведет к спасению души. Кальвинизм кардинально изменил психологию верующего по сравнению с исходными вероучительными установками католицизма, которые направлены на покаяние человека перед Богом за свои греховные поступки. Католик, стяжав богатство в экономической деятельности и осознав свои грехи перед Богом за несправедливо нажитое состояние, каялся в своих неблагоприятных поступках. Кальвинист же, обогащаясь, становился все более уверенным в том, что он избран Богом на этой земле для богоугодных деяний. Таким образом, земная хозяйственная деятельность, приносящая доход, гармонично включалась в кальвинистское мировоззрение, в рамках которого кальвинист не нуждался ни в смирении, ни в покаянии перед Богом за свои грехи. В своем вероучении Кальвин санкционировал богоугодность мирской экономической деятельности, оправдывая ее существование, считая, что она совместима с достижением кальвинистом божественной благодати. В конечном итоге с XVI в. кальвинистский Дух Святой стал освящать протобуржуазный строй жизни бюргеров городских коммун.

Кальвин призывал к «мирскому аскетизму» и жестко проводил эти принципы в жизнь. Однако процесс был запущен и то, что оказалось не возможным в XVI в. стало действительным в XIX–XX вв. Вывод из предложенной Кальвином логики прост: коммерческий успех обеспечивает спасение, и чем выше доход, тем большим является гарантия спасения. Трансцендентные ценности рано или поздно окажутся полностью раздавлены имманентными ценностями страстного Мира. На определенном историческом этапе развития хозяйственного уклада, созданного протестантской доктриной, останется объявить святыми всех самых богатых протестантов. Понятие святости в протестантизме было отождествлено со светским успехом протестанта в Мire, что свидетельствовало о подмене понятий.

М. Лютер говорил: «Я не возношусь, я не считаю себя выше Соборов, но я верю в своего Христа». Свое личное мнение о «своем Христе» М. Лютер поставил выше соборной Истины древней Церкви времен раннего христианства. М. Лютер стал утверждать свое частное мнение, противоречащее соборной Истине христианства: «Грехи верующего прошлые, настоящие и будущие прощаются ему, потому что они сокрываются от Бога совершенной праведностью Христа». По М. Лютеру жертвенное страдание Христа за грехи всех людей заслонило от Бога грехи верующих евангельских христиан, поэтому их грехи не вменяются верующему грешнику в вину. М. Лютер в своем учении создал специфическую концепцию Бога, который стал протестантам очень удобен. Бог М. Лютера не вменяет грехи протестанта ему в вину по причине перенесения Богом праведности Христа на мирские деяния протестанта. При этом праведность Христа заслоняет перед Богом грехи людей и вменяется протестанту как его собственная праведность, достигнутая им в мирской жизни. Богословская ошибка М. Лютера очевидна. Бог вечен, всеблаг, неизменен и потому Бог не подвержен активному воздействию со стороны верующих лютеран. Это противоречит вероучительным основам как католицизма, так и православия. Без тяжелого и изнурительного труда над своими греховными поступками, что выражается в духовном подвиге по изменению греховной природы человека, исключительно только вера протестан-

станта без опоры на выполнение евангельских заповедей, нацеленных на духовное исцеление человеком своей души, не способна принести человеку спасение в Боге. Протестантизм отрицает *синергию*, т.е. соработничество Бога и человека в процессе борьбы христианина со своими греховными страстями. Синергия – это объективная необходимость усилий со стороны христианина по покаянному преодолению своих грехов и движению по пути к индивидуальному спасению вечной души. Бог не может спасти человека Сам по Себе без персональных усилий человека по преодолению своих грехов. Бог наделил человека свободой воли, помимо которой Бог не может спасти человека. Только волевые усилия человека на пути его тяжких духовных усилий и духовного подвига, ведущего к исцелению души христианина ведет к спасению. Так же и человек не может спастись без помощи Бога, т.к. исцеление души происходит по воле Божьей при духовных усилиях кающегося грешника.

Позиция протестантизма отличается от догматов католической церкви о должных и сверхдолжных заслугах Христа и святых угодников. Согласно каноническому учению католической церкви, Иисус Христос и святые совершили так много «добрых дел», что они способны спасти всех верующих христиан по причине образования излишка благодати, который стал «сокровищем Церкви», находясь в распоряжении католической Церкви. Церковь может использовать этот излишек благодати для отпущения грехов. Грешники должны совершать «добрые дела», например, жертвовать на благотворительные цели нуждающимся людям, а также материально поддерживать церковь. Отсюда католицизм породил индульгенции (лат. «милость») – грамоты, свидетельствующие об отпущении прошлых и даже будущих грехов католика за деньги. Протестанты, отрицая католическую теорию должных и сверхдолжных заслуг Христа и святых, а также теорию «добрых дел», исходили из единого с католиками *юридического подхода*, который связывает жертвенный подвиг Христа, пострадавшего за грехи людей с верой во Христа. Протестанты получают божественную благодать за веру в подвиг Христа и, ведя праведную мирскую жизнь, спасаются во Христе. Протестанты считают, что Христос уже уплатил за их бескорыстную веру в то, что Иисус пришел в Мир, пострадал за грехи людей из-за любви к ним. Видя искреннюю веру людей в Бога, Христос уплатил за их грехи Богу-Отцу. В формуле протестантского согласия, которую выработали представители различных лютеранских направлений для того, чтобы снять разногласия между ними, звучит *чисто рыночная риторика: «Сын Божий уплатил за все наши грехи»*. Уверовав в Бога, протестант может не бороться с греховными страстями своей страстной души, его цель состоит в направлении своей энергии на активную хозяйственную деятельность в Мире. В отличие от католицизма, Лютер отрицал необходимость духовных усилий человека по спасению своей души, которые совершает католик на пути своего персонального духовного подвига, в том числе и в монашеском постриге, совершая добрые дела, борясь со своими персональными грехами и тем самым очищая душу.

Протестантизм – это законнорожденное дитя католицизма, развившее юридический товарно-денежный подход в вопросах веры в Бога. По этой причине протестантизм стал переходным мировоззрением к светской философии западноевропейского деизма, а затем и атеизма, которые освещали необходимость развития рыночной экономики нехристианской Новой Европы XVII–XIX вв. В феодальной системе Западной Европы в XIII–XVIII вв. происходил долгосрочный процесс эволюционной подмены христианского мироздания гуманистической концепцией построения Царства Божия в земном мире. Таким образом, человек стремился к построению человеческого царства, создавая чисто светский мир как совокупность человеческих страстей без Бога. Гуманистическая философия Возрождения, реставрировавшая языческую античную философию, сформулировала идеал автономной от христианской религии самодостаточной эгоцентричной личности, ориентированной на удовлетворение собственных автономных целей, потребностей и интере-

сов. Происходила постепенная эрозия связи «человек-общество» посредством фундаментальной деформации интимной религиозной связи между человеком и Абсолютом. Утопии вырывали человека из христианской общины и способствовали формированию альтернативных социально-экономических иерархий квази-христианского и антихристианского типов. Эволюционирующая духовная деструкция в течение 6–7 веков европейской истории «тянула» за собой социальную и экономическую трансформацию мирских отношений. Эти долгосрочные многовековые тенденции формировали объективные условия для радикальных экономических и социально-политических изменений. В последней четверти XVIII в. произошли Американская война за независимость (1776–1783) и Великая Французская буржуазная революция (1789–1799). Они открыли Эпоху Революций в Европе, Латинской и Центральной Америке, Азии и Африке, которые продолжались весь XIX и XX в. Сущность этой эпохи точно выразил испанский философ Х. Ортега-и-Гассет, назвав эти радикальные тектонические сдвиги «Революцией масс».

3.3. Специфическая рыночная экономика грабежа. Модель экономики доиндустриального капитализма.

В докапиталистических обществах стал вызревать новый протокапиталистический социально-экономический уклад, который кардинально отличался от аграрной сферы натуральной экономики, где осуществлялось производство сельскохозяйственной продукции, создаваемой на земле, принадлежащей рабовладельцам и феодалам, людьми, которые были лично зависимы от них. Появление торгового и ростовщического капитала стало вносить определенные изменения в цели и мотивы субъектов натуральной экономики. Некоторая часть сельскохозяйственной продукции, производимой в рабовладельческих латифундиях и феодальных поместьях, стала реализовываться на рынке за деньги. Определенную долю из полученного денежного дохода рабовладельцы и феодалы использовали для покупки различных экзотических товаров, которые привозились из заморских стран (пряности, шелк, стекло, зеркала, оружие из дамасской стали и др.). Например, для создания товарного хозяйства, ориентированного на рынок, «новые дворяне» в Англии (XV–XVIII вв.) использовали разнообразный спектр методов от принудительного сгона крестьян с общинных земель до рационализации производства, введения новой техники и передовых технологий обработки земли.

Торговый капитал в своей деятельности ставил цель увеличить объемы продаж товаров для получения прибыли в коммерческих торговых операциях. Целью деятельности ростовщического капитала было увеличение продажи денег для получения процентных платежей от кредитных операций. В обоих случаях торговые и денежные капиталисты стремились к накоплению капитала, необходимого для роста денежных оборотов. К. Маркс писал: «Противоположность между властью земельной собственности, покоящейся на отношениях личного подчинения, господства и безличной власти денег, хорошо схвачена в двух французских поговорках: «Нет земли без господина». «Деньги не имеют хозяина» [8, с. 157].

С древних времен успешные государства традиционно строились на грабеже покоренных народов. Показательны смыслы, заложенные в стихотворение, из которого дышит мудрость веков: «Откуда взялось богатство? Чем добыто и какой ценой? Война, торговля и пиратство – три вида сущности одной». Военное дело было важнейшей отраслью экономики Рима, являясь одновременно жизненно важной подсистемой его преимущественно натуральной экономики. Военная отрасль выполняла функцию по поставке значительного объема ресурсов для производства и потребления продукции в рабовладельческих латифундиях и городах, бывшие центрами административной власти римской империи. Римские армия и флот вели непрерывные войны за экономические ресурсы с соседними странами и племенами, а также осуществляли грабеж уже покоренных провинций. Римляне

захватывали и поставляли для своих рабовладельческих латифундий массы рабов, завоевывали пахотные земли, эксплуатировали лесные массивы, недра земли, в которых находились полезные ископаемые (золотые и серебряные рудники), водные артерии и другие редкие ресурсы. Ключевой задачей вооруженных сил Рима был контроль важных городов и населенных пунктов завоеванных территорий (морские и речные порты, горные перевалы), превращение их в стратегически важные узлы обороны. Римляне осуществляли господство над покоренными территориями, поддерживая в хорошем состоянии инфраструктуру морских и сухопутных коммуникаций. Например, военно-морские базы портов и вымощенные камнем римские дороги, связывающие в единое целое гигантскую империю, поддерживаемые в хорошем состоянии для целей быстрой переброски войск и различных грузов. Благодаря качествам внутренне присущим римлянам как этносу – рациональному мышлению, жесткой дисциплине и героическому подвижничеству, которые лежали в основании их человеческой природы, римляне представляли собой «организационную машину» античного мира. Выдающиеся качества организационного гения римского народа создали гигантскую империю – Ойкумену (Вселенную – древнегреч.), которая лежала на трех континентах – Европе, Азии и Африке. Империя простиралась от Британии на севере до Египта на юге, от Испании на западе до Сирии, Армении и Междуречья (Евфрат) на востоке. Римский поэт Вергилий писал: «Римлянин! Ты научись народами править державно. – В этом искусство твое! – налагать условия мира. Милость покорным являть и смирять войною надменных» [9, с. 263].

Между военной отраслью римской экономики, с одной стороны, и отраслями натурального производства (земледелие, скотоводство, строительство), а также отраслями сферы услуг – медицина и гигиена (термы), кровавые зрелища с гладиаторами и дикими зверями в античном цирке, с другой стороны, находилась специфическая рыночная экономика. Этот тип рынка обладал особенными чертами, обслуживая оборот гигантских потоков богатств, которые направлялись из военной отрасли в систему отраслей натурального производства и сферы услуг. Несмотря на то, что практика хозяйственной деятельности римлян в течение многих столетий сформировала систему экономических отношений частной собственности, а античное римское право как сфера науки закрепило эту практику в выработанной системе юридических категорий, частная собственность римлян носила специфический характер. Она значительно отличалась от системы экономических отношений капиталистической частной собственности, определявших сущность хозяйственного порядка Новой капиталистической Европы и Северной Америки в XVII–XXI вв. «Столь же невозможно было и экономическое развитие на основе принципа частной собственности как «естественного» или самодовлеющего института. По мнению М.Т. Цицерона, частной собственности от природы не бывает, она возникает либо путем оккупации незаселенных земель, либо вследствие победы на войне, либо благодаря законам, договорам, жеребьевке» [6, с. 80].

Приведем пример из обычной римской практики. Полководец римской армии, подойдя к вражескому городу, предъявлял ему ультиматум, в котором содержались требования выплаты значительной контрибуции, размер которой зависел от богатства города. В случае неприятия ультиматума город ждал штурм и жестокий погром. Если у населения города не хватало денег для выкупа, то римляне предлагают им рыночную услугу. Армию сопровождали ростовщики, готовые дать городу деньги взаймы под залог движимого и недвижимого имущества горожан. Торговцы, находившиеся при армии, покупали предметы роскоши, здания, рабов по низким ценам, которые римлянами были установлены горожанам-собственникам. Тем самым, городу под угрозой применения военной силы денежные и торговые посредники, сопровождавшие армию, предлагали помочь собрать необходимую для выкупа сумму денег.

Ростовщический и торговый капитал, действуя в условиях специфической рыночной экономики, высасывал «соки» из тех сфер общества, с которыми он соприкасался, иссушая эксплуатируемые им объекты, деформируя ценности общества. Сходство целей и мотивов субъектов системы натурального производства, построенного на рабстве, с целями и мотивами ростовщических и торговых капиталистов состояла в том, что эти на первый взгляд различные субъекты одинаково смотрели на внешнюю среду. Для них это были инородные объекты, которые должны были быть подвергнуты репрессии, подавлению и хищнической эксплуатации. Тацит писал: «Говорят, что Рим несет побежденным народам культуру. Нет. Рим оставляет после себя пустыню».

Несмотря на отличия простого товарного хозяйства от капиталистического товарно-денежного хозяйства, эти хозяйственные структуры были рыночными социально-экономическими укладами, подчиненными громадному массиву натурального производства рабовладельческого и феодального обществ. Оба рыночных уклада по существу «тонули» в гигантском океане натурального хозяйства. Ф. Бродель предложил оригинальную классификацию трех «этажей» доиндустриальной модели экономики. Первый «этаж» – это натуральное хозяйство, которое являлось потенциальным резервуаром для простого товарного хозяйства. Его субъекты были тесно связаны друг с другом практической близостью целей и средств их достижения. Второй «этаж» – простое товарное производство. Третий «этаж» – это капиталистические формы торгового и ростовщического капитала, замыкавшиеся на высший уровень иерархии общества, обслуживая элиту докапиталистического общества, светскую знать, духовенство, имперскую, королевскую и царскую власть. Высший уровень иерархии опосредовал формирование целей государства, стремясь встроить свои экономические интересы в механизмы принятия стратегических решений для целей эксплуатации редких ресурсов. Поэтому Ф. Бродель называет его *«царство изворотливости и права сильного»* [10, с. 220], которое, по его мнению, существует как универсальная черта не только в докапиталистических формациях, но также и в системах промышленного и постиндустриального капитализма.

Ф. Бродель писал: «К доиндустриальной модели следует добавить третий сектор: нижний «этаж» «неэкономики», своего рода гумусный слой, где вырастают корни рынка, не пронизывая всей его массы. Этот нижний «этаж» остается огромным. Выше него, в зоне по преимуществу рыночной экономики, множились горизонтальные связи между разными рынками; некий автоматизм обычно соединял там спрос, предложение и цену. Наконец, рядом с этим слоем или, вернее, над ним зона «противорынка» представляла царство изворотливости и права сильного. Именно там и располагается зона капитализма по преимуществу – как вчера, так и сегодня, как до промышленной революции, так и после нее» [10, с. 220].

В отношении простого товарного хозяйства, торгового и ростовщического капитала, несколько перефразируя слова К. Маркса, можно сказать, что они «существовали как боги Эпикура в междумировых пространствах». Большая часть продукта в докапиталистической экономике создавалась путем эксплуатации принудительного труда, поэтому рынок был не более чем вспомогательным средством для функционирования громадного массива натуральной экономики. Ф. Бродель для объяснения сущности капитала в докапиталистической экономике использовал термин *«стеклянный колпак» (a bell jar)*, который адекватно отражает его функциональное место в социально-экономической иерархии рабовладения и феодализма. Капитал был локализован от общества, огражден от эксплуатируемых масс людей и материальной базы хозяйственных отношений. Торговый и ростовщический капитал действительно находился в своеобразном стеклянном колпаке, функционируя обособленно от общества, он обслуживал интересы элиты, не стремясь поддерживать субъектов хозяйственных отношений, стимулируя рост их производительности.

Торговый и ростовщический капитал, независимые ремесленные и крестьянские хозяйства были включены в процесс обслуживания натуральной экономики, основанной на отношениях личной зависимости и внеэкономического принуждения к труду рабов и крепостных крестьян. Карл Поланьи высказывал сходные с Ф. Броделем идеи, что все рыночные структуры как подчиненные элементы рабовладельческой и феодальной социально-экономических формаций были включены и глубоко интегрированы в эти системы. Рыночные протокапиталистические структуры были адекватно совместимы с доминантной внеэкономической системой социальной иерархии. Феномен совместимости заключался в сложившемся типе рыночных структур, которые обслуживали, в том числе и покупку-продажу людей (рабов) и отчуждение крепостных вместе с землёй для использования их в преимущественно натуральном производстве. Рыночные механизмы обслуживали интересы привилегированных слоев элиты докапиталистического общества и растущего населения городов. Однако рынок не был массовым, он не работал на *анонимного (деперсо-нифицированного) массового покупателя*, поэтому этот тип рынка не обладал «внутренней тенденцией к расширению за счет остальных сфер» [11, с. 10]. Протокапиталистический тип рынка существовал до возникновения стадии промышленного капитализма в Западной Европе. Карл Поланьи писал: «В условиях феодализма и цеховой системы земля и труд непосредственно составляли часть социальной организации (деньги тогда еще не развились до такой степени, чтобы стать основным элементом производства). Земля была стержнем феодального порядка, основой военной, юридической, административной и политической системы; ее статус и функции определялись законодательно утвержденными нормами и общепринятыми правилами. Независимо от того, имел ли владелец право на передачу земли, а если да, то кому и на каких условиях; что понималось под правами собственности; как именно могли использоваться те или иные земли – все эти вопросы исключались из сферы купли-продажи и подлежали совершенно отличному от них типу институционального регулирования» [11, с. 11].

Например, в Российской империи XVIII в. дворянство наряду с крестьянством и купечеством несло государственное тягло, платя государству «налог кровью». Екатерина II в «Грамоте на права, вольности и преимущества благородного российского дворянства», подписанной в 1785 г., юридически закрепила за дворянами землю в частную феодальную собственность, которая стала для них полной и безусловной. До этого дворяне обладали правами условного владения и при невыполнении возложенных на них функций «чинов» служилого сословия в иерархии государственной службы могли быть лишены своих прав, собственности и свободы в любой момент. Обычной практикой до 1785 г. было то, что русские цари отбирали в казну поместья у нерадивых дворян, лишая их заодно дворянского звания, передавая землю и крепостных дворянам, проявлявшим рвение в государственной службе. Например, с 1700 по 1750 год гораздо больше поместий было конфисковано, чем роздано: из 171 тысяч крестьянских «душ», которые достались дворянам в эти полвека, лишь 23,7 тысяч попали к ним из царских владений; остальные были приписаны к помещичьим землям, изъятым и переданным новым владельцам. Такого рода реквизиции были столь обычным делом, что в 1729 г. в Санкт-Петербурге была даже учреждена Канцелярия по конфискациям – учреждение, которому нет, наверное, примера в истории институтов государственного управления» [12, с. 245].

Крестьяне считали Царя наместником Божиим на земле, который имеет право повелевать ими и должен заботиться о них. В данной системе мировоззренческих координат дворянам отводилась роль простых управляющих крестьянами по указанию царя. Это представление фактически подтверждалось реформами Петра I, который, введя для дворян пожизненную службу на государство, сделал помещиков агентами государства по сбору подушной подати и набору рекрутов в армию. «С точки зрения крестьян, грамота («Жалованная грамота дворянству» от 1785 г. – У.В.Н.) лишала крепостное право всяких

оснований, поскольку их предков для того и обращали в крепостную неволю, чтобы дать знатным людям возможность выполнять свой долг перед царем. Действительно, «крестьяне понимали тягло не как ренту верховному собственнику земли, а как выпавший на их долю способ служения государству». Почему же они должны по-прежнему служить, если с их хозяев эта обязанность снята?» [12, с. 258]. Когда же 18 февраля 1762 г. Петр III издал манифест о дворянских вольностях, российские села наполнились слухами о том, что дворяне бросили императора в темницу за то, что тот подписал указ о передаче земли крестьянам. При этом крестьяне были уверены, что дворяне утаили от народа этот указ. С 1762 г. крестьяне жили в ожидании великого «черного передела» и свято верили в то, что царь даст им землю, которую они обрабатывали сотни лет. Причем отмена крепостного права превратила эту наивную веру крестьян в твердое убеждение. В душе русского крестьянина более чем странным образом для мышления современного человека XX–XXI вв. и дореволюционного российского либерала совмещались две мировоззренческие установки. Они, казалось бы, принципиально не могли быть совместимы в рамках рационального сознания просвещенного современного человека. С одной стороны, крестьяне, будучи монархистами, являлись политическими консерваторами, а с другой стороны, им был внутренне присущ социально-экономический революционный радикализм. Крестьяне лелеяли вековую мечту о конфискации частной земельной собственности помещиков, а заодно и кулаков-миродов для передачи их крестьянскому миру (общинам). Пока царская власть была сильна и демонстрировала силу, частная собственность помещиков на землю была незыблема. Однако стоило государству проявить внутреннюю слабость, и крестьяне предприняли две попытки самочинного и радикального «черного передела» земли. Однако если в 1905–1907 гг. стихийный крестьянский штурм не удался, то в 1917–1920 гг. повторная атака увенчалась успехом, что произошло в неотвратимой и жесточайшей форме. Неудачи России в первой Мировой войне (1914–1918) и предательская позиция, занятая русской элитой по отношению к Николаю II, привели в феврале 1917 г. к революционным беспорядкам и падению монархии. Эрозия, а затем распад фронта способствовал радикализации настроений крестьянской массы, одетой в солдатские шинели, желавших «черного передела». Этим воспользовались большевики, передав крестьянам землю по «Декрету о земле». Армия, хлынувшая с фронта делить землю, способствовала осенью 1917 г. стремительному распаду российской государственности. В результате стихии антикапиталистической крестьянской революции канул в небытие целый мир православной Российской империи.

Что же касается стран Западной Европы, то к началу XX в. развитие системы промышленного капитала привело к созданию адекватной денежно-кредитной рыночной среды и двухуровневой банковской системы. Капитализм на Западе смог развернуться «лицом» по отношению к обществу, способствуя формированию среднего класса, придающего ему социальную устойчивость и, создавая гарантию от радикальных социальных революций. Промышленный капитал способствовал формированию *«массового капитализма» (popular capitalism)*. Этот тип капитализма стал неуклонно расти в промышленно развитых странах Западной Европы и Северной Америки. Во второй половине XX в. он трансформировался в современную социально-экономическую модель «общества всеобщего благоденствия».

4. Государственная политика меркантилизма.

Стремление европейских конкистадоров в эпоху Великих географических открытий (XV–XVI вв.) найти Эльдorado, а также золото и серебро, которое хлынуло из Америки, Африки и Азии на рынок Европы, подтолкнуло экономистов к формулировке идеи о том, что накопление драгоценных металлов составляет основу богатства нации. С этого времени христианские ценности средневекового общества были подменены совершенно иной

системой целей, ориентирующей европейцев на наживу. Западноевропейские общества эпохи позднего Возрождения стали осуществлять неуклонную колониальную мировую экспансию. Дух эпох Реформации (XVI–XVII вв.) и Просвещения (XVII–XVIII вв.) привел к подмене христианских ценностей, которые превращались во внешнюю обрядовую формальность, из которой уходило содержание христианства. Новое западноевропейское общество приступило к территориальной мировой экспансии, государственной формой экономической политики которого стал меркантилизм. В XVI–XVIII вв. европейские государства жестко контролировали баланс экспортных и импортных товаров и денег, защищали отечественную промышленность и внутренний рынок, проводя политику протекционизма. Однако политика накопления драгоценных металлов, не опирающаяся на рост национального производства товаров, «тащила за собой» инфляцию (революция цен в Европе). Европейские государства проводили активную экономическую политику, стимулируя развитие торговли, ремесла, мануфактурного производства, ограничивая потребительский импорт и допуская импорт производственных товаров, что должно было поддерживать положительный торговый баланс страны. В то же время государства, стимулируя ускорение накопления национального капитала, вели жесткую регламентацию национальных производителей, контролируя цены внутреннего рынка. Государство посредством своих властных прерогатив перераспределяло монопольные права и привилегии на производство товаров, ведение заморской торговли, осуществление банковских операций в интересах крупных корпораций, знатных землевладельцев, капиталистов-торговцев товарами и деньгами. В этом состояла сущность экономической системы меркантилизма. Хотя *политика меркантилизма (mercantilism)* дословно переводилась как политика, поощряющая национальную торговлю, она вместе с тем очень жестко регламентировала национальное производство и реализацию товаров.

Ярким примером реализации исключительных прав и привилегий монопольных компаний, полученных от государства, в рамках политики меркантилизма служит стратегия Ост-Индской компании. «Маккеллох (Macculloch) ... говорит, что торговля Англии с Индией около 1811 г., то есть в дни монополии, была совершенно ничтожна и равнялась торговле между Англией и островом Джерси или островом Меном» [13, с. 275]. «Такое равнодушие со стороны англичан к благосостоянию туземцев продолжалось долго и после того, как компания сделалась верховной владычицей Индии. Адам Смит, писавший в восьмидесятых годах прошлого века ... говорит, что никогда не было правительства, столь равнодушного к благу своих подданных. Это было естественным следствием того ложного положения, в котором очутилась компания, обратившись из торгового предприятия в правительство. Эта аномалия и ее следствия должны были длиться, пока существовала компания. Но с 1858 г. компания была устранена» [13, с. 277]. «... Индия была завоевана Ост-Индской компанией, но обширная торговля с Индией возникла не благодаря существованию Ост-Индской компании, а скорее вследствие ее уничтожения. Английские завоевания в Индии были произведены исключительно компанией, но индийская торговля Англии стала процветать лишь тогда, когда эта компания прекратила свое существование» [11, с. 282].

Цеха городских корпораций Европы вплоть до начала XIX в. контролировали цены на товары, регламентируя условия продаж своей продукции на городских рынках, не допуская конкуренции товарных цен. *В основании таксации цен лежала концепция справедливой цены*, согласно которой рыночная цена определялась следующими факторами. Во-первых, количеством затраченного труда и сложившимся уровнем цен товаров в данной местности. Во-вторых, статусом ремесленника цеха или торговца гильдии, от имени которых они продавали товары, цена на которые должна была определять достойный уровень жизни продавцов. Рыночные цены имели максимальный и минимальный потолки, в рамках которых они должны были колебаться. Запрещались искусственные повышения

и понижения цен, а также массовая скупка товаров в целях спекуляции. Продажа товаров по ценам ниже установленных корпорациями городов жестко преследовалось как «торговое вероломство». Цеха и гильдии в городах объявляли бойкот нарушителям и накладывали на них штрафы. Это неизбежно вело к их разорению. Свободная рыночная конкуренция была несовместима с регламентирующей практикой меркантилизма.

Политика меркантилизма, проводимая в странах Европы, имела свои национальные особенности. Например, Испания и Португалия проводили политику запрета вывоза золота и ввоза иностранных товаров. Во Франции государство стимулировало положительное сальдо торгового баланса, поддерживая экспортирующие мануфактуры через субсидии и заказы, что поощряло накопление золота и серебра. По имени французского министра Кольбера получила название *одна из форм политики меркантилизма – кольбертизм*. Он заключался в таможенном протекционизме, жестком контроле над деятельностью корпораций, выборе рациональных методов производства товаров и их обязательном применении, а также в контроле над ценами, качеством товаров и уровнем заработной платы работников. Кроме того, создавались королевские мануфактуры и субсидировались конкурентоспособные частные фирмы. В Англии государство стимулировало прибыльную морскую торговлю, строго контролируя сальдо торгового баланса страны, не допуская из страны утечки драгоценных металлов на чистой основе (экспорт минус импорт).

Ф. Бродель писал: «Делаемое Ф.Дж. Фишером различие между земледелием, которое тормозится предложением и промышленностью, которую тормозит спрос, – кратчайшая формула, довольно удачно описывающая экономику Старого порядка. В этих условиях, я боюсь как бы закон Сэ в том, что касается дореволюционных веков, не оказался еще менее действителен, чем даже в применении к нашему XX в. Впрочем, мануфактуристы XVIII в. открывали свои крупные предприятия только на субсидиях, при беспроцентных займах и при монопольных правах, которые им предоставлялись *заранее*. Можно подумать – злоупотребляющие привилегиями предприниматели! А ведь в таких изумительных условиях успеха добивались не все, далеко не все» [10, с. 172]. К. Поланьи делает вывод о сущности меркантилизма: «Несмотря на всю свою склонность к коммерциализации, меркантилизм никогда не покушался на святость тех устоев, которые оберегали два основных элемента производства – землю и труд, – от превращения в объекты купли-продажи» [11, с. 12]. Анализируя процесс становления рыночной экономики в Европе, К. Поланьи пришел к выводу, что «там, где достигалось наиболее интенсивное развитие рынков, например в меркантилистской системе, их расцвет обеспечивался благодаря контролю центральной администрации, которая навязывала свою волю как рядовым крестьянским хозяйствам, так и нации в целом. Регулирование и рынки на практике росли одновременно. Саморегулирующийся рынок изначально не существовал, и даже само возникновение идеи саморегулирования в корне противоречило основным тенденциям развития общества. Только в свете этих фактов могут быть правильно поняты те специфические предпосылки, которые легли в основание современной рыночной экономики» [10, с. 10].

5. Условия становления капиталистической рыночной экономики.

Постепенное разложение натурального хозяйства феодальных собственников в Европе в XVII–XIX вв. привело к появлению, с одной стороны, масс пролетаризированных наемных работников и, с другой стороны, капиталистов-собственников средств производства. Капиталистическое хозяйство эпохи промышленного переворота строилось на системе экономических отношений между собственниками средств производства (капитала) и наемными рабочими как свободными продавцами рабочей силы. Промышленный капитал, появившийся 200 лет назад, значительно отличается от своих архаичных родственников – торгового и ростовщического капиталов докапиталистической эпохи. Европейские государства в XIX в. продолжали активную поддержку национального производства

и рынка, проводя политику меркантилизма, помогая продвижению национального капитала на внешние рынки, ведя селективную защиту национальной промышленности и торговли. Государственная политика колониальных империй европейских стран, военная экспансия, жесткая внутренняя политика, пресекающая революционные потрясения внутри страны, способствовали успешному развитию промышленного капитализма. Только по мере создания крупных производителей-экспортеров, которые продавали на мировом рынке массы дешевых товаров, экономическая политика отдельных стран, в первую очередь Англии, стала ориентироваться на лозунг «свободной торговли». Он использовался как жесткое требование к более экономически слабым странам-конкурентам, открыть свои внутренние рынки для экспансии товаров и капиталов из развитых капиталистических стран. Хорошим примером может служить первая и вторая опиумные войны Англии с Китаем (1839–1842, 1856–1858), целью которых был свободный экспорт опиума английскими бизнесменами в Китай.

Политика свободной рыночной конкуренции в Англии и Франции осуществлялась на внутреннем рынке страны, где капиталисты требовали ликвидировать феодальные ограничения на использование факторов производства и запретить организацию рабочих союзов. Здесь государство играло активную роль в формировании конкурентного рынка факторов и результатов производства. Тем не менее, большинство капиталистических стран Европы и Северной Америки, опасаясь английской экспансии, продолжало проводить протекционистскую политику, поддерживая национальную промышленность и торговлю. Джозеф Стиглиц писал: «Большинство развитых стран, в том числе Соединенные Штаты и Япония, построили свою экономику благодаря мудрой и селективной защите ряда своих отраслей, которая осуществлялась до тех пор, пока они достаточно не усилились для конкуренции с иностранными компаниями» [14, с. 35].

Капиталистическая рыночная экономика совершает экспансию на всю национальную экономику тогда, когда земля как фактор производства переходит в частную собственность землевладельцев, обладающих правом свободно продать ее на земельном рынке, и появляется товар – рабочая сила. Крестьянин, как правило, теряет землю и становится личным собственником своей рабочей силы, превращаемой в товар на продажу. Крестьянин меняет свой статус в обществе, превращаясь в наемного рабочего, получая право свободно продавать свои способности к труду на рынке труда. К этому времени феодалы, чаще всего, утратили интерес к ведению хозяйственной деятельности на земле, используя старые методы принудительной эксплуатации труда крепостных крестьян. В дополнении к этому появляются капиталисты, владеющие средствами производства. Накопленные сокровища превращаются в капитал. Возникает слой предпринимателей, который способен организовать и эффективно управлять производством товаров, могут нести риски предпринимательской деятельности. Процесс экономической трансформации традиционного натурального хозяйства создает рынок факторов производства, где их собственники свободно покупают и продают труд, землю, предпринимательский талант и капитал по рыночным законам спроса и предложения. Формирование рыночных факторов производства создает тесно взаимосвязанные рынки труда, земли, капитала и предпринимательского таланта, между которыми ресурсы перемещаются исходя из нормы доходности факторов. Становление капитализма ведет к появлению классов: капиталистических землевладельцев, наемных работников, промышленных, торговых и денежных капиталистов и предпринимателей. Старые классы, владевшие в докапиталистических обществах средствами производства, которые они использовали для внеэкономического принуждения крестьян к труду, исчезают. Все факторы производства (земля, труд, капитал, предпринимательство) приобретают рыночный характер, превращаясь в частную собственность субъектов. Полезная деятельность собственников факторов производства в рыночной экономике оплачивается в соответствии с производительным вкладом каждого из них: земельный

собственник присваивает земельную ренту, наемный работник – заработную плату, капиталист – процент, предприниматель – прибыль.

Для того чтобы появилась капиталистическая рыночная экономика, необходимо чтобы прежняя система личного принудительного господства собственников движимого и недвижимого имущества над непосредственными производителями перестала функционировать. Внеэкономическая зависимость феодалов и крестьян должна быть заменена системой жесткой экономической зависимости юридически свободной наемной рабочей силы от капитала. Кроме того, земля должна утратить свою внеэкономическую социальную функцию, согласно которой она не отчуждалась на рынке как товар. При феодализме земля принадлежала внеэкономическим собственникам (дворянству и духовенству) по причине исполнения ими сословных обязательств перед феодальным обществом и государством. В соответствии со сложившимися статусными функциями в обществе духовенство заботилось о душах христиан, дворянство служило монархии, платя государству своеобразный «налог кровью». При деформации феодальных отношений земля, становясь товаром, поступает на рынок и продается как наследуемое недвижимое имущество. К этому времени дворянство перестало нести обязательную службу монархии, а земля превратилась в частную собственность дворян. Государство утратило права на отчуждение земли у дворян, переставших нести службу монархии. Деформация феодальной социально-экономической системы, основанной на внеэкономической зависимости непосредственных производителей от дворян и духовенства, объективно привела к превращению земли в товар, свободно покупаемый и продаваемый на земельном рынке. В период промышленной революции средства производства превращаются в производственный капитал и становятся основой фабричной системы стандартизированного массового производства товаров на рынок. Формирование денежного рынка превращает сокровища, накопленные богатыми людьми, в банковский капитал. В экономике появляются предприимчивые люди, обладающие предпринимательскими способностями к организации и управлению производством и реализацией товаров. Предприниматели показывают свои способности «делать» прибыль в условиях рыночных рисков, организуя и управляя технически сложными бизнес-процессами.

По сравнению с прежними общественными системами новый капиталистический рыночный порядок существенно изменил содержание отношений зависимости и подчинения между людьми в обществе. Сформировав техногенный базис экономики, промышленный капитализм создал принципиально новую систему зависимости и подчинения между людьми, которая стала базироваться на свободе личного выбора человеком права на труд и капитал. Была сформирована принципиально новая социально-экономическая иерархия общества, использующая в качестве приводного ремня жесткий и эффективный рыночный порядок экономической зависимости и подчинения людей. Были созданы сильные стимулы к трудовой деятельности и капиталообразованию, которые вынуждали, побуждали, а при необходимости принуждали людей к эффективной экономической деятельности. Подобной системы зависимости и подчинения, основанной на экономической свободе купли-продажи факторов производства, не знала прежняя история человечества. Докапиталистические цивилизации, построенные на внеэкономической иерархии, были основаны на патриархальной традиции в использовании рутинной техники. Примитивный технологический базис производства не позволял скачкообразно повышать эффективность хозяйствования в относительно короткие промежутки времени. В противоположность рутинным докапиталистическим порядкам капиталистическая рыночная экономика представляет собой чрезвычайно эффективную техногенную альтернативу, невиданную в истории человечества. Действующий в условиях капиталистического рыночного цикла воспроизводства факторов производства, спонтанный механизм перманентных инноваций создал благоприятные условия для скачкообразного роста эффективности. Й. Шумпетер назвал

этот механизм *«созидательным разрушением»*, позволяющий замещать устаревающий технологический уклад более совершенным и эффективным. Например, структурные сдвиги, произошедшие при появлении персонального компьютера, заменившего устаревшую печатную машинку.

Рост численности населения европейских стран, распространение грамотности и просвещения, повышение производительности труда в сельском хозяйстве и промышленности, рост платежеспособного спроса со стороны растущего населения городов подготовили условия для двойной революции (промышленной и социальной), потрясшей в XIX в. Европу до основания. Аграрное перенаселение, создавшее давление избыточного числа наемных работников, хлынувших в растущие города, создало условия для формирования массового рынка наемного труда. Накопленные капиталы, применяемые в промышленности и строительстве, создали рынок капитала, который предъявлял растущий спрос на труд. Развитие тенденции к индустриализации способствовало радикальному преобразованию феодального общества. Капиталистический уклад, построенного на машинной форме производства товаров массового спроса, расширял сферу своего влияния. Способствуя индустриализации сельского хозяйства, он «подмял» под себя простое товарное хозяйство и все остальные уклады, превратил их в источник для накопления капитала. Капиталистическая рыночная экономика стала преобразовывать общество по своему образу и подобию, навязывая ему свою систему институтов и прагматических ценностей. Промышленный капитал, обеспечив значительно более высокую производительность использования факторов производства, создал доминирующий социально-экономический уклад в обществе. Причем результаты не замедлили сказаться на изменении уклада жизни широких масс людей по мере развития отрасли текстильной промышленности, ставшей локомотивом промышленного переворота. Ф. Бродель писал: «У целых классов появилось постельное белье, белье постельное, столовое, занавеси – у классов, которых раньше, испокон веков, этого не знали» [10, с. 172].

6. Формирование развитых форм товарно-денежных и кредитных отношений.

Возникновение промышленного и ссудного капитала при капитализме.

Третьей более развитой формой обмена стал обмен по формуле: $D-T-D'$, где $D'=D$ (деньги) + ΔD (прирост дополнительного денежного дохода или добавленная ценность). Эта формула в условиях промышленного капитализма получила более развернутый вид: $D-T$ (факторы производства)... $P \dots T'-D'$. Она отражает движение промышленного капитала, который проходит три стадии кругооборота. Первая стадия движения промышленного капитала записывается: $D-T$ (факторы производства). На первой стадии кругооборота промышленный капитал находится в денежной форме (D) и предназначен для покупки факторов производства – наемной рабочей силы, земли, предпринимательского фактора, средств производства (капитала). Производительный капитал в форме средств производства (капитала) находится в собственности капиталиста и является исходным условием начала производственной деятельности промышленного капитала. При недостатке собственных денег капиталист вынужден заимствовать их на рынке капитала, что предполагает развитие кредитных отношений.

Вторая стадия движения промышленного капитала имеет такой вид: $P \dots T'$. На этой стадии факторы производства производительно потребляются, в результате чего создается товар (T'), цена которого больше цены капитала, который первоначально был авансирован капиталистом. Здесь отметим два существенных признака созданного товара (T'). Во-первых, ценность созданного товара (T') по величине отличается от суммы денег, которые были авансированы капиталистом на первой стадии кругооборота для покупки факторов производства ($D-T$). Во-вторых, созданный в процессе производства товар (T') как по своей потребительной стоимости, так и по размеру потенциально имеющейся *добавленной*

ценности, созданной в процессе производства, отличается от товара (Т), который был на первой стадии (Д–Т).

Третья стадия жизненного цикла промышленного капитала осуществляется в сфере обращения и отражена в формуле (Т'–Д'). На стадии обращения должен быть совершен самый ответственный рыночный акт – продажа созданного товара с прибылью. Созданный товар (Т') должен быть реализован на рынке для того, чтобы вырученная от его продажи денежная сумма покрыла цену капитала, который был капиталистом первоначально авансирован, а также принес сверх того *дополнительный доход (добавленную ценность)*. Потенциально заключенная в товаре (Т') добавленная ценность, которая является только добавленной стоимостью, должна актуализироваться. В акте обмена добавленная стоимость должна превратиться в добавленную ценность (Д'). В факте перевода *производственных затрат (cost) в рыночные результаты (value)* состоит экономический смысл конечной стадии кругооборота промышленного капитала, т.е. рыночного сальто-мортале товара (Т'–Д'). В противоположном случае, если товар не признается потребителем и не продается на рынке, его «беременность» дополнительным доходом – *стоимость (cost)* как категория производства не превращается в *ценность (value)* как категорию воспроизводства (производства и обращения). Сущностным критерием перевода *производственных затрат (стоимость – cost) в рыночные результаты (ценность – value)* является эффективная деятельность фирмы в сфере обращения, достойно оцененная потребителем. Прибыльность кругооборота промышленного капитала заключается в том, что факторы производства производительно потребляются и приносят дополнительный доход (добавленную ценность). В случае успешного завершения этой стадии кругооборота промышленного капитала он может быть использован в следующем цикле. Таким образом, кругооборот превращается в оборот. Если же производство становится убыточным, что определяется в сфере обращения, то этот факт не позволяет превратить акт производства в постоянно повторяющиеся акты воспроизводства товаров, *кругооборот капитала* не превращается в *оборот капитала*.

Появление промышленного капитала произошло в результате промышленного переворота, который создал фабричную систему в экономике, которая применяет производительные средства производства, работая на массовый потребительский рынок. Возникновение промышленного капитала позволило создать капиталистическую товарно-денежную экономику. Промышленный капитал – это денежные средства капиталиста, предназначенные для покупки факторов производства, с помощью которых создается доход (добавленная ценность) сверх величины авансированных денег. *Промышленный капитал – это нерасторжимое единство денежного, производительного и товарного капиталов, связанных между собой в целостную систему, которая используется для производительного потребления капитала с целью массового удовлетворения изменяющихся потребностей покупателей.*

Четвертой наиболее развитой формой рыночного обмена является движение денег по формуле: $D-D'$, где $D'=D$ (деньги) $+ \Delta D$ (прирост дополнительного дохода или добавленная ценность). Эта формула свидетельствует о появлении ссудного (заемного) капитала и кредитных отношений как развитой формы рыночных отношений. Оборот денег по этой формуле отражает развитие кредитных отношений и появление ссудного капитала в товарно-денежной экономике. Функционирование ссудного капитала возможно только при условиях: 1) появления в экономике кредитных денег; 2) возникновения банков, стремящихся максимизировать процент как цель кругооборота денежного капитала («деньги рождают деньги»); 3) появления субъектов сбережения (накопления) денег и развития сберегательного процесса в банках. Развитие ссудного капитала на своей собственной основе позволяет создать в процессе эволюции ссудного капитала развитый тип кредитно-денежной экономики, ориентированной на постоянную экспансию ВВП. Формула $D-D'$

отражает переход товарно-денежной системы промышленного капитализма в капиталистическую кредитно-денежную экономику, где развитые финансовые рынки играют существенную роль в процессе воспроизводства ВВП.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Норт, Д.К.* Институты и экономический рост: историческое введение / Д.К. Норт // Альманах: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М. : Начала-Пресс, Весна 1993. – Вып. 2. – Том 1. – С. 69–91.
2. *Автономова, Н.С.* Философские проблемы структурного анализа в гуманитарных науках / Н.С. Автономова. – М. : Наука, 1977. – 271 с.
3. *Хайек, Ф.* Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1989. – № 12. – С. 6–14.
4. *Полани, М.* Личностное знание: на пути к посткритической философии / М. Полани. – М. : Прогресс, 1985. – 344 с.
5. *Уильямсон, О.И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат : CEV Press, 1996. – 702 с.
6. *Румянцев, М.А.* Религиозные основания хозяйствования / М.А. Румянцев. – СПб. : Изд-во НПК «РОСТ», 2005. – 308 с.
7. *Ле Гофф, Ж.* Цивилизация средневекового Запада / Ж. Ле Гофф. – М. : Издательская группа Прогресс : Прогресс-Академия, 1992. – 376 с.
8. *Маркс, К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1978. – 908 с.
9. *Дюрант, Вил.* Цезарь и Христос / Вил Дюрант. – М. : КРОН-ПРЕСС, 1995. – 736 с.
10. *Бродель, Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. : в 3 т. / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1988. – Т. 2. Игры обмена. – 632 с.
11. *Поланьи, К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги / К. Поланьи // Альманах: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М. : Начала-Пресс, Весна 1993. Вып. 2. – Т. 1. – С. 10–17.
12. *Пайпс, Р.* Собственность и свобода / Р. Пайпс. – М. : Московская школа политических исследований», 2000. – 416 с.
13. *Сили, Дж.Р.* Британская империя / Дж.Р. Сили, Дж.А. Крэмб. – М. : Изд-во «Эксмо», 2004. – 448 с.
14. *Стиглиц, Дж. Ю.* Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Ю. Стиглиц : пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. – М. : Мысль, 2003. – 303 с.

Лекция 6. ЭВОЛЮЦИЯ ДЕНЕГ. РАВНОВЕСНОЕ И НЕРАВНОВЕСНОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ

1. *Товарные деньги и их демонетизация. Фидуциарные (декретивные) деньги. Сущность кредитных денег.*

2. *Равновесное и неравновесное состояние экономики.*

1. Товарные деньги и их демонетизация. Фидуциарные (декретивные) деньги. Сущность кредитных денег.

Со времени изобретения денег людьми они в течение нескольких тысячелетий претерпели значительную эволюцию. *Деньги прошли долгий путь от физического тела товарных денег, воплощенных в драгоценных металлах (full-bodied money), до совершенной фидуциарной бесплотности (электронные импульсы).* Однако, несмотря на все видимые изменения своей формы, деньги сохранили свою внутреннюю сущность кредитных средств обращения. *Деньги – это актив банка, выданный заемщику и одновременно являющийся пассивом (долгом) банка перед вкладчиком.* Сущность кредитных денег, раскрываемых в теории предельной полезности, опровергает неверное отождествление денег с так называемыми реальными или полноценными металлическими золотыми и серебряными деньгами. К. Маркс построил натуралистическую теорию денег, в основу которой положил природно-физические аналогии обмена энергией, что было им неправомерно ретранслировано на экономические отношения между людьми. Энергия с ее способностью к превращению из одной формы в другую в XIX в. рассматривалась в качестве субстанции, которая связывала природу и общество в единую и целостную модель мира. Физикалистским аналогом «энергии» в экономике для К.Маркса стала трудовая стоимость. *Трудовая теория стоимости породила теорию полноценных денег, которая утверждала, что только металлические золотые или серебряные деньги являются действительными деньгами, т.к. в них овеществлены общественно необходимые затраты (ОНЗТ) абстрактного труда работников. Абстрактный труд по К. Марксу – это средний по обществу труд «работника вообще» как совокупность его физических и умственных усилий, который является однородным и сравнимым, а потому выступающий в качестве субстанции (причины), создающей меновую стоимость в товарном хозяйстве.* «Концептуальные деньги» К. Маркса не являются инструментом полезностной оценки субъектом ценности покупаемого товара. «Трудовые деньги» К. Маркса содержат стоимость, как материальный кусок «отвердевшего теплорода». Под «*теплородом*» физики XVIII–XIX вв. понимали невесомый флюид, который наличествует в каждом физическом теле и является причиной тепловых явлений. Гипотеза о существовании «теплорода» была выдвинута французским физиком Лавуазье в 1783 г. и не подтвердилась в опыте. В качестве ее альтернативы в науке с середины XIX в. была принята молекулярно-кинетическая теория.

Уже в древности люди стали отличать стоимость денег как товара, т.е. весовое содержание золота или серебра, заключенное в монете от *нарицательной стоимости денег*. Деньги как символический носитель *нарицательной стоимости* стали средством трансформации товарных денег в денежный знак, ставший инструментом обмена, прообразом фидуциарных денег. Сторонники трудовой теории стоимости считают, что в противоположность металлическим деньгам в сфере денежного обращения возникают *банкноты банка как их временные заменители*, обмениваемые на драгоценные металлы. После же демонетизации денег уже на постоянной основе появляются *символические бумажные деньги (знаки стоимости), оторвавшиеся от общественно необходимых затрат абстрактного труда. Высшая форма демонетизации денег – это фидуциарный монетарный стандарт, в рамках которого необеспеченные драгоценными металлами деньги эмитируются на основе доверия субъектов экономики к центральному банку*

как эмитенту национальной валюты. *Фидуциарные деньги тождественны термину декретивные деньги, т.е. деньги, созданные декретом государства. В случае недо- статка собираемых налогов правительство финансирует свои расходы за счет про- дажи государственных казначейских облигаций, т.е. заимствует деньги на откры- том рынке. Фидуциарные деньги обеспечены возможностями правительства изы- мать налоги, которые являются частью добавленной ценности товаров и услуг, со- зданной их производителями и оплаченные покупателями.* На эту добавленную цен- ность начислены налоги, которые изъяты у налогоплательщиков в государственный бюд- жет. Налоги позволяют правительству осуществлять расходы и оплачивать государствен- ные долги, что является способом покрытия эмитированных фидуциарных денег.

После введения фидуциарного монетарного стандарта в первой половине 70-х гг. XX века из опыта экономической жизни стало самоочевидно, что принцип редкости является адекватной объяснительной моделью для объяснения обменных пропорций, складываю- щихся на рынке. Обмен фидуциарных денег на товар описывает старая как мир формула обмена Т–Д. Согласно трудовой теории стоимости в товаре (Т) воплощены ОНЗТ, однако в фидуциарных деньгах (Д) отсутствует стоимость (материальный кусок «отвердевшего теплорода»), эквивалентная равнозначной стоимости товара по величине затрат труда. Самоочевидно, что внутренняя стоимость фидуциарных денег ничтожно мала как по сравнению со своим номиналом, так и по сравнению с золотыми деньгами, а также с това- ром, ценность которого в период золотого стандарта измеряли металлические деньги. В условиях современного рынка самоочевиден факт массового обмена фидуциарных де- нег на товары (Т–Д), который не в состоянии объективно и научно объяснить принцип трудовой эквивалентности (по ОНЗТ). Природа товарно-денежного обмена показывает, что теория трудовой стоимости противоречит эмпирическому опыту людей и превращает- ся в *утопию* (дословно с греческого языка «утопия» означает: «у» – нет, «топос» – место, т.е. место которого нет). Теория трудовой стоимости отрицает факты реальной действи- тельности, описывая то, чего нет в хозяйственной жизни людей. На рыночные цены, вы- ражаемые в декретивных деньгах, влияют рыночные условия воспроизводства товаров и денег, такие как спрос и предложение на товары и деньги как ограниченные ресурсы, их редкость (полезность) и производительность вклада факторов производства в экономический результат.

Эмпирически самоочевидно, что фидуциарные деньги не содержат «сгустка стоимо- сти» по причине низкого уровня затрат на производство декретивных наличных и безна- личных денег по сравнению с их номиналом. Они не являются носителями так называе- мой *условной стоимости*, т.к. в них отсутствует стоимостная природа (затраты наемного труда). *Деньги – это человеческое средство оценки величины полезного эффекта, по- лученного от купленного товара и услуги, что определяется покупателем в сфере об- мена и потребления.* Применение теории трудовой стоимости к анализу фактов обмен- ных операций современного рынка приводит ее сторонников к выводу о том, что декре- тивные деньги (это неполноценные деньги) – это некие знаки стоимости, символические деньги, являющиеся лишь техническим орудием обмена. Данный вывод свидетельствует о том, что стоимостная теория так называемых полноценных и неполноценных денег с точки зрения научных критериев не верна. Деньги на рынке были и остаются кредитны- ми деньгами по своей природе, это их сущностная характеристика. Теория же трудовой стоимости анализирует деньги узко и усечено, только в рамках двух первых функций де- нег – меры стоимости и средства обращения.

Мы считаем, что противопоставление *золотых кредитных денег* как каких-то ис- ключительно полноценных денег фидуциарным (декретивным) кредитным деньгам как якобы не полноценным с научной точки зрения не состоятельно. Сущностным универ- сальным признаком для любых форм денег является кредитный характер их создания бан-

ковской системой как долговых обязательств. *Деньги как долговое обязательство «выросли» не из функции средства обращения (medium of exchange), где они являются всего лишь пассивным посредником в обмене, а из функции средства платежа (standard of deferred payment), которые генерируются развитыми рынками товаров и капитала.* Теория трудовых денег неправомерно абсолютизирует деньги как средство обращения, игнорируя при этом кредитные деньги, выполняющие в срочных сделках функции средства платежа. Возможно, это утверждение К. Маркса и неоклассиков является верным, но только для крайне неразвитого рынка, обслуживающего натуральное и примитивное рыночное хозяйство, где отсутствуют срочные операции, а потому кредитные деньги появлялись только эпизодически и широко не использовались. При развитом рыночном хозяйстве доминантной и ключевой характеристикой денег является выполнение ими функции средства платежа. Внешнее воплощение денег в формах драгоценных металлов, т.е. товарная слитность денег с металлическим телом золота и серебра, не отражает глубинной сущности денег по причине того, что в этом случае деньги функционируют как товарные деньги. Очевидная ложность натуралистической теории денег выпукло представляется тогда, когда внешнее воплощение денег в драгоценных металлах, наряду с приобретением ими функций средства платежа, происходит в условиях превращения денег в капитал и появления декретивных денег, обслуживающих потребности развитого денежно-кредитного хозяйства. Это точка отсчета начала долгого пути потери кредитными деньгами своих товарных признаков, завершившегося в 1971 г. полной потерей фидуциарными деньгами характеристик внешнего физического бытия товарных денег.

Кредитные деньги отличаются от денег, выполняющих функции простого товарного посредника в экономике. Отличие между ними состоит в том, что деньги в функции простого товарного посредника обслуживают оборот товаров между покупателем товаров и их продавцом, что выражается в формулах (Т–Д, Д–Т). Деньги действуют как *средство обращения* и нужны в обмене непосредственно, по принципу: «Деньги «на бочку», всю сумму здесь и сейчас». Деньги, выполняя функции простого товарного посредника, «вырастают» в среде простого товарного производства, в которой нет капитала. Деньги же в функции *средства платежа* являются срочным инструментом обмена с обязательной отсрочкой платежа. Они выполняют сложные функции в рыночной экономике, обслуживая кредитный оборот промышленного и торгового капитала (Д–Т–Д'), а также ссудного капитала (Д–Д').

Функционирование капитала в рыночной экономике предполагает то, что при капитальной сделке нет одномоментного встречного движения ценностей между покупателем и продавцом, как в формуле простого товарного хозяйства. *Капитальная сделка требует разрыва во времени между движением денег от кредитора к заемщику, а затем возврата заемных денег.* До акта возврата денег происходит инвестирование капитала в создание конкурентоспособного товара. Капитал вкладывается в любую отрасль экономики (производство товаров, торговлю товарами, финансовое посредничество). Получив доход после продажи товара или услуги, заемщик оплачивает кредитору долг и «набежавшие» за просроченное время проценты. Здесь деньги выполняют функции средства платежа, становясь кредитными деньгами. Существенной характеристикой денег является то, что они признаются всеми людьми в обмене и обязательны к приему в любых денежных расчетах и налоговых платежах. Важнейшей чертой денег как простого товарного посредника является то, что при платеже деньгами за товар они обязательно синхронно перемещаются вместе с товаром. Создание же кредитных денег не сопровождается одновременным встречным перемещением товара. В развитой рыночной экономике использование денег в функции средства платежа происходит повсеместно. Возникновение кредитных денег стало необходимым условием для появления производственного, торгового

и ссудного капитала. Кредитные деньги являются основным инструментом, обслуживающим цикл самовозрастания капитальной ценности.

Классическим образцом кредитной операции в товарной сделке между продавцом и покупателем товара является продажа продавцом товара в кредит, т.е. операция с отсрочкой оплаты товара на определенный срок. По причине отсутствия денег должник (дебитор) берет на себя письменное долговое обязательство, заменяющее деньги. Это он юридически оформляет своим векселем, который передает своему кредитору (продавцу товара). **Коммерческий кредит – это передача товара от продавца к покупателю при условии отсрочки платежа за товар.** Кредитные отношения возникают при проведении между фирмами товарных операций по коммерческому кредитованию друг друга. Это стало основанием создания банками кредитных денег (банкнот) при проведении ими учета товарных векселей фирм. **Обмен денежного обязательства банка (банкноты) на товарное обязательство его клиента (товарный вексель) регулирует процесс соразмерного прироста банками денежной массы относительно прироста фирмами добавленной ценности товарной массы. Основное балансовое соотношение в макросистеме состоит в том, что прирост добавленной ценности (ВВП) должен идти соразмерно с приростом ценности выпущенных банкнот в обращении.** Это является основным антиинфляционным правилом в рыночной экономике.

Кредитные деньги (банкноты) – это самые ликвидные средства в экономике. С одной стороны, они являются активами, а с другой – это обязательства, которые создают в экономике только банки, учитывающие товарные векселя фирм. Приведем пример. Вложенный клиентом 1 рубль в банк и выданный банком другому клиенту как кредит на эту же сумму (1 рубль) будет «проведен» по балансу банка по пассиву и по активу согласно правилу «двойной проводки». В итоге банк имеет 1 рубль по активу – это требование банка к заемщику и 1 рубль по пассиву – это обязательство банка перед депозитором. Нет двух рублей по активу и по пассиву баланса банка. Существует один и тот же рубль, который в одно и то же время является, с одной стороны, обязательством банка перед клиентом (депозитором банка), который положил деньги в банк. С другой же стороны, эти же деньги являются кредитным требованием банка к заемщику (дебитору), который взял в банке кредит.

Банкноты – это банковские векселя на предъявителя, обладающие свойствами универсальной ликвидности, обращающейся на денежном рынке как деньги. В то время товарные векселя являются средством частичной ликвидности, поэтому они не могут обращаться на денежном рынке как деньги. Пример, номинал товарного векселя составляет 100 рублей, но он покупается банком на финансовом рынке только за 90 рублей, т.е. **дисконт** составляет 10 рублей. Чем выше размер дисконта, тем больше времени вексель не будет покупаться на финансовом рынке. Разница между высокой номинальной ценой векселя и более низкой его рыночной ценой составляет дисконт, который банк присваивает как доход при учете (покупке) товарного векселя фирмы. **Дисконт – это «сброс» с цены номинала денежного обязательства, что означает потери их держателя, доказывающие их ограниченную ликвидность.**

Универсальная ликвидность (мгновенная обратимость) банкнот – это способность банковского актива-обязательства быстро и без потерь превращаться в товарную форму, когда номинальная цена банкнот оказывается равной их рыночной цене. Однако ликвидная способность банковского актива-обязательства превратиться в банкноту, с помощью которой держатель банкноты может на рынке расплатиться ею за товар, совершенно не означает, что банкнота приобретает черты товарных денег.

Совершая срочные операции с деньгами, ссудные капиталисты выдают функционирующим предпринимателям нефинансового сектора экономики (заемщикам) кредиты в денежной форме. Кредитная операция банка – это движение денег от банка-кредитора

к фирме-заемщику. Кредитная операция позволяет банку превращать деньги в ссудный капитал. Процентный доход на капитал банка является признаком самовозрастания ссудного банковского капитала. Функционирующий предприниматель нефинансового сектора экономики должен получить прибыль, достаточную для оплаты ссудного процента банку, а также сформировать доход для увеличения собственного капитала фирмы. **Ссудные операции между банком и клиентом получили название кредита деньгами или кредита капиталом.** Два формально различных термина относятся к одной и той же банковской операции. Они отличаются друг от друга по тому критерию, с помощью которого определяется, с точки зрения какого из субъектов дается определение. Кредитные деньги получает клиент от банка по кредитному договору с целью использования их с прибылью, т.е. он приобретает капитальную ценность. Банк – это функционирующий ссудный капитал, жизненный цикл которого состоит в его самовозрастании через присвоение процента от вложенных средств. В обоих случаях на рынке происходит следующее: предприниматель нефинансового сектора экономики берет в банке у ссудного капиталиста кредитные инструменты обращения займы для совершения срочной нефинансовой операции, а банк совершает капитальную сделку, давая клиенту кредит ссудным капиталом. Фирма нефинансового сектора совершает срочную товарную операцию, используя кредитные деньги для получения дохода, который должен покрыть все издержки фирмы, куда входит также оплата возвращаемой банку основной суммы долга. Кроме того, фирма должна сформировать также предпринимательскую прибыль, размер которой должен быть больше ссудного процента, оплачиваемого фирмой банку. Экономическая сущность операций для фирмы-клиента и банка различна, поэтому используют два разных термина – заемные деньги (кредит деньгами) и ссудный капитал (кредит капиталом), хотя они описывают одну и ту же кредитную в своей сущности сделку. Кредитная сделка, обслуживающая срочную товарную операцию фирмы, и сделка, связанная с движением ссудного капитала, едины в том, что они предполагают разрыв во времени между начальным пунктом (выдачей кредитных денег банком клиенту) и ее конечным пунктом (оплатой должником основной суммы долга и процентов по нему банку-кредитору). **Субъекты экономики вынуждены учитывать фактор времени, который влияет на цену денег, поэтому цена денег изменяется во времени (value time of money), что выражается в динамике уровня ссудного процента.** Изменчивость цены денег зависит от трех факторов: динамики товарных цен, изменения уровня ссудного процента и стабильности валютного курса. При высокой долларизации национальной экономики и большой ее открытости мировым рынкам, динамика валютного курса – это значимый фактор, сильно влияющий на стабильность денежного обращения. Нестабильность валютного курса значительно влияет на уровень товарных цен и ссудного процента.

В основании ценности лежит определение покупателем размера полезного эффекта, который он получает при продаже продавцом на рынке хозяйственного результата от использования факторов производства. Оценка полезного эффекта, созданного с помощью факторов производства, неотделима от конкретного момента времени, в течение которого устанавливается определенный уровень цены (Ц1). Через некоторый промежуток времени при изменении условий обмена уровень цены изменяется и становится равным другому уровню (Ц2). Воздействие изменяющихся рыночных факторов динамично меняют условия обмена. Поэтому научный анализ денежно-кредитных отношений неотделим от применения принципа **неравноценности денег, относящихся к разным моментам времени (time-value money).** Учет этого принципа ставит «крест» на надуманной категории **«внутренней трудовой стоимости»**, которую в рамках концепции трудовой теории стоимости тщетно пытался обнаружить К. Маркс. Нельзя найти того, чего нет.

В экономике происходит постоянное изменение уровня цен на товары и услуги, что отражается в процессах инфляции, девальвации и дефляции. **Инфляция** – это обесценение

денег, что выражается в долговременном росте средневзвешенного уровня цен на товары и услуги. **Дефляция** – процесс удорожания денег при падении средневзвешенного уровня цен на товары и услуги. **Девальвация** – это обесценение национальной валюты по отношению к международным средствам обмена, т.е. к **международным резервным валютам (доллар, евро, иена)**. Количественные размеры инфляции, девальвации и дефляции показывают степень дисбалансов, сложившихся в экономике, и негативно воздействуют на поведение субъектов.

В 30-х гг. XX в. все страны мира отошли от золотого стандарта, запретив обращение золота в качестве денег внутри национальных экономик. Тем самым были ликвидированы механизмы функционирования золотого масштаба цен. По этой причине повсеместно во всех странах мира фидуциарные деньги приобрели долгосрочную тенденцию к обесценению. Однако до 15 августа 1971 г. золото выполняло функции международных денег. После отказа США выполнять свои обязательства по золотому покрытию долларов фидуциарные деньги заняли место золотых. На эмиссию фидуциарных денег центральные банки перестали накладывать те стандартные ограничения, которые ранее позволяли эффективно ограничивать избыточную эмиссию недостаточно обеспеченных золотом товарных денег. Поэтому инфляция сделалась устойчивой тенденцией в национальных денежных системах, а дефляция как экономическое явление в значительной степени утратила свой потенциал в развитых странах мира. Однако она не ушла из развитой рыночной экономики вообще, так в 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг. развитые страны мира вновь оказались перед грозным призраком дефляции. В структуре данного типа экономик функционируют механизмы, подрывающие эффективное давление в сторону снижения непроизводительных издержек. Фундаментальными причинами восстановления дефляционного потенциала в системе фидуциарных денег и его актуализации стало созданное в развитых странах послевоенное общество «всеобщего благосостояния». Цели этой общественной системы были ориентированы на динамично растущее потребление граждан, значительно выросшие социальные обязательства государства перед населением, что привело к накоплению больших размеров государственных и частных долгов. Например, внешний долг США, включающий долг государства и частного бизнеса составляет 17,924 трлн долл. или 107% к ВВП (1.11.2014); Великобритании – 9,960 трлн долл. или 396% к ВВП (30.09.2013); Франции – 5,371 трлн долл. или 236% к ВВП (31.12.2012); Ирландии – 2,164 трлн долл. или 1137% к ВВП (31.12.2012) [1].

Долгосрочные тенденции развития национальной экономики придают ей значительную инерционность, что проявляется в заданной предрасположенности поведения субъектов, которые строят свое поведение исходя из сложившихся темпов изменений цен на товары и деньги. Для проведения государством рациональной экономической политики важным для достижения этой цели является **формирование у субъектов стабильных инфляционных ожиданий**. Деньги используются в рыночной экономике как кредитный инструмент оценки ожиданий и предпочтений субъектов в каждый данный момент времени через механизм рыночных цен. Деньги как кредитный инструмент оценки ожиданий и предпочтений субъектов должны придавать ценовую стабильность рынкам, твердость и неизменность количественной оценки полезности покупаемых субъектами рынка хозяйственных благ и валют во времени. Государственная политика должна быть ориентирована на снижение темпов инфляции, сводя их к однозначным годовым темпам роста (2–3%). Государство ставит цели в своей экономической политике на недопущение соскальзывания экономики в процесс дефляции, которая вызывает разрушительные последствия, т.к. делает деньги дорогими. Инфляция представляет собой дурную активность субъектов рынка, что образно выражается в формуле: «продавали – веселились, подсчитали – пролезли». Обесценивающиеся деньги ведут к неустойчивости товарных цен, в чем заключается основная опасность инфляции. В тоже время **дефляция – это «вечная мерз-**

лота», она намного хуже инфляции. Например, предположим, что все субъекты макроэкономики затратили на произведенные товары 100 млн долл. в течение одного года. Если произошло дефляционное падение товарных цен на 30% за год, то производителям для того, чтобы получить денежную наличность, необходимо продать товары за 70 млн долл. Это потребует от фирм зафиксировать убытки в размере 30 млн долл. Объективно это погружает экономику в состояние застойной депрессии на долгое время, т.к. дефляционный шок приводит к увеличению объема неиспользуемых ресурсов.

Деньги должны точно измерять полезный эффект через рыночную цену товара. **Функция денег по измерению полезного эффекта товара покупателем выражается в мере ценности.** Если деньги по каким-то причинам не способны точно измерять полезный эффект, то они теряют свои сущностные свойства, что деформирует денежно-кредитные отношения, природу товара и капитала. **Чем тверже в рыночной экономике выстроена система безусловности оплаты должниками долгов своим кредиторам, тем более «жесткими» являются деньги и тем более стабильны цены на товары и деньги.** Под безусловностью понимается такое состояние рыночных отношений, при котором кредитором не признаются никакие причины, которые обосновывают отказ дебитора оплачивать взятые на себя обязательства.

Для того чтобы экономика динамично росла, цены на все виды ресурсов должны адекватно отражать результаты (производительность) использования субъектами факторов производства. Принципы организации обмена результатами деятельности формирует специфические формы распределения результатов в экономике – рыночный и нерыночный (перераспределительный). От избранного обществом типа распределения экономических результатов зависит ориентация субъектов на повышение эффективности использования ограниченных ресурсов, а также уровень инфляции и девальвации национальной валюты. Если в экономике нет устойчивых («твердых», «жестких») денег, в ней будут существовать устойчивые и большие **ценовые искажения (distortion)** на всех рынках, которые являются причиной несбалансированности спроса и предложения на товары и деньги. Для того чтобы уровень цен на деньги был предсказуем для субъекта, соотношение спроса и предложения на деньги не должно меняться часто, резко и непредсказуемо. Уровень цен на деньги должен быть **низковолатильным, т.е. количественно изменчивым в узком диапазоне.**

Природа и функции денег в экономике Беларуси искажаются высоким уровнем внеэкономического вмешательства государства в деятельность субъектов экономики. **Денежные оценки ресурсов деформируются функционирующей в экономике Беларуси системой неденежных отношений, субъекты которой вносят большую неустойчивость в динамику рыночных цен. К неденежным отношениям относятся, во-первых, административные (перераспределительные) инструменты государства, которые приводят к нарушению механизмов функционирования товарных и денежных рынков и цен. Во-вторых, неденежные отношения существуют в формах неденежных сделок – бартере, неденежных зачетах, расчетах с помощью квази-денежных суррогатов. Квази-денежные суррогаты – это товарные векселя, которые не имеют признаков денежных обязательств и используются неплатежеспособными субъектами, которые не несут экономической ответственности за результаты своей деятельности.**

При внеэкономическом вмешательстве государства в рыночные механизмы административно «зажатые» цены на товары и валюту начинают через определенные периоды времени «стрелять», отражая тем самым дисбаланс денежной и товарной масс. При этом деньги начинают утрачивать качества универсальной ликвидности, превращаясь в ограниченную ликвидность. **Принципы возвратности, срочности, платности кредитных денег деформируются, сводясь к функциям простого товарного условно-счетного посредника.** Для превращения белорусского рубля в универсальную ликвидность и жесткий

кредитный инструмент оценки ожиданий и предпочтений субъектов, обладающий ценовой стабильностью при оценке полезности покупаемых товаров и денег, необходимо **ужесточение бюджетных ограничений в экономике** и восстановление системы воспроизводства кредитных денег на принципах рыночного ценообразования.

2. Равновесное и неравновесное состояние экономики.

2.1. Сущность «рыночного равновесия».

Существует две трактовки термина «рыночное равновесие». К сожалению, их часто неправомерно смешивают, что приводит к серьезным ошибкам при проведении макроэкономического анализа рынка. **Термин «рыночное равновесие» в широком смысле понимается как совпадение спроса и предложения на товарном и денежном рынке. Спрос и предложение становятся сбалансированными посредством действия гибких рыночных цен равновесия на различных рынках (товарные цены, процентные ставки, валютный курс).** Утверждается, что рыночный механизм, выполняющий функцию сведения производителя с покупателем, «выталкивает» цены на **уровень рыночного равновесия**. С помощью «невидимой руки рынка» (А. Смит) цена движется к уровню рыночной распродажи с тем, чтобы не было ни избыточного (неудовлетворенного) спроса, ни избыточного предложения (затоваривания складов). При этом неоклассическая теория вводит не критическое допущение о том, что все без исключения субъекты экономики имеют **совершенное знание (perfect knowledge)** об условиях и параметрах функционирования рынка. Это означает, что все субъекты могут принимать исключительно рациональные экономические решения о размерах и структуре покупок-продаж хозяйственных благ. Исходя из этих методологических посылок, неоклассики делают вывод, что между интересами продавцов и покупателей существует симметрия. Это означает, что в рыночных отношениях отсутствуют механизмы трения по той причине, что транзакционные издержки равны нулю. Рынок имеет симметричную природу спонтанно действующего механизма, поэтому он хорошо координирует поведение субъектов экономики, которые максимизируют свою выгоду. Это означает, что каждый собственник фактора производства (предприниматель, капиталист, земельный собственник, наемный рабочий) присваивает соответствующий доход (прибыль, процент, рента, заработная плата), который равен достигнутой им производительности фактора. Неоклассическая теория исходит из предположения, что рынок имеет симметричную природу, и поэтому он способен рационально распределить доходы субъектов экономики (заработную плату, прибыль, процент, ренту) в соответствии с уровнем их производительности. По этой причине государство не должно вмешиваться в спонтанный механизм рыночного распределения доходов, который определяется производительностью факторов. **Гипотеза совершенного знания субъектов о рынке в рамках методологии «чистого» мышления логически безупречна, поэтому она с неизбежностью привела к созданию гипотезы о «чистом» и совершенном рынке.** Таким образом, науке было предложено кристально чистое понимание внутреннего совершенства конкурентных рыночных структур. Однако неоклассическая теория оказалась неспособна объяснить системные циклические кризисы, периодически возникающие в макроэкономике и мировой экономике в XIX–XXI вв. Под циклом понимается четыре взаимосвязанных этапа динамических изменений национальной экономики, которые, следуя друг за другом, разделяются **поворотными точками цикла**. Когда экономика выходит из состояния **кризисного спада ВВП**, после **этапа сжатия экономики** следует ее **оживление**, которое переходит в **экспансию**, а затем через определенный промежуток времени достигает **пика в вершине циклического роста ВВП**.

Известный специалист в области теории экономических циклов Элвин Хансен писал: «История Америки показывает, что большие экономические циклы в среднем охватывают период несколько больше восьми лет. Так, в 1795 по 1937 г. имело место 17 цик-

лов. Их средняя продолжительность равнялась 8,35 года... Поскольку обычно между большими вершинами имеется от одной до двух малых вершин, ясно, что продолжительность малого цикла несколько меньше половины большого цикла. За 130-летний период, с 1807 по 1937 г., было 37 малых циклов. Их средняя продолжительность равнялась 3,51 года» [Цит. по 2, с. 242].

Торговля между великими колониальными промышленно развитыми державами мира позволила сформировать международные рынки, которые представляли собой масштабные взаимные потоки движения сырья, материалов, полуфабрикатов, промышленных товаров, денег и капиталов. Уже в XIX в. международные рынки стали тесным взаимосвязанным единством, что проявлялось в циклических колебаниях мировой конъюнктуры на рынках товаров, денег и капиталов, где торговали в основном фирмы великих держав. Скачкообразность динамики мирового рынка стала проявляться в мировых кризисах перепроизводства товаров (1836–1837, 1847–1850, 1857, 1866, 1873, 1882–1884, 1890–1893, 1900–1903, 1907–1908). В большинстве стран в XIX в. доминировал аграрный сектор, однако отрасли промышленности становились ведущим локомотивом роста экономики и инновационным генератором изменений. В итоге торгово-промышленные и банковские циклические колебания национальных экономик оказались связанными с аграрным циклом воспроизводства сельскохозяйственной продукции.

Ввиду очевидного отрицания фактов неоклассическая теория была вынуждена объяснять кризисы исключительно действием внешних деструктивных факторов, которые превращались в системные внешние шоки, а также вмешательством государства в нормально функционирующие рынки. При этом неоклассики твердо отрицали наличие внутренних противоречий рыночной экономики, упрямо игнорируя очевидные факты. Поэтому два самых затяжных системных мировых кризиса оказались совершенно непонятны и необъяснимы с точки зрения методологии неоклассической науки, превратившись в своеобразную «неизвестную землю» (Terra Incognita). Это Великая депрессия XIX века (1873–1896) и Великая депрессия XX века (1929–1939).

Теоретическое предположение неоклассиков о том, что равновесное состояние рыночной экономики является закономерным и долгосрочным состоянием, опровергается хозяйственным опытом функционирования национальных экономик и мировой экономики. Очевидные факты свидетельствуют о диаметрально противоположном. Рыночная экономика асимметрична, неустойчива, а ее реакции непредсказуемы для субъектов. Этот самоочевидный постулат приводит к объективному выводу о том, что неоклассическая теория описывает не закономерное состояние рыночной экономики, а ее случайно возникающее состояние, редко встречающееся в жизни.

Термин «рыночное равновесие» в узком смысле – это совпадение спроса и предложения на рынке при полном использовании факторов производства. Для того чтобы объяснить феномен «полного использования факторов производства», неоклассики ввели термин «естественный» уровень использования факторов производства, что раскрывается в следующей системе понятий теории. **Термин «естественный» означает нормальный, сбалансированный, равновесный.** Рынки в макроэкономике состоят из рынков факторов производства и потребительских благ, которые находятся в состоянии равновесия в условиях действия гибких цен. Согласно неоклассической теории предложения пределы роста производства и доходов лежат на стороне предложения и определяются производственными возможностями конкурентных фирм в условиях совершенной конкуренции. Проблема реализации товаров в макросистеме считается автоматически решенной в соответствии с логикой закона Сэя – предложение автоматически создает себе спрос.

Потенциальный объем выпуска продукции (ВВП) – это уровень производства ВВП, при котором все факторы производства вовлечены в процесс воспроизводства в полном объеме с потенциально возможным (естественным, т.е. нормальным) уровнем

производительности. **Потенциальный объем выпуска ВВП сопоставляется с реальным объемом выпуска ВВП для того, чтобы определить, все ли факторы производства в макросистеме загружены, а также работают ли они с потенциально возможной производительностью.** Сопоставление потенциального объема ВВП с реальным размером ВВП позволяет определить состояние использования факторов производства и уровень их производительности. **Реальный объем ВВП в большинстве случаев отклоняется от потенциального ВВП, что свидетельствует о неравновесном состоянии экономики.** Это отклонение определяется степенью вовлечения факторов производства в процесс воспроизводства ВВП в полном или неполном объеме с учетом их уровня отдачи. Несовпадение совокупного спроса с совокупным предложением приводит к разнице между более высоким потенциальным уровнем производительности факторов производства и меньшим реальным уровнем производительности. **Разрыв выпуска ВВП с пониженной реальной производительностью свидетельствует о переплате капиталистами заработной платы наемным работникам при их недостаточной производительности труда, что свидетельствует о недопроизводстве ВВП в экономике.** Соответственно реальное использование капитала недостаточно и ниже потенциально возможного уровня, поэтому производительность капитала ниже, чем могла бы быть при условиях равновесия между заработной платой работников и их производительностью. В итоге пониженного использования труда и капитала фактический выпуск продукции меньше, чем потенциально возможный выпуск, а производительность факторов производства ниже потенциально достижимой.

Неоклассическая модель рынка труда исходит из допущения **полной занятости** работников в рыночной экономике, в которой существует фрикционная и добровольная безработица. **Фрикционная безработица (frictional unemployment)** является добровольной, т.к. обусловлена выбором самого работника: работать или отдыхать. Работник увольняется с одной фирмы по естественным причинам, например, переезжает в другой регион, теряет интерес к выполняемой работе, желает найти более интересную работу с более высокой оплатой труда, получает травму и становится инвалидом, с ним происходит летальный исход и т.д. При этом работник еще не успевает устроиться на другую фирму и, образно говоря, «зависает», как компьютер. **Если же фирмы по причинам низкой рентабельности или убыточности своей деятельности начинают сокращать излишних с экономической точки зрения работников, то это является недобровольной безработицей. Это влечет принудительное увольнение из фирмы по экономическим причинам.** Неоклассики не признают возможность длительного существования феномена **вынужденной безработицы в макросистеме**, когда капиталисты в массовом порядке увольняют работников по причине неплатежеспособности своих фирм. Неоклассики считали возможным только частичную несбалансированность рынков в отрасли, регионе, т.е. на локальном уровне. «Но в модели МВФ, как и в большинстве моделей из учебников по микроэкономике, написанных два десятилетия назад, банкротство не содержится. Обсуждать кредитно-денежную политику и финансы без проблемы банкротства – это все равно, что ставить «Гамлет» без Принца Датского. Сердцевиной анализа макроэкономики *должен* быть анализ влияния повышения процентных ставок на шансы дефолта и на то, какие реальные суммы могут себе вернуть кредиторы в случае дефолта» [3, с. 139].

Фрикционная (добровольная) безработица обусловлена нежеланием работников трудиться за заработную плату, которая, по их мнению, является недостаточной для них. Согласно неоклассической теории, главным способом борьбы с безработицей является снижение уровня заработной платы до уровня производительности труда. Если на рынке труда заработная плата гибка, определяясь свободными силами спроса и предложения, т.е. существует ценовое равновесие, то безработица невозможна. **Естественный уровень безработицы (natural rate of unemployment)** предполагает наличие полной занятости рабо-

чей силы, что обусловлено естественными причинами, связанными с естественной текучестью кадров, миграцией, демографическими причинами, которые не вытекают из динамики «чистого» экономического роста и функционирования «чистого» совершенного рынка. Естественный уровень безработицы определяется как удельный вес безработных в численности занятых и отражает норму безработицы в период экономической стабильности. При полной занятости в период динамичного роста ВВП именно на фрикционную безработицу приходится вся численность безработных. При структурных сдвигах в экономике, когда фирмы под воздействием уменьшающейся прибыли, а то и убытков вынуждены принудительно сокращать занятость, доля фрикционной безработицы в макросистеме невысока.

Неоклассическая модель рынка труда рассматривает миграцию, демографические тенденции как некие внешние причины, носящие случайный характер. Однако эта система факторов представляет собой далеко не случайность. Причина состоит в том, что в развитых странах в течение многих десятилетий набрала силу устойчивая негативная демографическая инерция, сформировавшая тенденцию к негативному типу воспроизводства титульной нации (демографическое старение – II-й тип воспроизводства). Сокращение рождаемости, рост средней продолжительности жизни и, как следствие, рост пенсионного возраста, нежелание коренных жителей страны трудиться на непрестижных работах, вынуждают правительства развитых стран компенсировать дефицит рабочей силы притоком эмигрантов из стран третьего мира и постсоциалистических стран. Демографическое старение титульной нации подрывает основы ее жизнеспособности, что формирует утяжеленную структуру рынка труда, где доля возрастных групп населения высока. Утрачивается структурная гибкость рынка труда.

Институты общества могут препятствовать движению *реальной заработной платы* к своему «естественному» уровню и полной занятости на свободном рынке. Это происходит при вмешательстве государства в экономику и наличии сильных позиций профсоюзов на рынке труда. Если реальная заработная плата на деформированном рынке труда зафиксирована на более высоком уровне, нежели ее «естественный» уровень, то в этом случае фирмы начинают избавляться от избыточного прироста занятых, который превышает уровень полной занятости. Зарплата рабочих начинает корректироваться в сторону ее понижения, достигая уровня производительности рабочих.

Дж.М. Кейнс первым поставил под сомнение набор гипотез классической теории, признав ее базовые предпосылки нереалистичными. В своей альтернативной модели Дж.М. Кейнс исходит из несовершенства рынка, асимметрии в отношениях между продавцом и покупателем, т.е. признает наличие трения в рыночном механизме. Кейнсианская теория полагает, что ввиду жесткости цен и заработной платы рынок, имея асимметричную природу, не способен рационально распределить доходы субъектов (заработную плату, прибыль, процент, ренту) в соответствии с уровнем их производительности. Поэтому государство должно при углублении асимметричных условий функционирования рынка и затянувшейся депрессии вмешиваться в механизм рыночного распределения доходов, осуществляя антициклическое регулирование экономики. Дж.М. Кейнс утверждал, что рынок достигает равновесия при неполном использовании факторов производства, т.е. в условиях вынужденной безработицы.

Равновесие рынка – это по существу синоним устойчивости рынка при наличии симметрии между предложением производителя и спросом покупателя. Будучи сторонником неоклассической теории Дж.М. Кейнс первым из этой школы экономической мысли поставил вопрос о феномене неравновесия рынка, т.е. его врожденной неустойчивости. Хотя оно было совершенно очевидно для сторонников теорий Ж.Ш. Сисмонди (1773–1842) и К. Маркса. Корнаи Я. в книге «Дефицит» пишет: «На рынке рабочей силы с ограниченным спросом существует асимметрическое состояние, почему он является

«рынком покупателя». Одно из основных положений настоящей книги заключается в том, что рынок далеко не всегда можно рассматривать как нейтральную точку столкновения двух равных сил, симметричных кривых спроса и предложения. Часто одна из сторон, выражаясь языком спортивных комментаторов, «играет на своей половине поля». При определенных условиях соотношение сил может быть равным. Однако довольно часто на нормальное состояние рынка, т.е. на его среднее состояние за длительный период, уже заранее накладывает отпечаток преимущество одной или другой стороны, вследствие чего на рынке господствует асимметрия. Важнейшие черты и особенности этой ситуации будут утеряны, если мы охарактеризуем рынок рабочей силы с помощью «креста Маршалла», где кривая спроса на рабочую силу идет вниз, а кривая ее предложения поднимается вверх, причем оба фактора рассматриваются в зависимости от формирования заработной платы. Хотя в этой характеристике есть доля истины, поскольку здесь отражена одна из краткосрочных зависимостей, все же картина двух симметричных кривых затушевывает определяющую черту ситуации – асимметрию. Работодатель выступает в роли «покупателя», диктует свои условия, тогда как нанимающий на работу выступает в роли «продавца», оказывается в зависимом положении. ... Эта асимметрия на капиталистическом рынке рабочей силы представляется очевидной и тривиальной для экономиста, стоящего на позициях марксистской политэкономии. Глубокое осознание этой аналогии поможет понять, как возникает асимметрия на других рынках и в других системах» [4, с. 265].

Рыночная экономика не полностью использует ресурсы в рамках циклической динамики ВВП, что приводит к возникновению излишка ресурсов, который необходим фирмам для маневра на рынке. Излишек ресурсов циклически всасывается в экономику при росте ВВП и выпадает в потенциальный резерв (неиспользуемый запас ресурсов) при спаде ВВП. ***Прирост производительности факторов производства, который в тенденции соответствует приросту дохода, присваивается собственниками факторов. Производство и потребление приходят в баланс друг с другом через адаптацию платежеспособного спроса и предложения факторов и результатов производства.*** Высокий уровень производительности использования факторов производства отличает рыночную экономику, обладающую жесткими конкурентными механизмами. В то же время в централизованной плановой экономике нерыночная макроэкономическая система полностью использует ресурсы, не имея явно выраженной тенденции к циклической динамике. Государство через плановые методы централизованно направляет экономическую систему по пути линейного роста ВВП. Производительность использования факторов производства в нерыночной экономике существенно ниже, чем в рыночной экономике. В нерыночной экономике существует ненасыщаемый спрос на факторы и результаты производства, что выражается в ***эффекте отсоса*** (термин введен Я. Корнаи). Я. Корнаи писал, что в лишь кажущемся монетаризированном секторе государственных предприятий «почти ненасыщаемый спрос вызывает постоянный отсос, приводящий к интенсивному дефициту не только на рынке средств производства, но и в потребительском секторе, извлекаемая оттуда часть предложения» [4, с. 565–566]. Я. Корнаи сравнивает свою теоретическую модель с моделью машины Филлипса, которая демонстрировала «поток жидкости, приводимый в движение давлением, мы же рассматриваем потоки, вызываемые отсосом» [4, с. 556]. Если же использовать для объяснения механические аналогии, то механизмы рыночной экономики функционируют в рамках объяснительной модели эффекта давления, что обусловлено жесткостью бюджетных ограничений [4, с. 556]. ***В нерыночной экономике, где государственные предприятия действуют в условиях мягких бюджетных ограничений, не может существовать равновесия по Вальрасу. По этой причине долгосрочное нормальное состояние нерыночной экономики выражается в тотальном дефиците факторов и результатов производства.***

Рыночный спрос и предложение не всегда способны уравновесить друг друга на рынке, если принимать во внимание полноту использования ресурсов, их уровень производительности и период времени, в течение которого устанавливается макроэкономическое равновесие. Временная адаптация макросистемы является чрезвычайно важной характеристикой рынка, о чем неоклассики не сказали ничего вразумительного. Таким образом, **равновесие рынка** – это специфическое состояние рыночной системы, которое характеризуется равенством спроса и предложения товаров и денег, что отражает оптимальность распределения ресурсов и полную загрузку производственных мощностей и рабочей силы. Полная загрузка производственных мощностей и рабочей силы – это относительное понятие, которое используется вместе с уравновешивающим его понятием «естественная» безработица, которая связана с «естественной» недогрузкой производственных мощностей. **Долгосрочное нормальное состояние рыночной экономики заключается в избытке факторов и результатов производства относительно платежеспособного спроса на них со стороны покупателей.**

2.2. Неравновесное состояние денежного рынка и его причины.

Зачастую в централизованной плановой и переходной экономике, трансформируемой в рыночное состояние, можно наблюдать формально полное использование рабочей силы. Однако при этом уровень безработицы здесь чрезвычайно низок или она как экономическое явление отсутствует вообще. Данный феномен может означать нечто похожее на «итальянскую забастовку», т.е. тогда, когда люди приходят на работу, но практически не работают, имитируя деятельность. Формально высокая занятость означает, по словам одного из югославских экономистов, высокий уровень безработицы не по ту сторону труда, т.е. **не открытую безработицу** за воротами завода, а безработицу по эту сторону труда, т.е. **скрытую безработицу при формально полной занятости**. Подразумевается скрытая безработица в трудовом процессе, т.е. такое состояние экономики, при котором работники загружены недостаточно, что выражается в пониженной производительности труда и капитала. На внешней поверхности экономических явлений это проявляется в: 1) пониженной производительности труда; 2) низкой отдаче средств производства; 3) высоких долгах предприятий перед банками, когда они не могут вернуть долги, имея банковские кредиты низкого качества; 4) высоком уровне задолженности дебиторов по товарным кредитам. Данные негативные тенденции неизбежно ведут к неполному использованию факторов производства (рабочей силы, средств производства, предпринимательского фактора, земли, кредитных ресурсов). Это может свидетельствовать о низком использовании формально втянутых в оборот ограниченных ресурсов, т.е. о неравновесии экономики, будет ли она централизованно плановой натуральной системой с формальными денежными характеристиками или переходной экономикой, которая, трансформируясь в рыночное состояние, обладает слабыми и неэффективными конкурентными механизмами рынка. Например, в экономике Беларуси мы можем наблюдать данную тенденцию. **Экономически активным населением** являются две категории граждан: 1) предоставляющие свой труд для производства товаров и услуг, т.е. занятые в экономике; 2) зарегистрированные безработные. В 1995 г. из экономически активного населения Беларуси в 4 524,2 тыс. чел. занятые в экономике составляли 4 409,6 тыс., безработные – 114,6 тыс. чел. В 2010 г. из 4 705,1 тыс. чел. экономически активного населения число занятых достигло 4 665,9 тыс., а безработных уменьшилось до 39,2 тыс. чел. [5, с. 109]. В 2014 г. из 4 483 тыс. экономически активного населения число безработных уменьшилось до 21,8 тыс. чел. В целом за последнее 15 лет число безработных составляет менее 1% экономически активного населения. Ни в одной из развитых стран мира таких показателей безработицы нет.

Если денежный рынок не находится в состоянии равновесия, то он характеризуется, во-первых, высоким уровнем долгов предприятий перед банками, которые имеют кредит-

ный портфель низкого качества, во-вторых, высоким уровнем задолженности предприятий-дебиторов по товарным кредитам перед своими поставщиками. Причиной неравновесного состояния денежного рынка является производство неконкурентоспособной продукции предприятиями, которые как банковские заемщики имеют плохую кредитную историю. Эти неконкурентоспособные предприятия обладают высоким уровнем задолженности по товарным кредитам перед своими поставщиками (кредиторами). Как правило, следствием данной ситуации являются неплатежи в макросистеме. Экономическими причинами неравновесия на рынке являются: 1) пониженная производительность труда; 2) низкая отдача средств производства на предприятиях, имеющих активы невысокого качества; 3) разрыв между некачественно обслуживаемыми пассивами предприятий (неплатежи по своим обязательствам) и плохо оборачиваемыми активами предприятий. Часть этих предприятий имеют очень низкую рентабельность, другая часть – нулевую рентабельность, а третья – ведёт убыточную хозяйственную деятельность.

2.3. Внутренние противоречия теории равновесия неоклассической теории.

Неоклассическая теория равновесия предполагает, что ресурсы и технологии неизменны, а фирмы подстраиваются под динамику статичных отклонений рыночных цен в рамках очень узкого диапазона изменений. Неоклассики убеждены, что рыночные цены по своей природе незначительно изменяемы извне и очень жестко связаны с равновесными силами рынка, которые вынуждают цены возвращаться в состояние равновесия посредством спонтанно действующих механизмов рыночной конкуренции. Следствием направленного действия равновесных рыночных тенденций является стабильность скорости обращения денег в рыночной экономике, непосредственное следствие пассивной сущности неоклассической концепции денег. Закон изменения рыночных цен, выведенный неоклассиками, не имеет эмпирического подтверждения в реально функционирующей рыночной экономике в XIX–XXI вв., особенно в условиях циклических спадов. Нечто отдаленно напоминающее отвлеченную от жизни концепцию неоклассиков можно было наблюдать в период функционирования системы золотого стандарта в долгосрочном периоде, когда сохранялась относительная самостоятельность действий центрального банка, эмитирующего золотые деньги в мирное время. Однако здесь следует обратить пристальное внимание об условности допущения, которое использовали неоклассики. Мы имеем ввиду статистический прием выведения скользящей средней на графике почти полуторавековых колебаний, который иллюстрировал конфигурацию кривой циклических колебаний товарных цен. Однако в краткосрочном и среднесрочном периодах циклические колебания цен были очень велики. В долгосрочном периоде использование статистического приема выведения скользящей средней на 140-летнем графике создавала иллюзию сохранения статистической стабильности цен практически всегда на всех краткосрочных и среднесрочных отрезках времени. Это выразилось на 140-летнем графике в относительной стабильности *показателя скользящей средней*. Например, «в США средний уровень цен фактически не изменялся в период между 1800 и 1940 гг., но ежегодные отклонения общего уровня цен от многолетнего тренда в течение этих 140 лет колебались в пределах от +30% до –15%» [6, с. 61]. Здесь мы можем наглядно наблюдать классическую логическую ошибку подмены понятий, совершаемую неоклассической теорией вневременного равновесия.

Согласно исходным предпосылкам *теории рыночного равновесия по Парето*, неоклассики предполагали, что по своей природе рынок подчиняется спонтанному закону колебаний товарных цен, которые являются внутренне равновесными. Из этого следовало, что рыночные цены на товары внутренне устойчивы к изменениям в любую сторону, т.к. при падении или повышении цен рыночный механизм быстро вырабатывает мощные контртенденции, которые быстро возвращают цены к состоянию рыночного равновесия. Вво-

дится совершенно нереалистичное допущение о том, что субъекты всеведущи, а потому рынки учитывают всю имеющуюся в экономике информацию и предпочтения участников. По этой причине рынки являются совершенными, т.к. выражают верное совокупное суждение всех его субъектов. Внешние факторы воздействуют на рынок, а потому цены являются относительно изменчивыми, однако только по случайным (внешним) признакам.

Кеннет Дж. Эрроу писал: «Теоретическое понятие эффективности по Парето значительно прояснило проблему выбора оптимального варианта распределения ресурсов как в теории, так и в практике формирования экономической политики. В частности, большим достижением как с точки зрения теоретического анализа, так и с точки зрения экономической политики стало раскрытие тесной связи между эффективностью по Парето и конкурентным равновесием. Эквивалентность этих двух понятий формулируется в виде двух фундаментальных теорем.

Первая теорема экономической теории благосостояния: всякое конкурентное равновесие является эффективным по Парето. Вторая теорема экономической теории благосостояния: для всякого эффективного по Парето распределения ресурсов найдется такой вариант их перераспределения, что данное эффективное по Парето распределение окажется конкурентно равновесным для нового распределения ресурсов.

Конкурентное равновесие понимается здесь в обычном смысле: население, располагающее начальными ресурсами, включая, возможно, и права на прибыль предприятий, строит свое потребление таким образом, чтобы максимизировать полезность при данных ценах; предприятия выбирают план выпуска так, чтобы максимизировать прибыль при тех же ценах; производство и потребление должны быть согласованы в том смысле, что совокупный выпуск плюс начальные ресурсы должны равняться совокупному потреблению. Ключевыми моментами этого определения являются параметрическая роль цен для каждого индивидуума и тождественность цен для всех индивидуумов. При этом неявно предполагается, что все цены всем участникам известны и что такое действие, как назначение цены, само по себе ресурсов не требует» [7, с. 57].

Неоклассики различают *относительный и абсолютный уровень цен*, которые воздействуют на формирование рыночного равновесия. Деньги в неоклассической модели рассматриваются как чисто счетная единица, которая выполняя функцию меры ценности, может адекватно выразить ценность всех хозяйственных благ. При этом деньги, будучи средством обращения, выполняют исключительно пассивную роль в макросистеме. *Относительные цены хозяйственных благ представляют собой цены одного блага, выраженные в цене другого блага через свое пассивное зеркало – деньги. Абсолютные цены – это цена денег, в которых выражаются вся совокупность хозяйственных благ, произведенных в экономике, что определяет общий уровень цен в макросистеме.* Абсолютные цены зависят от количества денег в обращении. Рост денежной массы приводит к пропорциональному изменению абсолютного уровня цен, т.е. инфляции. При удвоении количества денег происходит удвоение абсолютного уровня цен, однако относительные цены остаются неизменными. Следовательно, динамический рост номинальной денежной массы в макросистеме не приводит к изменению реальных величин. Номинальные ценовые параметры изменяются под воздействием различных факторов, однако реальные величины в сопоставимых ценах остаются неизменными.

Абсолютный уровень цен формируется посредством пассивного участия денежного сектора, который активно не может воздействовать на уровень равновесия через относительные цены, определяемые исключительно в реальном секторе экономики. Неоклассики возвели «Китайскую стену» между денежным и реальным сектором экономики, назвав это классической дихотомией, которая разорвала реально функционирующий процесс взаимосвязанного обращения товаров и денег. Методологическая ошибка неоклассиков состоит в отрицании очевидного факта кредитной природы денег, которая выражает активную

роль денег в сфере срочных сделок, обслуживающих разрыв в поставке товара при легальной неуплате деньгами. Игнорирование сложного динамического характера обращения товаров при выполнении деньгами функции средства платежа исключает адекватное понимание современной кредитно-денежной экономики неоклассической теорией.

При формировании уровня равновесия в неоклассической модели доминируют **законсообразные (внутренние) факторы реального сектора экономики**, которые «перебивают» случайные (внешние) факторы денежного сектора. Ввиду того, что по неоклассикам деньги – это случайный и мимолетный посредник обмена («колесо денежного обращения»), то у них деньги никак активно не влияют на редуцированные неоклассиками кредитно-денежные отношения к бартерному обмену, т.е. неадекватно сведенные сложные отношения к простым формам. Неоклассическая теория ошибочно утверждает, что бартерный обмен осуществляется в реальном секторе экономики индустриального капитализма. Исходя из внутренних предпосылок своей механистической вневременной теории, неоклассики не признают внутренних причин отклонения цен от своего равновесного рыночного состояния. В механистической модели неоклассического равновесия неоклассики гипотетически считали, что конкурентные силы рынка, которые давят как вверх, так и вниз на товарные цены, столь сильны, что в итоге ее «невидимая рука» формирует статическое равновесие, которое характеризуется небольшим диапазоном цен, отклоняющихся от равновесной оси. Это значит, что стихийные отклонения цен от равновесия взаимно погашаются через систему взаимобратных уравнивающих сил, что считалось неоклассиками неукоснительным вневременным правилом. В тоже время большие отклонения от рыночного равновесия определялись случайными внешними факторами, которые в итоге все равно будут парализованы универсальным законсообразным алгоритмом действия равновесного рынка, цены которого зажаты в незначительном диапазоне отклонений от уровня равновесия. Из системы абстрактных гипотез неоклассической теории, описывающих статическое равновесное состояние вневременного рынка, эмпирически самоочевидный феномен циклической динамики экономического роста ВВП оказался практически не объяснимым. Динамика НТП, лежащая в основе циклической законсообразности непредсказуемого обновления основного капитала в XIX–XXI вв., оказалась также каким-то досадным феноменом, который совершенно непостижим с точки зрения системы неоклассических гипотез. По этим причинам неоклассическая теория экономического роста представляется крайне противоречивой конструкцией, которая противоречит реальным фактам экономической действительности капитализма.

Альтернативная неоклассике теория рыночного неравновесия (Дж. Сорос, М. Портер, Я. Корнай, Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф) предполагает, что спонтанная динамика рыночной экономики является объективным законом, т.к. ресурсы и технологии постоянно качественно изменяются, факторы производства повышают свою производительность, а фирмы динамично формируют потребности, предвосхищая запросы покупателей, спрос которых является изменчивым, селективным и при определенных условиях становится крайне неустойчивым. Например, М. Портер делает вывод диаметрально противоположный тем выводам, к которым пришла неоклассическая теория: «Требуется теория «неравновесия», предусматривающая постоянные изменения, а не такая, по которой ресурсы якобы неизменны, технология – тоже и фирмы подстраиваются под нее. Исходя из положения неизменности картины, многие авторы неоклассической экономической теории, в т.ч. и теории экономического роста, обходили молчанием как несуществующие многие моменты, требующие разъяснения. На самом деле технология постоянно развивается, а ресурсы вновь создаются, причем все более высокого качества. Издержки процесса для фирм состоят не в том, чтобы приспособливаться к существующим ограничениям, а в том, чтобы попытаться раздвинуть их» [8, с. 847].

Неоклассическая теория исходит из допущения, что страны наделены факторами производства как неизменным и ограниченным запасом, который распределяется по отраслям экономики страны. Одним из первых немецкий экономист Фридрих Лист (1856) выдвинул тезис, что факторы можно создавать. Он вошел в анналы истории экономической теории глубокой мыслью: «Способность производить богатство куда важнее самого богатства». [Цит. по 9. с. 233]. В отличие же от Ф. Листа неоклассики считают, что конкурентное преимущество вытекает из обилия факторов, а невыгодное положение по факторам преодолеть невозможно. Поэтому неоклассики принимают в качестве постулата гипотезу о том, что технологии являются фиксированным фактором, который объективно задается экономике извне. В действительности же, как показывает опыт, обилие дешевых общих факторов (неквалифицированный труд, низкотехнологичные факторы производства), а не специализированных факторов (высококвалифицированный труд, высокотехнологичные факторы производства) ведет к их расточительному использованию. Поэтому фирмы чаще всего несут убытки от шокового изменения цен на факторы. Особенно велика неэффективность в централизованной плановой и переходной экономике, трансформируемой в рыночное состояние, несмотря на то, что они как, например, СССР и современная Российская Федерация обильно обеспечены дешевыми общими факторами. В экономиках подобного типа производительность труда и капитала в высокотехнологичных отраслях в 3–5 раз ниже, чем в аналогичных отраслях экономик высокоразвитых стран.

Кроме того, неоклассическая теория считает, что при отсутствии общих факторов (нехватка рабочей силы, сырья, энергии, суровый климат) страна объективно предрасположена к деградации. Из неоклассической теории вытекает неизбежное следствие, что разрыв между развитым («первым») и слаборазвитым («третьим») миром преодолеть практически невозможно. Однако опыт социально-экономического рывка «Юго-Восточных тигров» (Ю. Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг), которые сумели преодолеть технологический разрыв от развитых стран и оказались способны прыгнуть из «третьего» мира в «первый» мир, свидетельствует о прямо противоположном.

В своей теории конкурентных преимуществ наций М. Портер утверждает, что важными факторами в развитии рыночной экономики являются функциональная роль потребителей, поставщиков и производителей, деятельность которых становится источником нововведений. В создании инновационного процесса важны два их инициатора: со стороны покупателя – «тянущий спрос», а со стороны производителя – «толкающая технология». Инновации возникают в рамках стратегической модели поведения фирмы в условиях жесткой конкурентной среды на международном рынке. «Инновация – это неестественный акт для фирм, и результаты он дает лишь под давлением необычных мотиваций» [8, с. 857]. Нововведения представляют собой единую систему и делятся на три взаимосвязанные подсистемы. Одни инновации создают непосредственно технику и технологию, другие способствуют рационализации способов производства и реализации продукции, третьи применяются для повышения эффективности процессов организации и управления финансовой деятельностью фирмы. Для внедрения инноваций важны как внутрифирменные процессы, так и специфика давления конкурентной среды, оказывающей влияние на адаптацию фирмы к рыночным изменениям. Очень важным для развития микроэкономики фирмы является использование прикладных наук для генерирования инноваций заинтересованными субъектами и их использования в процессе производства и продажи товаров и услуг. Это выражается в появлении обновляющегося ряда высокотехнологичной продукции, в структуре цены которой растет удельный вес оплаты НИОКР (научных исследований и опытно-конструкторских разработок). Фирмы, осуществляющие стратегию на постоянное обновление модельного ряда выпускаемой ими высокотехнологичной продукции, относятся к категории лидеров инноваций, успешно работающих на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. [https // ru: wikipedia. org/ wiki / Список стран по внешнему долгу.](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_внешнему_долгу)
2. *Самуэльсон, П.* Экономика: в 2 т. / П. Самуэльсон. – М. : НПО «Алгон», ВНИИСИ «Машиностроение», 1993. – Т. 1. – 335 с.
3. *Стиглиц, Дж. Ю.* Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Ю. Стиглиц ; пер. с англ. примечания Г.Г. Пирогова. – М. : Мысль, 2003. – 303 с.
4. *Корнаи, Я.* Дефицит / Я. Корнаи ; пер. с англ. – М. : Наука, 1990. – 608 с.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2011 г. – Минск : Минстат, 2011. – 634 с.
6. *Козлов, Н.Н.* Основы деятельности центрального банка / Н.Н. Козлов // Деньги и кредит. – 1993. – № 9. – С. 60–66.
7. *Кеннет, Дж. Эрроу.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / Кеннет Дж. Эрроу // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – Весна 1993. – Том 1. – Вып. 2. – С. 53–68.
8. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. *Бьюкенен, П.Дж.* «Правые и неправые» / П.Дж. Бьюкенен. – М. : АСТ Москва : Транзиткнига, 2006. – 348 [4] с.

Лекция 7. ТЕОРИИ ДЕНЕГ. ДЕНЬГИ В РАВНОВЕСНОЙ И НЕРАВНОВЕСНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

1. Теории денег.

2. Деньги в равновесной и неравновесной модели экономики.

1. Теории денег.

1.1. Металлистическая (товарная) теория денег.

Рыночные отношения в своем развитии прошли длительную историческую эволюцию. В течение многих тысячелетий существования классового строя, доминирующим экономическим укладом традиционных обществ мира была система натурального хозяйства. Рыночные отношения, появившиеся в период разложения первобытнообщинного строя и эволюционировавшие в рамках рабовладельческого и феодального способов производства, представляли собой небольшие островки в монолитном море натурального хозяйства. «Вылупившись» из товара, в экономике появились товарные деньги, функции которых выполняли драгоценные металлы. По мере накопления богатств и роста спроса на кредитные деньги в торговом обороте появился **капитал как высшая форма развития меновой ценности**. Капитал, возникший в сферах торговли и ростовщичества, значительно продвинул вперед развитие рыночных отношений. Капитал расцвел, кредитуя морскую торговлю на дальние расстояния, обслуживая средиземноморский регион в XI–XIV вв., а затем межконтинентальные потоки товаров в период Великих географических открытий (XV–XVII) и колониальных завоеваний европейских стран (XVI–XVIII).

Высокий уровень рисков в кредитовании морской торговли на дальние расстояния требовал развития многих видов денежных операций: залог под кредит; продажу заложенного имущества на торгах; страхование рыночных рисков; гарантийные, поручительские и ипотечные операции, используемые для принуждения заемщика к возврату кредитов. До наступления индустриальной эпохи и возникновения массового национального рынка труда капитал в основном вкладывался в торговлю, банковское дело и отрасли, обслуживающие морскую инфраструктуру (кораблестроение, оборудование морских и речных портов). Инвестиции же в производственные сферы (сельское хозяйство, отрасли промышленности) были относительно невелики. В период позднего феодализма и зарождения протокапиталистического уклада в Западной Европе (XIII–XVIII вв.) происходило постепенное накопление демографических, экономических, технологических, социальных, политических и идеологических предпосылок для перехода к экономике, построенной не на феодальной собственности на землю и принудительном труде крестьян как основных факторах производства, а на частнособственническом капитале и наемном труде. Индустриализация национальной экономики великих европейских держав США и Японии радикально изменила направленность потоков инвестиций. В XIX в. капиталистические рыночные отношения бурно развивались в производственных отраслях национальных экономик стран Европы, Северной Америки и Японии. В XIX–XX вв. в процессе своей эволюции денежно-кредитные отношения претерпели существенные изменения, пройдя путь от золото-монетного стандарта до его исчезновения. В мировой экономике с середины 70-х гг. XX в. прочно господствуют декретивные деньги, не имеющие никакой связи с драгоценными металлами. Фундаментальные изменения социально-экономических условий развития постиндустриального общества отражаются в эволюции денежно-кредитных отношений, что нашло свое объективное выражение в эволюции теорий денег.

Экономическая наука выработала четыре основные теории денег, объясняющих их сущность и функции: металлистическую (товарную), номиналистическую, количественную теорию денег и теорию регулируемой валюты. **Металлистическая (товарная) теория денег была создана меркантилистами в ранний период зарождения системы золотого стандарта в XVI–XVIII вв. Она утверждала, что подлинным богатством об-**

щества являются только деньги, существующие в форме благородных металлов (слитков и монет). Меркантилисты, вводя в экономическую науку металлистическую (товарную) теорию денег, считали, что золото и серебро обладают свойствами денег по своей природе. Тем самым *меркантилисты язычески фетишизировали (обожествляли) свойства благородных металлов как природных феноменов.* Используя в теории денег это нереалистическое допущение, они придали своей теории натуралистический оттенок, что продолжает воздействовать на умы людей, сохраняя в их сознании атавизмы мышления даже до настоящего времени. Согласно теории меркантилистов, главным субъектом экономики являлось государство, которое нацелено на рост доходов от внешней торговли. Мануфактуры и индивиды рассматривались как средства реализации государственных целей по накоплению золота и серебра.

Теорию товарной природы денег поддерживали также экономисты классической политической экономии. Например, английский экономист У. Петти (1623–1687) считал, что стоимость золота и серебра, как и любого другого товара, определяется уровнем затрат на его добычу и доставку на рынок. К. Маркс выдвинул положение, что стоимость золота и серебра определяется уровнем «общественно-необходимых затрат абстрактного труда рабочего» (ОНЗТ). Английский экономист У. Сениор (1790–1864) писал, что в основе стоимости драгоценных металлов лежат издержки по их добыче. Все экономисты классической школы сходились на том, что золото и серебро очень удобны для использования в экономике в качестве эталона для масштаба цен, т.к. в них содержатся значительные по размеру затраты труда и капитала. Поэтому весовые параметры золота и серебра могут служить хорошим масштабом цен для всех товаров, обмениваемых на металлические деньги.

Меркантилисты считали, что прирост богатства страны обусловлен наличием у нее положительного (активного) сальдо платежного баланса. Это требовало от государства проведения экономической политики, стимулирующей стабильное превышение экспорта товаров и услуг над их импортом. Положительное (активное) сальдо платежного баланса страны приводило к ввозу золотых и серебряных денег в национальную экономику, что отождествлялось металлистической (товарной) теорией с приростом национального богатства. Теория меркантилистов утверждала, что наличие отрицательного (пассивного) сальдо платежного баланса страны ведет к оттоку благородных металлов из национальной экономики и несет с собой обеднение нации. Способом исправления такой ситуации должна была стать активная экономическая политика государства, направленная на обязательное достижение национальной экономикой устойчивого положительного (активного) сальдо платежного баланса.

Верно отражая некоторые стороны рыночной экономики, где функционировали деньги из драгоценных металлов, металлистическая (товарная) теория, однако, не может объяснить существование декретивных (фидуциарных) денег, которые не размениваются на благородные металлы. Из ее теоретических посылок невозможно объективно определить сущность кредитных денег и их роль в рыночной экономике. К тому же, постоянный приток золота и серебра в страны Европы в XVI–XVIII в. ломал пропорции соотношения товарной и денежной масс в национальных экономиках. «Революция цен в Европе» была вызвана притоком благородных металлов из колонизованной европейцами Америки. При невысоком производственном потенциале рост предложения товаров был ограничен, поэтому значительное увеличение золота и серебра на денежном рынке вело к ломке хрупкого равновесия между товарной и денежной массой. Это приводило к тому, что Европа жила в условиях перманентной инфляции. Между 1500–1600 гг. товарные цены выросли в 3–5 раз. Оказалось, что как отток золота и серебра из национальной экономики при пассивном сальдо платежного баланса, так и приток драгоценных металлов в нее вел к нарушению баланса между товарной и денежной массой.

Развитие экономики зависит от множества разнообразных факторов. При определенных условиях национальная экономика для своего динамичного развития требует привлечения значительных займов. При этом государство выполняет ключевую роль в проведении целенаправленной политики массированного привлечения иностранного капитала, сознательно используя политику отрицательного сальдо платежного баланса. Недостающие в национальной экономике и необходимые для ее развития технологические и организационно-управленческие факторы для укрепления конкурентных преимуществ страны приносит высокотехнологичный иностранный капитал. При эффективном применении иностранного капитала в национальной экономике отрицательное сальдо платежного баланса является благом для страны, стимулируя ее ускоренное развитие. Ограничителем роста пассивного сальдо текущего счета платежного баланса является рост валового внешнего долга страны (государства, корпораций и частных лиц) сверх разумных пределов. Опыт свидетельствует, что государство должно проводить гибкую экономическую политику, используя дефицит платежного баланса для привлечения высокопроизводительного иностранного капитала, который стимулирует рост производительности использования факторов производства. Это позволяет финансировать дефицит текущего счета платежного баланса страны, ускоряя рост ВВП.

Как правило, все развитые страны мира имеют дефицит текущего счета платежного баланса, заимствуя на международных рынках, используя СКВ для финансирования своих потребностей. Поэтому у них значительно растут внешний валовой долг страны, т.е. долг государственного и частного секторов национальной экономики. Китай же, используя экспортно-ориентированную стратегию экономического роста, имеет профицит текущего счета платежного баланса. Поэтому КНР развивает свою национальную экономику, посредством привлечения высокотехнологичного иностранного капитала, выступая кредитором на международных рынках, наращивая вложения в активы развитых стран мира, номинированные в международных резервных валютах.

1.2. Номиналистическая теория денег.

Номиналистическая теория денег – это экономическая теория, утверждающая, что деньги являются только знаком стоимости (ценности) и не имеют ничего общего с товарными деньгами, которые обладают материальным носителем и базируются на драгоценных металлах. В основе этих взглядов лежал факт выпуска казначейских и кредитных средств обращения, которые заменяли золотые деньги в обращении, став **представителями полноценных денег (representative full-bodied money)**. Термин **full-bodied money** дословно переводится как металлические деньги, полностью воплощенные в физическом теле металла. Английский философ XVIII в. Дж. Беркли, разрабатывавший теорию активной роли сознания в человеческой практике, ставил задачу объяснить появление кредитных денег и их роль в экономике. Он пришел к выводу, что деньги – это не товар, а условная счетная единица. Близкую точку зрения высказывали римские юристы, считавшие, что деньги – это только номинальные знаки. «Догматом римского права было, что император декретирует стоимость денег. В Римской империи было запрещено обращаться с деньгами как с товарами. Концепция римских юристов заключается в том, что золото и серебро – лишь простые знаки, что благородные металлы имеют лишь воображаемую стоимость» [1, с. 28].

В развитых странах мира во второй половине XIX в. начали возникать двухуровневые банковские системы, в которых государственный центральный банк эмитировал национальную валюту, регулируя процесс эмиссии частных кредитных денег, выпускаемых частными коммерческими банками. Оба типа банкнот центрального и частных банков были формально юридически равноправны, считаясь национальными деньгами, обязательно принимаемыми к платежу всеми субъектами экономики. Во время войн и рево-

люций правительства национальных государств активно использовали для финансирования расходов государственного бюджета казначейскую форму эмиссии национальной валюты («континенталки» США, гринбеки США), что вызывало значительное обесценение денег (Приложение. Рис. 7.1).

Банкноты центрального банка в обычное время (мирное, не военное) имели золотое содержание через поддерживаемый центральным банком фиксированный валютный курс. Эмитированные частные банкноты частных коммерческих банков также обладали золотым содержанием, т.е. были привязаны к фиксированному валютному курсу. Центральный банк воздействовал на спрос и предложение денег на рынке через валютные интервенции и процентную политику, устанавливая процентную ставку рефинансирования. Во время войн и глубоких гражданских конфликтов правительство ограничивало самостоятельную деятельность центрального банка страны влиять на денежный рынок. Это происходило потому, что правительство увеличивало свои расходы, вынуждая центральный банк финансировать дефицит государственного бюджета с помощью эмиссии национальной валюты. В итоге происходило установление двухъярусного курса национальной валюты – официальный нерыночный валютный курс и рыночный валютный курс. В случаях возникновения в национальной экономике экстремальных дисфункций между спросом и предложением банкнот и драгоценных металлов правительство прекращало режим обеспечения национальной валюты драгоценными металлами. Правительство вводило принудительный валютный курс, а драгоценные металлы подлежали конфискации у частных лиц в пользу государства. В этих условиях происходило ограничение функционирования денежных рынков, а центральный банк и частные коммерческие банки вели необеспеченную драгоценными металлами эмиссию государственных и частных кредитных денег.

В период мирного времени в национальной экономике осуществлялось обычное нормальное функционирование денежных и товарных рынков. Эмиссия частных кредитных денег коммерческих банков осуществлялась в меру эффективной деятельности их клиентов. Эмиссия кредитных денег частными банками была жестко привязана к процессу возврата заемщиками основной суммы долга и процентных платежей банку, т.е. к рентабельности кредитуемых банками товарных операций клиентов.

На определенном этапе развития рыночной экономики принадлежащий государству центральный банк получил право на исключительную монопольную эмиссию банкнот, что автоматически означало право на возможность контроля эмиссии частных кредитных денег коммерческих банков и введение ограничений на их функционирование. Немецкий экономист Г. Кнапп в 1905 г. написал книгу «Государственная теория денег», в которой изложил свое видение денежной теории. Он считал, что «душа денег – это не вещество металла, а правопорядок, который определяет употребление денег. ... Не золото и не серебро составляют суть денег, но эти оба металла – лишь материал, который впервые превращается государством в деньги» [2, с. 20]. ***Драгоценные металлы – это лишь материал, которому при определенных условиях власть государства, контролирующего эмиссию денег, формально юридически придает функции денег и необходимую для обменных операций платежеспособность. Государство законодательно устанавливает обязательность для всех субъектов на территории страны принимать деньги в оплату товаров, услуг и налогов.***

Номиналистическая теория денег заложила научные основы объяснения эмиссии кредитных денег в период использования государством системы декретивных (фидуциарных) денег для развития экономики. Данная теория рекомендует государству проведение активной политики для регулирования экономики, которое имеет определенную меру. Регулирование экономики при сверхактивном вторжении инородного тела, которое нарушает меру, превращается в свою противоположность – в административное вмешательство

государства в функционирование рыночных механизмов. **Наиболее активные формы государственного интервенционизма в экономику страны стали называть «этатизмом».** Например, социально-экономические системы социализма, коммунизма, нацизма и фашизма, функционировавшие в Европе в 20–40-х гг. XX в., стали примерами использования государством в СССР, Германии и Италии высших форм этатизма.

1.3. Количественная теория денег. Монетаризм.

Количественная теория денег – это теория, утверждающая, что величина стоимости (ценности) денег находится в обратной зависимости от количества денег в обращении. Закон количественной теории денег формулируется следующим образом: «Чем больше денег в обращении, тем меньше стоимость (ценность) денег и соответственно выше товарные цены». Н. Коперник (1473–1543) высказывал такую же идею, когда в 1526 г. предложил провести монетную реформу, утверждая, что причиной снижения стоимости монет является увеличение денежной массы в обращении. Французский экономист Ж. Бодэн (1530–1596) в 1568 г. и итальянский экономист Б. Даванцати в 1588 г. отмечали зависимость между уровнем товарных цен и количеством денег в обращении. Первую строгую формулировку количественной теории денег в 1630 г. дал англичанин Томас Мун, описавший последствия «революции цен» в Западной Европе: «Существует единое всеобщее мнение, что наличие большого количества денег в Королевстве делает английские товары дороже» [3, с. 238]. В 1691 г. английский философ Дж. Локк выдвинул тезис о том, что на рост уровня товарных цен оказывает влияние не только рост денежной массы, но и увеличение скорости денег в обращении.

Смысл количественной теории денег выражается через уравнение обмена: $MV=PY$, где M (money) – количество денег, находящихся в обращении; V (velocity of money) – скорость обращения денег; P (price) – абсолютный уровень товарных цен; Y (yield) – величина реального объема производства в национальной экономике за год (ВВП). ВВП статистически учитывается в постоянных ценах, из которых исключается уровень инфляции.

Определим величину обратную P (price) – абсолютному уровню товарных цен. Это будет $G=1/P$ – **обратная величина абсолютного уровня товарных цен или относительная цена денег.** Таким образом, зависимость между ценой денег и инфляцией **обратно пропорциональная – цена денег изменяется обратно пропорционально уровню инфляции.**

В результате простых преобразований получаем формулу: $G=1/P=Y/MV$. Если еще раз преобразовать формулу количественной теории денег, то она записывается следующим образом: $P=MV/Y$. Из формулы следует, что изменение **абсолютного уровня цен (P)** ведет к пропорциональному изменению **номинального количества денег (M)**. Таким образом, если реальный объем производства (Y) и скорость обращения денег (V) достигают своих «естественных» уровней в долгосрочный период времени, то, например, удвоение одной из переменных ведет к удвоению другой переменной. Из количественной теории денег вытекает **принцип нейтральности денег (neutrality of money), согласно которому изменение количества денег, находящихся в обращении, влияет лишь на абсолютный уровень цен, оставляя неизменным уровень реальных переменных в экономике (объем производства, инвестиций, занятость).**

Не все экономисты, которые придерживаются количественной теории денег, являются монетаристами. **Монетаризм – это одна из разновидностей количественной теории денег, которая анализирует изменения денежной массы в обращении, определяя ее как фундаментальную причину, влияющую на уровень цен, доходы и занятость в макросистеме.** Существует вариант так называемой «грубой» **количественной теории денег**, которая не учитывает функционирования совокупности непредсказуемых факторов, действующих в короткий период времени в условиях высокой нестабильности рынков.

Ведь на коротких и среднесрочных интервалах времени в условиях спада ВВП и его долгосрочной стагнации, как это было в 30-х гг. XX в. во время гигантской дефляции и девальвации денег, происходило массовое банкротство банков и нефинансовых фирм. Эти процессы сопровождались катастрофическими изменениями реального объема производства и скорости обращения денег. Перечисленные факторы по сути своей являются переменными, а не постоянными величинами. Однако если абстрактно теоретически, т.е. отвлеченно от реальности циклически изменяемых рынков считать, что Y и V жестко зафиксированы на так называемом «естественном» уровне равновесия экономики, то из данной посылки следует высокая степень тесноты прямой однонаправленной связи идущей от количества денег в обращении к абсолютному уровню цен и реальному ВВП. ***По мнению монетаристов прирост предложения денег пропорционален приросту уровня товарных цен и ВВП.***

Наиболее жесткая версия монетаризма непримиримо утверждает, что однонаправленная причинность действует только от денег к товарным ценам и реальному объему производства и не существует никакой обратной связи между этими параметрами. В то же время менее жесткая версия считает, что обратная связь существует, однако она очень слаба. Таким образом, наиболее жесткой версии монетаризма недостаточно понятия нейтральности денег, ей необходима категория супернейтральности денег. «***Супернейтральность денег (superneutrality of money)*** – это предположение, что ожидаемые изменения в росте количества денег, находящихся в обращении, не влияют на реальный объем производства даже на краткосрочных временных интервалах» [3, с. 304].

Монетаристы пришли к парадоксальному выводу о том, что динамика денег в экономике – это автономная величина, не зависящая от изменений конъюнктуры. Несмотря на явные огрехи неоклассической количественной теории денег монетаристов, из нее вытекает ряд конструктивных выводов о необходимости контроля центрального банка над банковской системой и предложением денег, рост которых сверх разумных потребностей нефинансового сектора экономики ведет к опасному увеличению темпов инфляции. Факты свидетельствуют, что причиной высокой инфляции является значительный прирост денег в обращении, что подрывает стабильность цен в рыночной экономике.

Если экономический смысл формулы $MV=PY$ проиллюстрировать на простом примере, то получается, что когда в экономике производится реальный объем производства (ВВП) в 1 млрд долл., а скорость обращения каждого доллара составляет в среднем 5 раз в год, для поддержания абсолютного уровня цен на уровне 1 (постоянство цен) необходима денежная масса в 200 млн долл.

Экономисты-неоклассики, придерживающиеся количественной теории денег считали, что скорость обращения денег, уровень цен и размер реального объема производства (ВВП) имеют долгосрочную тенденцию к достижению ***стабильного «естественного» уровня равновесия.*** По их мнению, скорость обращения денег (V) и уровень реального объема производства (Y) не зависят от величины денежной массы (M) и денежной политики государства, а поэтому являются стабильными величинами. Это положение они выводили из абстрактного предположения, что уровень реального объема производства (Y) определяется постоянством количественно заданных факторов производства (труда и капитала), а скорость обращения денег (V) определяется факторами, жестко связанными с размерами ежегодных выплат зарплаты рабочим. Допущение о наличии фиксированного количества факторов производства в макросистеме является исходной гипотезой неоклассической теории статического вневременного равновесия рынков. Ключевое значение в количественной теории денег имеет термин «естественный» уровень определенного параметра, под которым понимается стабильный уровень параметра при заданном (фиксировано постоянном) количестве используемых факторов производства.

Монетаристы исходят из вневременной модели предполагающей, что часть переменных макроэкономических величин (Y , V) посредством равновесного рыночного механизма заданно выводятся на уровень стабильно изменяющихся величин в заданном диапазоне рыночных изменений. В тоже время другие переменные (M , P) государство может сохранить в стабильном состоянии, если будет проводить взвешенную макроэкономическую политику. Государство должно вести себя нейтрально относительно спроса и предложения товаров на рынке, если через центральный банк оно будет равномерно добавлять определенное количество денег в обращение. Монетаристы считают, что если центральный банк страны, находящийся под контролем правительства, равномерно (заданным темпом) добавляет определенное количество денег в обращение, то это правильно воздействует на темпы роста ВВП. В таком случае центральный банк не может нарушить ход спонтанного функционирования рыночного механизма, который заданно генерирует стабильность товарных цен и стабильно растущий равномерным темпом реальный ВВП. Такой алгоритм действия макроэкономических параметров означает, что государственная политика не оказывает внеэкономического вмешательства в функционирование товарных и денежных рынков.

Однако сторонники теории частных денег (либертарианцы) серьезно возражают монетаристам. Они говорят, что центральный банк является монопольным субъектом государства, осуществляющим монопольную эмиссию национальной валюты. По этой причине центральный банк не может не вмешиваться в денежный рынок, он целиком определяет все его параметры как монополист резервных денег, задавая инфляционные правила создания кредитных денег коммерческими банками. Центральный банк не сможет выдерживать «правильный темп» прироста денег в обращение, т.к. государство находится под давлением населения страны, региональных и отраслевых лобби интересов, которые вынуждают правительство проводить политику избыточных социальных и инвестиционных расходов, не обусловленных ростом производительности используемых факторов производства. Поэтому какой бы темп роста денежной эмиссии монетаристы не вычислили бы для центрального банка в своих точных эконометрических моделях, передав расчеты в центральный банк для внедрения в жизнь, монетаристские модели не будут воплощены в реальность жизни.

Основной проблемой в дискуссиях между монетаристами и их оппонентами был вопрос о том, какие денежные агрегаты следует включать в состав денежной массы для того, чтобы функционально использовать монетаристскую теорию для предложения практических рекомендаций центральному банку о проведении монетарной политики в национальной экономике. Монетаристы М. Фридмен и А. Шварц в своей книге «Монетарная история США» дали очень широкое и бессодержательное понятие денег как *«временного вместилища покупательной силы»* (*temporary abode of purchasing power*), позволяющего отделить акт покупки от акта продажи» [4, с. 650]. Авторы книги, сделав акцент на «резервной» функции денег, утратили при этом ясные научные критерии, с помощью которых можно было бы *отделить понятие деньги от категории «неденьги»*. Такой методологический подход позволяет М. Фридмену и А. Шварцу создать себе достаточную свободу в выборе нужного им агрегата денежной массы, применяя монетаристскую теорию для оценки ситуации в экономике и предложения практических рекомендаций для центрального банка.

М. Фридмен и А. Шварц пишут: «Определение денег следует выбирать не на основе какого-то принципа, а исходя из соображений пользы в организации наших знаний об экономических связях. «Деньги» – это то, чему мы придаем численную величину с помощью обусловленной процедуры» [5, с. 137]. По мнению монетаристов, при построении статистического агрегата денежной массы следует утилитарно использовать принцип «наибольшего статистического соответствия». Чаще всего монетаристы используют агре-

гат широкой денежной массы, включающий наличность и все виды срочных депозитов коммерческих банков. Однако они не могут логически доказать: почему в показатель ШДМ не включают срочные обязательства всех остальных финансовых посредников. Один из представителей школы кейнсианско-неоклассического синтеза Дж. Тобин, дискутируя с монетаристами в поле этих проблем, с едким юмором отметил, что у него создается впечатление, что монетаристы доказывают следующий тезис: «Мы не знаем, что такое деньги, но, чем бы они ни были, их запас должен устойчиво расти на 3–4% в год» [6, с. 465].

Монетаризм базируется на гипотезе о том, что предложение денег носит экзогенный характер, т.е. определяется автономно за пределами экономической системы. Предложение денег не связано с функционированием народного хозяйства. Это положение является ключевым в монетаристских доказательствах односторонней причинности – от денег к товарным ценам и доходу. Следующей гипотезой монетаризма является положение о стабильной функции спроса на деньги или стабильной скорости обращения денег. Неокейнсианец Н. Калдор писал: «Упорные попытки М. Фридмана обосновать количественную теорию с помощью стабильной функции спроса на деньги или стабильной скорости ... находятся в критической зависимости от того, является ли количество денег экзогенной величиной, устанавливаемой по усмотрению органов денежного контроля безотносительно к спросу на деньги» [7, с. 22].

Опыт функционирования рыночной экономики свидетельствует о том, что вводимые в количественную теорию денег допущения являются произвольными, т.к. они в принципе не учитывают динамику экономических изменений. Рыночная экономика доказывает свое существование через бизнес-цикл, который проявляется во взрывном характере научно-технического прогресса (НТП). Неоклассическая теория исходит из ряда неправдоподобных исходных методологических гипотез, на которых следует более подробно остановиться. Во-первых, факторы производства во всех странах количественно фиксированы и неизменны по своему качеству. Во-вторых, факторы производства используются полностью на уровне их предельной производительности, при высокой мобильности факторов производства на международных рынках. В-третьих, согласно неоклассической модели, технологии производства фиксированы или сходны и к ним имеют доступ фирмы всех стран мира (по модели факторной обеспеченности). Передача технологий, осуществляемая через международные рынки, идет во благо всех стран мира. В-четвертых, как и факторы производства, потребительские предпочтения являются столь же фиксированными. Потребительские предпочтения не зависят от влияния производителей товаров (услуг), потому что здесь действует принцип верховенства международных потребителей, имеющих широкое право выбора. В-пятых, в национальной экономике господствует совершенная конкуренция, и отсутствуют рыночные риски и неопределенность. Факторы производства совершенно свободно и мобильно перемещаются между отраслями и регионами национальной экономики. В-шестых, национальное государство не может оказывать влияния на характер международных экономических отношений, т.к. международная торговля происходит на рынке свободной конкуренции среди множества анонимных и атомизированных производителей, которые преследуют цели по максимизации прибыли и минимизации издержек. Цены на международных рынках определяются складывающимся на них рыночным предложением и спросом. В-седьмых, торговля всех стран всегда сбалансирована, поэтому все национальные экономики стран мира способны адаптироваться с минимальными издержками к изменению цен на международных рынках. В-восьмых, выгоды от торговли на международных рынках, которые приобретают национальные фирмы и банки, используются во благо всех жителей страны.

Опыт показывает, что в условиях кризиса факторы производства в макросистеме чрезвычайно мобильны даже в короткий и среднесрочный период времени. Скачкообраз-

ный рост ТНК и высокий уровень мобильности факторов производства на внутреннем и международном рынке свидетельствуют о том, что объяснительные возможности неоклассической теории невелики. Парадокс неоклассической теории состоит в том, что исходя из внутренних посылок своей статичной вневременной механистической модели, она игнорирует феномены циклической динамики экономики. Жизнь свидетельствует об прямо противоположном феномене. Уровень мобильности факторов производства на рынках выражается в феноменальной циклической динамике, связанной со структурной сменой основного капитала в отраслях экономики, которые подвержены динамике бизнес-цикла.

Меркантилисты, классики и неоклассики считали, что выгода одних фирм, конкурирующих на рынке, закономерно приводит к проигрышу других фирм-конкурентов на национальном рынке, выигрыш одних стран-экспортеров оборачивалась ущербом для других стран-импортеров на международном рынке. **Национальную конкурентоспособность они узко понимали как игру с нулевой суммой, в которой выигрыш одного субъекта означает проигрыш другого субъекта.** Эти взгляды определяются сущностью **статической вневременной теории рыночной экономики**, из которой вытекала **концепция статической эффективности**, выражающая способность рыночной экономики предоставить покупателю максимальный уровень удовлетворения его платежеспособного спроса посредством имеющегося объема ограниченных ресурсов при фиксированном значении факторов производства и естественных ограничениях на технологические возможности производства.

Однако, как доказал Ф. Хайек, **рынок – это «процедура открытия» новых товаров, услуг, факторов производства, инноваций, что способствует использованию каждым субъектом рыночной экономики своих уникальных знаний.** Частное присвоение результатов рыночных инноваций стимулирует приращение нового знания. В своей сущности рынок и НТП нерасторжимы, т.к. они являются двумя сторонами одной и той же медали. Результаты действия рынка благодаря его спонтанной природе непредсказуемы и чрезвычайно рискованны. Как правило, они зачастую не соответствуют первоначальным ожиданиям многих субъектов, которые задумывали получение определенного результата на начальном этапе соединения факторов производства, планируя производственную программу для реализации своей цели по созданию определенного товара (услуги). В констатации этого очевидного вывода, который вытекает из анализа механизмов функционирования конкурентной рыночной экономики, заключается глубинный и сокровенный смысл спонтанной природы рынка, пронизанного неопределенностью и сложной системой свободной координации поведения рыночных субъектов.

М. Портер доказал, что ВВП создается в условиях динамичного роста национальной экономики, которая постоянно изменяет структуру своих отраслей, производимых товаров (услуг). **Рост ВВП М. Портером понимается как игра с прирастающей суммой, в которой выигрыш одного субъекта (фирмы, отрасли, национальной экономики) означает выигрыш, а не проигрыш другого субъекта на международном рынке.** Эти взгляды вытекают из **динамической теории рыночной экономики**, которая учитывает уникальность времени как значимый фактор изменений, и порождает **концепцию динамической эффективности.** Данная концепция выражает динамичную способность рыночной экономики увеличивать уровень удовлетворения растущего спроса покупателей при постоянной динамике качественного изменения его структуры. М. Портер писал: «Инновация – это неестественный акт для фирм, и результаты он дает лишь под давлением необычных мотиваций» [8, с. 857]. Способами достижения целей фирм является генерирование ими инноваций для технологических рывков национальной экономики на международном рынке, которая в процессе инновационного развития втягивает в себя растущие объемы

мобилизуемых ресурсов, что при росте эффективности их использования ведет к увеличению доходов субъектов.

1.4. Теория регулируемой валюты.

Теория регулируемой валюты представляет собой по существу комбинированный вариант номиналистической и количественной теории денег. Ранние сторонники теории регулируемой валюты в противоположность сторонникам металлистической (товарной) теории денег считали, что государство может создать устойчивую систему денежного обращения национальной экономики на основе эмиссии центральным банком необеспеченных драгоценными металлами кредитных денег. По их мнению, заменители золотых кредитных денег – необеспеченные кредитные банкноты ничем не хуже металлических (товарных) денег, более того они даже лучше их. Свою теорию они основывали на следующих фактах. Во-первых, ценность драгоценных металлов подвержена колебаниям, и в ряде случаев они имеют значительную амплитуду изменений. Особенно это явно проявляется при функционировании рынков, подверженных воздействию сильных шоков. Во-вторых, в условиях недостатка в экономике необходимого запаса драгоценных металлов для осуществления центральным банком эмиссии кредитных денег денежное обращение, обеспеченное благородными металлами, не имеет объективных основ для его создания. Введение золотого обращения в национальной экономике чаще всего является весьма дорогим удовольствием, особенно если экономика велика по размерам. Проведение денежной реформы, вводящей золотые деньги, потребует от правительства осуществления долгосрочной стратегии на накопление фонда драгоценных металлов и привлечения значительных иностранных «золотых» займов.

Рассмотрим исторический пример проведения денежной реформы, которую осуществил министр финансов Российской империи С.Ю. Витте. Созданный перед крестьянской реформой по отмене крепостного права в 1860 г. Государственный банк Российской империи имел право покупать и продавать золото, серебро и ценные бумаги; принимать вклады на хранение и открывать текущие счета клиентам. Государственный банк выдавал также ссуды (за исключением ипотечных), производил учет векселей и различных срочных ценных бумаг, в его функции входила также задача ликвидации казенных банков (Земного и Коммерческого), убытки которых после начала земельной реформы 1861 г. «легли» ему на баланс. Государственный банк не обладал статусом независимого центрального банка страны. По существу он был подразделением Министерства финансов, эмитируя национальную денежную единицу, которая обладала законной платежной силой. **Кредитные билеты Государственного банка по своей сущности были казначейскими деньгами, разменными на билонные монеты. Билонная монета (от франц. *billon* – низкопробное серебро)** – это разменная неполноценная металлическая монета, номинальная ценность которой превышает ценность содержащегося в ней металла и расходы на чеканку. Государственный банк эмитировал кредитные билеты только по требованию правительства, их эмиссия под коммерческие цели осуществлялась в каждом конкретном случае по специальным указам. Ресурсы Государственного банка состояли из кредитных билетов, казенных вкладов и небольших депозитов фирм и частных лиц, которые держали подавляющую часть своих денежных средств в акционерных банках. Таким образом, Государственный банк осуществлял коммерческие операции на денежных рынках и работал с коммерческой клиентурой.

К началу 90-х гг. XIX в. динамичное развитие экономики России и положительное сальдо ее торгового баланса позволили «правительству накопить значительные запасы золота (к 1 января 1881 г. золотой фонд составлял 291,1 млн руб., к 15 декабря 1894 г. – 649,5 млн руб.)» [9, с. 196]. «На увеличение золотого запаса в стране оказали известное влияние форсирование добычи золота и особенно внешние займы: с 1893 г. по 1898 г.

внешний долг России возрос более чем на 1 млрд руб.» [10, с. 114]. С.Ю. Витте и его предшественниками были созданы необходимые условия для осуществления денежной реформы, позволившей ввести в обращение обеспеченный золотом кредитный рубль. «Все это позволило Государственному банку к 1897 г. накопить 1095 млн руб., т.е. сумму, почти равную количеству кредитных билетов, находившихся в обращении [10, с. 114].

Правительство разрешило Государственному банку совершать сделки с золотом, покупать и продавать золотую монету. В 1895 г. министр финансов С.Ю. Витте провел денежную реформу, в результате которой в денежный оборот был введен разменный золотой рубль по курсу 1 золотой руб. = 1 руб. 50 коп. кредитными билетами (1896). «Фактически это была скрытая девальвация рубля. Кредитный рубль приравнялся к $66 \frac{2}{3}$ коп. золотом, другими словами, по фактически установленному в то время курсу золотой рубль содержал 17,424 доли чистого золота. Реформа, таким образом, содействовала уменьшению на $\frac{1}{3}$ внутреннего государственного долга, вместе с тем ее проведение требовало получения из-за границы в форме займов большой массы золота, в свою очередь увеличивавшей задолженность царского правительства» [10, с. 114].

Во время проведения денежной реформы Государственный банк получил право эмиссии банкнот под золотое покрытие в размерах строго ограниченных потребностями денежного оборота. Стоимость золота, обеспечивающая эмиссию банкнот, должна была составлять не менее 50% от общей суммы выпущенных в обращение банкнот, что не превышало 600 млн руб. Закон разрешал Государственному банку эмитировать банкноты, не покрытые золотом, на сумму 300 млн руб. Банкноты, циркулировавшие в каналах денежного обращения и составлявшие более 600 млн руб., по закону должны были быть полностью обеспечены золотом.

«В 1898 г. в обращении находилось золото на сумму 436 млн руб., а в активах банка в России и за границей – в 2 с лишним раза больше – 1185 млн руб., но этот золотой блеск царской казны был обманчив, поскольку государственный долг России по внешним займам превышал указанную сумму» [10, с. 115].

Государственный банк проводил денежный обмен по фиксированному курсу. Обмен банкнот на золото не прекращался даже во время первой русской революции 1905–1907 гг. Об устойчивости рубля и низком уровне инфляции свидетельствует, например, тот факт, что банки выдавали долгосрочные ипотечные кредиты на 55 $\frac{1}{2}$ года под 6,5% годовых.

Денежная реформа вызвала оживленную дискуссию. Были представлены разные точки зрения по вопросу об ее необходимости, смысле, условиях проведения и последствиях. Денежная реформа, несомненно, способствовала стабилизации рубля, росту внутренних сбережений и улучшению процесса капиталобразования в экономике России, а также привлечению в нее прямых иностранных инвестиций и кредитов.

Реформа обошлась очень дорого для государства и общества. «За 9 лет (1888–1896) золотой запас России утроился и составил на 1 января 1897 г. 814 млн руб. Это было самое крупное сосредоточение золота (во Франции – 478,7 млн руб., в Англии – 202,6 млн руб.)» [7, с. 128]. Факты свидетельствуют, что английский фунт стерлингов как международная резервная валюта имел значительно более высокие конкурентные преимущества на международных рынках по сравнению с российским рублем. Создаваемая столетиями гигантская торгово-промышленная мощь Британской империи привела к широкому признанию фунта стерлингов в качестве международной резервной валюты. Лондон давно был мировым финансовым центром, а фунт стерлингов превратился в стержень международной валютной системы. По этой причине он не нуждался в столь значительных золотых резервах, которые пришлось накапливать России для стабильного функционирования российского рубля на международном валютном рынке. Для проведения денежной реформы российскому правительству пришлось аккумулировать в четыре раза большие зо-

лотые резервы, чем имелись в наличии в Англии, и почти в два раза больше, чем составляли золотые резервы Франции. Внешний долг России рос гигантскими темпами. Источником золотых резервов России как более слабой в экономическом отношении страны были изымаемые правительством налоги, внутренние и внешние рыночные займы для целей создания достаточно дорогой денежной системы монометаллизма. В экономике все имеет свою цену, которую необходимо платить сполна. Это непреложный закон хозяйственной жизни. России пришлось заплатить довольно высокую цену за низкую эффективность национальной экономики, а также за столетия консервации жизненных сил страны феодально-крепостническим способом производства. Однако все же дорогая денежная реформа С.Ю. Витте объективно была необходима. Не в укор это будет сказано в адрес великого государственного деятеля России. Наверное, в словах М.И. Туган-Барановского была доля правды, когда он писал: «Россия поплатилась многими сотнями миллионов золотых рублей из золотого запаса, вполне непроизводительно растроченных нашим Министерством финансов при проведении реформы 1897 г.» [8, с. 83].

Вернемся к анализу теории регулируемой валюты. Наиболее поздний вариант этой теории появился как попытка объяснения происходившего в 10–40-х гг. XX в. процесса демонетизации золота под влиянием двух мировых войн и двух периодов послевоенного восстановления экономики, а также Великой Депрессии (1929–1939). Вместе с уходом золота из денежного обращения начался процесс деформации товарных денег, а с августа 1971 г. в прошлое канула целая монетарная эпоха. Во время первой мировой войны (1914–1918) и послевоенного восстановления (1919–1922) воюющие страны ликвидировали систему золотого стандарта, которая с 1870 г. функционировала как международная денежная система. Во время Великой депрессии (1929–1939), плавно перетекавшей во вторую мировую войну (1939–1945) и послевоенное восстановление разрушенного хозяйства (1946–1950), действие золотодевизной системы было приостановлено. Бреттон-Вудская золотовалютная система просуществовала до августа 1971 г., после чего была создана принципиально новая экономическая реальность, в которой не осталось места системе золотого стандарта, который был в течение столетий ранее неотъемлемым элементом рыночной экономики. Один из авторов теории регулируемой валюты Дж.М. Кейнс считал, что «... золотой стандарт является варварским пережитком прошлого» [13, с. 93].

В соответствии с теорией регулируемой валюты количество кредитных денег в обращении регулируется государством, которое через денежно-кредитные и бюджетно-финансовые инструменты регулирования воздействует на размеры доходов субъектов, занятость и уровень ценовых переменных (валютного курса, процентных ставок и товарных цен) в рыночной экономике. Дж.М. Кейнс доказывал: «Свободное от металла, регулируемое мерило ценности незаметно прокралось к нам. Оно существует» [13, с. 94]. Действительно, реальность этого теоретического положения доказывалась самим фактом «ухода» золота из обращения, на место которого «пришли» необеспеченные золотом кредитные деньги, выполнявшие функцию мерила ценности. Предложения Дж.М. Кейнса заключались в создании системы государственных институтов, проводивших экономическую политику по регулированию рыночной среды, склонной к скольжению в состояние долгосрочной депрессии при уменьшении предельной эффективности капитала и соответствующем падении мотивов частного накопления и инвестирования. Он писал: «... мы должны освободиться от недоверия к регулированию мерила ценности путем сознательных мероприятий» [13, с. 24]. Дж.М. Кейнс обосновал принципиально новый интервенционистский подход государства к рыночной экономике и денежно-кредитной сфере как ее неотъемлемой подсистеме. Он сделал вывод, что «... при господствующей социальной организации в области денежной политики нельзя рекомендовать принцип *laissez-faire* (свободная конкуренция – У.В.Н.)» [14, с. 17].

2. Деньги в равновесной и неравновесной модели экономики.

Любая экономическая система, будет ли она рыночной или нерыночной, является неравновесной, т.к. полное использование ресурсов в условиях ее циклической динамики на всей долгосрочной траектории бизнес-цикла невозможно. Исследуя сущность рыночной экономики, Кеннет Дж. Эрроу писал: «Наличие неиспользуемых ресурсов – важнейший пример несостоятельности рыночной координации. Неоклассическое микроэкономическое равновесие с гибкими ценами дает прекрасную картину взаимного соответствия всех деталей сложной структуры, одним из важнейших элементов которой является полная занятость. Но как соотносится этот мир с реальным миром и его постоянно возобновляющимися тенденциями к недоиспользованию труда и капитала или с кейнсианским миром, где равновесие достигается в условиях неполной занятости? Неоклассическая теория не только не может объяснить феномен безработицы, но она не может ничего поделать и с тем очевидным фактом, что интенсивность конкуренции на практике ограничена» [15, с. 56].

В трактовке Я. Корнаи равновесие тождественно нормальному состоянию системы. «Равновесие устанавливается, если противоборствующие силы уравновешивают друг друга (хотя внутренняя напряженность сохраняется), и в их поведении возникает устойчивый компромисс. Поэтому, предпринимая попытку выяснить, способна ли данная общественная система находиться в равновесии, следует, прежде всего, установить, есть ли такие механизмы внутреннего регулирования, общественные закономерности, которые, являясь устойчивыми тенденциями, создают и воспроизводят нормальное состояние. Определить, какое нормальное состояние характерно для данной системы, можно на основе специфических, внутренних закономерностей, внутренних норм системы» [16, с. 164].

В тоже время Я. Корнаи определяет неравновесие следующим образом: «Система находится в состоянии неравновесия в том случае, когда она временно, в результате случайных колебаний, отклоняется от собственных норм, собственного, понимаемого в широком смысле равновесия. Такое широкое толкование понятия равновесия не является открытием в политической экономии. Известно, например, выражение: «равновесие безработицы по Кейнсу». Под ним понимается состояние анализируемой Кейнсом капиталистической экономики, при которой массовая безработица становится хронической. В экономической теории и практике распространено, однако, и более узкое толкование понятия равновесия. В соответствии с ним экономика, и в первую очередь рынок, находится в равновесии тогда, когда предложение удовлетворяет спрос. Многие называют это равновесием по Вальрасу, хотя такое определение нельзя принять безоговорочно» [16, с. 164–165].

Опровергая механистическую теорию равновесия неоклассиков, Я. Корнаи утверждает, что «...постановка проблемы в теории равновесия Вальраса-Эрроу-Дебре ошибочна. Нет смысла тратить слишком много энергии на изучение абстрактных условий статического рыночного равновесия. В действительности именно неравновесие является типичным состоянием любой экономической системы. И к тому же это не случайные колебания вокруг состояния равновесия, а длительное и направленное в одну сторону отклонение от равновесия. Поэтому действительно необходимая задача заключается в разработке теории неравновесия» [17, с. 682].

Норма в понимании Я. Корнаи не тождественна категориям равновесия и неравновесия, используемым в механистической вневременной неоклассической теории. Нормальное – это обычное, типичное, среднестатистическое состояние динамической системы. Норма – это правило, закон функционирования динамической системы. Для характеристики капиталистического рынка и социалистической системы хозяйствования Я. Корнаи применяет термин *динамическое неравновесие*.

Капиталистическая конкурентная рыночная экономика, где доминирует покупатель, подвержена циклическим изменениям. Тенденция к перепроизводству товаров, излишки

которых не продаются по причине падающего спроса на них, возникает на пике роста ВВП, т.е. стадии перезревшей экспансии ВВП. Поэтому, когда капиталистическая конкурентная рыночная экономика проходит поворотную точку цикла и заходит на стадию растущего спада ВВП, в ней увеличивается безработица и возникает дефляция. Перегретая рыночная экономика характеризуется наличием растущих резервов неиспользуемых мощностей (капитала, земли, предпринимательского фактора) и рабочей силы. Углубляющийся экономический спад увеличивает размеры перепроизводства товаров, что закономерно усиливает тенденцию к дефляции. Начинается массовое банкротство фирм и банков, происходит усиливающийся «набег вкладчиков на банки». Экономика, как самолет, входит в штопор. Ускоряющееся разворачивание негативных тенденций начинает напоминать катастрофу парохода «Титаник», который водоворот тащит под воду в морскую воронку. Налицо радикальное изменение всех количественных и качественных параметров экономики, входящей в ниспадающее неравновесное состояние. Что касается плановой нерыночной экономики, то она характеризуется перманентной производственной перегрузкой используемых факторов производства, а также дефицитом потребительских благ и факторов производства. Представленные основные параметры этих противоположных типов экономик обусловлены диаметрально противоположными специфическими принципами их функционирования. Однако оба случая свидетельствуют о том, что теория равновесия неоклассиков неприменима к реальности этих двух различных типов экономик.

Рассмотрим последовательно два типа рыночных систем: конкурентный рынок покупателя и рынок продавца с деформированными конкурентными механизмами, а также нерыночную централизованную плановую натуральную экономику. ***Внешним образом неравновесное состояние (при рассмотрении его узкого определения) любого типа экономики проявляется в несовпадении предложения со спросом на факторы производства, потребительские блага, услуги и деньги.*** Основными проблемами любой экономики являются: во-первых, достижение максимального потенциально возможного уровня «загрузки» факторов производства при отсутствии ***вынужденной безработицы*** и «простаивающих» производственных мощностей, во-вторых, сбалансированное согласование структуры производства со структурой потребления, находимое через механизм гибких цен. ***Недогрузка факторов производства и их простаивание является фундаментальным критерием неравновесного состояния экономики (широкое определение), которое выражается в диспропорциях между потенциально возможным использованием факторов производства и их недостаточным актуально действительным функционированием. Это отражает разрыв между потенциальным и реальным ВВП.*** Часто путают этот фундаментальный критерий (широкое определение) с феноменом совпадения спроса и предложения на факторы и результаты производства при сложившемся уровне рыночных цен (узкое определение). После стремительного уменьшения ВВП во время стадии циклического спада экономика погружается в рецессию, при ухудшении ее состояния – в депрессию. В этих случаях спрос и предложение в итоге фиксируются на достаточно низком уровне («дно» цикла), приводя структуру производства в соответствие со структурой потребления. Это и есть та форма равновесия, которую осмысливал Дж.М. Кейнс в период Великой депрессии («равновесие безработицы по Кейнсу»). Рыночные цены приводят к балансу производство и потребление на низком уровне использования факторов производства. Структуры производства и потребления совпадают друг с другом в актах реализации проданных товаров. Они не могут не совпадать, т.к. капиталистический рынок определяется ограничениями спроса со стороны покупателей товаров (продавцов денег), имеющих ограниченные доходы. ***Однако значительное недоиспользование ограниченных ресурсов, недостаточный уровень производства и низкий уровень потребления (широкое определение) свидетельствуют о том, что макроэкономическое рыночное равновесие не достигается. И это не парадокс, а корректная фор-***

мулировка двух разных смыслов, вкладываемых в термины узкое и широкое понимание понятия равновесия.

Конструктивное разрешение противоречий, заложенных в структуре воспроизводства ВВП, при проведении государством грамотной и успешной макроэкономической политики позволяет вывести экономику из депрессии в стадию роста ВВП, придав ей необходимую динамику. Если же противоречия, заложенные в структуре воспроизводства ВВП, не разрешаются конструктивно, а государство проводит неграмотную и неудачную макроэкономическую политику, то застойность воспроизводства ВВП ведет к торможению развития экономики и определяется как длительная и хроническая депрессия. Поиск адекватных методов разрешения противоречия между производством и потреблением составляет смысл макроэкономической политики государства.

Неравновесие – это объективный закон экономики, в которой ее микро- и макроэкономические параметры не статичны, а динамично изменяются. В конкурентной рыночной экономике неравновесие проявляется в динамичном превышении предложения товаров над их спросом, что вытекает из природы рынка покупателя. Нерыночная и квазирыночная экономика со встроенным в ее структуру рынком продавца также неравновесна, т.к. в ней спрос на товары динамично превышает их предложение. Централизованная нерыночная плановая экономика характеризуется хроническим дефицитом факторов и результатов производства, т.к. в ней спрос значительно превышает их предложение. По своим имманентным (внутренним) признакам обе экономики «рынка продавца» и «рынка покупателя» динамично неравновесны.

Классики политической экономии, а затем и неоклассики, вводя деньги в созданную ими абстрактную модель рыночной экономики, мыслили деньги в рамках теории статического равновесия. Под абстрактной моделью рыночной экономики мы понимаем предельную отвлеченность теоретических посылок от реальных принципов построения и механизмов функционирования рыночной системы, которая обладает в отличие от равновесной статичной модели высокой динамикой неравновесных состояний. Мы уже сталкивались с понятием статического равновесия, рассматривая монетаристскую теорию денег. Ее сторонники используют нереалистические допущения, упрощающие действие рыночных механизмов, для получения определенных, зачастую уже наперед заданных (априорных) выводов. Например, в теоретически сконструированном ими идеале абстрактного «естественного» равновесия рыночной экономики основную нагрузку несет допущение о том, что скорость обращения денег и реальный объем производства (реальный ВВП) являются стабильно изменяемыми величинами. Очевидно, что превращение в отвлеченной от реальной действительности теории переменных факторов экономики в **изменяемые константы** не соответствует действительности, особенно на циклической стадии рецессии и депрессии экономики. Тезис сторонников неоклассической теории о стабильно изменяемых величинах (скорость обращения денег, реальный объем производства) не может быть объяснен исходя из фактов циклической динамики рыночной экономики, т.к. самоочевиден количественный и структурный перепад параметров рынка во время его движения по траектории бизнес-цикла, имеющего причудливую конфигурацию. Как от одного состояния рынка перейти к другому отличному от него рыночному состоянию, объяснив динамику количественных изменений рыночных параметров при изменениях структуры экономики, исходя из методологических допущений неоклассиков? **Как от «игры с нулевой суммой» перейти к «игре с динамично растущей суммой»?** Совершить динамический «скачок» при постепенности экономических изменений в рамках механистической вневременной методологии неоклассиков, которая игнорирует временные параметры динамики экономики, принципиально невозможно. Поэтому неоклассическая теория не может объяснить, почему некоторые ранее отсталые страны сократили разрыв в уровне развития с развитыми странами, фундаментально изменив структуру и целевую направлен-

ность своей экономики. В ряде случаев одни страны (Тайвань, Гонконг, Сингапур) догнали, а другие страны перегнали некоторые развитые страны мира (Япония, Южная Корея).

В основании неоклассических взглядов лежал следующий методологический подход. Сторонники количественной теории денег считали, что экономика существует как бы сама по себе. Они даже дали ей «говорящее» само за себя название – «чистая экономика» (pure economics), «чистый рынок» (pure market). Поэтому в их абстрактной модели «чистой экономики» «чистый рынок» оказался саморегулирующимся вне зависимости от множества разнообразных социально-экономических факторов, которые они игнорируют. Мы имеем в виду в первую очередь фактор времени, без введения которого в модель экономики невозможно понять факторы ее инновационного взрывного роста и радикальное изменение структуры экономики. Неоклассики не принимают во внимание то, что внешние относительно «чистой экономики» факторы, такие как политическая, социальная, демографическая, культурная, духовная сфера общества активно воздействуют на нее, формируя ее. «Чистый» методологический подход позволил неоклассикам не учитывать высокую степень неопределенности, которой беременны общество и экономика, сложноорганизованные и неравновесные по своей внутренней природе. Методология неоклассиков позволила им чрезвычайно упростить экономику, образно говоря, выкачать из нее кровь, воду и воздух, оставив только кучу мертвых костей. Экономика была редуцирована к модели математического пространства, находящегося в состоянии статичного механистического равновесия, в котором, используя механические, физические и математические аналогии, можно «найти» удобные для теоретика четкие и однозначные закономерности, действующие с «железной» неотвратимостью, правда в безвоздушном пространстве.

Специфический тип идеализации – это методологический инструмент неоклассиков, с помощью которого они интерпретировали сущностные черты рынка, например, *риск* как случайность, изолируя риски от других сущностных экономических отношений посредством принципа «при прочих равных». Шульце-Гевеверниц писал о методах работы отвлеченного от реальности жизни исследователя: «Пользуясь при этом одновременно индуктивным и дедуктивным методом, он поступает так же, как и всякий другой естествоиспытатель, хотя идеальный тип, над которым он оперирует, представляет собой чистейший продукт телеологического образования понятий. Целью его является установление законов, обладающих безусловной значимостью, действительных, однако лишь в изолированном пространстве» [18, с. 41]. Рынок без своей живой души – рисков, стал подобен механическим часам, все элементы которых тщательно подогнаны друг к другу и действуют в едином режиме, практически не имея никаких степеней свободы. Дж. Стиглиц писал: «В моделях с совершенной информацией индивиды полностью устраняли бы риски, с которыми они сталкиваются, и, соответственно, их действия были бы нейтральными к риску» [19, с. 369]. Подобные модели привели неоклассиков к неадекватной интерпретации рыночных рисков и к отсутствию возможности вписать реальные факты банкротств субъектов на действительно функционирующем рынке в свою абстрактную модель. Однако отрицание неоклассиками фактов реальной действительности рыночной экономики вытекает из механистических аналогов их отвлеченной системы статичного рыночного равновесия. «В традиционных экономических теориях банкротство играло незначительную роль отчасти вследствие того, что контроль (те, кто принимал решения) не имел значения» [19, с. 388].

В экономической науке глубоко укоренилась сциентистская традиция трактовки экономики как какой-то *чистой науки (pure economics)* при отрицании глубокой внутренней укорененности в экономику неэкономических факторов, нанизанных на стержень духовных ценностей общества. *Сциентизм* – это направление в обществоведении, отвергающее природу и специфику гуманитарного знания и предполагающее, что гуманитарное знание должно строиться по канонам естественных и точных наук. Образцом ясности

и точности для сциентизма в рамках проводимых им гуманитарных исследований должны стать естественные и точные науки. Общество рассматривается сциентизмом по аналогии с механическими системами, которые не обладают историческими, генетическими, динамическими и временными характеристиками. В действительности же именно совокупность данных принципов функционирования системы составляет внутреннее ядро общества. Сциентизм использует статический подход к анализу динамических общественных процессов, что затрудняет их адекватное понимание.

С. Попов точно определил последствия господства теории «чистой» экономики в экономической науке: «Экономисты (в силу предметного устройства науки) ничего не знают ни о природе государства и власти, ни о социальных процессах и институтах, ни о культуре и ее роли в обществе, ни о технологическом развитии, ни об истории, ни о чем другом – они до сих пор думают, что все это появляется само, как только экономика «правильно» устроится. ... При этом даже в голову не приходит, что само существование экономических отношений есть вторичный эффект определенной структуры общества с определенной культурой» [20, с. 13–14].

Культура, религия, идеология, являясь неэкономическими факторами, формируют глубинный смысл деятельности человека в обществе, интерпретируя ее на доступном языке, одновременно давая ему санкцию на совершение либо запрещение тех или иных действий. Тем самым поведение человека направляется на достижение определяемых обществом целей в экономике. Реакцией на новую интерпретацию деятельности человека культурой, религией, нравственностью, идеологией являются изменения прежних представлений человека о своем месте, роли и функциях в обществе. Фундаментальные изменения трансформируют глубинный смысл, направленность и характер поведения людей в экономике. Это является основой эволюции общественно-экономических форм, а также их радикальной трансформации, что на «узловых» поворотах истории ведет к отходу общества от угасающих форм жизни к формированию новых ее форм, адекватных изменяющимся условиям жизни. Мировоззренческие установки нации, преломляясь через институты культуры, религии и идеологии, формируют поведенческие ограничения и допущения на экономическую деятельность людей. Формирование базовых интуиций хозяйственного поведения этнической личности проистекают из мировоззренческих установок этноса, задаются ими через воспитание, образование, укореняя их в жизненном бытии нации.

Поведенческие допущения, в институциональных рамках которых действует человек как представитель национальной, социальной и религиозной общности, в большой мере определяются мировоззренческими установками нации, ее базовыми интуициями. В этой связи мировоззренческие установки нации активно формируют специфику экономического поведения людей.

Реальность социально-экономической жизни такова, что для ее адекватного научного понимания и регулирования со стороны государства необходимо учитывать множество экономических и внеэкономических факторов, влияющих на тенденции развития общества. Специфическая система целей, мотивов, стимулов и интересов субъектов общества, инициирующая динамизм экономики, формируют инновационную и инвестиционную направленность ее развития и особенности экономического роста страны. Не всякая экономическая система может адекватно воспринимать научно-технический прогресс (НТП), генерируя источники инноваций. НТП имеет взрывной характер в развитой рыночной экономике, придавая ей динамизм, значительно изменяя структуру и способ удовлетворения потребностей. Многие национальные экономики мира действуют в рамках *догоняющей модели развития*. По внутренним причинам они способны в основном пассивно копировать НТП, т.к. экономики догоняющего типа обладают низким потенциалом роста инноваций.

Развитие отраслевой структуры экономики определяется: 1) совокупностью фундаментальных характеристик человека исторически определенной этнической общности; 2) специфическими особенностями воспроизводственного цикла создания предприятий, их целями и мотивами функционирования, а также прекращения деятельности; 3) целями, способами и формами макроэкономического регулирования государства. Жизненный цикл технологического развития предприятий в нерыночной экономике существенно отличается от жизненного цикла технологического развития фирм в рыночной экономике. На эти различия влияет множество факторов (способность субъектов к инновациям и инвестициям, дефицитность ресурсов и способ доступа к ним, характер формирования и «развязывания» долговых отношений).

Закон Ж.Б. Сэя, не допускающий длительного отклонения спроса от предложения и утверждающий, что предложение товаров автоматически создает спрос на них, а потому общие кризисы перепроизводства в рыночной экономике невозможны, – это следствие применения равновесной механистической модели к динамичной рыночной экономике. *Деньги в законе Ж.Б. Сэя выполняют функции пассивного «колеса» обращения. Парадокс подхода классиков и неоклассиков проявляется в неадекватной оценке ими динамического потенциала неравновесного рынка, который исключается их теорией равновесной статичной экономики, не имеющей временных характеристик.* Неравновесная тенденция динамики рыночной экономики, проявляющаяся в перепроизводстве товаров, недостатке денег у субъектов, недогрузке производственных мощностей и наличии вынужденной безработицы, вызывает напряженность в *спросоограниченной капиталистической экономике* (термин введен Я. Корнаи). *Чем выше диспропорции, тем выше сила «трения» при функционировании рыночного механизма, тем больше транзакционные издержки и соответственно более значимым становится потенциал неравновесного состояния экономики, которое необходимо преодолеть за счет мобилизации внутренних и внешних факторов системы.* Термин «спросоограниченность» означает, что спрос играет роль активного фактора, управляющего рыночным поведением производителей, ставя их в условия жестких бюджетных ограничений. *Причина неравновесного состояния экономики заключается в том, что спросоограниченная рыночная система регулируется механизмом жестких бюджетных ограничений, создающих в ней внутреннюю напряженность с помощью механизмов конкурентного рынка покупателя.* Однако совокупность этих очевидных явлений, отражающих неравновесное состояние рыночной экономики, неоклассики не замечают. Такова цена применения ими абстрактной методологии к реально функционирующим системам, субъекты которой обладают большим числом степеней свободы. Механистический методологический подход исключает гуманитарный обществоведческий метод анализа экономики общества. В отличие от классиков Ж.Ш. Сисмонди (1773–1842) и К. Маркс научно обосновали, что капиталистической рыночной экономике внутренне присуще состояние неравновесия.

Неравновесные и динамические тенденции постоянно развивающегося рынка наблюдаются уже более двух столетий, т.е. ровно столько, сколько существует индустриальный капитализм, возникший как адекватный ответ на действие механизмов непредсказуемого рынка. Массовое предложение стандартизированных товаров представляли индустриальные фабрики, отвечая на массовый спрос анонимного рынка покупателя. На всем протяжении XIX–XXI вв. была очевидна последовательность фиксируемых экономистами фактов: взрывной характер НТП и стремительная динамика инноваций, ломающих сложившиеся нормы, стандарты и структуру производства и потребления. Именно постоянное разрешение индустриальной системой неравновесных рыночных проблем, возникающих между производством и потреблением, вели к непрекращающемуся и динамичному развитию рынков капитала, труда и земли, функционирующих в рамках циклических алгоритмов развития экономики. Система этих факторов вызывает постоянную ломку со-

держания и структуры воспроизводства ВВП при капитализме, а также в переходной экономике бывших социалистических стран, которые стремятся трансформировать централизованную плановую экономику в рынок, что ведет к напряженной динамике становления рыночной экономики.

Применяемый неоклассиками так называемый «строго научный подход» находит в математике идеал строгости и точности мышления. Теория неоклассиков сложилась в результате применения в экономике специфической логики построения математического знания. Механистические воззрения об экономике исходят из представлений о том, что экономика общества – это не более чем вневременное и однородное математическое пространство, прозрачное для *совершенного знания людей, о которых априорно известно, что они точно знают обо всех параметрах рынка (perfect knowledge)*. Это вневременное и однородное математическое пространство управляется совершенным образом «невидимой рукой» спонтанно действующего рыночного механизма. Эти самоорганизующиеся силы рынка, которые вытекают из внутренней природы капиталистической экономики, регулируют поведение индивидов с помощью системы универсальных рыночных законов, применимых для любого типа общества. При введенных неоклассиками допущениях рынок находится в состоянии устойчивого стационарного равновесия, когда любой неравновесный сдвиг динамики возвращает систему в равновесное состояние. Исследуя только предельно абстрактные состояния экономики, эта модель экономической науки не изучает явлений общественной жизни, которая многообразна по причине действия в ней человека как непредсказуемой и зачастую иррациональной реальности. Поэтому в экономике неоклассики изучали только предельное состояние рыночной системы, где действуют, по их мнению, только «чистые» универсальные товарно-денежные отношения вне зависимости от конкретных условий и ограничений многообразных национальных экономик. Анализируя реальность Великой Депрессии (1929–1939), Э. Соломон писал: «Саморегулируемая рыночная экономика, описанная А. Смитом, более себя не регулировала. «Невидимая рука» превратилась в кулак ... Когда начиналось падение производства, автоматический механизм, обеспечивавший его новое повышение, не срабатывал. Единственное доступное лекарство заключалось в государственном вмешательстве с целью искусственного стимулирования спроса» [21, с. 114–115].

Однако неоклассики продолжали работать над реанимацией «невидимой рукой» рынка, и в послевоенное время была выдвинута гипотеза эффективного рынка Юджина Фама (1960), которая заключалась в предположении, что субъекты рынков всеведущи и учитывают всю возможную информацию о рациональных предпочтениях других участников рынка. Возможности скачкообразной циклической деструкции рынков, когда пронизанные пессимистическими ожиданиями субъекты превращают «невидимую руку гармоничного рынка» в хорошо видимый сапог, бьющий по голове его участников, что ведет к системному кризису, этой гипотезой продолжали игнорироваться. Обновленная версия неоклассической теории Юджина Фама также построена на отрицании очевидных фактов. Абстрактные допущения этого нового варианта «чистой теории» противоречат практике функционирования рыночной экономики, т.к. *методологический рационализм* придает абстрактную устойчивость ожиданиям субъектов рынка. Анализируя реальность капиталистического рынка, Дж. Стиглиц отмечает: «В основе современной рыночной экономики лежат высокоразвитые агентские отношения. Одно из важнейших отличий реальных экономик от моделей, описанных в учебниках, является наличие проблем асимметричной информации, несовершенного мониторинга и оппортунистического поведения» [22, с. 16–17]. Неполнота информации, стихийность рынка и транзакционные издержки тесно взаимосвязаны между собой, они исключаются неоклассиками из их абстрактной модели рынка. Дж. Стиглиц писал: «Давно признано, что рыночная система не может действовать исходя только из узкокорыстных интересов. Информационные проблемы в рыночных взаи-

модействиях предоставляют немало шансов для оппортунистического поведения. Без достижения определенного уровня минимального общественного доверия и гражданских норм социальное взаимодействие свелось бы к осторожной и ненадежной торговле товарами. За этими социальными нормами стоит механизм права, который сам по себе не относится к элементам рынка» [22; с. 12].

Теоретические построения классиков и неоклассиков привели к тому, что их отвлеченный от реальности анализ «заставил» деньги утратить свои активные (кредитные) функции в экономике. «Не случайно в трактатах XVIII–XIX вв. деньги сравнивались с «дорогой», облегчающей продвижение товаров на рынок (А. Смит), со «смазкой» товарного обращения (Дж. Ст. Милль, А. Маршалл), «вуалью», окутывающей экономические отношения (Ж. Б. Сэй), и т. п. Хозяйственная система во всех ее важнейших проявлениях сводилась к натуральному товарообмену, бартеру» [23, с. 52–53]. Причина такой интерпретации денег состояла в том, что определения денег, даваемые классиками и неоклассиками, не содержали в себе функций кредитных денег как средства отсроченного платежа. А. Смит нашел деньгам термин, который собрал воедино все *некредитные определения денег* – «великий двигатель обращения, великое орудие торговли».

Тогда же были заложены *основы «классической дихотомии» – жесткой изоляции реальных и денежных факторов, которые не оказывали никакого воздействия друг на друга в долгосрочном периоде*. Эта теория была способом выражения идеи нейтральности денег «в том смысле, что изменения номинальной денежной массы не оказывают влияния на состояние реальных переменных в денежном хозяйстве» [24, с. 417]. Реальные факторы экономики действовали в так называемом *реальном секторе экономики*, где производился материальный продукт, а денежные факторы действовали в денежном секторе экономики, где создавались деньги. Между этими едиными и тесно взаимосвязанными секторами экономики неоклассиками была воздвигнута непроходимая «Китайская стена». Мягкий и жесткий вариант монетаристской теории твердо настаивали на своем абстрактном допущении – *нейтральности и супернейтральности денег*, означавшем, что изменения номинальной денежной массы не оказывают влияния на состояние реальных переменных в рыночной экономике. Модель классиков совершенно бессубъектна, в ней действуют «чистые» объективные, т. е. внечеловеческие (деперсонифицированные и анонимные), вневременные законы экономики. Шутки ради можно сформулировать парадокс, что признаками нейтральности и супернейтральности в рыночной экономике могут обладать только очень стабильные деньги, которые рынок совершенно «не ощущает». Поэтому деньги на рынке не «наблюдаются» ввиду того, что они обслуживают систему бартерных обменов в народном хозяйстве, которое находится в состоянии статичного равновесия и потому автоматически сбалансировано благодаря действию конкурентных рыночных механизмов и высокой гибкости товарных цен, настроенных на уровень общего «естественного» равновесия. По этим причинам производство в тенденции тяготеет к точке максимума и ограничено только наличием на рынке фиксированного набора факторов производства, которые экономика способна с готовностью потребить без остатка. Тезис о том, что конкурентное равновесие обладает специфическими свойствами оптимальности использования ресурсов, в полной мере игнорирует функционирование циклически функционирующей рыночной экономики, далекой от ее неоклассической теоретической «чистоты».

В тоже время достоверность положения о нейтральности денег было справедливо поставлено под сомнение Ф. Хайеком, который исследуя принцип нейтральности денег, пришел к выводу: «Такое полное соответствие или совпадение индивидуальных планов, которое следует из теоретической модели совершенного рыночного равновесия, основанной на гипотезе, что деньги, необходимые для опосредованного обмена, не оказывают влияния на относительные цены, является чистым вымыслом, не имеющим ничего общего

с действительностью» [25, с. 143]. Далее Ф. Хайек поясняет, что в своих ранних работах 30-х гг. XX в. он вводил в анализ теоретическую посылку о нейтральности денег, решая строго ограниченную проблему. «Моей целью было поставить вопрос, могут ли какие-либо реальные деньги обладать этим свойством, а вовсе не предлагать эту идею в качестве модели для денежной политики. С тех пор я давно уже пришел к заключению, что никакие реальные деньги не могут быть нейтральными в этом смысле и что мы должны довольствоваться системой, способной быстро исправлять неизбежные ошибки» [25, с. 144].

Исходные допущения равновесной модели рынка, не зависящие от динамики временных изменений, имеют неизбежное следствие – это мимолетное, почти случайное присутствие денег в функции средства обращения в товарных, точнее бартерных сделках. В системе координат классической теории, чем жестче проводится посылка о статичности равновесия в рамках постулата об однородности экономического пространства (подобного вневременному математическому пространству), тем в меньшей степени рыночная экономика нуждается в деньгах, выступающих как активный (кредитный) фактор воспроизводства. Дж. Острой четко сформулировал эту проблему: «Как заставить деньги появиться в стандартной модели общего равновесия, чтобы сама эта модель не перестала существовать?» [24, с. 30]. Вместо денег бартерные пропорции обмена в неоклассической модели – такова неизбежная цена применения отвлеченного принципа нейтральности денег к реально функционирующим механизмам рыночной экономики. Деньги не рассматривались неоклассиками как активное (кредитное) средство адаптации друг к другу спроса и предложения в неравновесной системе конкурентного рынка покупателя. Поэтому неоклассическая модель обошлась без денег, войдя в глухой бартер.

Домарксистская классическая теория положила начало статическому и пассивному взгляду на деньги в рыночной экономике. «В трудах крупнейших экономистов того времени все важнейшие экономические проблемы анализировались в натурально-вещественных («реальных») категориях. Деньги же лишь формально присутствовали в анализе. Они представлялись неким осложняющим обстоятельством, которое можно безболезненно отбросить без всякого ущерба для окончательных выводов» [23, с. 52]. Классическая и неоклассическая школа, вводя противоречащее фактам допущение о пассивной (некредитной) роли денег в экономике, создала методологию анализа статичного равновесия в рыночной экономике. ***Пассивная роль денег в экономике и статичное равновесие экономики – это две стороны одной и той же медали теории сциентизма.*** Неоклассики полностью восприняли классическую методологию, которая низводила деньги как активный (кредитный) инструмент воспроизводства ВВП до статуса пассивного (некредитного) посредника товарных, а точнее бартерных сделок. ***Ввиду того, что неоклассики в своей абстрактной модели рынка не видели в деньгах средство отсроченного платежа и низвели их до средства обращения, то в таких условиях деньги объективно не могут трансформироваться в капитал. Пассивная роль денег в экономике исключает из сущности денег признаки активного срочного инструмента срочных кредитных сделок с товарами, деньгами и срочными финансовыми инструментами на товарном и финансовом рынке.*** Пассивная роль денег в неоклассической теории низводила сложные срочные отношения развитой денежно-кредитной экономики к простым бартерным отношениям, не требующим превращения товарных денег в кредитные деньги и капитал. «Как следствие неоклассическая теория общего экономического равновесия с введением в анализ денежного рынка сразу становилась внутренне противоречивой, а уравнение, описывающее равновесие денежного рынка, является избыточным в вальрасовской модели общего экономического равновесия. Это положение было доказано Д. Патинкиным» [26, с. 17].

Первую брешь в неоклассической теории денег пробил Дж.М. Кейнс. Он связал выполнение функций денег с наличием риска и неопределенности, насквозь пронизывающих

товарные и финансовые рынки. Особенно его анализ подходит к природе рынков, склонных к высокой волатильности и нестабильности, отличающихся глубоким долгосрочным спадом экономики и глубокой длительной дефляцией. Примерами служат неразгаданные неоклассиками феномены Великой Депрессии XIX в. (1873–1896) и Великой Депрессии XX в. (1929–1939). В условиях циклических кризисов рыночной экономики цены на деньги динамично и непредсказуемо изменяются ввиду неустойчивости цен на рынках потребительских товаров и факторов производства. Неравновесные условия воспроизводства ВВП нарушают бесперебойность кругооборота денежных и товарных потоков фирм. Это порождает неустойчивость спроса на деньги, которые необходимы для обслуживания текущих и срочных сделок, а также капитальных операций. Неопределенность падающих или стагнирующих рынков вызывает естественную реакцию субъектов к *бегству от денег и «набегу вкладчиков на банки»*. «Наше желание хранить деньги – это барометр нашего недоверия к собственным расчетам и к общему согласованному мнению относительно будущего» [27, с. 218]. Неопределенность трудно прогнозируемых тенденций рынков в будущем связана с неопределенностью динамики движения нормы процента, которая влияет на падение склонности частного бизнеса к инвестированию. Дж.М. Кейнс первый в экономической теории показал как инвестиционные ожидания капиталистов и предпринимателей активно влияют на конфигурацию бизнес-цикла в рыночной экономике.

Я. Корнаи, исследуя природу денег в рыночной экономике, пришел к выводу о внутренне присущей им активности. «Деньги играют активную роль, если фактическое поведение принимающих хозяйственные решения зависит от того, какими денежными средствами они располагают ... Существует тесная связь между жесткостью бюджетного ограничения и активностью денег. Собственно говоря, речь здесь идет даже не о двух понятиях, а об альтернативном описании одного и того же явления с двух точек зрения» [16, с. 532]. Согласно взглядам Я. Корнаи, во-первых, *как рыночная, так и нерыночная экономика пребывают в типичном для них состоянии динамического неравновесия, равновесное же состояние для любого типа экономики нетипично и неестественно*. Во-вторых, в рыночной системе субъекты работают в условиях жестких бюджетных ограничений, поэтому деньги играют в ней активную роль. Деньги важны для субъектов рыночной экономики, т.к. выполняют кредитные функции, опосредуя срочные сделки клиентов. По этой причине деньги не могут быть ни нейтральны, ни пассивны по своей внутренней природе. *В нерыночной ресурсоограниченной экономике (термин ввел Я. Корнаи) субъекты работают в условиях мягких бюджетных ограничений, т.к. деньги в ней играют пассивную роль, утрачивая кредитные функции*. Социалистические предприятия действуют на нерыночных принципах, выполняя централизованные директивы государства, доводящего до них обязательные для исполнения плановые натуральные задания. *Динамика изменений в централизованной плановой экономике зависит только от имеющихся в наличии ограниченных ресурсов, втягиваемых в народнохозяйственный оборот*. В ресурсоограниченной плановой натуральной экономике всегда существует дефицит ресурсов, каким бы большим ни был бы запас факторов производства и потребительских благ.

Пассивная роль денег в ресурсоограниченной нерыночной экономике является следствием неразвитости денежно-кредитных отношений, которые не в состоянии стимулировать процесс воспроизводства ВВП. В ней нет рынков факторов производства (наемного труда, земли, предпринимательского фактора, денег и капитала). В противоположность этому активная роль денег в спросоограниченной рыночной экономике вытекает из развитости денежно-кредитных отношений, опосредующих процесс воспроизводства ВВП, где ключевую роль играют рынки факторов производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кротков, В.Т.* Очерки по денежному обращению и кредиту иностранных государств / В.Т. Кротков. – М. : Госфиниздат, 1947. – 416 с.
2. *Кнапп, Г.Ф.* Государственная теория денег / Г.Ф. Кнапп. – М. : Типография М. Стасюлевича, 1905. – 205 с.
3. *Долан, Э.Дж.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл : пер. с англ. – М. ; СПб. : Профико, 1993. – 448 с.
4. *Friedman, M., Schwartz, A.J.* A Monetary History of the United States, 1867–1960 / M. Friedman, A.J. Schwartz. – Princeton, 1963. – 860 p.
5. *Friedman, M., Schwartz, A.J.* Monetary Statistics of the United States: Estimates, Sources, Methods / M. Friedman, A.J. Schwartz. – N.Y. : 1970. – 260 p.
6. *Tobin, J.* The Monetary Interpretation of History: A Review Article / J. Tobin. – 680 p.
7. *Kaldor, N.* The Scourge of Monetarism / N. Kaldor. – L., 1982. – 290 p.
8. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. Россия: Энциклопедический словарь. Издатели: Ф.А. Брокгауз (Лейпциг), И.А. Эфрон (Санкт-Петербург). – Л. : Лениздат, 1991. – 874 с.+IV, ил.
10. *Хромов, П.А.* Экономическая история СССР / П.А. Хромов : учеб. пособие. – М. : Высшая школа, 1982. – 240 с.
11. *Селищев, А.С.* Деньги. Кредит. Банки / А.С. Селищев. – СПб. : Питер, 2007. – 432 с. : ил.
12. *Туган-Барановский, М.И.* Бумажные деньги и металл / М.И. Туган-Барановский. – Пг. : Право, 1917. – 305 с.
13. *Кейнс, Дж.М.* Трактат о денежной реформе / Дж.М. Кейнс. – М. : Экономическая мысль, 1925. – 146 с.
14. *Keynes, J.A.* The End of Laissez – Faire / J.A. Keynes. – L. : and V. Woulf, 1926. – 270 p.
15. *Кеннет, Дж. Эрроу.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / Кеннет Дж. Эрроу // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – Весна 1993. – Том 1. – Вып. 2. – С. 53–68.
16. *Корнаи, Я.* Дефицит / Я. Корнаи : пер. с англ. – М. : Наука, 1990. – 608 с.
17. *Корнаи, Я.* К теории неравновесия / Я. Корнаи // Экономика мат. методы. – М. : 1972. – Том VIII. – Вып. 5. – С. 681–697.
18. *Шульце-Геверниц.* Маркс или Кант? / Шульце-Геверниц. – СПб. : Типография А. Пороховщикова, 1909. – 87 с.
19. *Стиглиц, Дж. Ю.* Информация и изменения парадигмы экономической теории / Дж. Ю. Стиглиц // Эковест. – 2003. – Вып. 3. – № 3. – С. 336–421.
20. *Попов, С.* Идут по России реформы (анализ невольного участника) / С. Попов. – М. : Красногор. межрайон. типография, 1992. – 62 с.
21. *Solomon, E.* Beyond the Turning Point: The US economy in 1980s. / E. Solomon. – San Francisco, 1981. – 210 p.
22. *Стиглиц, Дж. Ю.* Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) / Дж. Ю. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 4–30.
23. *Усоскин, В.М.* «Денежный мир» Милтона Фридмена / В.М. Усоскин. – М. : Мысль, 1989. – 173 с.
24. *Харрис, Л.* Денежная теория / Л. Харрис. – М. : Прогресс, 1990. – 750 с.
25. *Хайек, Ф.А.* Частные деньги / Ф.А. Хайек. – Тверь : Институт национальной модели экономики, 1996. – 229 с.

26. *Дорошенко, М.Е.* Обращаясь к истокам современной экономической теории / М.Е. Дорошенко // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2000. – № 5. – С. 3–19.
27. *Keynes, J.M.* The General Theory of Employment / J.M. Keynes // Monetary Theory. Selected Readings. – New York : Harcourt, Brace and Co, 1936. – 403 p.

Лекция 8. ТЕОРИЯ РЫНОЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ. МЕТОДОЛОГИЯ, ЭВОЛЮЦИЯ, СФЕРЫ ДЕЙСТВИЯ И КОНЦЕПЦИИ, ОБЪЯСНЯЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

- 1. Методологические предпосылки исследования рыночной экономики.*
- 2. Рынок как механизм распределения ресурсов и его границы. Сферы действия и функции рынка и государства.*
- 3. Неоклассическая и информационная концепции рынка.*

1. Методологические предпосылки исследования рыночной экономики.

Методом является совокупность способов, методологических инструментов познания истины и система критериев верификации основных положений экономической науки на подлинность, посредством которых теоретики находят способы адекватного понимания конкретной фактичности бытия. Используемые в познании экономики методологические процедуры позволяют рационализировать объект и предмет исследования посредством их определенной интерпретации. С помощью методологических приемов и методов познания теоретическая наука, в зависимости от очерченной ею сферы исследования, ищет упорядоченное и адекватное видение экономической системы либо ее отдельных сфер и фрагментов в мышлении человека. Вся история экономической науки состоит в нескончаемом и бесконечном поиске адекватных способов понимания объекта исследования. Степень адекватности интерпретации объекта анализа зависит от корректности тех методологических процедур, которые использует теоретик.

Четыре последних столетия в европейской политической экономии и философии преобладают теоретические построения сциентизма, внесшего значимый вклад в формирование образа предмета исследования мира-экономики. Термин *«мир-экономика»* в нашей работе мы будем использовать для того, чтобы четче оттенить сущность фундаментальных принципов построения механизмов функционирования транзитивных экономических систем Беларуси и других бывших социалистических стран (например России), отличающихся от фундаментальных принципов построения и механизмов функционирования развитых стран, обладающих конкурентной рыночной экономикой покупателя.

Термин «мир-экономика» введен в экономическую теорию французским историком Ф. Броделем (1902–1985), который с его помощью определял экономически самостоятельную систему, функционирующую в автономном режиме и имеющую уникальные цивилизационные характеристики, отличные от других цивилизаций. Принципы построения внутренних связей и отношений мира-экономики придают ей специфическое и уникальное органическое единство в сравнении с другими системами, «скроенными» по качественно иному, подчас противостоящим друг другу внутренним принципам: «Мир-экономика... затрагивает лишь часть Вселенной, экономически самостоятельный кусок планеты, способный в основном быть самодостаточным, такой, которому его внутренние связи и обмена придают определенное органическое единство» [1, с. 14].

Различия в способах интерпретации многообразных миров-экономик, объективно выступающих в качестве уникальных феноменов развития, вызывают естественный диалог и полемику противоположных экономических школ. Со времени распада колониальной системы империализма в начале 60-х гг. в странах «третьего» мира интенсифицировался процесс трансформации нерыночных экономик в рынок. С конца 80-х гг., в связи с распадом мировой социалистической системы, началась вторая волна фундаментальных рыночных преобразований. В связи со столкновением в процессе рыночной трансформации различных миров-экономик в экономической науке происходит интенсивный диалог между диаметрально противоположными традициями теории и методологии сциентизма и гуманитарного знания.

Сциентизм – направление в философии, отвергающее природу и специфику гуманитарного знания и предполагающее, что гуманитарное знание должно строиться по канонам естественных и точных наук [2, с. 362; 3, с. 86; 4, с. 215–216].

Образцом ясности и точности для гуманитарных исследований должны стать естественные и точные науки. При этом общество рассматривается сциентизмом по аналогии с механическими системами, которые не обладают генетическими и динамическими характеристиками [5, с. 11–19]. Сциентизм предполагает статический подход к анализу динамических общественных процессов, что затрудняет их адекватное понимание. Сциентизм создает спекулятивное внеопытное знание, которое, в зависимости от разновидности сциентистской школы, с большей или меньшей степенью напряженности игнорирует эмпирическую фактичность бытия. Бытие интерпретируется как идеальная сфера модельных конструкций в рамках категорий «чистого разума». Сциентизм с большим упорством проводит программный тезис философии Элейской школы: «Бытие есть, небытия вовсе нет» [6, с. 47]. Бытие постоянно и неизменно, рационально и умопостигаемо. Небытие непостоянно, изменчиво и находится в постоянном становлении, поэтому не может быть «схвачено» в рациональном мышлении. По совокупности этих причин небытие иррационально, невыразимо, невыразимо, а следовательно, не существует. В соответствии с тем, что бытие постоянно и неизменно, оно автоматически становится рациональным и умопостигаемым. Следовательно, мыслить и понимать становящиеся и изменчивые процессы динамического взаимодействия элементов системы невозможно.

Сциентизм, используя *методологию чистого разума*, игнорируя специфическую предметность гуманитарных наук, осуществляет не критическую ретрансляцию идеалов и норм математического и естественнонаучного знания на гуманитарную предметность, игнорируя их различия по существу. При такой интерпретации предмета экономической науки исчезает главное, что роднит все виды и роды гуманитарного знания – это поведенческие аспекты деятельности человека в обществе. Особенности формирования системы целей, механизмов внутренних побудительных стимулов и мотиваций, способов адаптации субъектов к внешним воздействиям исчезают при такой форме интерпретации реальной действительности. Идеал точности математического и естественнонаучного знания, применяемый к гуманитарной предметности общества и экономики, ведет сциентизм к деонтологизации эмпирического мира.

Главной методологической проблемой экономической теории трансформируемой нерыночной системы является создание необходимых инструментов познания, которые позволяли бы адекватно исследовать природу сложно организованной реальности транзитивной экономики. Антисциентистское направление гуманитарного знания исходит из того, что базовым условием адекватного понимания сложно организованной целостности является то, что из самой природы объекта исследования вытекает необходимость анализа эмпирической фактичности бытия реально функционирующей экономики. Эмпирическая действительность сама по себе, ввиду просто факта своего существования, обладает самоочевидным и безусловным статусом бытия.

Теоретики-сциентисты, создавая системы отвлеченного абстрактного знания, не признают методологический принцип онтологического статуса уникальных феноменов экономического бытия. Деонтологизируя реальность, они часто сводят ее к универсальной системе механистического детерминизма. Р. Коуз в своей книге «Фирма, рынок и право» (глава 7, «Маяк в экономической теории») анализирует результаты применения методологии сциентизма [7]. Исследуя экономическую роль и функции маяка в обслуживании морских судов, Р. Коуз показывает исключительную важность для теоретика-экономиста скрупулезного анализа фактов бытия. Позиция же критикуемых Р. Коузом таких известных теоретиков, как Джон Стюарт Милль, Генри Сиджвик, Пигу, Поль Самуэльсон, не принимавших во внимание онтологическую реальность уникальных феноменов эконо-

мического бытия, была принципиально иной. Они скрупулезно не изучали конкретную эмпирическую фактичность бытия.

Р. Коуз отмечает в этой связи: «Я полагаю, что трудно понять, что же именно имели в виду Милль, Сиджвик и Пигу, не имея представления об устройстве британской службы маяков; возможно, ни один из этих авторов не был знаком в деталях с устройством этой службы. Но нет сомнения, что у них было какое-то общее представление о ней, и они держали его в уме, когда им приходилось писать о маяках» [7, с. 171]. Заимствуя друг у друга отвлеченные представления о работе службы маяков Англии, эти экономисты создавали системы абстрактного внеопытного знания.

Итогом теоретических построений сциентизма является абстрактное знание, неадекватное *сложности* конкретного социально-экономического объекта исследования. Сциентизм сначала некритически ретранслирует на общество, где главным субъектом является человек, а затем навязывает ему идеалы и нормы абстрактных (математика) и конкретных естественных наук (механика, физика). Исследуя специфическую предметность гуманитарного знания по аналогии с этими науками, сциентизм приписывает обществу несуществующие признаки и абстрактные универсальные законы посредством специфических способов интерпретации реальности. Это закономерно приводит методологию сциентизма к подмене предмета и метода экономической науки. Сциентизм создает систему отвлеченного абстрактного знания, что противоречит прагматическим целям и задачам, решаемым экономической наукой, специфике ее практической направленности, отражающей уникальную гуманитарную предметность социально-экономических отношений. Сциентистский методологический подход существенно деформирует порядок построения прагматически ориентированной экономической науки, которая по своей природе должна стремиться к реализации ее базовых принципов: операциональности и конструктивизма теории. Разновидностью сциентизма в сфере экономической науки является *mainstream* западной теории экономики, которая базируется на *концепции кейнсианско-неоклассического синтеза*. Однако, несмотря на «вкрапление» в нее идей Дж.М. Кейнса, основой синтеза остается неоклассическая теория, широко применяющая в своих исследованиях специфические принципы идеализации при формировании понятий, а также *идеи европоцентризма и космополитизма в оценке феноменов национальной экономики. Классическое понимание рациональности, идентифицируемое с вневременностью и равновесием замкнутой от внешнего мира системы, послужило основой ее методологии* [8, с. 8].

Неоклассическая теория, по мнению Р. Коуза, является образцовой «теорией школьной доски», т.к. из-за ее недостаточного конструктивизма прагматическое значение неоклассиков ограничено. Ее исходные посылы, используемые для анализа развитой рыночной экономики, рассматриваются институциональным и гуманитарным направлением экономической науки как нереалистичные. В.А. Вейскопф отмечал: «Ньютоновская парадигма, лежащая в основе классической и неоклассической экономики, интерпретировала экономику в соответствии с образцами, разработанными в классической физике и механике, т.е. по аналогии с планетарной системой, машиной или часовым механизмом – другими словами, экономика рассматривалась как закрытая автономная система, управляемая эндогенными факторами, саморегулирующаяся и движущаяся к определенному, точно предсказуемому равновесию» [Цит. по: 8, с. 8].

Функция экономической теории состоит не только в том, чтобы осуществлять первичное обучение учеников в школьном классе. Это всего лишь одна из ее специфических задач, которая имеет локальную сферу действия и конкретное преломление в области педагогики. Экономическая теория в первую очередь необходима для адекватного понимания реалий экономики общества и тех законов, которые управляют ею. Пропедевтику нельзя насильно вгонять в реальную жизнь субъектов экономики, ориентированных

не на абстрактные модели, а на прагматические цели жизни человека. Такая подмена небезопасна, т.к. пропедевтической интерпретацией экономики нельзя подменять реально функционирующую экономику конкретного общества и нации. Именно по этой причине отношение бизнеса к абстрактным теориям микро- и макроэкономики всегда было сдержанным и крайне настороженным.

В экономической науке происходит интенсивный диалог двух диаметрально противоположных традиций: с одной стороны, методологии сциентизма, а с другой, методологии гуманитарного знания. Существует проблема непонимания сциентизмом сложной природы рыночной экономики, иерархии ее межсубъектных экономических отношений. Для сциентизма рынок – это «гладкая» дорога, по которой безмятежно скользят товары и деньги между субъектами рынка – быстро, устойчиво и бесперебойно, нигде не задерживаясь, не создавая тромбов и заторов в сложнейшей системе товарно-денежного обращения. Образное представление классиками денег не выводит их за узкие пределы выполнения деньгами функции средства обращения. Классики не использовали в своих абстрактных построениях кредитные деньги в функции средства платежа, которые обслуживали на рынке срочные сделки субъектов. «Физиократ Мерсье де ла Ривьер... писал в «Энциклопедии»: «Деньги суть разновидность реки, по коей перевозят вовлеченные в торговлю вещи» [Цит. по: 9, с. 431]. Показательно образное представление физиократом денег как спокойно текущей реки, внутреннее состояние которой не предполагает внешней видимости буйства природной стихии. Однако тромбы и заторы в системе кровообращения общества, какой часто представляется система товарно-денежных отношений, возникают часто в условиях кризисов. Это выражается в выпадении из обращения в запасы значительных объемов товаров и денег, которые в условиях глубокого спада ВВП в макросистеме имеют тенденцию к устойчивому росту. Неоклассическая теория неадекватно понимает сущность циклических механизмов функционирования рыночной экономики. Поэтому при научном определении сущности рынка, склонного к скольжению в депрессивное состояние, она не может объективно определить размерность цели исследования, некорректно формулируя задачу противодействия кризисному развитию макросистемы.

Занимаясь изучением ключевых категорий экономической науки, Р. Коуз выявляет системную совокупность проблем, которые не могут быть конструктивно решены с помощью методологии внеопытного знания неоклассиков. Сциентистское видение рыночной экономики воплощается в ее теоретической модели и базируется на следующих представлениях. Во-первых, любая рыночная экономика – это однородный континуум с набором гомогенных элементов (фирм), каждая из которых интерпретируется как абстрактная модель «черного ящика». По этой причине фирмы представляются неоклассической теорией как деперсонифицированный феномен, что делает функцию собственников и топ-менеджеров фирмы совершенно непроясненной для этой теории и совершенно важной для практики рыночной деятельности. Поэтому неоклассическая теория не принимает во внимание спонтанную неопределенность рынка и силу рыночных рисков, а также необходимость управления рисками с целью предотвращения возможного банкротства фирм на стихийном рынке. Однородные элементы неоклассической модели рыночной системы (фирмы и домашние хозяйства) при внешних микро- и макроэкономических сигналах, воздействующих на них, подвержены стандартному набору обратных реакций. Сциентистская модель экономики вырабатывает из своей внутренней природы стандартные (универсальные) рыночные законы спонтанно саморегулируемого рынка, которые применимы практически ко всем типам рыночных экономик вне зависимости от конкретных исторических условий пространства и времени.

Во-вторых, экономика – это космополитическая система, функционирующая вне зависимости от специфики генезиса ее социально-экономических, политических, национальных и культурных институтов, управляющих поведением уникальных миров-

экономик. Парадокс заключается в том, что англо-саксонская модель рынка лежит в основе нежизнеспособной абстракции неоклассической рыночной экономики, которая стала результатом гипостазирования ее надуманного космополитического первообраза. Уже позже развитие англо-саксонского типа капиталистической цивилизации рассматривается как космополитический проект развития других цивилизаций земли (мусульманская, китайская, японская, индийская, латиноамериканская, африканская цивилизации) в рамках концепции глобализации мировой экономики.

В-третьих, *неоклассическая модель рыночной экономики исходит из аксиоматической предпосылки о существовании стационарного равновесия*. Равновесное видение объекта исследования неоклассиками исключает рассмотрение рыночной экономики как динамической системы. Мимолетное присутствие денег в функции только средства обращения в товарных сделках является следствием реализации исходных посылок равновесной модели экономики по неоклассикам, не зависящей от конкретного общества, совокупности фактов его генетической истории и уникальных изменений во времени. В такой системе координат тем в меньшей степени экономика нуждается в деньгах, выступающих как активный фактор воспроизводства, чем жестче проводится посылка о мгновенности равновесия в рамках постулата об вневременной однородности экономического пространства. Дж. Острой так обозначил эту проблему: «Как заставить деньги появиться в стандартной модели общего равновесия, чтобы сама эта модель не перестала существовать?» [10, с. 30].

Неоклассическая методология низводила деньги как самостоятельный и активный феномен товарно-денежных отношений до статуса пассивного посредника товарных (точнее, бартерных) сделок. Несмотря на исповедовавшийся неоклассиками принцип редкости в обмене, пассивная интерпретация денег исключает из них признаки активного инструмента срочных сделок на товарном и финансовом рынке, т.е. тех уникальных качеств кредитных денег, которые позволяют им выполнять функции универсального инструмента оценки изменяющейся полезности для покупателя во времени. Именно это делает кредитные деньги инструментом универсальной ликвидности, с помощью которой можно оценивать эффективность инвестиций в долгосрочных бизнес-проектах через определение размера потока дохода на капитал во времени. «Концептуальные неоклассические деньги» не в состоянии выполнять столь сложные функции в современной рыночной экономике по принципиальным методологическим основаниям. Пассивная роль денег в классической и неоклассической теориях позволяла редуцировать сложные отношения развитого товарно-денежного обмена к простым бартерным отношениям без участия денег. «Как следствие, неоклассическая теория общего экономического равновесия с введением в анализ денежного рынка сразу становилась внутренне противоречивой, а уравнение, описывающее равновесие денежного рынка, является избыточным в вальрасовской модели общего экономического равновесия. Это положение было доказано Д. Патинкиным» [11, с. 17].

Деньги в равновесной модели пассивны, т.к. они не вводятся в модель в качестве кредитных денег, выполняющих функции средства платежа. Их бытие для неоклассиков ограничено исключительно пассивной функцией средства обращения, что логично вытекает из отвлеченной гипотезы о нейтральности денег. Фактически неоклассики в модели статичного равновесия представили примитивное хозяйство бартерных сделок вместо сложной системы развитого денежно-кредитного хозяйства. Некоторые более реалистичные направления поздних неоклассических теоретиков предприняли попытку ослабить жесткость установки на нейтральность денег, а значит, и на бартерную интерпретацию развитого денежно-кредитного рыночного хозяйства путем введения разграничения на долго- и краткосрочные циклы развития экономики. Они сделали определенную попытку признать в кратко- и среднесрочный период времени значимость конъюнктуры для динамики рыночных переменных и наличие обратных связей, идущих от реального ВВП

и уровня товарных цен к размеру денежной массы. Однако **равновесная модель исключает необратимость времени**. В краткосрочный период применить принцип нейтральности денег чрезвычайно сложно. Невозможно снять антиномии «классической дихотомии», т.к. принцип нейтральности денег, их пассивности, и игнорирование необратимости времени являются незыблемыми методологическими предпосылками мышления неоклассической школы.

Деньги не идентифицировались неоклассиками как срочный инструмент котировки и приспособления друг к другу динамичных спроса и предложения в рамках сложной структуры конкурентного рынка, где рост денежной массы влияет на рост цен с запаздывающим лагом времени. В экономике Беларуси, при мягкости бюджетных ограничений и низкой гибкости ценовых переменных, более длинные временные циклы адаптации рынка к накопленным диспропорциям. Дисфункции рынка и его диспропорции не оказывают должного влияния на поведение государственных банков и предприятий, работающих в рамках мягких бюджетных ограничений. Они не могут ни обанкротиться, ни быть реструктурированы на принципах конкурентного рынка покупателя для того, чтобы повысить свою эффективность, сменив структуру собственности и поменяв команду топ-менеджеров.

В равновесной статичной модели анализ экономических отношений, с точки зрения их динамики, был принципиально невозможен, т.к. неоклассики опирались в своих исследованиях на **принципы европейского классического рационализма**. Они исходили из того, что «на определенном уровне мир устроен просто и подчиняется обратимым во времени фундаментальным законам» [12, с. 47]. Кроме того, адекватно осмыслить разумом можно лишь постоянное и неподвижное (неизменное) бытие. И. Пригожин отметил ключевые элементы классической картины мира: «... для классической науки «понятно» (intelligible) идентифицировалось с «неизменным» (immutable). По известному выражению Альберта Эйнштейна, время – это «иллюзия»: конечной целью классической науки было описание некоего фундаментального уровня, на котором само понятие времени элиминируется» [8, с. 8]. Современное видение мира реализуется через систему категорий сложности, феноменальности, случайности, самоорганизации, необратимости временных процессов в качестве фундаментальных основ новой парадигмы мышления и практического действия [12, с. 48].

Любой мыслитель конкретной эпохи работает в общекультурном пространстве самоочевидных системных представлений о мире. Каждый исследователь в своих воззрениях неизбежно несет печать эпохи, в которой живет. Поэтому неоклассики сформировали свое видение экономики и общества под сильнейшим воздействием ньютоновской картины мироздания. Олвин Тоффлер писал по этому поводу: «В модели мира, построенной Ньютоном и его последователями, время выступало как своего рода придаток. Для создателей ньютоновской картины мира любой момент времени в настоящем, прошлом и будущем был неотличим от любого другого момента времени. Планеты могли обращаться вокруг Солнца (часы или какой-нибудь другой простой механизм – идти) как вперед, так и назад по времени, ничего не изменяя в самих основах ньютоновской системы. Именно поэтому в научных кругах за временем в ньютоновской системе закрепилось название **обратимого времени**» [цит. по: 12, с. 23]. Следствием же реализации этих методологических предпосылок мышления стала невозможность интерпретировать экономику как неравновесный, динамичный и целостно развивающийся организм. Специфика ньютоновской интерпретации времени позволяла рассматривать функционирование равновесной стационарной модели экономики в долгосрочном периоде, где все отклонения от равновесия могли быть элиминированы. Однородность и неразличимость промежутков времени позволяли неоклассику транслировать в будущее или обращать в прошлое жесткие причинно-следственные детерминации экономики. Концепция времени Ньютона была тесно

связана с произвольностью конструкции и реконструкции рационалистически расчлененного целого на отдельные части.

В равновесной статичной модели неоклассиков информация беспрепятственно и свободно перемещается, распространяясь в рыночной экономике среди ее субъектов. Скорость распространения информации в данной абстрактной экономической модели практически мгновенна, предсказуема, идеально совершенна и ясна для принимающих ее субъектов, обладающих совершенным знанием при ее получении, обработке и принятии ими рациональных решений. Так же быстры и рациональны в рыночной экономике прямые воздействия и обратные реакции агентов рынка на поведение друг друга. В такой системе проблемы «несовершенства рынков» не возникает в принципе, а если феномен «несовершенства рынков» и возникает, то случайно, либо только по недоразумению и несогласованности действий рыночных субъектов, или по причине вмешательства государства. Сциентист признает исключительно внешние, а не внутренние причины неустойчивости в рыночном механизме, которые, по его упрощенному представлению, совершенно случайны. В такой специфической системе не возникают транзакционные издержки по природе абстрактной модели рыночной экономики, т.к. система гомогенна, а рыночные контракты между субъектами завершены, т.е. пусты. Как писал по этому поводу Р. Коуз, «экономист полагает, что экономическую систему координирует механизм цен, общество при этом мыслится не как организация, а как организм. Экономика работает «сама по себе» [13, с. 32]. Р. Коуз определяет транзакционные издержки как «издержки использования механизма цен», которые не являются гибкими. Кеннет Эрроу давал несколько другое определение транзакционных издержек как «затрат на управление экономической системой», что предполагает необходимость компенсации ее спонтанно рыночного несовершенства.

Европейской политической экономии XVII–XIX вв., находившейся под сильным влиянием методологии сциентизма, так же, как и одному из его ранних истоков – меркантилизму, – было «присуще «коллективистически-механистическое понимание» хозяйственной жизни: они рассматривают всегда государства как хозяйственные целые, товары – целыми группами, количества денег и товаров данной страны – как некоторые совокупности, население – как целые классы. Это «коллективистически-механистическое понимание» есть не что иное, как универсалии, как дань реалистическому мотиву». [14, с. XIX].

Теория денег, как один из элементов общей политико-экономической теории, анализировалась классической школой через призму методологии универсалистского реализма. Например, она мыслила «количество» денег в данном народном хозяйстве отрешенно от индивидуальных владельцев денег, как некоторую объединенную и связную массу. В этом «универсалистическом» представлении, которое прикрепляет «ценность» денег ко всему «денежному» запасу всего общества и игнорирует то, что процесс обращения складывается из множества индивидуальных меновых актов, растягивающийся на более или менее продолжительный период времени, заключается ошибочность так называемой механической версии количественной теории денег. Это представление, о котором Маркс язвительно сказал: «Иллюзия, что... товарные цены определяются массой средств обращения, а последняя – массой находящегося в стране денежного материала, коренится у ее первоначальных представителей в нелепой гипотезе, что товары без цены, а деньги без ценности вступают в процесс обращения, где затем некоторая доля товарной массы выменивается на некоторую долю металлической горы». Примечательно, что с решительной критикой универсализма в области теории денег выступил не кто иной, как социалист Маркс в теории ценности, капитала и прибыли, явившийся самым крайним универсалистом» [14, с. XXI].

Деньги для неоклассиков являются ключевой категорией в исследовании законов функционирования капиталистического рынка. Применение физикалистской методологии равновесной теории обратимых процессов, при которой равновесие не зависит от необратимого времени, закономерно привело сциентизм к своеобразной интерпретации денег в качестве регулятора рыночной экономики. Из энергетической теории ценности, применяемой для анализа товарно-денежных отношений, вытекало, что в экономической системе содержится постоянное количество энергии. Если из какой-то части системы некое количество энергии убывает, то оно прибывает в другую ее часть. «В равновесных условиях все виды энергии непосредственно и обратимо превращаются друг в друга. Когда эта идея была внедрена в контекст экономической теории, пришлось признать, что все товары непосредственно и обратимым образом превращаемы друг в друга в процессе обмена (торговли). Для этого не требуются деньги как специальные финансовые институты, поэтому они излишни. Аналогом равновесной системы, следовательно, является бартерная экономика» [11, с. 17].

Сциентистская идея «игры с нулевой суммой» была ретранслирована в экономику из математики. По своей природе она отвергает основы гуманитарного знания и практическую динамику межсубъектных отношений, отсюда ее внеличностность и безсубъектность. Идея «игры с нулевой суммой» и энергетическая теория адекватны друг другу по заложенному в них глубинному смыслу исходных идеализаций. Эти две идеи – математическая и физическая, являясь порождением сциентизма, едины в своей основе. Объяснить с точки зрения этих двух гипотез, почему в экономике люди увеличивают свои доходы, и растет производительность используемых ими факторов производства, принципиально невозможно.

Несмотря на динамику развития происходившего на глазах многих поколений людей в течение двух последних столетий, самоочевидный принцип фактичности бытия не смог повлиять на критическое переосмысление неоклассической школой исходных установок теории «равновесного сциентизма». Примат стандартных установок мышления сциентизма продолжал диктовать этому направлению экономической науки нереалистичный, стационарный и так называемый «строго научный подход». При этом идеал строгости и точности мышления сциентизм находит в математике. Концепция классического рационализма сложилась в результате наблюдений за специфической логикой построения математического знания. Исследуя только предельные абстрактно допустимые состояния объекта и субъекта, этот тип рациональности исключает феноменальную реальность гуманитарной предметности, которая многообразна в силу того, что в ней действует человек, как непредсказуемая, зачастую иррациональная реальность. Поэтому в экономике сциентизм рассматривает только предельное состояние рыночной системы, где функционируют, по его мнению, только «чистые» универсальные товарно-денежные отношения вне зависимости от конкретных условий и ограничений многообразных национальных экономик.

Этот теоретический подход отвергает концепцию гуманитарного обществоведческого анализа фактичности экономического бытия, обладающего безусловным онтологическим статусом. «Чистый разум есть сознание, покинутое на самого себя, из своих собственных глубин возводящее дивные каркасы великой точности и строгости, – пишет Ортега. Вместо того, чтобы искать контакта с вещами, он не принимает их во внимание и стремится к исключительной верности своим собственным законам. Математика есть образцовый продукт «чистого разума». Его понятия (концепты) получены раз и навсегда, и нет опасности того, что в какой-либо день реальность вступит с ними в противоречие, поскольку они просто не имеют к ней отношения» [15, с. 33]. Отсюда происходит закономерная подмена сциентизмом метода, предмета и объекта исследования экономической науки.

Неоклассический подход из-за его стационарности был по своему духу чужд идее исторической эволюции и динамике развития систем экономических феноменов. Для неоклассиков не существовало проблемы анализа динамики становления, развития, упадка исторических форм систем экономических отношений, т.к. это выходило за рамки их понимания предмета науки. И. Пригожин и И. Стенгерс выдвинули принципиально иное, нежели неоклассики, понимание способа трансформации форм в качественно развивающееся целое, исходя из принципа «порядок из хаоса». «Энтропия – не просто безостановочное соскальзывание системы к состоянию, лишённому какой бы то ни было организации. При определенных условиях энтропия становится прародительницей порядка» [12, с. 25]. Выдвинутая ими парадигма противостоит классической рационалистической традиции, устанавливающей специфический характер, взаимосвязь между порядком и хаосом: «Порядок рождает только порядок, порядок из хаоса никогда не может быть порожден».

В своих установках мышления неоклассики разделяли общую убежденность европейской рационалистической традиции о наличии совершенного знания субъекта об объекте [16, с. 25–29]. На *принципе тождества бытия и мышления («порядки и связи идей равны порядкам и связям вещей»)* данная традиция строит процесс познания законов движущих субъект-объектным отношением [17, с. 162–166]. Узкая рационалистическая трактовка духовности человека и *принцип панлогизма («все есть логика»)* приводят их к специфической трактовке экономических законов, сводимой к их однонаправленной фаталистической динамике, линейно детерминирующей тенденции развития любого общества и нации. Одним из базовых элементов их методологии является специфический способ идеализации как форма изолирования чистой, рационалистически трактуемой сущности понятий, жестко отграничиваемой от фактов бытия. «То, что естествоиспытателю дает эксперимент, дает экономисту «идеальный тип» анализируемого явления; в обоих случаях мы имеем дело с «изолированием» идеального явления, которое ... быть может, никогда не встречается в действительной жизни в чистом виде» [18, с. 40]. Этот подход приводил к деонтологизации и лишению внутреннего содержания феноменов бытия. Теория сциентизма несет в себе неразрешимую проблему спекулятивного системосозидания – низкую степень реалистичности вводимых ею методологических абстракций. В данном контексте, они находились в рамках рационалистических идей субстанциализма и универсализма, что закономерно приводит к гипостазированию общих понятий.

Для субъекта «совершенного знания» нет ничего принципиально сокровенного, непознаваемого и рационально неразложимого на составные части. Для данного активного субъекта познания любой объект, да и сам субъект как автономное самосознание абсолютно интеллектуально проницаемы, а их сущность познаваема до конца. Неоклассики были верны традиции *интеллектуализма*, неадекватность которой природе сложной организованной реальности была точно отмечена Олвином Тоффлером: «Современная западная цивилизация достигла необычайных высот в искусстве расчленения на части, а именно в разложении на мельчайшие компоненты. Мы изрядно преуспели в этом искусстве, преуспели настолько, что нередко забываем собрать разъятые части в то единое целое, которое они некогда составляли. Особенно изощренные формы искусство разложения целого на составные части приняло в науке. Мы имеем обыкновение не только вдребезги разбивать любую проблему на осколки размером в байт или того меньше, но и нередко вычленим такой осколок с помощью весьма удобного трюка. Мы произносим: «Ceteris paribus» (при прочих равных), и это заклинание позволяет нам пренебречь сложными взаимосвязями между интересующей нас проблемой и прочей частью Вселенной» [Цит. по: 12, с. 11].

О. Тоффлер четко обозначил основные проблемы классического рационализма, возникающие при анализе и синтезе явлений. Во-первых, сложность проблемы расчленения целого жизнеспособного организма на отдельные части. Во-вторых, еще более сложной

становится проблема соединения аналитически расчлененных частей целого, рассеченных рационализмом. В-третьих, существуют сложнейшие проблемы понимания сущности *эмерджентного эффекта* во взаимодействии элементов системы и поиска причинно-следственных взаимосвязей и закономерностей в ней. Неизбежным следствием данной методологии является сведение многообразия мира к простым законам, которые имеют безусловную универсальную значимость, хотя действуют вне конкретных условий исторического времени и пространства. Корни такого подхода заложены домарксовской классической политической экономией, считавшей, что естественные законы, имеющие универсальную значимость, управляют поведением людей в экономике. При этом они предполагали, что все частные и конкретные законы можно рационалистически вывести из общих абстрактных законов, а затем вновь частные законы редуцировать к общим. Поэтому в пределе идеальная наука должна вывести все возможные отношения из одной причины (субстанции). Математическое направление неоклассиков пыталось свести сложные законы экономики к простым количественным отношениям, которые, по их мнению, могут быть строго математически доказаны. Это приводило к тому, что сложные субъект-объектные экономические отношения механически сводились к действию простого механизма с периодическим поведением (часы, маятник).

Исходя из приведенных нами аргументов, методологический подход сциентизма к анализу сложно организованных объектов представляется упрощенным. Поэтому мы ставим под сомнение операциональность стандартного набора посылок и допущений сциентизма, сводящего сложность разнообразных миров-экономик к абстрактной модели общего стационарного равновесия космополитического рынка. На наш взгляд, существует сложнейшая проблема адекватного теоретического понимания природы миров-экономик, иерархии реальных межсубъектных экономических отношений, функционирующих в различных типах экономических систем. Необходимость адекватности понимания природы *сложноорганизованной экономической системы* регулирует размерность «нарезаемой» теоретиком исследовательской задачи через принципы *операциональности и конструктивизма теории*.

Применение гуманитарного подхода в методологии экономического анализа может быть восстановлено путем реализации принципа онтологического статуса сложных феноменов бытия. Это объективно предполагает осуществление скрупулезного анализа адекватной сущности феноменов финансовой и нефинансовой фирм как базовых микроструктур макроэкономики, функционирующих в различных типах миров-экономик. Причем развитая конкурентная экономика и транзитивная экономика Беларуси являются системами разного класса сложности, где простая ретрансляция закономерностей развитого объекта на становящийся рынок недопустимы. На наш взгляд, рассмотрение белорусской фирмы и банка через призму неоклассической теории «черного ящика» не позволяет реализовать принцип адекватности понимания экономической реальности, в основе которой лежит *сложность феномена*. Конкретный анализ природы и характер поведения фирмы должны быть дополнены анализом сущности финансовых инструментов, природы финансовых требований и взаимных обязательств субъектов, способов согласования ими экономических целей, потребностей и интересов на реально функционирующих транзитивных рынках. Посредством этого анализа должны быть выявлены реальные механизмы приспособления фирм к внешним сигналам рынка, механизмы мотиваций работников, топ-менеджеров и собственников фирм, порядок взаимоотношений в экономике Беларуси граждан, фирм, банков и государства.

Мы уделили столь существенное внимание анализу сциентистской методологии неоклассиков и К. Маркса, чтобы подвести читателя к выводу о том, что *неоклассические и «марксовы» методологические подходы в условиях трансформации транзитивной экономики Беларуси в рынок не могут стать теоретической основой процесса ста-*

новления рыночной экономики. Позитивный ответ на этот вопрос дается в следующих лекциях нашей работы.

2. Рынок как механизм распределения ресурсов и его границы. Сферы действия и функции рынка и государства.

Трансформация феодальной и социалистической социально-экономических систем в капиталистическую рыночную экономику представляет собой болезненный и длительный процесс. Ввиду нерасторжимости экономических и социальных отношений в обществе их трансформация происходит одновременно, что требует от государства, с одной стороны, создания условий для формирования механизмов рыночной экономики, а с другой, регулирования процессов радикальных изменений социальной структуры общества, ломка которой всегда болезненна. Действия рыночных механизмов ведут не только к экономическим последствиям, но имеют также социальный эффект. Рост бизнес-структур в экономике ведет к тому, что они существенно изменяют социальную среду обитания людей и самого бизнеса.

Рынок – это социальная конструкция, создаваемая частными интересами производителей для удовлетворения платежеспособного спроса покупателей. В основе рынка лежит неустойчивая связь между оценками продавцов товаров и денег, а также будущих перспектив рынков и постоянно изменяющимися предпочтениями покупателей. Это придает рыночным отношениям динамику циклических колебаний взаимосвязанных между собой стадий роста (экспансии), спада, депрессии и оживления экономики. Именно по этой причине рынку внутренне присущи циклические изменения, которые приводят к спадам, рецессии, депрессии, дефляции и массовой вынужденной безработице, что свидетельствует о **«провалах» или несостоятельности рынка.** «Фиаско рынка (market failure) – ситуация, при которой рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов» [19, с. 495]. Таким образом, капиталистическая рыночная экономика наряду с позитивным экономическим эффектом часто ведет к отрицательным общественным последствиям, которые сами по себе рынок разрешить конструктивно не в состоянии. Явления циклического спада экономики и массовая вынужденная безработица вытекают из природы рынка, поэтому государство в рыночной экономике выполняет важные функции по реализации общественных интересов, компенсируя «провалы рынка». С целью ограничения «провалов рынка» государство регулирует социально-экономическую среду общества и частную деятельность субъектов экономики.

Рыночные риски являются ключевым элементом рынка, т.к. в них заключена неопределенность, влияющая на экономическое поведение и финансовое состояние субъектов экономики. Если бы ожидания и намерения людей, воплощаемые в их различных планах и рыночных действиях, совпадали с полученными ими экономическими результатами, то тогда бы не было ни рынка, ни рисков, ни рыночного цикла в экономике. Однако опыт свидетельствует о прямо противоположном явлении. Ожидания, воплощенные в планах людей сегодня, не совпадают с полученными людьми результатами в планируемой ими будущей перспективе. Настоящее и будущее не развиваются по жестко определенному плану, в котором сегодняшние планы точно совпадают с прогнозируемым наступлением планируемых событий в будущем. Разъясняя свою позицию Дж. Сорос пишет: «В большинстве явлений, изучаемых с помощью научного метода, один набор условий следует за другим, независимо от чьих бы то ни было мыслей по этому поводу. Явления, изучаемые общественными науками, в том числе и деятельность финансовых рынков, имеют мыслящих участников, и это все усложняет. Как я пытался показать, взгляды участников по самой своей природе являются предвзятыми. Вместо прямой линии, ведущей от одного набора условий к другому, мы имеем постоянные переходы от объектив-

ных, поддающихся наблюдению условий к наблюдениям участников, и наоборот: участники опираются при принятии решений не на объективные условия, а на свою интерпретацию этих условий. Это очень важный момент, имеющий далеко идущие последствия. Он вводит элемент неопределенности, который делает предмет исследования менее поддающимся тому типу обобщений, предсказаний и объяснений, которые и помогли естественным наукам завоевать свою репутацию. Именно потому, что этот элемент неопределенности является настолько разрушительным, общественные науки в целом и экономическая теория в частности делали все возможное, чтобы исключить или проигнорировать его. Я взялся за решение этого вопроса во всей его сложности и попытался выработать альтернативный подход, который в качестве исходной точки принимает предпочтения участников» [20, с. 19].

Экономическая жизнь – это многовариантный чрезвычайно сложно предсказуемый процесс, в котором вероятность наступления тех или иных событий имеет широкий диапазон разброса получаемых рыночных результатов. По этой причине **в экономике нельзя открыть вневременные законы, имеющие железную предопределенность, подобные законам Ньютона в механике или теоремам в математике**. Общество и экономика конструируются творческими усилиями людей, которые имеют сознание, подсознание и волю, поэтому межсубъектные отношения не обладают характером однозначной детерминации вневременных законов механики и теорем математики. **В действиях людей в обществе определяющую роль играет время, которое отсутствует в механике и математике**. И. Пригожин убедительно доказал, что классическое понимание рациональности, используемое в экономической традиции XVIII–XIX вв. идентифицируется с вневременностью и равновесием [12, с. 8].

Опыт показывает, что рынок не ориентирован на борьбу с теми многочисленными побочными эффектами, которые бизнес порождает своим экономическим вмешательством в «тело» общественных отношений. В условиях глубокого спада экономики и краха инвестиционных предпочтений капиталистов только экономических инструментов, имеющих в наличии у субъектов рынка, совершенно не достаточно для того, чтобы рынок самостоятельно смог увеличить спрос на труд и другие факторы производства. Это в период Великой Депрессии (1929–1939) убедительно доказал Дж.М. Кейнс, что было подтверждено правительствами всех стран мира, которые практически воплотили в жизнь его идеи. В короткий и средний периоды времени рыночные механизмы в условиях технологически сложной экономической среды сами не смогут ликвидировать массовую вынужденную безработицу и «вытащить» экономику в стадию оживления и динамического роста (экспансии) с минимальными издержками. Однако даже если это и произойдет в долгосрочный период времени, то величина частных и общественных издержек может быть чрезвычайно велика, т.к. риску разрушения подвергается технологически сложный потенциал экономики.

Что же касается транзитивных рынков, то их самоочевидная хрупкость объективно требует значимого участия государства в процессе построения рыночной экономики, а в условиях депрессии – активного применения чрезвычайных антикризисных мер. Дж. Стиглиц отмечал: «... рынки могут оказаться слабыми или вообще отсутствовать (Akerlof, 1970). Одна из стандартных предпосылок старой парадигмы заключалась в том, что существует полный набор рынков, включая межвременные рынки (рынки капитала) и рынки риска. Отсутствие определенных рынков, например, рынка риска, оказывает серьезное влияние на функционирование других рынков» [21, с. 354]. Асимметрия отношений субъектов выше в тех типах отношений, где статус одного субъекта в экономическом отношении более значим, чем статус другого субъекта. Неравная диспозиция в асимметричном отношении приводит к более несовершенному обмену между субъектами. Например, крупное государственное предприятие, патронируемое государством, и небольшая

частная фирма. Чем более в макросистеме доминирует перераспределительный механизм, тем более в нем субъекты стремятся к *рентоориентированному проведению*, что подразумевает присвоение части полезного эффекта, не созданного присваивающим субъектом.

Дж. Стиглиц отмечает, что рынок капитала не в состоянии предоставить безработным кредиты на время безработицы для временной поддержки при поиске ими новой работы, а страховой рынок также не продает финансовые услуги по частному страхованию от рисков временной потери работы [21, с. 354]. *Безработные не имеют доступа к рынку капитала, а частный капитал очень высоко оценивает риски в сфере занятости.* Тем самым рыночные механизмы нефункциональны в такой сложной социально-экономической сфере как рынок труда в условиях кризиса, поэтому эти проблемы решает государство с помощью механизмов государственного регулирования рынка труда.

В этой связи интересно, как исторически возникло требование частного капитала о недопустимости вмешательства государства в экономику, а также, почему частный капитал требовал у государства предоставить ему свободу действий на рынке и в то же время ограничить притязания наемных работников. В период зарождения промышленного капитализма в XVIII–XIX вв. господствовала теория и практика свободной торговли – фритредерство, которое выдвинуло лозунг – «laissez-faire». Он означает: «дайте рыночной экономике свободно развиваться и идти таким путем, каким она идет сама по себе». Этот общий лозунг на практике означал то, что капиталисты требовали от государства в первую очередь не вмешиваться в социальные вопросы трудовых отношений, процесс использования женского и детского труда, нормирование рабочего дня, конфликты между трудом и капиталом. Причем ключевым в требованиях к государству был запрет профсоюзов рабочих и забастовок для того, чтобы рынки сами по себе могли «очищаться» от неэффективно используемых капиталом факторов производства. Очевидно, что за этим стояло желание частного капитала не нести социальные издержки, порождаемые им в экономике, что позволяет повысить рентабельность капиталистических фирм. Однако эти односторонние требования способствовали переваливанию порождаемых частным капиталом проблем на государство, что прямо вело к разжиганию социальных конфликтов в обществе между трудом и капиталом. По этой причине со второй трети XIX в. государственные институты Англии и Франции приступили к жесткому регулированию отношений между наемным трудом и капиталом в интересах общества. Постепенно эта практика контроля и регулирования социальной сферы государством стала неотъемлемым элементом рыночной экономики во всех странах мира.

Социальная структура общества представляет собой отношения между различными социальными группами людей, отличающимися друг от друга по имущественным, властным, статусным, половым, возрастным и иным признакам. Социальная структура общества включает в свой состав таких нуждающихся во внешней помощи и общественной опеке людей, как несовершеннолетние дети, пенсионеры, инвалиды, одинокие матери, воспитывающие детей, трудоспособные бедняки и другие категории социально незащищенных граждан. Государство в интересах общества вынуждено заниматься поддержанием минимального уровня жизни нуждающихся людей. Перечисленные категории граждан могут составлять не менее половины населения страны, поэтому сама социальная реальность жизни общества объективно вынуждает государство брать на себя исполнение общесистемных функций по вне рыночному перераспределению и регулированию доходов в экономике. *Государство берет на себя исполнение функций по воспроизводству жизнеспособной нации в целом.* Для этого государство организует создание различных сфер воспроизводства человека и финансирует их: дошкольное воспитание, среднее, профессиональное и высшее образование, прикладную и фундаментальную науку, вузовскую и академическую науку, здравоохранение, социальное обеспечение. *Рыночный сектор частного бизнеса не обладает возможностями удовлетворять определенные жиз-*

ненно важные функции, необходимые для воспроизводства нации в целом и человека в частности.

Для выполнения своих общественных функций государство создает бюджетно-финансовую систему, пополняемую за счет безвозмездного изъятия у налогоплательщиков налогов, за счет которых оно направляет денежные средства в пользу бюджетополучателей для оплаты безвозмездных расходов. Налоги имеют двойственную природу, наряду с экономической стороной они имеют также внеэкономическую сторону. С одной стороны, налоги должны носить универсальный характер, перед равенством налоговых ставок все налогоплательщики должны быть равны. Экономическая функция налогов состоит в выравнивании условий хозяйствования, в регулировании рентных и монопольных эффектов рынков. Эти проблемы рыночные субъекты сами по себе на уровне горизонтальных отношений между собой чаще всего разрешают неконструктивно. Капитал в своей деятельности использует то, что уже создано обществом за долгосрочный период времени: подготовленную рабочую силу достаточно высокой квалификации, инфраструктуру для бизнеса (транспортные и энергетические сети), лучшие по плодородию и местоположению участки земли, естественные монополии на условия производства. Использование этих ресурсов создает разнообразные системные эффекты, которые позволяют фирмам извлекать **рентные доходы**. Если государство не выполняет общесистемных общественных функций, оно рискует создать неравные условия для присвоения **дифференциальной ренты (по плодородию и местоположению)** группой фирм, паразитирующих на этом. Ярким примером в данном случае является частный олигархический капитализм, построенный в России после 1992 г. Его субъекты имеют влияние на государственных чиновников и, используя свои связи, по низким ценам приватизировали государственную собственность. Они продолжают оказывать в своих узкокорыстных интересах значимое влияние на деятельность правительства как структуру государственной власти.

Государство в интересах общества должно осуществлять регулирование экономики для выравнивания рыночных условий воспроизводства субъектов общества. Однако, с другой стороны, бюджетно-финансовая система наряду с экономической функцией выполняет также внеэкономическую функцию, которая в отличие от денежно-кредитной системы состоит в **безвозмездном изъятии налогов под угрозой конфискации имущества недобросовестных налогоплательщиков**. Здесь хотелось бы отметить то, что государство как общественный институт наделено обществом исключительными правами, которыми не обладает частный бизнес. **Свои общественные функции государство исполняет, обладая правом исключительного суверенитета, т.е. прерогативами принудительной власти, что позволяет ему в случае общественной необходимости ограничивать функции субъектов в обществе и их свободу, которой они обладают в экономике** [22, с. 18]. Это свидетельствует о том, что рынок и государство занимают разные сферы в обществе и выполняют в ней разные функции.

Для удовлетворения потребностей покупателей частные собственники стремятся достичь максимума массы прибыли. Однако часто **цели рыночных субъектов ведут к тому, что помимо циклических перепадов экономической активности происходит объективное ограничение конкуренции путем концентрации рыночной власти в руках немногих крупных фирм. Установление этими рыночными структурами контроля над рынками факторов производства и потребительских благ ведет к утрате конкурентной эффективности рынков**. Для восстановления действия конкурентных механизмов государство осуществляет регулирование рынка. Начало этому было положено в США в 90-х гг. XIX в., когда государство в интересах общества ввело в действие анти-трестовские законы. Они жестко ограничивали действия монополистов на рынке вплоть до принудительной ликвидации монополий.

Субъекты экономики обладают неполной информацией о рынке, условиях и ограни-

чениях социально-экономической среды, в которой они действуют, поэтому они естественно допускают ошибки. **Принимая производственные и потребительские решения в своей хозяйственной деятельности, субъекты могут неадекватно оценить риски и понести потери ввиду своего неведения, связанного с неполнотой информации.** Рынок имеет высокую степень неопределенности, создавая информационную асимметрию, что объективно ставит рыночного субъекта перед проблемой **неблагоприятного выбора (adverse selection)**. Лауреат Нобелевской премии по экономике Д. Канеман доказал, что люди не могут провести полный анализ в сложных ситуациях, когда текущие условия принятия решения и будущие последствия принятых решений обладают высокой степенью неопределенности. **В этих условиях люди полагаются скорее на эвристические (творческие и неформализованные) методы, а также на случайный выбор.** Объективно это вынуждает государство выполнять важные функции по формированию условий для функционирования более **транспарентного (прозрачного) рынка**, что понижает степень неопределенности и помогает субъектам принимать более верные решения.

Необходимость государственного регулирования возникает в тех сферах экономики, где проявляются **внешние эффекты (экстерналии – externalities)**, т.е. **эффекты присвоения дохода или переноса издержек на тех субъектов, которые не участвовали в экономической операции.** Например, прохождение метро в определенных районах города повышает цену близлежащих квартир и земельных участков, что позволяет их собственникам присваивать дифференциальную земельную ренту по месторасположению, несмотря на то, что они не принимали никакого участия в строительстве метро и не несли общественных расходов. В то же время рентный эффект не отражается в цене транспортных услуг метро. Второй пример касается эффекта безработицы при циклическом спаде экономики. **Наниматели, увольняя рабочих, снижают свои индивидуальные издержки и тем самым способствуют росту общественных издержек, перенося издержки безработицы на общество, которые делят между собой безработные и государство.** К внешним эффектам относится также эффект загрязнения окружающей среды, когда субъект, не платящий за загрязнение природной среды, переносит свои затраты на общество.

Продавец частного хозяйственного блага на рынке может по своей воле продать его любому лицу. Однако продав благо одному субъекту, он уже не может продать данное благо какому-либо другому субъекту. В этом заключается **принцип исключения**. Кроме того, продажа частного блага одним лицам приводит к ограничению продаж блага другим лицам, что отражает действие **принципа соперничества**. Наряду с **частными благами** в экономике существует категория **общественных благ (public goods)**, которые не подвергаются воздействию принципов исключения и соперничества. К общественным благам относятся, например: прослушивание радиочастот по радиоприемнику, обслуживание морских судов общественными маяками. **Общественные блага предоставляются в распоряжение любого лица, т.к. их производитель не может ограничить потребление этих благ.** Общественные блага предоставляются одному потребителю точно также как и всем другим потребителям без исключения и без дополнительных затрат с их стороны. Общественные блага не могут быть произведены частными собственниками, т.к. предложенные одному потребителю, они становятся автоматически доступными всем другим потребителям без оплаты дополнительных затрат. Свободная рыночная покупка общественных благ частными лицами ведет к появлению субъектов, уклоняющихся от их покупки, что создает проблему **«безбилетных пассажиров» («зайцев»)**. Из-за бесконтрольного доступа к потреблению производитель общественных благ несет значительные издержки, поэтому рыночные механизмы здесь не работают. Общественные блага жизненно необходимы для потребления всеми членами общества, и если их не станет предоставлять государство гражданам, то они вообще не будут предоставлены обществу никем. **К чистым**

общественным благам относится национальная оборона, общественная безопасность и правовая система, принуждающая субъектов к исполнению контрактных обязательств.

Чистые общественные блага в экономике ограничены, т.к. предоставление их гражданам со стороны государства требует значительных расходов. *Как правило, в экономике встречаются ограниченно общественные блага, которые частично лишены свойства исключения и соперничества, что позволяет частному бизнесу производить их.* К ним относятся образование, здравоохранение, поддержание в хорошем состоянии услуг, предоставляемых городским хозяйством, национальными парками и лесами. Такое ограниченно общественное благо как образование несет признаки общественного блага потому, что оно приносит общую пользу для общества, повышая уровень образования и воспитания граждан. Помимо этого достигнутый страной уровень социально-экономического развития требует минимального уровня грамотности. От государства требуется организация процесса поддержания нормального воспроизводства человека путем создания условий для предоставления минимального пакета услуг здравоохранения всем гражданам. В тех развивающихся странах, где очень низки доходы населения, государство в сферах образования и здравоохранения объективно призвано играть ведущую роль. *Эти сферы экономики, формируя социальный капитал как систему неформальных связей между людьми [23, с. 270], как бы «склеивают» общество в единое интегрированное целое, создавая единую социальную инфраструктуру общества. От того «заключен» ли социальный контракт (общественный договор) между элитой и основными социальными группами граждан зависит эффективность работы экономики и стабильность общества.* Отсутствие социального контракта в обществе между основными социально-экономическими группами создает значительную напряженность, которая может доходить до революционных взрывов. Социальные сферы, занимающиеся воспроизводством человека, требуют значительных объемов долгосрочных капиталовложений, полезный эффект от которых используют все граждане, правда в разной мере. Интересы частного сектора к инвестициям в сферы образования и здравоохранения начинают «пробуждаться», как правило, тогда, когда государство делает здесь значительный капитальный «задел».

Развивающиеся страны значительно отстают в своем развитии от развитых стран мира. Ввиду того, что многие производимые ими товары неконкурентоспособны на мировом рынке, государство вынуждено жестко регулировать экспортно-импортные операции, не допуская свободного движения капиталов, рабочей силы и товаров за границу. В целях преодоления экономической отсталости государство вынуждено проводить политику по ускорению экономического развития. Государство определяет стратегические приоритеты развития экономики, выборочно поддерживает определенные отрасли, перераспределяя для этих целей некоторую часть средств. Для развивающихся стран это зачастую объективно предопределенный, часто единственный возможный оптимальный путь развития. Об этом свидетельствует мировой опыт. «Большинство развитых стран, в том числе Соединенные Штаты и Япония, построили свою экономику благодаря мудрой и селективной защите ряда своих отраслей, которая осуществлялась до тех пор, пока они достаточно не усилились для конкуренции с иностранными компаниями» [24, с. 35].

Свое начало капиталистическая рыночная экономика получила в городах. По причине значительных темпов урбанизации национальных экономик XIX–XX вв. государства ощутили объективную потребность в создании центральной и местной (муниципальной) администрации, ведущей сложное коммунальное хозяйство. Государственные власти, находясь в крупных городах, занялись централизованным регулированием городского коммунального хозяйства, укрепляли федеральную и местную судебную власть, полицию, армию, создавали системы энергоснабжения, канализации, водоснабжения, транспорта,

путей сообщения (наземных, воздушных, речных, морских), охраны окружающей среды, здравоохранения и образования. Формирование национальной экономики потребовало от государства создания национальных систем образования, здравоохранения, энергоснабжения, канализации, водоснабжения, транспорта, путей сообщения и охраны окружающей среды, что стимулировало рост частного капитала и национального рынка. Государство играет значимую роль в формировании и воспроизводстве инфраструктуры национальной экономики.

Взаимодействие частного бизнеса с обществом вызывают естественные противоречия и конфликты между ними, что вынуждает государство регулировать эти отношения, беря на себя функции нейтрального арбитра в спорах между противоборствующими сторонами. Динамика экономического развития ведет к значительной дифференциации доходов граждан, поэтому распределение богатства имеет существенное значение для эффективности использования ресурсов в экономике. Неравномерность распределения доходов в обществе ведет к бедности определенной части общества и создает неравенство между различными социальными группами граждан. В экономике существует серьезная проблема социальной справедливости, а уровень дифференциации доходов граждан значительно воздействует на эффективность использования ресурсов. По этой причине экономисты не могут сосредоточиться исключительно на проблеме создания более эффективных экономических систем, не обращая внимания на то, как на эффективность экономики влияют бедность и неравенство людей. Например, в России в период 1989–1996 гг. произошло падение ВВП в два раза и степень неравенства доходов возросла также вдвое. Причем «число лиц, находящихся на уровне бедности, определяемом доходом 4 долл. в день, возросло к середине десятилетия с 2 млн до более чем 60 млн» [25, с. 6]. *Эта взаимосвязь свидетельствует о том, что в обществе существует внутреннее противоречие (дилемма) – «экономическая эффективность – социальная справедливость».* Характер этой взаимозависимости значительно влияет на стабильность взаимоотношений людей в социальной иерархии общества (стабильность «социального контракта»), что активно воздействует на динамику экономической среды.

Самым рискованным рынком в экономике является денежно-кредитный рынок. Подтверждением этому является создание со второй половины XIX в. во всех без исключения странах мира двухуровневой банковской системы. В ней монополия банкнотной и безналичной эмиссии резервных денег принадлежит исключительно государственному центральному банку. Двухуровневая банковская система состоит из центрального банка и коммерческих банков, денежная эмиссия которых экономически регулируется центральным банком посредством ведения им разнообразных денежно-кредитных операций. Факт прекращения действия «свободной» частной банковской системы, где до этого работали только коммерческие банки, каждый из которых имел право на эмиссию своих частных банкнот, свидетельствует об ограничении свободы действия денежно-кредитного рынка. Стихийность действия «свободной» частной банковской системы в XIX в. периодически приводила к циклическим спадам, поэтому государством была создана двухуровневая банковская система, денежная эмиссия которой находится под контролем государственного центрального банка.

В современном обществе государство выполняет многие функции по регулированию экономики, однако оно также подвержено обратному воздействию со стороны социально-экономической среды. Часто случается, что государство не может достичь поставленных перед собой целей по регулированию экономики. Это определяется как проблема *провалов правительства (government failure)*, заключающаяся в том, что действия государства часто ведут к неэффективному использованию ресурсов. Дж. Стиглиц приводит четыре причины, которые объясняют провалы правительства. Во-первых, государство и рыночные субъекты действуют в условиях недостатка информации, поэтому существует труд-

ность понимания динамики экономической ситуации и высокая степень ее непредсказуемости в будущем. Во-вторых, государство может осуществлять только ограниченный контроль над ответной реакцией частного бизнеса, который адаптивно функционирует относительно мер государственного регулирования. В-третьих, ввиду структурной сложности системы государственных институтов, отражающей противоречия в иерархии общества, государство обладает ограниченными возможностями контроля над бюрократией. В-четвертых, в системе современных государственных институтов существуют естественные ограничения на проведение экономической политики государства в интересах общества. Это вытекает из реальности осуществления политического процесса в условиях представительной власти, состоящей из взаимодействующих между собой и противостоящих друг другу социальных групп интересов. Государственные чиновники помимо реализации общественных интересов в качестве задач, поставленных перед ними, ведут лоббирование частных интересов отдельных социальных групп, связанных с ними [22, с. 14–15]. Это приводит к тому, что часто интересам общества наносится ущерб. Поэтому для выработки грамотной государственной экономической политики по регулированию экономики важно ясное осознание как ограниченности государственных форм регулирования рынка, так и внутренних ограничений, существующих в механизмах самого рынка. Это позволит государству формулировать и проводить в жизнь более реалистичную и грамотную политику.

3. Неоклассическая и информационная концепции рынка.

Современная экономика немыслима без использования рыночных механизмов, которые стали ее неотъемлемой частью. Широко известно неоклассическое определение рынка как универсального саморегулирующегося механизма, который направляет ресурсы практически в любую сферу экономики, где они полностью и эффективно используются. *Согласно этой концепции, в долгосрочный период времени экономика с помощью спонтанно саморегулирующегося рыночного механизма находится в состоянии полной занятости, т.е. полного и эффективного использования всех факторов производства.* При этом неограниченная конкуренция является средством, позволяющим поддерживать равновесное состояние экономики, при котором спрос на все виды факторов производства и потребительские блага равен их предложению. В определении неоклассиков рынок рассматривается как самодостаточный механизм, работающий безотказно как бы сам по себе, причем вне системы общественных отношений, которая его породила. *Человек действует в такой рыночной системе как рациональный субъект, обладающий совершенным знанием (perfect knowledge), поэтому он принимает оптимальные решения по эффективному распределению ресурсов.*

Неоклассики рассматривают рыночные фирмы как однородные структуры, в которых собственность и управление совпадают в одном лице капиталиста-собственника. Фирма – это своеобразный «черный ящик», в котором с точки зрения неоклассической теории важен, во-первых, вход в фирму ресурсов и, во-вторых, выход из фирмы рыночного результата. То же, что происходит внутри фирмы, не важно. Неоклассики неверно оценивали значение рыночных рисков в деятельности фирм в экономике. Они не допускали возможности возникновения ситуации массового банкротства фирм, ведущей к длительному общему кризису перепроизводства. По их мнению, этому конструктивно противодействует саморегулирующийся рыночный механизм экономической системы. По образному выражению А. Смита, экономика направляется *«невидимой рукой» рынка (invisible hand)*, где преследование эгоистических частных интересов людьми автоматически приводит их к реализации общественных интересов. А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) писал: «...Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими

своих собственных интересов... Ни один индивид не действует в общественных интересах, не знает, насколько он соблюдает общественные интересы ... он только преследует собственные цели. И в этом, и во многих других случаях им движет *невидимая рука*, которая приводит к тому, что не входило в его намерения... Преследуя собственные интересы, человек часто более эффективно преследует интересы общества, чем когда он на самом деле собирается действовать на благо людей» [26, с. 77].

Рыночные цены на свободном рынке приводят к равновесию разнонаправленные интересы продавцов и покупателей товаров. Интересы продавцов товара определяют факторы предложения товаров на рынке. Интересы покупателей товара определяют факторы спроса на них. Продавцы товара стремятся получить за товар большую цену на рынке. Покупатели товара желают заплатить меньше денег за него. Каждый субъект обмена стремится к получению максимальной выгоды от сделки, что приводит разнонаправленные силы рынка к уравниванию. Противоположные интересы продавцов и покупателей совпадают в точке единой рыночной цены равновесия. ***Интересы контрагентов сделки формируют рыночное равновесие, свидетельствующее об отсутствии тенденции к изменению.*** Покупатели товара по равновесной цене приобретают у продавцов равновесный объем товаров. Вывод, следующий из такого определения рынка, состоит в том, что государство не должно вмешиваться в действие самодостаточного рыночного механизма. Государство должно выполнять только функции «ночного сторожа». Действия рынка совершенны и рациональны, поэтому они не несут никаких негативных последствий для общества.

С нашей точки зрения, неоклассическое определение рынка построено на неверных посылах. ***Человек обладает ограниченной совокупностью знаний и способностей, он не всеведущ и не вседесущ. Поведенческие возможности человека ограничены, его действия не всегда рациональны, особенно в период значительных динамических изменений (как позитивных, так и негативных) в обществе. Человек имеет ограниченные возможности и способности, т.к. ему внутренне присуща ограниченная рациональность.*** Часто действия человека или фирмы кажутся непонятными с рациональной точки зрения, а потому не всегда предсказуемыми. Сложность выбора образования, профессии, надежного друга и супруга – это примеры непредсказуемости и большого риска, осуществляемого человеком. Этот выбор не может быть только рациональным, т.к. он совершается с помощью несовершенного знания субъекта о вероятном объекте своего интереса.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Майкл Спенс (Стенфордский университет) смог объяснить факты выплаты фирмой дивидендов, даже если они облагаются более высоким налогом, чем величина прибыли. Он показал, как у фирм в условиях неполноты информации появляются стимулы для осуществления дорогостоящих действий, которые направлены на то, чтобы дать сигнал субъектам рынка о своей высокой прибыльности и надежности. Для этого фирмы декларируют высокую прибыль, оборотной стороной чего являются дополнительные налоги при выплате дивидендов.

В экономике очень часто возникают ситуации, когда определенные субъекты экономики знают недостаточно о том или ином объекте своего интереса, а другие, наоборот, знают об этом объекте значительно больше. ***Асимметричность информации (information asymmetry) – это одностороннее знание одной стороны рыночного отношения о каких-либо существенных обстоятельствах, которые могут значительно повлиять на результаты рыночного взаимодействия субъектов.*** Очевидно, что данная ситуация позволяет более информированным субъектам иметь большие конкурентные преимущества по сравнению с другими субъектами, которые из-за дисбаланса рыночной власти могут стать объектом манипуляций. В итоге рыночного взаимодействия одни субъекты присваивают большие доходы от информационной асимметрии, а другие вследствие этого несут потери. В определенных случаях функционирования рынков происходит

то, что плохие товары или услуги вытесняют хорошие. Складывающиеся на рынке тупиковые ситуации асимметричности информации в ряде случаев могут разрешаться с помощью государственного регулирования.

Приведем ряд примеров, которые свидетельствуют о том, что теория асимметричной информации более полно и правильно объясняет поведение субъектов рынка, чем теория неоклассиков. Мы исходим из аксиомы, что продавец товара знает о нем значительно больше, чем покупатель; наемные работники знают больше о своих сильных и слабых сторонах, чем предприниматель, принимающий их на работу; топ-менеджеры фирмы знают о состоянии дел в фирме лучше, чем их собственники. Верно также то, что клиенты страховых компаний знают о страхуемых ими рисках лучше, чем страховщики, а заемщик знает лучше кредитора о своей кредитоспособности и истинных намерениях по возврату взятого в банке кредита. В экономическом отношении один из субъектов контрактной сделки всегда получает преимущество, а второй менее компетентный субъект оказывается более зависимым от контрагента и потому несет от этого большие потери. Данные условия рыночного взаимодействия ведут к доминированию более осведомленного субъекта по отношению к менее осведомленному в их рыночном отношении.

Значительный вклад в теоретическую разработку данной проблематики внесли Дж. Акерлофф и Дж. Стиглиц, получившие за свои достижения в данной области экономической теории Нобелевскую премию по экономике. Значение асимметричной информации впервые было проанализировано Дж. Акерлоффом на примере *рынка старых подержанных автомобилей с дефектами (lemons)* [27, с. 457]. На примере анализа этого сегмента автомобильного рынка он доказал, что продавец старого автомобиля, зная о его качествах значительно больше покупателя, может оказывать существенное влияние на формирование спроса и предложения на этот тип подержанных машин, а также может воздействовать на их уровень цен. В некоторых случаях продавцы подержанных автомобилей могут оказывать влияние и на динамику параметров рынка новых автомобилей. **Термин «частная информация» или «скрытая информация» является причиной явления асимметричности рыночной информации, следствием чего является не рациональный выбор, как считает традиционная неоклассическая теория, а проблема неблагоприятного выбора (adverse selection) для субъектов асимметричного рынка.**

Проблемы *неблагоприятного выбора (adverse selection)* существуют также на рынке страхования. Если взять, например, сегмент рынка медицинского страхования, люди, покупающие страховые полисы лучше знают состояние своего здоровья, нежели страховые фирмы, даже если этих людей подвергают тщательному медицинскому освидетельствованию. При страховании здоровья человека у страховой фирмы возникает ситуация неблагоприятного выбора, т.к. нездоровые люди страхуются чаще, чем здоровые. Доля нездоровых людей будет расти в общем числе всех застрахованных клиентов. Эта тенденция ведет к росту цены страховки, что снижает спрос на страховку со стороны более здоровых людей, реже обращающихся за медицинской помощью. Спрос нездоровых людей на страховку возрастает пока на рынке медицинского страхования не останется преимущественно только данная категория страхуемых, что делает страхование здоровья экономически невыгодным. Несостоятельность страхового рынка вынуждает государство вмешиваться в процесс рыночного страхования здоровья людей. Если государство проводит страхование всех пенсионеров, оно тем самым исключает эту категорию страхуемых с рынка частных страховых услуг, поэтому, таким образом, оно снимает проблему неблагоприятного выбора. Частные же компании пытаются снять проблему несостоятельности страхового рынка тем, что они продают групповые полисы по страхованию здоровья по месту работы людей, ориентируясь на преимущественно здоровых людей.

Серьезной проблемой функционирования денежного рынка является *«моральный риск» («moral hazard»)*, заключающийся в том, что субъект, имеющий гарантии возврата

за него денежных средств, которые он должен кредитору, начинает в новых операциях наращивать дополнительные риски на рынке, не обращая внимания на риски неплатежа по своим обязательствам. Это ведет к сознательному росту рисков рыночного поведения данного субъекта. Застрахованный действует рискованно и неосторожно в надежде на то, что все издержки его нерационального поведения будут покрыты за счет гарантии, взятые кредитором за обязательства должника. Это ведет к высоким потерям гарантов, берущих на себя риск оплаты возможного невозврата средств должником. Например, человек, получив страховой полис, начинает чаще обращаться к врачам, что ведет к росту издержек страховой компании. Для ограничения «морального риска» страховые компании увеличивают страховые взносы либо отказываются от заключения договоров, приносящих большие издержки. Другой пример, банки, ведущие рискованную политику, уверенные в том, что государство заплатит по их обязательствам, еще более начинают усиливать свои риски на денежном рынке.

Выпукло проявляется *ситуация неблагоприятного выбора*, когда государство страхует банковские депозиты части физических лиц (например, как в США на фиксированную сумму в 100 тыс. долл.). Для этой категории вкладчиков действуют гарантии государства относительно компенсации рискованных операций банка в случае наступления его банкротства. Проблема состоит в том, что банк вынужден устанавливать за пользование кредитом единый уровень процента, что привлекает в банки на обслуживание не только качественных, но и плохих заемщиков. Спрос этих заемщиков «толкает» норму процента вверх, что увеличивает долю группы некачественных заемщиков в общем числе желающих получить кредит. Возникает самоподдерживающийся процесс растущего спроса на банковский кредит, что вновь толкает процент вверх и так далее до возникновения проблем массового невозврата кредитов заемщиками. Розничные банки, принимающие депозиты у физических лиц под высокие проценты, выдают другим частным лицам кредиты под еще более дорогие проценты. Работая на высокой марже между депозитными и кредитными процентами, розничные банки находятся в зоне повышенных рыночных рисков.

Во время Великой Депрессии (1929–1939) США в 1935 г. создала *систему социальной защиты (Social Security)*, а в 1938 г. впервые в истории США был введен минимальный размер заработной платы. Затем была создана система страхования депозитов частных лиц, которые разместили их в коммерческих банках. В дальнейшем практически во всех промышленно развитых странах центральные банки создали тоже самое. В данной системе страхования депозитов все коммерческие банки платят ежемесячные взносы по единым ставкам в общий страховой фонд, гарантирующий возврат потерянных средств. При банкротстве плохих банков из страхового фонда выплачиваются деньги потерпевшим вкладчикам. Здесь возникает проблема «морального риска». Концепция страхования депозитов вкладчиков на случай банкротства банка исходит из предположения, что частные лица плохо знают финансовое состояние банков, куда они вкладывают свои деньги. Этот тип банковской клиентуры пребывает в своеобразном детском состоянии (*немаулятка*). В случае банкротства банков деньги будут выплачиваться по единым страховым правилам всем потерпевшим вкладчикам, т.к. действует единая цена страховки. Это правило не учитывает колоссальную разницу в размере рисков, которые несут плохо работающие и хорошо работающие банки. В итоге получается, что более высокие риски плохих банков не наказываются рынком. Более того, эффективные банки оплачивают высокие риски работы неэффективных банков. После банкротства плохих банков они прекращают выплачивать взносы в единый страховой фонд, в то время как выплаты потерпевшим вкладчикам банков-банкротов продолжают осуществлять хорошо работающие банки. Очевидно, что не зависящие от уровня рисков, которые несут различные банки, а потому дифференцированные страховые взносы являются источником оплаты «морального риска» плохо рабо-

тающих банков за счет хорошо работающих банков. Последние продолжают платить взносы в страховой фонд и оплачивать долги уже не действующих на рынке банков. Это пример действия перераспределительной системы гарантийных (страховых) отношений в рыночной экономике.

Существуют некоторые способы борьбы с асимметричностью информации. Для того чтобы снизить рыночную неопределенность, фирмы, которые производят товары более высокого качества, чем их отраслевые конкуренты, начинают давать дополнительные позитивные сигналы своим покупателям. Более высокая цена, которую платит потребитель за товар более высокого качества, выполняет информационные функции. Надежные фирмы на товары длительного пользования (фотоаппараты, аудиотехнику, холодильники, автомобили), которые они выпускают, устанавливают гарантийный срок обслуживания. Тем самым они берут на себя долгосрочные обязательства перед своими покупателями по обслуживанию проданных товаров, по которым фирмы взимают более высокую цену, финансируя из нее издержки по гарантийному послепродажному обслуживанию.

На современном рынке возникли новые сегменты рынка, где продаются *дифференцированные товары*. К ним относится, например, сотовый телефон, природа которого носит многофункциональный характер: различные виды связи (голосовая, SMS, MMS, E-mail сообщения), фотоаппарат, магнитофон, средство управления банковским счетом, часы, будильник, выход в интернет, доступ к библиотечным фондам). Дифференцированный товар отличается от *однородного товара*, к которым относятся *стандартные биржевые товары с небольшим числом функций: нефть, газ, зерно, металлы*. Дифференцированный товар имеет принципиально иной характер взаимосвязи между ценой и качеством, нежели однородный товар. У дифференцированного товара рыночный алгоритм жизненного цикла товара следующий: чем больше разнообразных функций выполняет сотовый телефон, тем выше его качество и соответственно выше его цена, которую с удовольствием платит покупатель. На рынке дифференцированных товаров действуют *механизмы неценовой конкуренции*. У однородного товара, рыночный алгоритм жизненного цикла товара совершенно другой. Понижение цены фирмой позволяет ей при том же качестве и низких издержках выдавливать конкурента с рынка, увеличивая свою долю продаж. Поэтому *на рынке стандартных однородных товаров действуют очень жесткие механизмы ценовой конкуренции*. Рынки однородных товаров очень чувствительны к изменению цен и подвержены действию чрезвычайно жесткой ценовой конкуренции, которая носит разрушительный характер. Посредством снижения цен производители однородного товара (нефть) стремятся довести цены до такого уровня, при котором более высокие издержки их ценовых конкурентов потребуют прекратить производство и закрыть бизнес-проекты. Активные действия стран, входящих в организацию стран экспортеров нефти ОПЕК (Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Катар), применивших жесткий демпинг на рынке нефти в 2014–2015 гг., подтолкнули международный рынок нефти к катастрофическому обвалу нефтяных котировок. Например, цена нефти сорта brent упала со 120 долл./баррель (12.07.2014) до 48 долл./баррель (12.01.2015).

Асимметрия рынка является внутренней и универсальной характеристикой экономики. По этой причине рынок не является универсальным саморегулирующимся механизмом, который эффективно распределяет ресурсы, используемые в любой сфере экономики и общества. Рынок ограничен внутренне присущими ему характеристиками, которые позволяют субъектам решать свои экономические проблемы в условиях неблагоприятного выбора в строго определенном диапазоне возможностей. На рынок воздействуют также и внешние ограничения: социальные, политические, идеологические, культурные, исторические, демографические и другие факторы. *Рынок – это социальная конструкция, созданная коллективным творчеством людей для решения строго определенных, но не всех без исключения проблем общества*. За пределами эффективного действия частных

интересов рынок «дополняется» механизмами государственного регулирования, например, в сферах формирования социального, информационного и человеческого капитала, куда частный бизнес недоинвестирует. «Опасения негативного эффекта «уничтожения информационного капитала» частично объясняют, почему Соединенные Штаты во время скандала со сберегательно-кредитной системой непосредственно закрыли мало банков. Большинство из слабых банков было поглощено или слито с другими банками, и клиенты не почувствовали переключения на другого кредитора. Таким путем информационный капитал был сохранен» [24, с. 144].

Интересен феномен «голландской болезни», который свидетельствует о том, что более высокие доходы сырьевых отраслей приводят к эффекту вытеснения высокотехнологичных продуктов из национальной экономики даже в развитых постиндустриальных странах мира. Эффект «голландской болезни» проявляется в том, что частные фирмы недоинвестируют в развитие высоких технологий, «снимая сливки» высоких доходов с сырьевых отраслей экономики. Эта негативная тенденция вынуждает государство активно участвовать в развитии НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок), поддерживая высокотехнологичные отрасли национальной экономики как стратегические приоритеты развития страны. Во многих богатых развитых странах (Австралия, Новая Зеландия, Канада, Норвегия), которые имеют обильные природные ресурсы, существует устойчивая корреляционная связь между уровнем цен на природные ресурсы и курсом национальной валюты, что свидетельствует о действии эффекта значимого влияния добычи природных ресурсов на динамику развития национальной экономики. Все богатые нефтью страны арабского Востока, Латинской Америки и Африки, входящие в организацию стран экспортеров нефти (ОПЕК), функционируют на первой стадии экономического развития (стадия факторов производства согласно классификации М. Портера). Они твердо, как на якоре, находятся на первой стадии развития национальной экономики, поэтому эффект «голландской болезни» в этих странах проявляется в полной мере. Эти страны не в состоянии наладить производство эффективных технологий для добычи своих природных ресурсов, покупая технологии за рубежом. Например, секторальные санкции, примененные Западом против России в 2014 г. в ответ на аннексию Крыма и активное вмешательство в конфликт на Востоке Украине, имели следствием введения запрета правительством США поставок американскими фирмами-производителями оборудования для добычи нефти на морском шельфе в Атлантическом океане российским нефтяным компаниям.

Интересно то, что даже достижение высоких доходов на душу населения в этих двух столь различных группах стран не приводит к росту инвестиций в развитие сложных высокотехнологичных отраслей национальной экономики. В данном случае проявляется эффект «голландской болезни», который заключается в том, что высокие доходы сырьевых отраслей препятствуют развитию высокотехнологичных отраслей. Эта стадия крайне опасна для экономического развития стран мира, которые богаты природными ресурсами. Экономическая история развития свидетельствует о том, что очень немногие страны мира смогли преодолеть «обаяние» болотного ландшафта обильных природных ресурсов.

В тех бывших социалистических республиках, в которых пришедшими к власти реформаторами была применена политика *«шоковой терапии»*, высокотехнологичные сферы экономики подверглись интенсивному разрушению. «Предложение» государства социалистическим предприятиям сразу, без переходного периода, который был объективно необходим для адаптации к новым рыночным условиям, функционировать на рыночных принципах привело к сознательному разрушению экономического потенциала страны.

Для рынка характерно то, что в основе рыночной власти крупных фирм в национальной экономике лежат отношения доминирования более сильных фирм над более слабыми фирмами. Та же ситуация характерна для мирового рынка, где более развитые стра-

ны доминируют над менее развитыми странами. Отношения рыночного доминирования являются следствием естественных процессов накопления высокотехнологичного капитала, объектов собственности и конкурентных преимуществ, использования достижений НИОКР, недостаток которых трудно восполнить даже в долгосрочный период времени. **Рынок создает условия для того, чтобы право сильного субъекта закреплялось в его статусе рыночного доминирования, которое называют позиционированием на рынке. Эти тенденции зачастую ведут к негативным для общества последствиям, ограничивая эффективность общественной системы.** Дж. Стиглиц отмечает: «Фактически, необходимо сделать выбор между двумя ситуациями несовершенной экономики: несовершенством информации и несовершенством конкуренции. Конечно же, в конце концов, будут иметь место обе формы несовершенства» [21, с. 360]. В реально складывающейся ситуации государство вынуждено «дополнять» рынки, не позволяя им усугублять негативные тенденции в экономике. «Так как свобода отождествляется со свободой сильного, она постоянно нарушается. Но то, что хозяйствующие субъекты теряют в плане личной свободы, они стремятся восполнить приобретением гарантий от рисков» [28, с. 143]. Основной вывод, который делает Дж. Стиглиц состоит в следующем: «... в рамках стандартной парадигмы рынки являются эффективными по Парето, за исключением случаев, когда имеет место один из немногочисленных провалов рынка. В рамках парадигмы несовершенной информации рынки практически никогда не являются эффективными по Парето» [21, с. 354].

Ограниченность ресурсов в экономике предполагает также тенденцию к ограниченности производства продукции. Спрос на товары и предложение товаров на рынке приспособляются друг к другу через сложный механизм селекции факторов производства на эффективность. По причине действия этих механизмов селекции часть факторов и результатов производства становятся избыточными относительно целей экономики и тех результатов, которые признают на рынке покупатели. Неполное использование ресурсов частным бизнесом является следствием перепроизводства на рынках факторов производства и потребительских благ. Спад экономики ведет к нарастанию общественных издержек по недоиспользованию экономических ресурсов. Кризисные явления на рынках вынуждают проводить оздоровление и реструктуризацию фирм, в том числе через банкротство для того, чтобы неэффективно используемые ресурсы переходили в руки более эффективных субъектов. Свои проблемы рыночное хозяйство пытается разрешить через постоянный поиск более эффективных собственников. Однако процесс адаптации к новым рыночным условиям занимает определенное время. Например, Великая Депрессия в США, начавшаяся в 1929 г., закончилась только к началу 40-х годов и была связана с ростом заказов правительства США частным фирмам в рамках выполнения программы ленд-лиз, ориентированной на оказание военно-экономической помощи странам антигитлеровской коалиции. Финансирование программы ленд-лиз осуществлялось за счет большого роста государственного долга США.

Длительность цикла оздоровления национальной экономики увеличивается по мере роста числа фирм и банков, попадающих в тяжелое положение. Поэтому чем сильнее шоковый удар рынка по экономике, тем глубже спад ВВП и длиннее адаптационный период оздоровления экономики и ее последующего оживления. Все это требует от государства проведения активных мер по антикризисному регулированию экономики, чтобы не допустить глубоких спадов, несущих значительные общественные издержки. Государство играет значительную роль в регулировании спроса на факторы производства и стимулировании экономической активности.

Развивающиеся страны обладают принципиально иным типом рыночной экономики, чем развитые страны мира. Этот тип рынка характеризуется слабыми рыночными структурами, где не сформировался массовый избирательный спрос и массовое предложение

из-за низких доходов населения. К тому же крайне слаб и неразвит научно-технический и технологический потенциал экономики. Рынки подвержены воздействию значительных шоков, оказывающих влияние на поведение субъектов рынка, т.к. их правовая инфраструктура очень слаба, а неформальные правила регулирования обязательств способствуют оппортунистическому (нечестному) поведению. Рынки со слабыми конкурентными механизмами работают недостаточно эффективно и имеют низкую внутреннюю сопротивляемость на воздействие внешних шоков и давление инфляции. Слабые рынки плохо справляются с такими явлениями, как массовая вынужденная безработица и глубокий спад экономики. «Конкуренция может быть настолько слабой, а ее сигналы – такими беспорядочными, что адаптация экономических агентов будет происходить очень медленно или в неправильном направлении, и результаты конкуренции, предусматриваемые классической эволюционной теорией, не будут проявляться в течение очень долгого времени» [29, с. 22].

Сравнительный анализ рыночных систем развитых и развивающихся стран свидетельствует о том, что рыночные системы значительно отличаются друг от друга. Только факт введения частной собственности и начало формирования некоторых институтов рыночной экономики еще отнюдь не гарантирует высокой эффективности использования ресурсов. ***Неразвитая рыночная система от развитой отличается принципиально иным способом воспроизводства ограниченных ресурсов и другим типом работы рынка в условиях наличия проблем информационной асимметрии.*** Принципы, заложенные в основу построения сравниваемых рыночных систем, и механизмы их работы значительно отличаются друг от друга. Поэтому в развивающихся странах очень велика роль и влияние государства на процесс воспроизводства ВВП в целях преодоления ограниченности действия слабых рыночных механизмов и для поддержки эволюционного формирования механизмов рыночной конкуренции.

Страны с развитой рыночной экономикой имеют уникальный долгосрочный исторический опыт функционирования, поэтому простое копирование их передового опыта при проведении рыночных реформ в странах с транзитивной экономикой будет ошибкой. Дж. Стиглиц отмечает: «Предпринимательство и банкротство, вхождение в бизнес и выход из него должны рассматриваться как две стороны «монеты» экономических изменений. Советы типа «только обеспечьте исполнение законов о банкротстве» или «только ужесточите бюджетные ограничения» не годятся там, где недостает культуры создания нового бизнеса. Нужно помнить обе части формулировки Шумпетера «созидательное разрушение». Даже давно сложившиеся рыночные экономики нельзя вывести из глубокой депрессии путем принуждения большого числа фирм к банкротству. Решительные меры по созданию и поддержанию занятости посредством поощрения предпринимательства и/или использования кейнсианских стимулов должны сопровождать (если не предшествовать) реструктуризации через банкротство» [25, с. 11–12]. «За несколько веков в рыночных экономиках сформировались разнообразные модели банкротства, и каждая была интегрирована в «свою» специфическую экономику. Вряд ли можно было ожидать, что «вживление» подобного механизма в чуждую среду произойдет быстро, особенно при отсутствии независимого и компетентного суда, усвоившего основные принципы данной процедуры. Те, кто надеялся, что вновь разработанное и «внедренное» законодательство о банкротстве будет способствовать реструктуризации промышленности, были разочарованы» [25, с. 11].

Сложность проблем формирования рыночных механизмов в плановой экономике, очевидно, радикально отличается от проблем настройки (отладки) действия уже сложившихся рыночных механизмов. Однако у этих противоположных систем есть и некоторые общие черты. Многие экономические тенденции находятся между собой в противоречивом взаимодействии, что особенно ярко проявляется в относительно короткий период

времени. По этой причине государство, как правило, стоит перед выбором, что предпринять, какой набор мер экономической политики является для него более предпочтительным в данный момент. Ведь решения государство вынуждено принимать ежедневно. Высокие темпы роста экономики часто увеличивают занятость, однако одновременно ведут к растущей дифференциации общества по доходам. Рост инфляции может ограничивать темпы экономического роста. В свою очередь безработица, усиливая дисциплину труда и ограничивая инфляцию, может привести к спаду ВВП в экономике. Государственные чиновники постоянно стоят перед проблемой выбора между различными целями, которые зачастую противоречат друг другу. Причем последствия проведения экономической политики ведут к различным результатам как для общества в целом, так и для отдельных его социальных групп. Все это усложняет экономический выбор для правительства. Взвешивая последствия своей политики, правительство всегда стоит перед выбором как ее проводить. Поэтому искусство государства при проведении экономической политики в рыночной экономике состоит в правильной оценке множества факторов развития экономики, а также нахождении границ, на грани которых можно совместить противоречащие друг другу дилеммы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бродель, Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.: в 3 т. / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1992. – Т. 3. Время мира. – 680 с.
2. Сциентизм / *Философский словарь* // под общ. ред. И.Т. Фролова. – М. : Политиздат, 1981. – 445 с.
3. *Швырев, В.С.* Научная рациональность: классика и современность / В.С. Швырев // *Коммунист.* – 1991. – № 12. – С. 84–93.
4. *Швырев В.С.* О так называемом сциентизме в философии / В.С. Швырев, Э.Г. Юдин // *Вопр. философии.* – 1969. – № 8. – С. 116–128.
5. *Дорошенко, М.Е.* Обращаясь к истокам современной экономической теории / М.Е. Дорошенко // *Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика.* – 2000. – № 5. – С. 3–19.
6. *Фулье, А.* История философии / А. Фулье. – СПб. : «Санкт-Петербургская Электротпечатня», 1901. – 360 с.
7. *Коуз, Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Нью-Йорк : Телекс, 1991. – 192 с.
8. *Пригожин, И.* Наука, цивилизация и демократия / И. Пригожин // *Философия и социология науки и техники: Ежегодник 1988–1989.* – М. : Наука, 1989. – С. 7–18.
9. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.: в 3 т. / Ф. Бродель. – М. : «Весь мир», 2011. – Т. 2. Игры обмена. – 672 с.
10. *Харрис, Л.* Денежная теория / Л. Харрис. – М. : Прогресс, 1990. – 750 с.
11. *Дорошенко, М.Е.* Обращаясь к истокам современной экономической теории / М.Е. Дорошенко // *Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика.* – 2000. – № 5. – С. 3–19.
12. *Пригожин, И.* Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
13. *Уильямсон, О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат ; CEV Press, 1996. – 702 с.
14. *Струве, П.Б.* Хозяйство и цена / П.Б. Струве. – СПб. : М. : Типо-лит. Шредера, 1913. – Часть 1. – XXXV, 358 с.
15. *Зыкова, А.Б.* Учение о человеке в философии Х. Ортеги-и-Гассета / А.Б. Зыкова. – М. : Наука, 1978. – 160 с.
16. *Дунаев, В.А.* Кризис европейской рациональности и проблема диалога / В.А. Дунаев // *Философско-литературные студии. Выпуск 2.* – Минск : РВН Минресурсов Беларуси, 1992. – С. 25–41.

17. *Теребилов, О.Ф.* Логика математического мышления / О.Ф. Теребилов. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1987. – 191 с.
18. *Шульце-Геверниц.* Маркс или Кант? / Шульце-Геверниц. – СПб. : Типография А. Пороховщикова, 1909. – 87 с.
19. *Эдвин, Дж. Д.* Рынок как микроэкономическая модель / Дж.Д. Эдвин, Д.Е. Линдсей. – СПб., 1992. – 496 с.
20. *Сорос, Дж.* Алхимия финансов / Дж. Сорос. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 416 с.
21. *Стиглиц, Дж. Ю.* Информация и изменения парадигмы экономической теории / Дж. Ю. Стиглиц // Эковест. – 2003. – Вып. 3. – № 3. – С. 336–421.
22. *Стиглиц Дж.* Экономика государственного сектора / Дж. Стиглиц. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – 720 с.
23. *Фукуяма, Ф.* Великий разрыв / Ф. Фукуяма. – М. : ООО Изд-во АСТ, 2004. – 474 с. [6].
24. *Стиглиц, Дж.* Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. – М. : Мысль, 2003. – 303 с.
25. *Стиглиц, Дж.* Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) / Дж. Стиглиц // Вопр. экономики. – 1999. – № 7. – С. 4–30.
26. *Смит, А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 958 с.
27. *Пиндайк, Р.* Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. – М. : Экономика, Дело, 1992. – 510 с.
28. *Бернар, И.* Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология : в 2-х т. / И. Бернар и Ж.-К. Колли. – М. : Международные отношения, 1997. – Том II. – 760 с.
29. *Норт, Д.К.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д.К. Норт. – М. : Наука, 1988. – 121 с.

**Лекция 9. ФИНАНСОВАЯ И НЕФИНАНСОВАЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ.
СПЕЦИФИКА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ И БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ В ПЛАНОВОЙ И КОНКУРЕНТНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКАХ**

1. *Характерные черты конкурентной рыночной экономики и централизованно планируемой нерыночной экономики.*
2. *Финансовая и нефинансовая системы экономики.*
3. *Денежно-кредитные отношения.*
4. *Финансовые отношения.*
5. *Сбережения и инвестиции в рыночной экономике и плановой экономике СССР.*
6. *Цели, интересы и мотивы поведения огосударствленных предприятий в плановой экономике.*
7. *Институты финансового посредничества и двухуровневая банковская система. Жесткие и мягкие бюджетные ограничения предприятий.*

1. Характерные черты конкурентной рыночной экономики и централизованно планируемой нерыночной экономики.

Сравним два типа экономики: конкурентную рыночную экономику и централизованно планируемую нерыночную экономику. **Конкурентная рыночная экономика** строится преимущественно на частной собственности субъектов на факторы и результаты производства. **Централизованно планируемая нерыночная экономика** основана на тотальной (всеобщей) государственной собственности на факторы и результаты производства, централизованном директивном планировании натуральных объемов производства.

Рыночная экономика производит два основных вида хозяйственных благ, которые отличаются друг от друга – это товар и деньги. В плановой нерыночной экономике также производится два вида хозяйственных благ, которые по формальным признакам близки к товару и деньгам. Однако они по сущностным критериям отличаются от **рыночных благ**, являясь **нерыночными благами**. Товар и деньги в системе тотальной государственной собственности и централизованном директивном планировании теряют свои рыночные характеристики, которые в рыночной экономике определяются свободой производителя распоряжаться факторами и результатами производства. Рыночного спроса и предложения на товары и деньги в нерыночной экономике нет, т.к. субъекты экономики их не определяют. Директивные цены устанавливаются государством сверху и доводятся производителям продукции в принудительном порядке. По этой причине в централизованно планируемой нерыночной экономике товар превращается в **натуральный продукт**, а деньги не могут выполнять свои рыночные функции и превращаются в **квазиденьги (как бы деньги, имитационные деньги)**.

Любая (рыночная и нерыночная) экономика делится на два взаимосвязанных сектора: финансовый и нефинансовый. В зависимости от типа экономики в нефинансовом секторе производятся товар или натуральный продукт, в финансовом секторе создаются деньги или квазиденьги. Каждый из этих двух секторов экономики специализируется на воспроизводстве своего хозяйственного блага. **Финансовая система** состоит из двух самостоятельных и взаимосвязанных подсистем – **бюджетно-финансовой и банковской**, которые представлены соответственно системой консолидированного государственного бюджета (центральный, региональные и местный бюджет, внебюджетные государственные фонды) и банковской системой.

Рыночная экономика состоит из взаимосвязанного единства рынков капитала, земли, предпринимательского фактора, труда, потребительских благ, которые регулируются государством. В централизованно планируемой нерыночной экономике отсутствуют рынки факторов производства (капитала, земли, предпринимательского фактора, труда), т.к. средства производства и земля находятся в государственной собственности. Предприни-

мательство запрещено и неразвито, поэтому оно находится на периферии хозяйственной жизни. Цены на труд (заработная плата) и механизмы распределения рабочей силы по отраслям и регионам административно контролируются государством. Рынок капитала государство заменило системой материально-технического снабжения и распределения средств производства в натуральной форме по директивным ценам. **Директивные цены на ресурсы устанавливаются государством, поэтому они являются условно-счетными, не отражая полезный эффект, который на рынке свободно оценивается потребителем.** Рынок потребительских благ, будучи производным элементом от административной системы распределения факторов производства (средств производства, труда и земли), также контролируется государством. Действие перераспределительных нерыночных механизмов и централизованно устанавливаемых директивных (условных) цен на все факторы производства и потребительские блага в экономике приводит к тотальному дефициту факторов и результатов производства. Рыночные силы спроса и предложения не действуют в легальной экономике, однако стихийно проявляются в черной (теневой) экономике, т.е. их спонтанная природа неподконтрольна государству.

2. Финансовая и нефинансовая системы экономики.

Важнейшим звеном финансовой системы рыночной экономики является система финансового посредничества, которая включает в себя коммерческие и инвестиционные банки, небанковских финансовых посредников (страховые, лизинговые, факторинговые, финансовые компании). Ключевую роль в системе финансового посредничества играет двухуровневая банковская система, состоящая из центрального банка и коммерческих банков.

В финансовую систему входят также госбюджетные институты «широкого правительства». В состав «широкого правительства» (в дальнейшем – правительство) входят центральный, региональные и местные бюджеты, а также внебюджетные государственные фонды. Субъектами нефинансового сектора являются предприятия сфер производства и торговли, осуществляющие воспроизводство товаров и услуг нефинансового характера. Они создают в экономике большую часть ВВП. Домашние хозяйства предоставляют рабочую силу субъектам экономики (предприятиям и банкам) и, присваивая доходы, тратят их на рынке потребительских благ, являясь покупателями товаров и услуг.

Предприятия нефинансового сектора экономики взаимодействуют друг с другом через товарные рынки, заключая контракты и совершая сделки, они тем самым изменяют структуру своих активных и пассивных операций. Банковская система воздействует на предприятия нефинансового сектора экономики через финансовые рынки посредством кредитных операций. Правительство взаимодействует с нефинансовым сектором экономики и банковской системой через консолидированный бюджет: 1) систему доходов, изымая налоги; 2) систему расходов, тратя деньги на счета бюджетополучателей; 3) механизм обслуживания государственного внутреннего и внешнего долга.

Категория нефинансовый сектор экономики употребляется нами вместо понятия реальный сектор экономики. Эти термины близки по содержанию, но не тождественны. Термин **реальный сектор экономики** возник в период натуралистического представления экономической теории о природе товара и использовался как понятие-антипод денежному сектору экономики. В XVIII–XX в. в марксистской экономической теории были распространены взгляды о том, что только материальный, т.е. видимый, натуральный носитель определяет сущность товара и природу ценности (стоимости). Разделяющие эту позицию экономисты считают, что товары и услуги нематериального характера созданы непродуктивным трудом, т.е. они не обладают ценностью (стоимостью). Однако, начиная со второй половины XX в., в развитых странах, находящихся на стадии постиндустриальной экономики, доля производства услуг в структуре ВВП, которые имеют нематериальный

характер, достигла 60%. Эти факты опровергают сложившееся натуралистическое заблуждение о том, что только материальный (видимый) натуральный носитель определяет сущность товара и природу ценности (стоимости).

Нефинансовый сектор экономики состоит из *внешнеэкономического сектора*, связанного с мировым рынком, и *внутреннего сектора*, обслуживающего внутренний рынок резидентов. Правительство и предприятия нефинансового сектора через мировой рынок взаимодействуют с нерезидентами по обслуживанию возникающих между ними денежных требований-обязательств.

3. Денежно-кредитные отношения.

Банковская система является ключевым элементом финансового сектора рыночной экономики. Двухуровневая банковская система состоит из центрального банка и коммерческих банков. Центральный банк обладает монопольным правом эмиссии резервных денег, т.е. наличных (монет, банкнот) и безналичных денег. *Резервные деньги центрального банка – это наличные деньги, а также свободные и принудительные резервы коммерческих банков.* Наличные деньги, созданные центральным банком, входят в рублевую денежную массу (M2* или РДМ) и отражаются в показателе M0 (наличность вне банковской системы). *Свободные и принудительные резервы коммерческих банков – это номинированная в национальной валюте наличность, счета обязательного резервирования, депозиты до востребования и срочные депозиты коммерческих банков. Свободные резервы находятся в кассе коммерческих банков, на корреспондентских счетах, срочных счетах коммерческих банков, которые открыты в центральном банке. Принудительные резервы находятся на счетах обязательного резервирования в центральном банке.*

Коммерческие банки получают в центральном банке необходимые банковские лицензии на проведение операций с клиентами (фирмами нефинансового сектора и гражданами). Из всех банковских лицензий три из них являются самыми важными с точки зрения уникального права коммерческих банков создавать кредитные деньги для субъектов рыночной экономики. *Коммерческие банки обслуживают своих клиентов на финансовом рынке, проводя с ними депозитные, кредитные и расчетно-кассовые операции, которые позволяют им реализовывать уникальное право создавать кредитные деньги из депозитов клиентов, кредитую заемщиков.*

Эмитированные центральным банком резервные деньги через три эмиссионные операции составляют его денежную базу (ДБ). Центральный банк эмитирует резервные деньги через три межбанковские операции: 1) поддерживая ликвидность коммерческих банков и выдавая им межбанковские кредиты; 2) покупая государственные ценные бумаги у их держателей; 3) покупая иностранную валюту у банков. Центральному банку запрещено напрямую выдавать нефинансовым фирмам целевые кредиты в хозяйственную деятельность, а также выдавать целевые кредиты через коммерческие банки нефинансовым фирмам. В двухуровневой банковской системе клиентские отношения четко разграничены: центральный банк работает только с коммерческими банками и правительством – это его клиенты, а коммерческие банки – только с фирмами и гражданами – это их клиентура. Если рублевую денежную массу (РДМ) разделить на эмитированную центральным банком денежную базу, то получаем монетарный мультипликатор ($РДМ/ДБ = \text{монетарный мультипликатор}$). *Экономический смысл монетарного мультипликатора состоит в том, что один эмитированный рубль центрального банка вызывает создание коммерческими банками N кредитных рублей, выданных в кредит клиенту.*

Двухуровневая банковская система осуществляет также операции с иностранной валютой. Источником инвалютных операций являются средства, находящиеся на инвалютных депозитах правительства, центрального банка, коммерческих банков, фирм и гражд-

дан, которые размещены на банковских счетах. **В структуру широкой денежной массы (ШДМ или МЗ) входит рублевая денежная масса и инвалютная денежная масса (ИДМ).** Ввиду того, что центральный банк не обладает правом эмиссии иностранной валюты, в экономике страны будет отсутствовать процесс инвалютной монетарной мультипликации. Вместе с тем ИДМ будет расти, если в экономике страны **на чистой основе** происходит: 1) приток иностранного капитала; 2) инкассируются на валютные банковские счета деньги из черного валютного наличного обращения; 3) банки и их клиенты ведут рентабельные валютные операции, и поэтому остатки на их валютных счетах растут. И наоборот, ИДМ будет уменьшаться, если из экономики на чистой основе происходит: 1) отток иностранного капитала из страны; 2) валюта уходит с валютных банковских счетов в «черное» валютное наличное обращение; 3) валютные операции банков и их клиентов становятся убыточными и поэтому остатки на их валютных счетах уменьшаются.

Деньги, созданные коммерческими банками, входят в структуру рублевой денежной массы в форме рублевых депозитов до востребования и срочных депозитов фирм и граждан. Срочные депозиты клиентов выступают в качестве источника создания кредитных денег коммерческими банками, которые, выдавая кредиты заемщикам, в случае их возврата получают часть клиентской прибыли в форме процентных доходов, а клиент присваивает оставшуюся часть прибыли. Прирост прибыли клиента от его рентабельных операций приводит к росту РДМ. В случае невозврата клиентом банковских кредитов он не возвращает банку основную сумму долга и получает убыток от нерентабельной операции. По этой причине коммерческие банки фиксируют убыток, что приводит к уменьшению РДМ. Не имея права на эмиссию резервных денег, правом на которую обладает только центральный банк, коммерческие банки, тем не менее, создают кредитные деньги. **Создание кредитных денег коммерческими банками посредством их кредитной экспансии в экономике – это непреднамеренный процесс деятельности коммерческих банков, объективно существующий в двухуровневой банковской системе.**

Двухуровневая банковская система воздействует на нефинансовый сектор через кредитные, депозитные и валютные операции, операции с ценными бумагами, изменяя темпы роста и структуру рублевой и инвалютной денежной массы. Задача центрального банка состоит в контроле соразмерного положительного прироста ВВП и ШДМ. Рост монетарного мультипликатора свидетельствует о снижении рисков банков при кредитовании, росте доходов клиентов и обслуживающих их банков, что выражается в приросте ВВП.

В централизованной нерыночной экономике действует **одноуровневая система Госбанка**, которая напрямую, без участия коммерческих банков (отсутствуют по определению), обслуживает предприятия нефинансового сектора и граждан. Госбанк не на коммерческой основе, а напрямую выдает **целевые эмиссионные кредиты предприятиям**, с помощью которых они выполняют плановые натуральные директивные задания Госплана. Граждане держали депозиты в Госбанке, но не получали от него кредитов.

4. Финансовые отношения.

Финансовые отношения – это экономические отношения между субъектами, связанные с обслуживанием их потребностей с помощью денег для обеспечения исполнения требований и обязательств субъектов экономики для бесперебойного воспроизводства ВВП. Под воспроизводством ВВП понимается процесс производства, распределения, обмена и потребления субъектами хозяйственных благ, включаемых в состав ВВП.

Финансовые отношения (как род отношений) имеют два видовых различия: денежно-кредитные и бюджетно-финансовые отношения. **Денежно-кредитные отношения – это экономические отношения между субъектами, связанные с созданием кредитных денег банковской системой для выдачи кредитов субъектам экономики на определенных**

принципах. В рыночной системе кредитные деньги создаются двухуровневой банковской системой, где происходит мультипликация (умножение) эмиссионных резервных денег центрального банка в кредитные деньги коммерческими банками, что определяет порядок обращения денег в экономике. В одноуровневой банковской системе Госбанк напрямую выдает **целевые эмиссионные кредиты предприятиям**, которые они используют для выполнения плановых натуральных директивных заданий Госплана. Однако в обоих случаях **кредитные деньги обслуживают воспроизводство ВВП субъектами, исходя из принципа возмездного покрытия расходов доходами и формирования прибыли.**

Бюджетно-финансовые отношения – это экономические отношения между субъектами, связанные с обращением денег в рамках формирования доходов и расходов государства на безвозмездной основе. **Этот критерий обращения денег является императивным, т.е. принудительно обязательным правилом, обслуживающим безвозмездные для государства денежные отношения.** Бюджетно-финансовые отношения диаметрально противоположны денежно-кредитным отношениям. **Система государственного бюджета формирует свои доходы, исходя из принципа безвозмездности изъятия налогов у налогоплательщиков под угрозой конфискации собственности, а также бесплатно осуществляет расходы согласно бюджетному распределению денег по бюджетополучателям.** Между бюджетно-финансовыми и денежно-кредитными отношениями существует единство, т.к. они используют деньги как инструмент реализации своих противоположных функций.

Финансовые отношения, представляя собой обязательства и требования, опосредуют существующий разрыв в пространстве и во времени между совершением двух взаимосвязанных операций. Разрыв в пространстве и во времени в банковской системе возникает между выдачей банком кредита и погашением основной суммы долга с процентами, а в бюджетно-финансовой – между изъятием государством налогов, неналоговых платежей и расходованием денег по назначению (в пользу бюджетополучателя денег).

Финансовая система – это совокупность денежных средств, финансовых инструментов, институтов и механизмов, удовлетворяющих потребности субъектов экономических отношений в банковском кредитовании и бюджетном финансировании. Основная функция финансовой системы сводится к ее способности осуществлять поставку (на определенных принципах) денег субъектам экономических отношений, которые в них нуждаются, преодолевая разрыв в пространстве и во времени. Способы кредитования и финансирования субъектов отличаются друг от друга по двум признакам. Во-первых, они зависят от фундаментальных принципов построения экономической системы, которые определяются социально-экономической формой собственности на факторы и результаты производства, способами управления и организации экономики. Во-вторых, они зависят от фундаментальных принципов построения денежно-кредитных и бюджетно-финансовых отношений.

Я. Корнаи теоретически определил капиталистическую рыночную экономику как спросоограниченную систему, а централизованную плановую нерыночную экономику как ресурсоограниченную систему тотального дефицита. Доминирующие отношения в этих системах соответственно – денежные отношения в спросоограниченной экономике и неденежные (натуральные) отношения в ресурсоограниченной экономике. Денежные и неденежные (натуральные) отношения являются системообразующими (первичными) структурами в этих двух противоположных типах экономик. Доминирующие (первичные) отношения подчиняют себе диаметрально противоположные им и производные от них подчиненные (вторичные) отношения. В спросоограниченной системе бюджетно-финансовые отношения по своей природе отличны от денежно-кредитных отношений, и эти два типа отношений являются антиподальными формами финансовых отноше-

ний. Денежно-кредитные отношения в ресурсоограниченной системе являются «мягкими», т.к. Госбанк кредитует выполнение государственными предприятиями директивных планов по производству натуральной продукции. Отсутствие акта рыночной реализации исключает функционирование товара и денег как рыночных хозяйственных благ. По этой причине в ресурсоограниченной системе бюджетно-финансовые отношения по своей природе близки по содержанию с денежно-кредитными отношениями. Они незначительно отличаются друг от друга, т.к. здесь происходит процесс деформации возмездных денежно-кредитных отношений в безвозмездные бюджетно-финансовые отношения.

В плановой экономике СССР господствовала государственная и колхозно-кооперативная формы собственности, мало чем отличаясь друг от друга по сущности, имея некоторые несущественные отличительные признаки. Собственность на факторы производства была *обобществлена (огосударствлена)* государством, т.е. факторы производства были им *социализированы* (включены в социальную систему общества, став ее элементами). Поэтому колхозно-кооперативную и государственную собственность мы называем *огосударственной собственностью*.

5. Сбережения и инвестиции в рыночной экономике и плановой экономике СССР.

В перераспределительной (натурализованной) экономике СССР отсутствовали денежные рынки рублей и иностранной валюты, рынки основного и оборотного производственного и ссудного капиталов, рынок ценных бумаг, которые действуют в рыночной экономике через механизмы купли-продажи денег как специфического требования-обязательства.

Центральный банк в двухуровневой банковской системе эмитирует резервные деньги для того, чтобы коммерческие банки, работая со своими клиентами, создавали кредитные деньги. Деньги в рыночной экономике создаются коммерческими банками посредством проведения ими пассивных и активных операций с клиентами. Банк, «собирая» депозиты клиентов, совершает пассивные операции, создавая тем самым банковские обязательства перед фирмами и гражданами. Размещенные клиентами депозиты в банке являются соответственно требованиями фирм и граждан к банку. Прием банком срочных депозитов является *операцией фондирования срочных средств*, без которой выдача кредита клиенту невозможна. Наряду с заемными средствами банк для кредитования клиентов использует и собственные средства, однако их удельный вес составляет всего лишь 8–10% от размера пассивов банка. К. Маркс отмечал, что банки оперируют общественными, т.е. чужими (заемными) деньгами. По этой причине банки – это субъекты экономики, которые наиболее жестко контролируются государством.

По депозитам банк несет процентные расходы, поэтому для оплаты расходов и присвоения доходов, превышающих размер процентных расходов, он размещает деньги в активные операции, в том числе выдает кредиты. Из срочных депозитов одних клиентов банк имеет возможность кредитовать других клиентов, создавая кредитные требования к своим клиентам. Кредиты, взятые клиентами в банках для ведения коммерческих операций, являются обязательствами перед банками. Деньги, которые создают коммерческие банки в порядке кредитования, включены в баланс банка одновременно как пассивная и активная операции. Не существует отдельно одного рубля по пассиву баланса банка и отдельно одного рубля по активу баланса банка. Это утверждение не имеет смысла. Деньги являются, с одной стороны, обязательствами банка, а с другой стороны – его требованиями. Деньги – это как двуликое римское божество Янус, имеющее два лица одновременно и изображавшееся на античной римской монете – ассе. «Янус почитался первоначально как бог света, небесный «привратник», утром открывавший и вечером закрывавший врата неба, а затем как начало всего сущего, бог всякого начала и вообще бог входов и выходов» [1, с. 172]. Сложность и противоречивость двойственного феномена денег

состоит в том, что в случае невозврата кредита банк может не вернуть депозит клиенту, с помощью которого депозит фондировал банковскую кредитную операцию.

В плановой экономике СССР не существовал механизм создания денег банками, т.к. огосударствленные предприятия не обладали правом на формирование сбережений из полученного ими дохода. **Сбережения – это непотребляемая часть располагаемого дохода (чистый доход, обложенный налогами) граждан и предприятий, которая привлекается банковской системой в срочные вклады (депозиты) на платной основе и не используется собственниками в процессе текущего потребления.**

Отсутствие у огосударствленных предприятий прав собственности на формально полученный ими доход в плановой экономике не позволяло устанавливать пропорции деления на фонды потребления и сбережения. Долгое время из-за низких доходов граждане имели минимальные сбережения, большую часть которых государство изымало у них путем принудительной подписки на долгосрочные облигации внутреннего займа СССР. В 70–80-х гг. проведение экономической реформы 1965 г., названной реформой А.Н. Косыгина, позволила создать систему материального стимулирования огосударствленных предприятий. Вследствие этой реформы сбережения граждан значительно выросли, что позволило им увеличить срочные депозиты в сберкассах Госбанка СССР. Государство использовало сбережения граждан для финансирования долгосрочных инвестиций в производственные проекты плановой экономики.

В плановой экономике СССР отсутствовали рыночные механизмы формирования сбережений, а также рыночные механизмы перевода их в инвестиции. Срочные депозиты предприятий в Госбанке СССР отсутствовали. Деньги предприятий не принадлежали им, проценты на их банковские счета не начислялись, т.к. деньги делились государством исходя из принудительно утвержденных нормативов на различные денежные фонды. Свои сбережения (срочные депозиты) граждане направляли преимущественно в сберкассы Госбанка СССР. **Кроме продажи денег на срок субъектам черной экономики сбережения не имели альтернатив размещения по другим направлениям, становясь для граждан принудительно вынужденными.** Государство централизованно использовало сбережения граждан и доходы предприятий для нужд директивного финансирования объектов плановой экономики. Дефицит потребительских товаров на рынке вынуждал граждан накапливать свои сбережения в сберкассах Госбанка СССР.

6. Цели, интересы и мотивы поведения огосударствленных предприятий в плановой экономике.

Огосударствленные предприятия не обладали правами самостоятельного распределения полученного ими дохода, поэтому они не могли ставить цели по максимизации массы прибыли, не имели права формировать сбережения, не могли определять объемы и направленность инвестиций. **Инвестиции в плановой экономике имели деперсонифицированный (обезличенный) характер**, т.к. только государство определяло централизованные способы формирования источников инвестиций, а также принудительные методы распределения выделенных для инвестиций натуральных и денежных средств. Перераспределительный механизм инвестиций действовал вне функционирования рыночных механизмов. Государство в лице Госплана СССР планировало доходы и расходы огосударствленных предприятий и граждан, определяя в целевом директивно-адресном порядке, откуда (из каких источников) и куда натуральные и денежные средства предприятий будут направлены. Все это осуществлялось в строгом соответствии с позициями централизованного директивного натурального плана, где выделялись и административно жестко контролировались позиции по материальным, трудовым и денежным ресурсам. Рыночные денежно-кредитные отношения не могли сформироваться в квази-денежной системе Госбанка СССР. Денежно-кредитная система Госбанка СССР обслуживала бюджетно-

финансовую и нефинансовую подсистемы директивной плановой экономики и была подчинена централизованным целям воспроизводства натуральной продукции.

Государство в директивном порядке формировало структуру производства и потребления предприятий и граждан посредством: 1) директивных цен на все виды ресурсов; 2) директивных конкретно-адресных плановых заданий по производству натуральной продукции, доводимых до огосударствленных предприятий; 3) системы оптового материально-технического снабжения огосударствленных предприятий средствами производства и предметами труда (вместо отсутствующего в плановой экономике рынка капитала); 4) изъятий в государственный бюджет денежных средств через налоги и нормативы отчислений от дохода (прибыли) огосударствленных предприятий.

В плановой экономике предприятия не обладали правом на свободное распоряжение доходами от хозяйственной деятельности. Права граждан в экономике были несколько шире, чем у огосударствленных предприятий, т.к. граждане свободно делили доход на потребление и сбережение. Однако государство оказывало централизованное директивное воздействие на порядок и распределение доходов граждан. Государство директивно устанавливало цены на товары и услуги розничного рынка, регулировало доходы и расходы граждан, жестко контролировало распределение потребительских благ («товарные фонды») на дефицитном розничном рынке. Граждане были вынуждены держать свои сбережения в монополярной системе Госбанка СССР.

В условиях дефицита факторов производства и потребительских благ оптовый и розничный потребитель не мог повлиять ни на директивные цены, ни на качество продукции. Эффективность инвестиций огосударствленных предприятий была низка по причине отсутствия в плановой экономике механизмов рыночного взвешивания издержек с выгодами (полезным эффектом), извлекаемыми потребителем в сфере потребления. Госбанковский механизм перевода сбережений в инвестиции носил централизованно принудительный характер, был подчинен системе натурального планирования государства и обслуживал его нужды. Покупатель из-за пассивного положения в плановой экономике не мог рыночным путем с помощью денег оценивать затраты факторов производства. Отсутствовал рыночный механизм перевода затрат в результаты с помощью рубля покупателя, который был лишен суверенных прав оценщика выгод товарного обмена. Потребитель был подчинен производителю, который имел монополярные позиции в плановой экономике через систему жесткого контроля над уровнем доходов граждан.

Следствием нерыночного контроля государства над характером формирования условных сбережений предприятий и механизмом их принудительного перевода в инвестиции стало отсутствие эффективной рыночной системы, увязывающей соразмерный прирост денежной массы с приростом добавленной ценности. Деньги как требование-обязательство, с помощью которого покупатель измеряет полезность товара через рыночные цены спроса и предложения, в экономике СССР отсутствовало. Это порождало следующие объективные следствия. Во-первых, плановая экономика находилась в состоянии несбалансированности экономических пропорций между производством и потреблением, производством и реализацией, производством и распределением ресурсов, условными сбережениями и инвестициями, доходами и расходами государства и предприятий. Во-вторых, при директивных ценах на оптовую и розничную продукцию объективно возникали неискоренимые условия ее дефицита для предприятий и граждан при **«подавленной» (репрессуруемой) инфляции**. Это создавало неустойчивость пропорций в плановой экономике, негативно влияя на рост ВВП.

7. Институты финансового посредничества и двухуровневая банковская система. Жесткие и мягкие бюджетные ограничения предприятий.

Создание системы финансового посредничества в трансформационной экономике является одним из самых значимых критериев становления рыночных отношений и формирования рынка капитала. Двухуровневая банковская система позволяет с помощью рыночных механизмов формировать сбережения клиентов банков и переводить их в инвестиции. Банки аккумулируют сбережения клиентов, открывая гражданам и фирмам срочные депозиты. Коммерческие банки и другие субъекты рыночной инфраструктуры выполняют функцию по переводу сбережений клиентов в инвестиции рыночными методами. Институты финансового посредничества с помощью разнообразных денежных инструментов превращают сбережения в инвестиции, размещая покупаемые деньги у субъектов в различные виды активов. Финансовые посредники аккумулируют сбережения клиентов, которые имеют их в избытке и продают их тем клиентам, которые испытывают в них дефицит, нуждаясь в них для своих инвестиционных проектов. Финансовые посредники, обслуживающие процесс клиентского сбережения и инвестирования, нацеливаются на максимизацию массы прибыли, продают сберегаемые деньги клиентам, которые нуждаются в инвестициях. Поэтому деньги используются в тех отраслях экономики, где они более всего необходимы.

Основная функция двухуровневой банковской системы в рыночной экономике состоит в ее способности посредством эмиссии резервных денег центрального банка и кредитной экспансии коммерческих банков мультиплицировать (умножать) деньги, авансируя (*антиципируя, т.е., предвосхищая*) рост ВВП. Кредитная мультипликация способствует созданию доходов у платежеспособных фирм нефинансового сектора и граждан, что ведет к росту денежной массы (с одной стороны, срочных депозитов клиентов, а с другой стороны, кредитов банков). *Порядок взаимодействия банковской системы с нефинансовым сектором и бюджетно-финансовой системой государства во многом определяется тем, не нарушаются ли правила эмиссии резервных денег центральным банком, направленной исключительно на поддержание краткосрочной ликвидности коммерческих банков и рыночное финансирование государственного долга.* Если же эмиссия резервных денег центральным банком в двухуровневой банковской системе происходит для целевых нужд кредитуемых предприятий нефинансового сектора и правительства (как в системе Госбанка СССР), то она превращается в финансирование дефицитов бюджетов (счетов) предприятий и правительства. Тогда порядок формирования денежных обязательств-требований банковской системы и предприятий нарушается, т.к. происходит смягчение бюджетных ограничений, что вызывает неэффективное использование ресурсов. Избранный государством тип эмиссии денег банковской системой задает пределы эффективности предприятий нефинансового сектора, влияет на эффективность работы бюджетно-финансовой системы. *Если государство вынуждает субъектов экономики работать в режиме жестких бюджетных ограничений, то оно формирует условия для создания кредитных денег банковской системой на принципах возвратности, срочности, платности.* Это запускает в действие механизмы эффективного использования ограниченных ресурсов.

Конкурентный рынок также вынуждает субъектов экономики работать в условиях жестких бюджетных ограничений, он объективно заставляет формировать свои расходы в рамках заработанных доходов, преследуя цель на максимизацию массы прибыли на рынке. Субъект рынка в первую очередь ставит цель на получение дохода, формируя из них свои расходы, что вынуждает его оплачивать факторы производства в меру достигнутой им производительности. Механизм жестких бюджетных ограничений вынуждает субъекта экономить издержки, наращивая массу прибыли за счет снижения прибыли на единицу товара, но при этом увеличивая массу товарных продаж посредством снижения

цен на товары и услуги. Эти жесткие механизмы, принуждающие ограничивать расходы зарабатываемыми доходами, действуют только в условиях конкурентного рынка.

Чем больше возможностей есть у субъектов по принятию самостоятельных решений, тем сильнее жесткость бюджетных ограничений, а значит, тем полнее деньги выполняют рыночные функции, а рыночные цены отражают полезный эффект товара (услуги). Следствием работы субъектов экономики в рамках системы жестких бюджетных ограничений является свобода сберегать часть располагаемого дохода и самостоятельно инвестировать собственные и заемные средства в бизнес-проекты. При этом банковская система, обладая рыночными механизмами принуждения клиентов к экономии средств и возврату кредитов, выполняет функции по селекции инвестиций на эффективность. Банки жестко контролируют расходование кредитных ресурсов, направляемых фирмами и гражданами в различные бизнес-проекты.

Неконкурентные рыночные механизмы объективно вынуждают субъектов экономики работать в условиях *мягких бюджетных ограничений*. Это значит, что их первичный мотив деятельности состоит: во-первых, в формировании своих расходов в рамках не всегда заработанных доходов в надежде на помощь государства через компенсационные каналы перераспределительного механизма (льготные кредиты, дотации, субсидии, невыплаченные налоги). Процесс зарабатывания доходов субъектами экономики является вторичным мотивом относительно первичного мотива их распределения на различные статьи расходов. В условиях мягких бюджетных ограничений предприятия не ставят своей целью максимизацию массы прибыли на рынке, т.к. к этому их не принуждают слабые рыночные механизмы. Субъект неконкурентного рынка в первую очередь ставит цель на формирование расходов, которые жестко не ограничивают его деятельность размером получаемых им доходов на рынке. Первичность мотивов государственного предприятия по формированию расходов и вторичность его мотивов по зарабатыванию доходов вытекают из структуры целеполагания субъекта мягких бюджетных ограничений. Это порождает недостаток доходов при больших расходах. В итоге неэффективные предприятия присваивают доходы не в соответствии с низким уровнем достигнутой ими производительности, живя за счет эффективных предприятий. Такое положение может существовать лишь в условиях принудительного перераспределения доходов в экономике системой государственных институтов. В результате возникает дисбаланс между недостатком доходов (низкой производительностью) и более высокими (не соответствующими производительности) расходами, что ведет к хроническому дефициту счетов неэффективных субъектов экономики.

Механизм мягких бюджетных ограничений не создает условий для того, чтобы субъект экономил издержки, повышал производительность используемых факторов производства, ограничивая свои расходы. Механизм мягких бюджетных ограничений стимулирует неплатежи и низкую финансовую дисциплину, деформируя законы рынка. При этом отсутствуют условия для формирования целей субъектов по наращиванию массы прибыли за счет снижения прибыли на единицу товара, т.к. это невозможно на неконкурентном рынке, где не действуют законы конкурентной рыночной экономики. Завышенные и неадекватные ожидания субъектов относительно производительности не соответствующей их расходам есть следствие их погруженности в неконкурентную среду. Патернализм государства «включает» в действие перераспределительный механизм получения неэффективными субъектами ресурсов за счет работы эффективных субъектов. Для ограничения расходов неэффективных субъектов государство вынужденно сужать свободу принятия ими самостоятельных решений, что еще больше смягчает бюджетные ограничения. Это приводит к тому, что неэффективные субъекты не могут обанкротиться, а процесс осуществления санации государственных предприятий и банков не дает результата.

В данной системе отношений деньги не могут в полной мере выполнять свои функции, а рыночные цены не отражают полезный эффект товара (услуги), т.к. интересы про-

изводителя доминируют над интересами потребителя. Дисбаланс между товарной и денежной массой, высокая инфляция и девальвация являются неизбежным следствием работы субъектов экономики в рамках системы мягких бюджетных ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Римские древности / под ред. И.В. Алферовой. – Смоленск : Русич, 2001. – 384 с.

Лекция 10. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕНТРАЛИЗОВАННО ПЛАНИРУЕМОЙ НЕРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ СССР

1. *Принципы построения плановой экономики СССР.*
2. *Система централизованного директивного конкретно-адресного управления нерыночной экономикой.*
3. *Перераспределительный механизм нерыночной экономики.*
4. *Цели, интересы и мотивы поведения огосударственных предприятий плановой экономики.*
5. *Плановый механизм макроэкономического сбалансирования народно-хозяйственных пропорций.*
6. *Эмиссия Госбанком различных видов рублей в экономику.*
7. *Фонд накопления, фонд потребления, необходимый продукт и прибавочный продукт в плановой экономике.*
8. *Проблемы поддержания сбалансированности плановой экономики.*
9. *Система кассового, кредитного и валютного планов.*

1. Принципы построения плановой экономики СССР.

До 1991 г. БССР входила в состав СССР и была включена в систему планового хозяйства, которое централизованно управлялось социалистическим государством с помощью директивных конкретно адресных методов. История экономики СССР делится на семь периодов: 1918–1920 гг. – экономика военного коммунизма; 1921–1928 гг. – рыночная экономика новой экономической политики (НЭПа); 1929–1941 гг. – экономика ускоренной индустриализации; 1941–1945 гг. – милитаризованная экономика войны; 1946–1965 гг. – послевоенная плановая натуральная экономика; 1965–1987 гг. – реформируемая плановая экономика (модель рыночного социализма); 1988–1991 гг. – реформа периода перестройки и ускорения.

В СССР в период НЭПа (1921–1928) существовала специфическая модель рыночной экономики, которая в последующем более не функционировала. В течение 1918–1920 гг. и 1929–1991 гг. денежно-кредитные отношения в плановой экономике СССР подверглись существенной деформации, утратив свое внутреннее рыночное содержание. Причина заключается в тотальном огосударствлении собственности и выхолащивании денежно-кредитных отношений, ранее построенных на коммерческих принципах между банками, предприятиями и гражданами. Сущность обобществления (огосударствления) экономики СССР состояла в том, что государство запретило субъектам экономики вести коммерческую торговлю товарами и деньгами на рынке, ликвидировав рыночные конкурентные начала.

Товарно-денежные отношения имеют коммерческую бизнес-основу, состоящую в том, что субъект экономики обладает правом свободно производить товары, покупать и продавать на рынке факторы производства, распоряжаться присвоенными доходами. Процесс воспроизводства частного капитала в экономике СССР с конца 20-х гг. стал невозможен. Большая степень вмешательства государства в автономную деятельность граждан и предприятий вызвала глубокую натурализацию экономических отношений, приведя к утрате ими денежно-кредитного содержания. Эти процессы были реализованы в системе Госбанка СССР, где денежно-кредитные отношения не строились более на принципах возвратности, срочности, платности.

Денежно-кредитная система Госбанка СССР была подчинена системе государственного бюджета и фактически включалась в нее. Госплан СССР вместе с Министерством финансов в рамках централизованного планового управления экономикой, согласовав директивные распоряжения, направлял их предприятиям для исполнения. Директивные

натуральные задания, установленные правительством, Госбанк СССР должен был кредитовать. *Такой порядок определения целей развития экономики приводил к тому, что денежно-кредитные отношения деформировались в бюджетно-финансовые и стали обслуживать процесс безвозмездного изъятия финансовых ресурсов у хорошо работающих предприятий и перераспределения их для целей покрытия дефицитов планово-убыточных и плохо работающих предприятий.*

Принципы формирования бюджетно-финансовой системы СССР исключали использование единообразных налогов, с помощью которых регулировалась хозяйственная деятельность субъектов. По этой причине бюджетно-финансовое регулирование деятельности социалистических предприятий не применяло единые и универсальные ставки налогов. Ввиду отсутствия рыночных цен на ресурсы, запрета на коммерческую торговлю товарами и деньгами, государство не могло через рынок, которого не было, осуществлять макроэкономическое регулирование расходов и доходов субъектов. Причиной этого были принципы, заложенные в систему построения централизованной плановой экономики СССР. Бюджетно-финансовая система занималась преимущественно внеэкономическим перераспределением ресурсов по *дифференцированным ставкам налогов и дифференцированным нормативам отчислений от доходов социалистических предприятий.* Ставки налогов и нормативов значительно отличались друг от друга по различным категориям предприятий в зависимости от их рентабельности и не были единообразными. Действовал внеэкономический принцип: чем выше доход предприятия, тем выше был норматив изъятия его доходов в государственный бюджет.

Существенная деформация рыночных отношений в экономике СССР привела к созданию *плановых товарно-денежных отношений.* Они стали сердцевинной системы государственного централизованного управления плановым натуральным хозяйством. *Плановые товарно-денежные отношения не соответствовали ценностному содержанию рыночных отношений, которые основаны на коммерческих началах торговли товарами, деньгами, капиталом, землей и рабочей силой между субъектами рынка.* Поэтому *плановая стоимость* стала формальным регулятором хозяйственных пропорций обмена и была жестко подчинена доминирующим плановым натуральным отношениям централизованной директивной экономики. Отношения, определяющие глубинную сущность планового натурального хозяйства, строились на *централизованных натуральных (неденежных) принципах*, диаметрально противоположных ценностным отношениям. Мысль К. Маркса о том, что «не может быть ничего ошибочнее и нелепее, нежели на основе меновой стоимости и денег предполагать контроль объединенных индивидов над их совокупным производством» [1, с. 104], была подтверждена практикой построения экономики СССР.

2. Система централизованного директивного конкретно-адресного управления нерыночной экономикой.

Для создания централизованной нерыночной экономики необходимо выполнение ключевого политического условия, которое является необходимым и достаточным принципом ее построения. Оно состоит в создании политической системы однопартийной диктатуры, которая по своей природе не может нести политико-экономической ответственности за результаты своей деятельности ни в одной из тотально управляемых сфер жизни общества (экономической, социальной, политической). Однопартийная политическая система создает систему запретов на плюралистическое выявление, выражение и организационную защиту социально-экономических интересов различных социальных групп общества. Номенклатурная элита социалистической системы является правящей социальной группой общества. Организационно-управленческая иерархия общества выстраивается

правлящей партией на принципах идеологического и профессионального отбора, выдвижения и расстановки партийных кадров по вертикали системы управления.

Плановая натуральная экономика СССР, созданная Всесоюзной коммунистической партией большевиков (ВКП (б)) после ликвидации НЭПа в конце 20-х гг. XX в., являлась *милитаризированной экономикой мобилизационного типа*. Государство нацеливало ее на решение чрезвычайных проблем индустриализации страны за счет тотального огосударствления и перераспределения ресурсов в приоритетные отрасли плановой экономики. Определим ее основные признаки. И.М. Сыроежин отмечал, что «в рамках отношения «поставщик–плановик–потребитель», которое выступает минимальной субструктурой экономических взаимодействий в социалистическом хозяйстве, «плановик» становится держателем особого ресурса – власти» [2, с. 58]. *Стержнем директивной экономики являлась административная система натуральных и стоимостных норм и нормативов, с помощью которых оценивалась работа предприятий. Через эту систему государство брало на себя функции выявления, принудительного навязывания и стоимостного (затратного) учета потребностей общества вне зависимости от действия ценностного механизма рынка. Автономия экономических интересов потребителей была минимальной.*

Централизованное директивное управление экономикой осуществлялось посредством доводимых до предприятий директивных конкретно-адресных заданий в натуральном и стоимостном выражении. Они спускались вниз по вертикали системы управления до каждого предприятия посредством их последовательной *дезагрегации (дробления)*. Государство централизованно управляло текущей и инвестиционной деятельностью предприятий. *В плановой системе предприятия превращались в «производственные узлы»* [3, с. 3], *функциональной целью которых было принудительное выполнение заданий директивного плана*. Пассивный статус в системе социалистического хозяйствования ограничивал свободу выбора предприятий в сфере воспроизводства. В этих условиях предприятие не могло самостоятельно формировать стратегию деятельности. Среди факторов производства не было частного капитала, предпринимательства, частной собственности на землю и соответствующих им бизнес-структур.

Государство директивно устанавливало цены на товары и услуги, банковский процент, прибыль, земельную ренту, заработную плату, множественность валютных курсов рубля, неналоговые отчисления, налоги в государственный бюджет и различные целевые фонды министерств и ведомств. Вследствие этого товарно-денежные и кредитные отношения оказались подчиненными натуральным отношениям, функционирование которых контролировалось органами директивной иерархии государства. Частный капитал, предпринимательство и частная собственность на землю как социально-экономические формы отношений в легальном секторе экономики СССР отсутствовали. Товар и деньги утрачивали рыночное содержание. *Ценностные отношения закономерно деформировались в стоимостные, которые имели затратную природу, полезный результат которых не мог контролировать потребитель, т.к. отсутствовали рыночные цены и конкурентный рынок покупателя. Экономика была склонна к натурализации. Деньги в плановой системе выполняли условно-счетные функции определения плановых затрат производителя, которые потребитель был вынужден пассивно оплачивать, т.к. не обладал механизмами воздействия на поведение производителя.* Товарно-денежный механизм был заменен системой тотального патернализма государства, которое принудительно управляло поведением социалистических предприятий и граждан.

Народно-хозяйственное планирование опиралось на систему непосредственно-общественного труда. Это означало, что любая, внесенная в план затрата труда становилась общественно необходимой (ОНЗТ) и признанной государством вне рынка [4, с. 35; 5, с. 243, 317]. Эта теория базировалась на нереалистичном допущении о том, что

затраты и результаты труда в системе директивного натурального плана равны [6, с. 12]. Такое утверждение противоречило фактам жизни, т.к. потенциальная возможность, как правило, в экономике не превращается в запланированный результат. Это может произойти скорее как случайное совпадение при возникновении каких-либо исключительных обстоятельств. Аналогично частный интерес очень редко совпадает с общественным интересом, поэтому теория невидимой руки рынка А. Смита была также построена на нереалистичных допущениях. Используя ресурс власти, государство добивалось того, чтобы свои административные решения принудительно возвести в норму жизни общества.

Согласно трудовой теории стоимости К. Маркса, лежавшей в основе концепции планового ценообразования, все факторы производства, кроме труда, не обладали ценностно-образующей силой. **Над квази-денежными (условно-денежными) отношениями в экономике СССР доминировали принудительно создаваемые силой государственной власти натуральные отношения.** Государственный комитет по ценообразованию (Госкомцен) СССР рассчитывал плановые цены на базе стоимостной концепции ОНЗТ. В результате отрицания ценностных отношений рынка в экономической теории и ликвидации их в практике социалистического строительства в легальном секторе экономики СССР господствовали **затратные (стоимостные) продукто-товарные отношения, выражающие неразвитые и зачаточные товарные отношения. Деньги как инструмент рыночной экономики исчезли. Вместо них возникли квазиденьги централизованного планового неденежного (натурального) хозяйства.** Наряду с легальным натурализованным сектором в экономике СССР существовал нелегальный рынок, пронизывавший легальную экономику, активно очерняя ее. На черном рынке наличные деньги выполняли функции, внутренне присущие им. В разные периоды экономической истории СССР (1917–1991) легальный и нелегальный секторы занимали разный удельный вес в экономике страны.

Распределение материально-технических ресурсов (средств производства) осуществлялось в соответствии с принципами **натурального фондового снабжения**, что означало полную ликвидацию оптовой торговли средствами производства за деньги. Экономика СССР была построена на принципе монополизации производства и сбыта натуральной продукции, большая часть которых создавалась на крупнейших государственных предприятиях. **Предприятия в обобществленной плановой экономике работали в условиях мягких бюджетных ограничений и не несли финансовой ответственности за результаты своей деятельности, т.к. процедура признания их неплатежеспособными и банкротами была исключена.**

В плановой экономике отсутствовали эффективные механизмы рыночного контроля со стороны денежного (Госбанк) и финансового (Министерство финансов) органов регулирования за приростом РДМ. В структуре экономики были ликвидированы рациональные рыночные взаимосвязи между приростом РДМ и приростом ВВП. **Из-за отсутствия конкурентных рыночных механизмов сущность продукто-товарных и квази-денежных отношений исключала возможность существования эффективных механизмов связи между затратами факторов производства и их результатами.** Селекция предприятий на эффективность была невозможна, т.к. существовало плановое воспроизводство натуральной продукции огосударствленными предприятиями. Это выражалось в деформации системы рыночных оценок (цена, зарплата, процент, рента, прибыль), которые на конкурентном рынке служат измерителями полезного эффекта. Однако в централизованной неденежной экономике они не работают.

3. Перераспределительный механизм нерыночной экономики.

Неэффективность использования инвестиционных ресурсов в экономике СССР компенсировалась действием внеэкономического механизма, посредством которого государство снижало долю личного потребления граждан (фонд личного потребления) в ВВП,

изымая ее часть для увеличения фонда накопления с целью роста производственных инвестиций. Внеэкономический механизм действовал через бюджетно-финансовую, госбанковскую системы и директивные цены, которые выполняли функции инструментов планового перераспределения средств. Вне зависимости от критериев рыночной эффективности средства изымались у предприятий, получавших высокий доход, и направлялись через государственный бюджет, госбанковскую системы и директивные цены убыточным и низкорентабельным предприятиям.

Механизмы перераспределения ресурсов воспроизводили в плановой экономике следующие закономерности. Во-первых, ресурсный голод (дефицит) на все виды факторов производства был постоянным. Во-вторых, при отсутствии рыночных цен, регулирующих спрос и предложение на ресурсы, спрос социалистических предприятий на факторы производства и инвестиции было невозможно насытить. В-третьих, эффективность наращиваемых капиталовложений, которые направлялись в фонд производственного накопления в 80-х гг. XX в., резко упала, что сказалось на уменьшении темпов роста ВВП. В-четвертых, государство не обладает в нерыночной экономике адекватными критериями направления ограниченных ресурсов в приоритетные отрасли экономики. По этой причине **Я. Корнай назвал плановую экономику ресурсоограниченной, т.е. размеры и динамика ВВП определялись количественной величиной втягиваемых в оборот ограниченных ресурсов.** В плановой экономике господствовал тотальный дефицит на факторы и результаты производства.

Социальная система социалистического общества строилась на неравенстве статусной диспозиции граждан в иерархии общества. Государство исключило из структуры социально-экономических отношений действие единых норм закона, перед которыми все субъекты общества были бы равны. Это вытекало из сущности политической диктатуры КПСС как правящей партии. Существовала иерархия привилегированных (правящая номенклатура) и непривилегированных социальных групп людей. Жизнь каждой из иерархических групп регулировалась особыми правилами, что закреплялось в их специфических статусных правах и обязанностях.

Вследствие внеэкономического принципа перераспределения в обществе ресурсов в сферах производства и обмена произошла соответствующая деформация отношений личного потребления. Несмотря на реализацию **политики уравнительного (эгалитарного) распределения доходов**, в обществе сформировалась система глубокой дифференциации граждан по доходам и накопленному богатству. В СССР сложилась неэффективная дифференциация, не обусловленная различиями в эффективности и результатах труда граждан. Она определялась статусным местом, которое формально юридически равноправные граждане занимали в иерархии общества. Такой тип дифференциации общества базировался на системе элитарных классовых потребительских норм, которые государство предоставляло строго определенным социальным группам населения (правящей номенклатуре) в форме дифференцированных иерархических привилегий.

Социальная иерархия перераспределительной экономики выступала альтернативой конкурентной рыночной иерархии и была закономерным следствием тотального применения нерыночных норм при оценке результатов деятельности субъектов. Государство контролировало размеры фондов потребительских благ и уровень директивных цен на них, величину фондов оплаты труда, создавая различные условия доступа граждан к потребительским благам через систему дифференцированного снабжения ими (например, система закрытых распределителей потребительских благ, инвалютные магазины «Березка»).

Доходы работников, полученные за труд, функционально контролировались государством, которое осуществляло допуск слоев общества к сферам дифференцированного потребления товаров и услуг. В.С. Нерсисянц писал: «Отрицая формальное (правовое) равенство и претендуя на выражение фактического равенства, уравниловка на самом деле

представляет собой иерархическую систему потребительских привилегий. Для каждого уровня системы уравнивающего потребления (для соответствующих слоев, профессий и т.д.) действует своя сословная потребительская мера. Внутри каждого такого слоя одинаковая мера, нивелируя трудовой вклад разных людей, выступает как привилегия хуже работающих перед работающими лучше. Привилегиями зачастую являются и различия в потребительских мерах для различных ступеней пирамиды» [7, с. 47].

В плановом хозяйстве работник не являлся частным собственником своей рабочей силы ввиду отсутствия системы свободного найма труда частным капиталом. Государство являлось собственником средств производства и частичным собственником обобществленной рабочей силы. Поэтому оно осуществляло патерналистское вмешательство в процесс формирования, заявления и удовлетворения потребностей субъектов экономики. Тотально регламентируя деятельность граждан и предприятий, государство стремилось лишить их возможности автономно формировать свои цели, потребности и интересы, тем самым превращая их в пассивные объекты своего патерналистского воздействия. Государство директивно регламентировало деятельность огосударственных предприятий, структуру, формы и уровень их доходов, а также содержание деятельности работников, структуру и формы накопления объектов личной собственности граждан и уровень их доходов. Исходя из своего статусного веса в плановой экономике, государство определяло структуру, характер, меру и формы удовлетворения производственных потребностей обобществленных предприятий и личных потребностей граждан. Государство в соответствии с целями директивного плана формировало, регламентировало и контролировало поведение социалистических предприятий в системе общественного воспроизводства, а также потребительские предпочтения граждан. Тем самым государство осуществляло тотальное вмешательство в естественно сложившийся жизненный цикл воспроизводства человека, предприятий и госбанковской системы.

4. Цели, интересы и мотивы поведения огосударственных предприятий плановой экономики.

В плановом хозяйстве социалистические предприятия, став «производственными узлами», оказались вплетенными в однородную ткань системы единого народно-хозяйственного комплекса СССР. Предприятия в экономике СССР создавались по распоряжению государства, для чего из центра выделялись долгосрочные инвестиции (деньги, основные производственные фонды, рабочая сила). Государство определяло воспроизводственный профиль предприятий, доводя до них показатели роста объемов производства, обновления номенклатуры производимой продукции, принимало решения по капиталовложениям и строительству новых предприятий. В рамках пятилетних и годовых планов для выполнения директивных заданий государство выделяло ресурсы социалистическим предприятиям.

Разрабатывая планы развития народного хозяйства, государство осуществляло отраслевую политику и централизованными методами проводило структурные сдвиги в экономике, т.е. создавало новые отрасли и сокращало старые, определяя размеры выпуска старой продукции, и давало задания по производству новой продукции на предприятиях различных отраслей. Согласно централизованным планам капитального строительства, создавались новые предприятия на базе новой техники и технологий, устаревшие производства стремились заменять, вводя новые производственные мощности. Проводимое в директивном плановом порядке создание новых отраслевых мощностей и реконструкция старых предприятий сформировали специфическую структуру натурального производства, не ориентированного на рынок. Предприятия не могли проводить самостоятельную политику в сфере расширенного воспроизводства, не могли использовать свои доходы на инвестиции, величину и направление расходования которых они бы опре-

деляли самостоятельно. Научно-технический прогресс навязывался государством в плановом централизованном порядке. До предприятий доводились система директивных конкретно-адресных заданий. Для их выполнения выделялись необходимые ресурсы. Цикл обновления техники, технологий и новой продукции в СССР составлял 25–30 лет, что значительно превышало 5-летний цикл обновления техники, технологий и новой продукции в конкурентной рыночной экономике развитых стран. Отставание социалистических стран от развитых стран в темпах НТП постоянно увеличивалось. Это ставило под угрозу экономическую и военно-техническую безопасность СССР.

Предприятия не могли обращаться в банки за получением коммерческих кредитов на ссудном рынке, а также не могли привлекать инвестиции посредством продажи своих акций и облигаций на фондовом рынке. В этом не было необходимости, т.к. государство заменило финансовые рынки системой натурального планирования, которое действовало через механизмы директивного конкретно-адресного управления движением трудовых и материально-технических ресурсов, а также потребительских благ. Отсутствие финансовых посредников, финансовых рынков и соответственно механизмов купли-продажи денег как специфического актива-обязательства привело к созданию системы Госбанка и Министерства финансов, которые в целевом порядке контролировали движение финансовых потоков. Тем самым была создана система зеркального (квази-денежного, т.е. условного денежного) отображения движения потоков натуральных ресурсов. Институты финансового посредничества (коммерческие банки, небанковские финансовые организации) не существовали в плановой нерыночной экономике (1928–1991), т.к. в конце НЭПа (1926–1930) коммерческие структуры были последовательно ликвидированы. В период НЭПа государство, регулируя финансовые и товарные рынки, поддерживало макроэкономическое равновесие как прямыми, так и рыночными (косвенными) методами.

5. Плановый механизм макроэкономического сбалансирования народно-хозяйственных пропорций.

В нефинансовом секторе предприятия работали в условиях мягких бюджетных ограничений. Поэтому кредитная эмиссия Госбанка СССР, необусловленная приростом добавленной ценности, превращалась в источник незаработанных средств, компенсируя превышение расходов над доходами предприятий. С помощью избыточной кредитной эмиссии, которая не вызывала адекватный прирост доходов, целевым образом финансировались убытки неэффективных предприятий и дефицит доходов государственного бюджета. Получатели продукции не могли эффективно оценивать и контролировать результаты работы производителей. В плановой экономике не действовали жесткие рыночные ограничения, регулирующие движение ограниченных ресурсов через рыночные процентные ставки, курсы валют, цены на товары и землю. В соответствии с нерыночными регуляторами экономики в системе Госбанка СССР была создана адекватная ей платежно-расчетная система со специфическим порядком и инструментами расчетов, которые опосредовали процесс движения натуральной продукции. При отсутствии жестких бюджетных ограничений огосударствленные предприятия постоянно создавали избыточный внеэкономический спрос на деньги.

Механизм макроэкономического сбалансирования народно-хозяйственных пропорций имел плановый директивно-адресный характер. Посредством директивных цен на ресурсы, деньги и производимую продукцию государство пыталось сбалансировать натуральные потребности и возможности экономики. Государство директивно формировало доходы граждан посредством плановой выплаты фиксированных денежных средств работникам предприятий. Государственный бюджет осуществлял *трансферты (безвозмездные выплаты)* неработающим гражданам (пенсионеры, инвалиды, студенты, одинокие матери), а также оплачивал труд работников бюджетных предприятий и организаций.

Сумма личных доходов всех граждан должна была быть сбалансирована с расходами социалистических предприятий на производство и распределение потребительских благ. Продавая их, предприятия розничной торговли присваивали выручку от реализации продукции, которая должна была быть сбалансирована с платежеспособным спросом населения. Платежеспособный спрос и совокупную стоимость предложения потребительских благ государство стремилось сбалансировать с помощью **системы директивного планового розничного ценообразования**. В сфере материально-технического снабжения социалистических предприятий средствами производства существовала более высокая степень государственного вмешательства в их деятельность по сравнению с уровнем контроля государства над розничным потребительским рынком ввиду его неизбежной спонтанной неопределенности.

6. Эмиссия Госбанком различных видов рублей в плановую экономику.

Важнейшим условием действенности механизмов директивного балансирования плановой экономики являлось административно жесткое разграничение сфер **наличного (розничного рубля) и безналичного оборота денег (оптового рубля)**. Между этими сферами была возведена «Китайская стена». Любая попытка перевода безналичных денег в наличные пресекалась государством не менее жестко, чем попытки обмена гражданами советских рублей на свободно конвертируемую валюту (СКВ). Свободный обмен подрывал устойчивость плановой экономики, поэтому никаких рыночных отношений государство здесь не допускало.

Очень жестким был контроль государства за движением безналичной СКВ, зарабатываемой экспортерами. Во-первых, экспортеры не имели прямого доступа на международные рынки. Они должны были передавать свою экспортную продукцию **государственным внешнеторговым объединениям** в рамках системы директивного натурального распределения ресурсов. Это создавало механизм **валютной монополии государства**. Вместо экспортеров-производителей их товары продавали государственные внешнеторговые объединения на международных рынках за иностранную валюту, которая изымалась в систему государственного бюджета. **На счета экспортеров вместо иностранной валюты государство по установленным инвалютным коэффициентам зачисляло условно-счетные инвалютные рубли**. Директивно определяемые по всему множеству натуральных позиций условно-счетные инвалютные рубли не являлись универсальным ценностным измерителем. Создав несколько тысяч инвалютных коэффициентов, государство дифференцировало их по различным группам товаров. С помощью инвалютных коэффициентов иностранная валюта переводилась в условно-счетные инвалютные рубли, которые математически вычислялись в кабинетах и не проходили опытную проверку на рынках. На международных валютных рынках ни условно-счетные инвалютные рубли, ни инвалютные коэффициенты СССР не признавались, а внутреннего валютного рынка государство не допускало, т.к. на международном рынке субъекты экономики не могли свободно покупать-продавать иностранную валюту за рубли.

Изяв иностранную валюту у экспортеров, государство через систему государственного бюджета распределяло ее среди выделенных приоритетных предприятий во внешне-торговом валютном плане для проведения ими централизованных закупок по импорту. Однако сами предприятия на международные валютные рынки не допускались, покупки импортных товаров за них совершали только государственные внешнеторговые объединения.

В рамках **Совета экономической взаимопомощи (СЭВ)** для обслуживания движения натуральных потоков среди социалистических стран использовались **условно-счетные переводные рубли стран СЭВ**, которые также не являлись универсальным ценностным измерителем. Лоуренс Р. Клейн отмечает, что «торговля в рамках СЭВ, которая

велась на договорной основе в фиксированных ценах, осуществлялась зачастую в форме бартера» [8, с. 35].

В сферах действия оптового и розничного рубля государство посредством директивных заготовительных, оптовых и розничных цен создало систему принудительного директивного натурального баланса между предложением и потребностями на материально-технические и потребительские блага. Государство жестко контролировало воспроизводство факторов производства и производимой продукции, эмиссию денег, расходы и доходы предприятий обобщественного сектора и населения через механизмы директивных цен, бюджетно-финансовые и денежно-кредитные инструменты. Это позволяло административно балансировать народно-хозяйственные пропорции через взаимосвязанную систему кредитного, валютного и кассового планов. Действовавший в экономике СССР плановый механизм макроэкономического сбалансирования пропорций исключал, по определению, единый рубль как универсальный измеритель полезного эффекта.

Сложившиеся в экономике СССР внеэкономические отношения дополнялись жестким нормативным делением доходов предприятий на фонды развития производства; заработной платы; материального поощрения; социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (СКМ и ЖС). Самостоятельный перевод предприятиями «своих» денежных средств из одного фонда в другой в обход административно контролируемых государством нормативов распределения средств жестко пресекался. Все фундаментальные экономические отношения: заработная плата, премия и другие доходы граждан, прибыль предприятия, капиталовложения, кредиты, депозиты, различные виды эмитированных Госбанком денег (безналичные и наличные советские внутренние рубли, переводные и инвалютные рубли), цены на ресурсы, процентные ставки, валютный курс рубля – не являлись рыночными отношениями по своей внутренней природе. Поэтому стоимостные отношения имели условно-счетный характер и были выведены из-под действия ценностных рыночных механизмов спроса и предложения. Система Госбанка была приспособлена к целям государственного учета, управления, контроля за движением натуральных ресурсов. Субъекты бюджетно-финансового, внешнеэкономического и нефинансового секторов экономики должны были точно исполнять доводимые до них плановые директивные показатели, выполнение которых должно было привести в соответствие народно-хозяйственные натуральные и стоимостные пропорции воспроизводства ВВП.

7. Фонд накопления, фонд потребления, необходимый продукт и прибавочный продукт в плановой экономике.

В плановой экономике существовала специфическая система накопления и инвестирования. ВВП делился на фонд возмещения, потребления и накопления. Фонд потребления покрывал необходимые нужды граждан для поддержания их жизнедеятельности. Государство ограничивало удовлетворение потребительских нужд минимальным количеством жизненно необходимых продуктов и услуг. Все это определялось в экономических категориях одного порядка – необходимости и нужды. Поэтому в теории политической экономии социализма фонд потребления сводился к необходимому продукту. Необходимый продукт граждане присваивали в форме располагаемого денежного дохода, из которого исключались прямые налоги, а также доходы, изымаемые через принудительно распространяемые среди граждан облигации государственных внутренних займов. Граждане тратили доходы в системе государственного снабжения и розничной торговли потребительскими благами, куда государство выделяло «рыночные» фонды. Для упрощения нормирования доходов государство жестко боролось с неподконтрольными ему черными рынками. Располагаемый доход граждан урезался посредством роста розничных цен и ставок косвенного налога для граждан (налог с оборота).

В целях максимизации фонда социалистического накопления государство снижало долю необходимого продукта до минимума особенно в 1928–1965 гг. Часть неотоваренного дохода граждане вынужденно помещали в сберкассы Госбанка на срочные депозиты ввиду отсутствия альтернативных форм использования сбережений, невозможности купить дефицитные товары и запрета на легальное владение иностранной валютой. Сберкассы служили механизмом отсоса вынужденных сбережений граждан с потребительского рынка. С их помощью государство компенсировало недостаток доходов Министерства финансов и предприятий, финансируя их нужды. Посредством налогов и неналоговых изъятий государство аккумулировало в системе государственного бюджета часть доходов предприятий, которые затем Министерство финансов распределял по приоритетным направлениям. С 1965 г. государство разрешило предприятиям формировать *фонды развития*, источником которых были их *условные сбережения*, оставляя в распоряжении предприятий часть чистого дохода для самофинансирования развития. Доля этих средств в совокупном доходе предприятий была невелика, а *порядок натурального фондирования оптовых денег* жестко связывал предприятия с необходимостью выбивать в Государственном плановом комитете (Госплан) и Государственном комитете по материально-техническому снабжению (Госснаб) натуральные ресурсы под имеющиеся у них на счетах деньги.

8. Проблемы поддержания сбалансированности плановой экономики.

Фондированные хозрасчетные средства предприятий нефинансового сектора вместе с инвестиционными средствами, выделенными государственным бюджетом и Госбанком в соответствии с директивами народно-хозяйственного плана, вместе составляли текущие и капитальные затраты предприятий. Прибавив их к фонду потребления предприятий и их нормативной прибыли, получаем ВВП страны по расходам за год. Эти средства должны были возвратиться в форме совокупного валового дохода предприятий обобщественного сектора после реализации ими совокупной товарной массы. Если бы это условие выполнялось, то экономика находилась бы в условиях динамичного и сбалансированного роста и никакого излишнего (необеспеченного) количества денег в ней не могло бы возникнуть. В этом случае в плановой экономике деньги адекватно выполняли бы не только функцию средства обращения, но и функцию средства платежа (функцию кредитных денег), что было необходимо для сбалансирования народно-хозяйственных пропорций воспроизводства ВВП и стимулирования экономической активности предприятий и работников. Однако вследствие работы предприятий в условиях мягких бюджетных ограничений, утраты деньгами своих рыночных функций, отсутствия механизмов конкурентного рынка покупателя, эффективное сбалансирование пропорций в долгосрочный период в экономике СССР было невозможно. Устойчивость тотального дефицита и неограниченного спроса на ресурсы являлись значимыми признаками несбалансированности ресурсоограниченной системы. Поэтому государство было вынуждено по мере накопления глубоких диспропорций, используя механизмы жесткой бюджетно-финансовой и денежно-кредитной рестрикции, ограничивать расходы для восстановления сбалансированности в плановой экономике.

Государство с помощью директивной плановой системы превратило экономику в пассивный объект управления, что закономерно вело к товарно-денежной диспропорциональности, что проявилось в следующих тенденциях. Во-первых, совокупная величина денежной оплаты труда и трансфертов неработающим гражданам превышала стоимостные объемы предложения потребительских товаров и услуг. Во-вторых, рост государственных расходов, куда входили инвестиции, кредиты, дотации, субсидии и фонд оплаты труда «бюджетников», превышал размеры доходов государства. В-третьих, происходил рост непроданных сверхнормативных запасов готовой продукции на складах. В-

четвертых, наряду с ростом сверхнормативных запасов готовой продукции на складах увеличивался дефицит необходимой потребителю продукции и накапливался неудовлетворенный отложенный спрос на нее в форме неотоваренных сбережений населения. Следствием товарно-денежной несбалансированности плановой экономики СССР стало накопление наличных советских денег гражданами, которые увеличивали вынужденные сбережения на срочных депозитах населения в сберкассах Госбанка. Часть денег население тратило на черном рынке. Налицо был дисбаланс между производством и потреблением, что свидетельствовало о неэффективности воспроизводства ВВП.

В экономике СССР отсутствовала рыночно ориентированная система макроэкономического регулирования. По этой причине в ней применялись четыре способа ликвидации товарно-денежных диспропорций и покрытия убытков предприятий, которые вытекали из сущности централизованной плановой натуральной экономики. Первый вариант состоял в увеличении роста валютного экспорта (преимущественно сырьевого) на международных рынках для увеличения импортных закупок. Госбанк выступал здесь как орган регулирования эмиссии инвалютных и советских внутренних рублей под покрытие поступающей от экспортеров валютной выручки. Иностранная валюта являлась объектом перераспределения ресурсов внутри экономики СССР через эмитируемые условно-счетные рубли различных типов, которые государство выдавало экспортерам за изъятую у них иностранную валюту. Вторым и третьим варианты состояли в жестком контроле денежных доходов граждан, отсекая их избыточный спрос в сфере розничного рубля. Вторым вариантом представлял собой сбалансирование пропорций посредством административного повышения розничных цен и роста ставок налога с оборота, изымавшего часть личных доходов граждан в систему государственного бюджета через цены на потребительские товары. Третий способ сбалансирования – это жесткая денежная реформа образца 1947 г., применяемая как шоковый метод восстановления равновесия на рынке розничного рубля. Вторым и третьим варианты использовали инструменты административных и финансовых ограничений. Они были направлены на уменьшение избыточных неотоваренных сбережений граждан и смягчение дисбалансов в экономике. Рост *открытой инфляции* уменьшал дефицит товаров и снижал уровень *подавленной инфляции*. Четвертым способом покрытия дефицита доходов состоял во внешнем кредитовании СССР иностранными правительствами и банками в счет роста внешнего долга страны. Это использовалось в 80-х гг. XX в. и вело к значительному увеличению внешнего долга СССР.

9. Система кассового, кредитного и валютного планов.

Доходы граждан через их платежеспособный спрос на потребительском рынке и предложение потребительских товаров сводились через *кассовый план*. Цель создания и выполнения кассового плана состояла в сбалансированном управлении движением потоков денег и продукции через механизм директивных розничных цен. *Кассовый план* государственные органы управления пытались увязать вместе с *кредитным и валютным планами*, что в совокупности представляло собой единую систему централизованного натурального конкретно-адресного планирования движения всех видов ресурсов. Сберегаемую часть располагаемых денежных доходов граждане держали на срочных депозитах в сберегательных кассах Госбанка СССР и в облигациях внутреннего долгосрочного государственного займа. Эти ресурсы государство занимало у граждан чаще всего принудительно, изымая часть зарплаты, выдавая долгосрочные государственные облигации внутреннего займа, и инвестировало в экономику посредством механизмов кредитного плана. Средства сверх необходимого фонда, потребляемого гражданами, являлись фондом накопления. Он включал в себя изымаемые через налоги и индивидуальные нормативы распределения дохода социалистических предприятий их условные сбережения вместе с налогами и неналоговыми изъятиями из личных доходов граждан. Единый сводный госу-

дарственный план позволял финансовым властям поддерживать баланс источников инвестиций (средства государственного бюджета; депозиты и деньги, собранные у граждан в долгосрочных государственных облигациях внутреннего займа; фонды накопления предприятий) с инвестиционными потребностями государства. Кроме того, хозрасчетные предприятия сводили баланс текущих затрат с источниками их покрытия.

Принцип распределения доходов социалистических предприятий был нормативным. Доход делился на фонд амортизации, фонд заработной платы, фонд накопления и фонды экономического стимулирования. Перевод денежных средств из одного фонда в другой запрещался, что жестко контролировала система Госбанка СССР. Это свидетельствовало об условном характере сбережений предприятиями денежных средств, т.к. государство оставалось собственником валового дохода предприятия, независимо от его последующего целевого распределения на цели производственного потребления. Кредитный и валютный планы жестко увязывали направляемые денежные средства на инвестиции с материально-вещественными фондами через сбалансирование инвестиционных потребностей и возможностей государства. Кредитный и валютный планы определяли систему материально-технического снабжения и фондового распределения натуральной продукции. **Кассовый, валютный и кредитный планы представляли собой единый план развития народного хозяйства СССР в сферах воспроизводства потребительских и материально-технических благ.** Потоки движения натуральных ресурсов регулировались через систему директивных цен. Выполнение сводного государственного плана контролировалось Госпланом, Госнабом, Министерством финансов и Госбанком через административные финансовые и ценовые рычаги.

Двухуровневой банковской системы не существовало. В структуре органов государственной власти Госбанк был жестко подчинен Министерству финансов, который вместе с Госпланом определял и контролировал эмиссию денег, исходя из стратегии плановых приоритетов государства, воплощаемых в системе плановых натуральных конкретно-адресных заданий предприятиям. **Напрямую в целевом порядке Госбанк кредитовал предприятия и отвечал за выполнение кассового, валютного и кредитного планов.** Сбережения субъектов не формировались на рынке. Поэтому в централизованной плановой экономике не существовало проблемы сбалансирования сбережений с инвестициями посредством рыночных цен. Цены устанавливались директивно на предметы потребления, рабочую силу и средства производства. Эти элементы составляли сущностные черты системы планового нерыночного хозяйства, где товарно-денежные и кредитные отношения носили пассивный и условно-счетный характер.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркс, К.* Экономические рукописи 1857–1861гг. (Первоначальный вариант «Капитала») : в 2 ч. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1980. – Ч. 1. – XXVI. – 564 с.
2. *Сыроеждин, И.М.* Плановость. Планирование. План: Теоретические очерки / И.М. Сыроеждин. – М. : Экономика, 1986. – 248 с.
3. *Попов, С.* Идут по России реформы (анализ невольного участника) / С. Попов. – М. : Красногор. межрайон. типография, 1992. – 62 с.
4. *Малышев, И.С.* Общественный учет труда и цена при социализме / И.С. Малышев. – М. : Соцэкгиз, 1960. – 365 с.
5. Курс политической экономии : учеб. пособие для экон. вузов и фак-тов : в 2 т. / под ред. Н.А. Цаголова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 1974. – Т. 2 : Социализм. – 670 с.
6. *Новожилов, В.В.* Проблема измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В.В. Новожилов. – М. : Экономика, 1967. – 376 с.

7. *Нерсесянц, В.С.* Прогресс равенства и будущее социализма / В.С. Нерсесянц // *Вопр. философии.* – 1990. – № 3. – С. 46–56.
8. *Клейн, Л.Р.* О переходе к рыночной экономике / Л.Р. Клейн // *Деньги и кредит.* – 1996. – № 5. – С. 35–41.

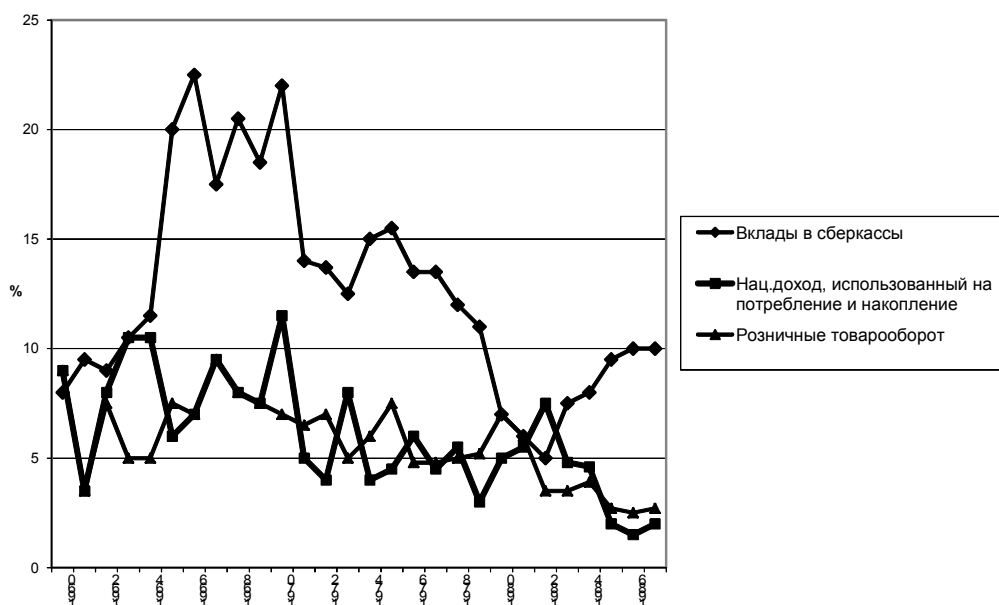
ПРИЛОЖЕНИЕ К КУРСУ ЛЕКЦИЙ
«МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА И БАНКОВСКИЙ НАДЗОР»

Таблица 1.1 – Темпы экономического роста в СССР
(среднегодовые данные по периодам, в %)
[1, рис. 2]

Годы	Темпы прироста национального дохода по официальной статистике	Годы	Темпы прироста национального дохода по альтернативной оценке
1913–1917	–6,9	1928–1932	3,4
1917–1921	–15,3	1932–1937	3,4
1921–1928	17,7	1937–1940	3,4
1928–1937	16,2	1940–1945	–0,6
1937–1940	7,4	1945–1950	–0,6
1940–1945	–4,3	1950–1955	9,3
1945–1950	14,6	1955–1960	9,3
1950–1955	11,3	1960–1965	4,4
1955–1960	9,4	1965–1970	4,1
1960–1965	6,3	1970–1975	3,2
1965–1970	7,8	1975–1980	1
1970–1975	5,6	1980–1985	0,6
1975–1980	4,3		
1980–1985	3,6		

1. Шмелев, Н.П. На переломе: Экономическая перестройка в СССР / Н.П. Шмелев, В.В. Попов. – М. : Издательство АПН, 1989. – 400 с.

Диаграмма 1.1. Темпы прироста вкладов в сберкассы, розничного товарооборота и национального дохода в текущих ценах (в %), [1, рис. 16]



Литература

1. Шмелев, Н.П. На переломе: Экономическая перестройка в СССР / Н.П. Шмелев, В.В. Попов. – М. : Издательство АПН, 1989. – 400 с.

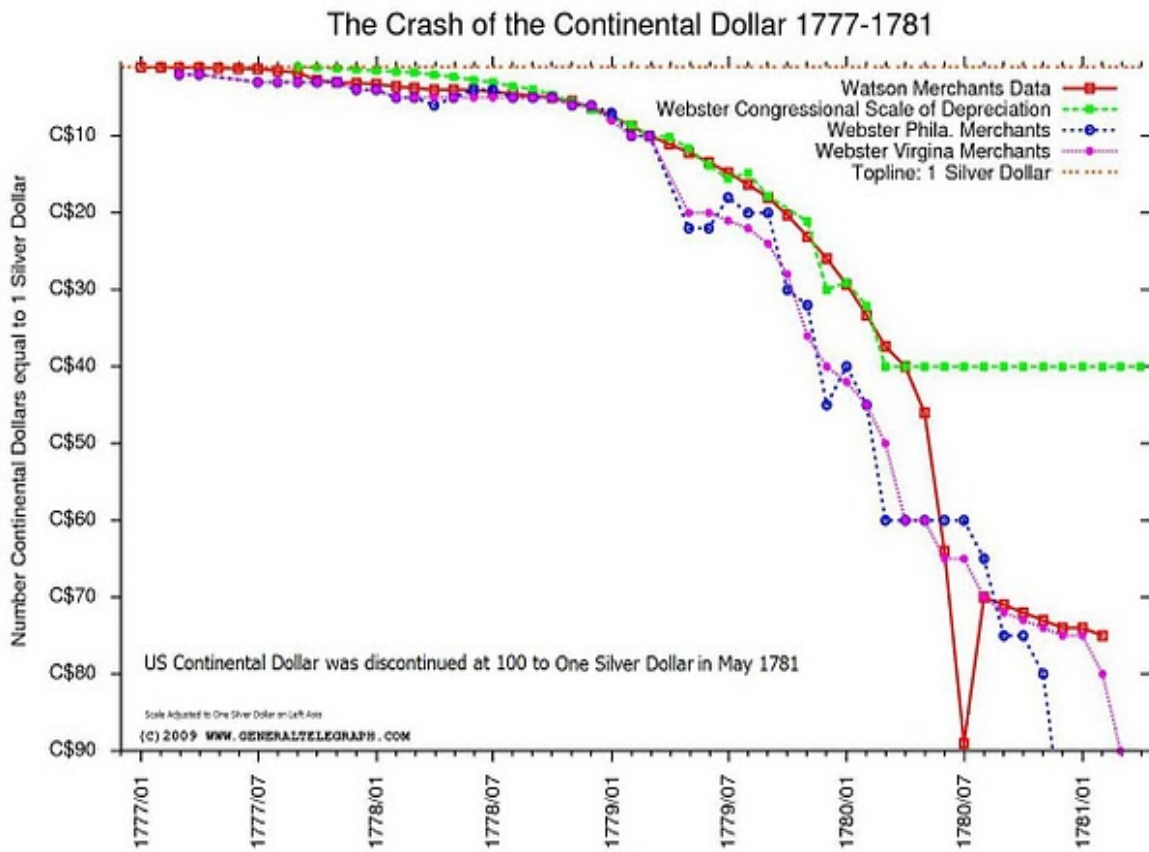


Рисунок 7.1 – Эмиссия казначейством США континентального доллара во время войны за независимость США (1777–1781).

Учебное издание

Усоский Владимир Николаевич

Монетарная политика и банковский надзор

Курс лекций

Ответственный за выпуск *П.Б. Пигаль*

Корректор *Ю.В. Цвикевич*

Подписано в печать 23.02.2015. Формат 60×84/8
Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс». Ризография.
Усл. печ. 23,83 л. Уч.-изд. 18,20 л.
Тираж 122 экз. Заказ № 760.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Полесского государственного университета.
225710, г. Пинск, ул. Днепровской флотилии, 23.