

©2018

Александр Навоев

кандидат экономических наук,
начальник бюро АО «РСК «МИГ»
(e-mail: nav4646@mail.ru.)

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Цель данной статьи – привлечь внимание ученых-экономистов к необходимости преодолеть наблюдаемое сегодня упрощенчество в изложении существующих проблем функционирования экономики, уйти от слепого следования западным стандартам, избегать ошибок (зачастую грубых) в вопросах экономической теории и в анализе экономической практики.

Ключевые слова: классическая экономическая теория, теория рыночных отношений, причинно-следственная связь, теория и практика, объективность социальных законов.

Нет нужды доказывать, что переход российской экономики на рыночные рельсы капитализма произошел далеко не на научной основе. Российская экономическая наука восприняла западную рыночную экономическую теорию без критического осмысливания, абсолютизируя западные рыночные стандарты, оказалась по сути неспособной ориентировать рыночную перестройку на российские реалии и тем более не готовой воспользоваться ситуацией «начать с чистого листа» для «инновационного подхода» к современной рыночной экономике вообще, преодолевая явную несостоятельность многих западных исследователей.

Как справедливо отметил профессор Гарвардского университета лауреат Нобелевской премии по экономике А. Сен: «Возможно, говорить об экономике как «научной дисциплине» несколько странно, учитывая, с чем профессиональные экономисты сталкиваются сегодня. Действительно, «наука» – не первое слово, которое приходит на ум в период гигантского кризиса, предсказать который и предложить способы экстренно спасти «плохо залатанный» мир экономики представители экономической науки не смогли»¹.

Другой лауреат Нобелевской премии по экономике В. Леонтьев по этому поводу выразился еще более определенно, сказав, что западная экономическая теория (экономикс) – это «выкидыш» экономической науки.

Современная рыночная экономическая теория, изложенная в многочисленных иностранных и современных отечественных (к сожалению, компилятивных) учебниках по макроэкономике, представляет собой бессистемное изложение материала, не дающее целостной научной картины

¹ Сен А. Адам Смит и современность. [сайт]. URL: <http://institutiones.com>.

экономических отношений в общественном производстве, ограничивающееся поверхностным описанием процессов, происходящих в экономике, без выявления причинно-следственных зависимостей.

В результате аналитики все в большей мере стали скатываться к схоластическим теоретическим абстракциям, а в их выводах, оценках и прогнозах стал все больше проявляться субъективизм. Как следствие этого, как отметил академик А. Некипелов, накопившиеся проблемы в общей теории рыночной экономики обусловили в ней настоящий кризис, а главное она утратила способность решать проблемы экономической практики¹.

Действительно, слабое осмысление практики не позволяет решать фундаментальные проблемы общей теории, а ведь только практика может дать идеи для формирования новых теоретических концепций по совершенствованию рыночной экономики. В результате в современной рыночной теории не наблюдается прорыва ни в теоретическом осмыслении проблем экономики, ни в их решении на практике.

Так, например, до сих пор не выявлена истинная причина современных финансовых и экономических кризисов. Более сотни лет прошло с тех пор как Ф. Кенэ и К. Маркс разработали схемы воспроизводства общественного продукта, но до сих пор эти схемы не получили диалектического развития. Аналогично обстоит дело и с теорией кругооборота совокупного капитала национальной экономики. У К. Маркса можно найти формулы кругооборота капитала, но они описывают кругооборот капитала на уровне отдельного предприятия, а не совокупного капитала экономики страны в целом. В результате основное макроэкономическое тождество строится современными экономистами на самом примитивном представлении о кругообороте капитала, которое не отражает реальные макроэкономические процессы. Нет нужды доказывать, что правильное понимание кругооборота капитала имеет ключевое значение как для выявления сущности функционирования общественного воспроизводства, так и для выявления прикладной структуры произведенного общественного продукта. Характерным примером в этом плане выступает теория И. Фишера, в которой он рассматривал кругооборот только денежного капитала в виде единичных актов купли-продажи на уровне отдельного субъекта с его индивидуальными привычками и принципами жизни и притом только в сфере торговли, выводя за скобки производственную часть кругооборота капитала².

Уже более восьмидесяти лет не подвергались теоретическому обоснованию структура валового внутреннего продукта, предложенная С. Кузнецом, хотя в ней нетрудно заметить явные противоречия. Так, по методике

¹ Некипелов А.Д. Кризис общей экономической теории: вызовы политэкономии будущего. // Журнал экономической теории. 2013. № 2.

² Фишер И. Покупательная сила денег. Ее определение и отношение к кредиту, проценту и кризисам / М.: Финиздат НКФ. СССР. 1926.

СНС ООН в составе ВВП должен отражаться только конечный товар. Однако входящий в состав ВВП такой показатель как прирост незавершенного производства отнести ни к конечному, ни к промежуточному товару не представляется возможным, так как он представляет собой полуфабрикат, не вышедший даже за ворота цеха, не говоря уже о сфере обращения. Аналогичное положение и с валютой чистого экспорта, которая на момент учета ее в составе расходов представляет собой долговые обязательства в виде денег, но не купленный товар. Признать же чистый экспорт расходами резидентов данной страны также не представляется возможным, так как импортный товар на сумму чистого экспорта находится вне суверенной территории страны.

В этой связи следует заметить, что и сами понятия «конечный товар», «конечный потребитель», «конечный общественный продукт» на макроэкономическом уровне до сих пор официально не определены, поэтому каждый исследователь трактует их в меру своего субъективного понимания.

Отрыв от нужд практики привело к тому, что авторы стали все меньше заботиться об обоснованности применяемых в анализе категорий и понятий. Применяемые псевдоэкономические категории и понятия больше похожи на уличный жаргон. Достаточно привести термины, часто используемые не только в СМИ, но и в научных статьях. Например, такие термины как «укрепление» и «ослабление» валюты все чаще заменяют чисто научное экономическое понятие «рост или снижение цены» валюты. В результате того, что «укрепление» валюты имеет относительное значение для участников рынка (этот процесс может быть негативом для экспортеров и позитивом для импортеров), а само понятие «укрепление» воспринимается как позитив, то возникают трудности понятийного характера при анализе экспортно-импортных проблем. К таким же понятиям, лишенным экономического смысла, следует отнести «перегрев» рынка, надувание «флюса», возникновение «пузырей», «стерилизация» рубля, «сырьевая игла», «этажность экономики» и т.п.

А чего стоят утверждения некоторых авторов, что вмешательство правительства в объективные законы рыночной экономики нарушает естественный ход ее развития. Но, спрашивается, как можно вмешаться в сферу действия объективных законов, которые не зависят от желания человека или правительства? Тут одно из двух: либо законы рынка субъективны, и в них можно и нужно вмешиваться, либо они абсолютно не зависят от субъекта экономических отношений, и никто не имеет даже возможности оказывать влияние на их ход без негативных последствий для экономики.

Кроме того, из данного тезиса не представляется возможным определить, какой аспект объективности имеется в виду: онтологический или гносеологический, что также порождает двусмысленность данного

утверждения. По нашему мнению, в онтологическом аспекте объективность экономических законов развития общества весьма сомнительна, так как человек выступает одновременно и субъектом и объектом экономических отношений.

При этом социальные законы, образно говоря, находятся «внутри» социума. Поэтому будут ли они действовать или нет, зависит не от внешних (объективных) по отношению к социуму сил, а от субъекта этих законов, то есть от человека. По этой причине социальные законы следует признать субъективными. В противном случае существующие в данный момент законы следует признать вечными и неизменными, что противоречит историческим фактам. С другой стороны, понятие «объективность» имеет также и гносеологический аспект. В силу того, что понятие объективности в онтологическом аспекте для социальных законов не применимо, то следует признать, что социальные законы будут объективными только в том случае, если они отвечают критерию объективности (истинности) этих законов.

Таким критерием, по нашему убеждению, выступает объективная в онтологическом аспекте биологическая сущность человеческого бытия, которая проявляется в необходимости ежедневного удовлетворения потребностей личного характера и в обеспечении безопасности самой жизни человека. Социальная сущность человеческого бытия, отраженная в социально-экономических законах, регулирует социальные и производственные отношения по поводу обеспечения биологического существования человека как животного. Если социально-экономические законы, устанавливающие те или иные отношения между членами социума, отвечают интересам всего социума, то они будут объективными (истинными). Поэтому вышеупомянутое требование ограничить функции государства по регулированию деятельности бизнеса в интересах общества усугубит экономическое и социальное неравенство наемных работников и капиталистов, что приведет к возникновению антагонистических противоречий, которые будут разрешаться не только через протесты, забастовки, но и через кровавые бунты и революции, что многократно наблюдалось на всем протяжении существования человечества.

Факты свидетельствуют, что современная экономическая наука постепенно отходит от принципов строгого следования именно экономическим законам и аксиомам. Особенно это стало заметно с выдвиганием монетарных методов на стратегические позиции в экономическом анализе. В результате в западной экономической теории стал превалировать анализ денежных потоков, а не производственных отношений живых людей, что привело как к снижению уровня абстрактного обобщения экономических отношений по поводу производства и распределения общественного продукта, так и к появлению возможности уйти от анализа этих

отношений по существу, маскируя тем самым пороки частнособственнической формы присвоения общественного продукта.

Некоторые российские теоретики считают главным фактором «экономического чуда стран Запада» наличие рыночных отношений, отождествляя их с частной собственностью на средства производства. Однако не трудно заметить, что рыночные отношения выступают как самостоятельная субстанция безотносительно к формам собственности. Из классической экономической теории известно, что их сущность проявляется в возможности признания общественно необходимыми результатов труда производителя, действующего на свой страх и риск, только на рынке.

Рыночный способ признания результатов труда – это тот единственный принцип отношений продавца и покупателя, позволяющий эффективно воздействовать на производителя с целью удовлетворения потребностей покупателя, и тем самым находить консенсус между частными и общественными интересами. Данный принцип выступает также всеобщей аксиомой об источнике движения и прогрессивного развития рыночной экономики. При этом данная аксиома универсальна, а потому актуальна для любой формы собственности и любых способов организации общественного производства.

Как известно, в экономической теории социалистических производственных отношений рыночные отношения игнорировались, так как ошибочно признавался тезис о том, что при плановой экономике труд производителей является полностью непосредственно общественным. И в прикладном плане это означало возможность и необходимость оплаты продукции продавца до поступления товара покупателю, сам покупатель был лишен возможности выбора поставщика товара, а договорные отношения носили формальный характер. Отрицание советскими экономистами рыночных отношений в условиях общественной собственности на средства производства лишило советскую экономику эффективного экономического стимула к более прогрессивному развитию.

Следует отметить также одну характерную особенность суждений многих современных экономистов, а именно то, что они свой анализ строят на упрощенных представлениях о функционировании общественно-воспроизводства. Это проявляется в том, что экономические категории, отражающие сущность функционирования отдельного предприятия, с легкостью проецируются на макроэкономические процессы.

Так, например, в структуре ВВП, рассчитанного по доходам, Росстат РФ выделяет статью «прибыль экономики». Если же строго следовать понятию прибыль, то можно сказать, что для экономики в целом данное понятие неприменимо, так как прибыль характеризует эффективность производства на отдельном предприятии. А на макроэкономическом уровне существует только вновь созданная стоимость, распределенная между тремя персонифицированными собственниками: наемными работниками,

капиталистами и государством. По сути же, говоря о «прибыли экономики», Росстат РФ тем самым маскирует доход капиталистов на авансированный капитал.

Многие научные работники, не говоря о чиновниках в экономических ведомствах, не видят разницы между категориями «товар» и «продукт», «выручка» и «доход». Это привело к тому, что, например, Росстат РФ, следуя стандартам СНС ООН, включает в состав ВВП «производство всех товаров независимо от того, проданы они или нет»¹. Хотя известно, что нереализованная, как и бесплатно переданная продукция не отвечает требованиям не только классической экономической категории «товар», но и привнесенному СНС ООН финансовому критерию «транзакция».

В своих методических материалах Росстат РФ использует также сочетание «реализованный товар», которое с научной точки зрения не только некорректно, но и безграмотно. Общеизвестно, что товаром считается только реализованный продукт, работа и услуга, перешедшие в другие руки посредством обмена. То есть цикл кругооборота товар — деньги — товар должен быть завершен. А из этого вытекает аксиома, что не проданные на рынке продукты не могут относиться к категории товар.

Складывается впечатление, будто в западной теории рыночных отношений уже не существует основополагающего рыночного принципа признания результатов труда производителя только в сфере обращения, на рынке. В результате Росстат РФ учитывает в составе ВВП продукты, находящиеся на складах готовой продукции, в пути, в запасах, т.е. учитывает продукты, не поступившие в сферу обмена. Как ни странно, но данный принцип учета в рыночных условиях сродни принципу учета выпуска по валовой продукции при плановой экономике.

Это всего лишь некоторые «просчеты» Росстата РФ, которые выступают достаточно убедительным примером слепого, без критического осмысления, принятия западных стандартов в статистике.

Аналогичные отступления от классической экономической теории можно найти почти у любого известного экономиста и особенно у финансистов. Так, в своем интервью А. Белоусов на вопрос: «Вы предложили создать Фонд Развития на базе Инвестфонда, на какой стадии обсуждения сейчас находится эта инициатива?», ответил: «Речь идет о том, что у нас принято решение, что мы начинаем тратить Резервный фонд после того, как он достигнет 7% ВВП... Я предложил снизить эту планку до 5%. А образующийся ресурс (нефтегазовых доходов) — потратить на реализацию инвестиционных проектов, прежде всего, в инфраструктуре... Нам кажется, что это достаточно безопасный путь, потому, что если мировая конъюнктура ухудшится — *мы эти проекты просто заморозим, это возможно. Это не социальные обязательства, не заработная плата — это*

¹ Росстат РФ. Национальные счета России в 2001–2008 годах, 2009. [сайт]. URL: http://www.gks.ru/doc_2009/nac_sh.zip.

инвестиции (выделено автором). Ими можно всегда сманеврировать: где-то заморозить, где-то — ускорить реализацию. Но мы могли бы решить целый ряд проблем»¹.

Если не вдумываться в суть сказанного, то внешне тезис выглядит вполне убедительно. По нашему же мнению, чисто монетарное понимание сущности инвестиций игнорирует тот факт, что за деньгами обязательно должен стоять товар, а за товаром — человек, произведший данный продукт. Нет нужды доказывать, что машины, здания, сооружения и т.п. человек производит с одной единственной целью, а именно, обменять их на продукты личного потребления. В силу этого инвестиции однозначно выступают доходом, или заработной платой, работников. Поэтому просто так заморозить инвестиции не удастся — нужно останавливать не только производство и эксплуатацию машины, но и оставлять работников и их семьи без средств существования.

Доцент МГУ им. М.В. Ломоносова А. Кобяков, отвечая на вопрос, с чего начать «уход от «сырьевой иглы» и «создание новой архитектуры и «этажности» экономики?» заявил, что «существуют общие экономические закономерности, и заключаются они в том, что, чем более высокий «этаж» переработки сырья осваивает страна, тем большую часть *добавленных доходов* (выделено автором) она себе оставляет. . . . и даже если мы продолжим дальнейшее сохранение специализации на экспорте данных видов сырьевой продукции, то, при наличии развитой системы перерабатывающих отраслей, будет гораздо выгоднее вывозить продукты переработки нефти и газа»².

Необходимо отметить, что этот явно ошибочный вывод не только А. Кобякова, но и многих других экономистов также связан с поверхностным усвоением и вольной трактовкой классических экономических понятий и категорий. Так, в своем выводе об эффективности экспортных поставок продуктов глубокой переработки нефти А. Кобяков использовал понятие «добавленные доходы», хотя в экономической теории данная категория отсутствует. Если же автор имел в виду общеизвестное в экономической теории понятие «добавленная стоимость», то следует заметить, что она применима только к отдельному предприятию, где к чужому (овеществленному) труду добавляются затраты живого труда. При этом надо иметь в виду, что в производстве добавляются только затраты труда, а не доходы. Применение категории «добавленный доход» есть нонсенс, ведь доходы получают, а не добавляют, так как доход выступает результатом реализации товара, и он есть разница между выручкой и себестоимостью. Макроэкономика же оперирует только «вновь созданной стоимостью», но на этом уровне добавлять что-то к чему-то нечего, поэтому

¹ Белоусов А. Инвестировать в развитие — безопасный путь. [сайт]. URL: <http://www.file-rf.ru>.

² Кобяков А. Интервью от 5 декабря 2013 г. [сайт]. URL: <http://www.file-rf.ru>.

любые экспортные товары состоят только из вновь созданной стоимости (затрат живого труда) всей цепочки производителей.

На макроэкономическом уровне может быть так, что одна страна, перерабатывая давальческое сырье другой страны, действительно добавляет свою вновь созданную стоимость к стоимости давальческого сырья. В этом случае при более глубокой переработке нефти, да и любого другого сырья за счет роста доли добавочной стоимости в конечном продукте однозначно можно получить больший объем выручки. Но утверждение, что экспорт продуктов глубокой переработки собственной нефти более выгоден, говорит лишь о возможном исходе событий, так как производство и реализация товара осуществляется не в вакууме, а в конкурентной среде. По этой причине стремление к более выгодной с точки зрения экспортных поставок технологии глубокой переработки нефти, по нашему мнению, нельзя однозначно признать верным. Конечно, при прочих равных условиях рост глубины переработки нефти ведет к росту цены продукта переработки, но при этом следует учитывать соотношение себестоимости переработки нефти у себя и у конкурентов. Если у конкурентов уровень примененной производительной силы будет выше, то в этом случае рынок не признает наши благие усилия по повышению так называемой «этажности» переработки нефти, и мы будем иметь меньшую, чем у конкурентов, прибыль.

С другой стороны, в странах-импортерах нашей нефти уже имеются мощности по ее переработке, и они требуют полной загрузки, а потому в этих странах спрос на сырую нефть будет выше, чем на продукты нефтепереработки. По этой причине возникнут проблемы с реализацией, что с большой долей вероятности приведет к такому объему продаж продуктов переработки нефти, что валютная выручка от них будет меньше, чем от сырой нефти.

Таким образом, при прочих равных условиях, рост добавленной стоимости говорит о росте затрат труда в себестоимости единицы продукта. А вот интенсификация производства через рост производительной силы обусловит пропорциональный рост потребительных стоимостей в единицу времени, что приведет к снижению как добавленной на данном предприятии стоимости в целом (затрат труда), так и в единице продукта. В результате повышается конкурентоспособность товара, что приведет за счет большего объема продаж к росту как абсолютных (выручки), так и удельных показателей эффективности производства (рентабельности) экспортируемого продукта на мировой рынок. Отсюда следует, что целью бизнеса должен выступать не рост добавленной стоимости (затрат труда), а ее снижение в единице продукта.

На основании вышеизложенного можно сформулировать аксиому о том, что выгодно экспортировать только то, что производится с большей производительностью, чем у конкурентов, вне зависимости от глубины

переработки сырья. Поэтому лозунги о необходимости переходить на производство продукта с наибольшей добавленной стоимостью (затратами труда) являются антинаучными и вредными для практики.

Очень часто можно услышать даже от известных экономистов мнение о том, что низкий уровень оплаты труда в России сдерживает рост производительности труда. При этом ссылаются на Г. Форда, который считал, что главным условием роста производительности труда является высокая зарплата и поэтому он первым установил рабочим на конвейере достаточно высокую почасовую оплату труда. Комментируя данную публицистику, хотелось бы отметить, что авторы этих утверждений спутали причину и следствие. Ведь более чем очевидно, что причина высокого уровня зарплаты есть высокая производительность труда, а не наоборот.

Общеизвестно, что проблема роста производительности труда является многофакторной, и она кроется не только и не столько в оплате труда. Если рассматривать экономику в целом, то производительность труда выступает концентрированным выражением степени реализации возможностей производительных сил, имеющихся в данной стране, в том числе таких ее факторов как природные ресурсы, достижения науки, уровень общего и специального образования, профессиональные навыки и умения работников и т.п.

Многолетняя мировая практика применения форм и систем оплаты труда давно доказала, что производительный (точнее, более интенсивный) труд стимулируется не уровнем его оплаты, а условиями ее получения. Например, при ручных видах работ, где выработка продукции зависит от интенсивности труда, сдельная или аккордная формы оплаты труда более эффективно воздействует на интенсивность и, соответственно, на производительность труда, чем повременная или часовая форма оплаты. Если же работнику платят безотносительно к результатам его труда, то он перестанет даже имитировать трудовую деятельность. Уровень же оплаты труда, при прочих равных условиях, играет определяющую роль только при выборе места работы, но и то не во всех случаях.

Общеизвестен факт, когда в середине XX века даже при высокой оплате труда на конвейерных автозаводах высокая текучесть кадров из-за неудовлетворенности рабочих низкоквалифицированной работой (возрос интеллектуальный уровень) привела к таким расходам на обучение вновь принимаемых работников, что автомобильные магнаты вынуждены были отойти от конвейерной формы организации труда и перейти к стационарной форме организации производства. Новая форма организации производства дала возможность рабочим выполнять более сложные и разнообразные виды сборочных работ, что существенно повысило удовлетворенность трудом и, соответственно, снизило текучесть кадров.

Относительно Г. Форда надо сказать, что его тезис о том, что главным условием производительности труда является высокая заработная плата,

не является верным, так как причина кроется не в почасовой оплате и высоким ее уровне, а прежде всего в особенностях конвейерного производства. Как известно, при прочих равных условиях для обеспечения высокой производительности нужно, чтобы работник работал без потерь рабочего времени. Эти требования могут соблюдаться или самим работником добровольно, или диктоваться принудительно технологическим процессом. У Форда был второй случай. А так как загрузка работника на конвейере была заметно выше, чем на других предприятиях без принудительной регламентации труда, то Форд вынужден был в целях привлечения рабочих на конвейер применить повышенные часовые тарифы. Сами же по себе часовые тарифные ставки не влияют на загруженность работника в конвейерном производстве и, соответственно, на интенсивность и производительность труда.

Таким образом, подводя итог краткого эссе о проблемах рыночной экономической теории можно однозначно согласиться с мнениями здравомыслящих экономистов о том, что из-за потери тесной связи с практикой экономическая теория рыночных отношений утратила не только источник новых идей, но и критерий истины. Следовало бы соблюдать преимущество метода логических основ научных исследований, в частности методологии экономической теории капитализма К. Маркса. Нет нужды доказывать, что «Капитал» К. Маркса в гносеологическом аспекте до сих пор не имеет себе равных в исследовании законов развития капитализма.