

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.101

JEL B52 G20 E42

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-48-78>**ДЕНЬГИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ:
СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ И КУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТ****П. С. Лемещенко**

liamp@bsu.by

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой международной политической экономии
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

О. Е. Трясунова

olgatrasunova@gmail.com

старший преподаватель кафедры
международной политической экономии экономического факультета
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

В статье предложен комплексный анализ категории «деньги». Проведен ретроспективный теоретико-методологический обзор данной категории с использованием трудов как отечественных, так и зарубежных авторов. Раскрыты условия и факторы возникновения денег, особенности процесса их эволюции, устойчивые и современные детерминанты их функционирования и использования. Более детально рассмотрено свойство доверия, как ключевого фактора, влияющего на восприятие денег, их покупательную силу, устойчивость. Проанализированы другие институты (банки, государство), оказывающие влияние на функционирование денежно-финансовых отношений с учетом особенностей их влияния на объективные и субъективные содержательные аспекты денег в различных социально-политических и психологических условиях.

Ключевые слова: институт, деньги, банки, институциональное развитие, доверие, ценность, социальный капитал, национальное богатство, хозяйственная деятельность.

Цитирование: Лемещенко, П. С. Деньги в институциональном измерении: социально-психологический и культурный контекст / П. С. Лемещенко, О. Е. Трясунова // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 16. – С. 48–78. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-48-78>

Введение. На протяжении многих столетий эволюции экономической научной мысли авторы пытались определить содержание и место денег в хозяйственной системе. Классики, маржиналисты, представители исторической школы, неоклассики, институционалисты и представители многочисленных современных методологических направлений отводят деньгам свое определенное место и функции в присущем каждой эпохе мир-устройстве. К настоящему моменту накоплен значительный как реальный, так и теоретико-методологический опыт, позволяющий объединить эти подходы и сформулировать неизменные детерминанты наиболее эффективного использования денежного института, а также те особенности, которые проявляются в определенных историко-экономических, технологических и психолого-политических условиях.

Результаты и их обсуждение. 1. Деньги как институт: от созидания к разрушению. 20 ноября 2014 г. в британском парламенте прошли острые дебаты на тему: «Создание денег и общество», в ходе которых было процитировано высказывание Г. Форда: «Хорошо, что народ не понимает, как работает наша банковская система. Иначе завтра же случилась бы революция» [1, с. 131]. Несмотря на тот факт, что эта мысль была высказана достаточно давно, она актуальна как никогда и сегодня. В ситуации, когда экономический субъект не обладает достаточными знаниями для принятия решения относительно вопроса денег, в таком случае в своем поведении он руководствуется неявными, чувственными знаниями, опытом как своим, так и своего ближайшего окружения. Это, по сути, заимствованная рациональность, которая создает эффект массового поведения, эффект толпы.

Каждая страна и каждый гражданин живут так, как мыслят, отражая тенденции необходимого и возможного; как умеют управлять предприятием, государственной и общественной системой (!), как умеют работать, понимая свое место в этом непросто-м мире-устройстве. И это, с нашей точки зрения, главное преимущество и главное ограничение стран в отдельности и рамках тех отношений, которые существуют реально между странами и которые проектируются в будущем. Ограниченность политических и других формальных институтов в том, что социально-экономическая система обладает большой инерционностью поведения на разных уровнях. Примером может быть Республика Беларусь, которая имеет тот результат, который имеет, а не тот, какой бы хотелось или который мог бы быть в рамках сложившегося потенциала. Ответ на это вопрос ищет очень много авторов (Д. Асемоглу, Д. Норт, Дж. Робинсон, Д. Родрик и др.). Российско-белорусские авторы в основном при оценке уровня социально-экономического развития преимущественно обращаются к неравномерно распределенной в мире власти, в стране, а «богатство народов» ассоциируется и агрессивно инициируется в виде получения и накопления денежных доходов. На наш взгляд, это сильно упрощает проблему и преувеличивает значение властного института и феномена денег, как в положительных, так и в отрицательных результатах. Что касается власти, то изначально, т. е. в формировании общественных приоритетов, институт, если сравнивать общественно-экономическую систему с оркестром, адекватно законам гармонии, интересам публики, жанру и уровню подготовки оркестрантов, власти может рассадить «оркестрантов» в нужном порядке, задав камертоном нужную тональность, ритм и т. д. Участники же оркестра (хозяйственные агенты в рамках разделения труда) обязаны для себя принять нужную рассадку и тональность для достижения общей цели оркестра исполнить определенную партитуру. К сожалению, в экономическом «оркестре» хозяйствующие акторы свои индивидуальные предпочтения и мотивы выставляют на первое место по сравнению с общим результатом. Управление таким оркестром потребует больших трансакционных издержек по преодолению оппортунистического поведения, контроля и пр., что снизит качество исполнения произведения, а в экономике – реальный национальный доход. И получится, что номинальный и реальный доходы могут сильно отличаться по размерам и качеству, не говоря уже о первичном распределении и перераспределении.

В постсоциалистических странах стремительная замена базовых формальных институтов разрушила социальный капитал прежней системы с ее приоритетом ценностей, которые лежат в основе трудовой деятельности и ориентиром для руководящего звена. Механический импорт таких институций, подкрепленных государственной идеологией, создал серьезный конфликт ценностей населения разных возрастов, социальных групп и классов, что, в свою очередь, выразилось, по сути, в недоверии всех против всех [2, с. 21–31; 3, с. 101–121]. Презумпция виновности бизнеса у власти и последней к населению в целом оборачивается низким уровнем социального капитала, что положило начало отношениям отчуждения в основных производственных от-

ношениях системы. Нет чувства эмпатии у основных классов, менеджеров и наемного труда, которое необходимо для выполнения производственных программ с низкими издержками контроля. На поверхности это проявляется в бюрократии даже на частных предприятиях, а результат – низкая, почти в четыре раза ниже, чем в индустриально развитых странах производительность труда, низкая конкурентоспособность отечественных товаров. А общий результат – недоверие ко всякого рода реформам, социальная депрессия при общей риторике, взывающей и бизнес, и наемный труд к патернализму: дайте льготы, дайте беспроцентные кредиты и даже безвозвратные ссуды. Происходит миметическая (от греческого – мимезис: подобие, воспроизведение, подражание) конкуренция среди участников хозяйственного процесса за прибыль, а по сути – за имитацию прибыли. Ведь желают денежного богатства в рыночной экономике все: и бизнес, и труд, и финансовые работники, формирующие бюджеты. Наемный труд связан контрактами, и он меньше всего участвует в этом процессе. Его доля в рубле выручки слишком малая и составляет от 8 копеек в промышленности до 14–16 в строительстве. Но миметическая конкуренция на этом не останавливается. Даже эта небольшая доля дохода в белорусских деньгах имеет тенденцию его владельцами быть обмененной еще на более ограниченное благо – доллар или другую более устойчивую валюту, менее подверженную инфляции и возможной девальвации. Давление такого желания, например, у белорусов, приводит к недооцененности своей и переоцененности желаемой валюты, дающей где-то большую уверенность сохранения своего скромного богатства. Таким образом, *миметический подход к деньгам позволяет зафиксировать их другие свойства отношений, которые они сопровождают или в неявном виде генерируют.*

Современная эпоха отличается рядом устойчивых мифов, которые заменили научные выводы. Миф о деньгах, пожалуй, самый распространенный, самый вредный и самый культивируемый миф. Весь мир стал пленником собственной риторики и сложенного мифа о деньгах, что создает удивительно выгодные предпосылки для извлечения рентных доходов. Цифровая составляющая вносит свои интерпретации в понимание финансово-денежных отношений. Эти изменения до сих пор еще не осмыслены.

Обобщив, можно выделить три периода отношения к деньгам с точки зрения признания их влияния на экономическую динамику. Первый – деньги нейтральны к производственному процессу. Они влияют лишь на отношения обмена и распределения. Собственно, это позиция классической политэкономии. Второй – деньги имеют значение. Это скромное признание факта денежного влияния на воспроизводственную динамику. Третий уровень предполагает признание тезиса, что только деньги имеют значение. Это, по сути, теория монетаризма с его известными представителями и тезисами. Дискуссии, как известно, не завершены по настоящий день. Однако исходным в этих агрегированных подходах является понимание природы денег. Они разные, и предложения по регулированию финансово-денежных отношений звучат также разные.

На учебном уровне можно толковать о товарном или нетоварном характере денег, используя металлическую или же номиналистическую теории. Это даже будет отвечать истине. Но лишь в некоторой степени, поскольку срез экономических отношений современной экономики достаточно сложен, обширен и многообразен. При всей своей общности свойств, которыми обладают деньги (социально-экономическая нормативность, функциональность), ограниченная воспроизводимость, универсальная полезность (ценность), информативность и пр., на каждом значимом историческом отрезке некоторые из них приобретают доминирующую для этого периода характеристику, заполняя «поры» складывающихся отношений. Последние три десятка лет 98 % транзакций, проходящихся на денежно-финансовые операции, свидетельствуют о спе-

кулятивно-разрушительных свойствах современных денег. В 2019 г. в день совершалось валютных операций на 6,6 трлн долл. Все эти операции связаны с перераспределением добавленной стоимости из производительных отраслей. Если бы кто-то насильственным путем отнял у кого-то хотя бы 100 долларов, то он бы мгновенно попал в орбиту внимания правоохранительных органов с соответствующими санкциями. Такие финансово-валютные операции же на сегодняшний день могут морально осуждаться лишь частью экономистов (П. Кругман, Дж. Стиглиц, Ю. Осипов, В. Катасонов, К. Хубиев, А. Бузгалин, В. Байнев и др.), но абсолютно защищены формальными институтами.

В то же время известные и еще неизвестные виды денег, агрегаты, как их называют макроэкономисты, указывают на имеющийся и возникающий приоритет ценностей человека, ориентирующих последнего в своих мотивах, действиях, хороших или дурных поступках. Парадоксально, но возникла даже «экономика», названная «денежной», с серьезными попытками обеспечить ей теоретическое сопровождение. В этой части подчеркнем, что «теория» здесь необходима лишь для того, чтобы через сформированный «научный» образ мышления привлечь и побудить людей действовать по «теоретической» схеме, но которой уже подготовлена новая, обеспечивающая крупные выигрыши начавшим «финансовую игру». Ведь без массового игрока на финансовом рынке, правила которой задаются не только и не столько правовыми рамками, а именно «финансовой теорией», функционирование этих «рынков» не имеет смысла. Поэтому кто начинает, а это, как всегда, игроки с большими суммами, тот и выигрывает. Мелкие выигрыши – это статистическая погрешность.

Следовательно, в современных деньгах кроме спекулятивных свойств отражается значимость и ценность энергоресурсов, интересы их собственников, контролеров, а также явные и неявные интересы международных институтов, формирующих нынешнюю глобальную политику во всех ее направлениях, включая национальные страны. В денежном мире воплощены как инстинкты человека, так и его нравственно-этические мотивы, социальные и политические нормы, рамки и правила. Но худшие времена в политико-экономическом плане заставляют обращаться к товарным активам (энергоресурсам, хлебу, земле, домам), золоту, т. е. к тому, с чего, по сути, начиналось экономическое развитие. Благоприятная обстановка способствует росту доверия граждан друг к другу, к правительству, Центробанкам, другим формальным институтам, бумажным деньгам, их производным. Виды платежных средств становятся общепризнанными и, особо отметим, – справедливыми, если они устраняют неопределенность в принятии решения для индивида в сопоставлении существующими официальными утверждениями и заверениями по сохранению собственности. Таким образом, *деньги* – это институт в конкретно-исторический период, мотивирующий и регламентирующий поведение граждан, социальных групп, власти, а также обеспечивающий в определенной форме целесообразное с точки зрения ликвидности сохранение собственности, жизненных ресурсов для достижения своих краткосрочных и долгосрочных интересов, целей.

Подход к деньгам как к институту меняет многие ориентиры как к пониманию глобальных политико-экономических процессов, так и к содержанию национальных политик, проблеме распределения доходов, включая распределение глобальной ренты, взаимоотношений между различными социальными слоями и классами, позволяет более или менее верно выстроить стратегию действительно устойчивого развития, при котором очевидна реальная значимость в социально-экономическом развитии банков и их слуг, служащих и пр. Снимается в определенной мере таинство товарно-денежного фетишизма, о котором писал не только К. Маркс, но и Ф. Хайек, но которого не могут преодолеть современные экономисты. Скорее, наоборот. Сегодня возник новый вид фетишизма – *информационно-цифровой* с его технологической основой

и платежными системами. «Существует способ, с помощью которого денежные тузы получают то, что они хотят от государства: убедить 99 %, что они разделяют общие интересы. Эта стратегия требует впечатляющей ловкости рук; во многих отношениях интересы 1 % разительно отличаются от интересов 99 оставшихся» [4, с. 215].

Возникновение денег дало старт западноевропейской экономической цивилизации, основанной на разделении труда, частной собственности, кооперации и феномене капитала в целом и банковского в том числе. Однако институт денег наряду с тем, что он внес, безусловно, массу положительного в общественно-экономическое развитие, все же создал предпосылку для кризисов, разорвав акт товарооборота в пространстве и во времени. «Если исключить несколько коротких счастливых периодов, можно сказать, что история государственного управления денежной системой была историей непрекращающегося обмана и лжи» [5, с. 181].

Банковский же капитал на этой стадии носит пока подчиненный характер, а адекватной сферой развития капитала выступило промышленное производство, где в полной мере могла проявить себя с точки зрения общественного прогресса частная собственность и конкуренция. Но именно последняя своим противоречивым действием порождает возникновение монополии (корпорации), подорвавшей не только конкуренцию, но и пронизавшей всю структуру отношений рыночного хозяйства. И пока традиционные экономисты (неоклассики) изощрялись своими моделями в борьбе против якобы «инородной» для рынка монополии, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон и др. обосновывают имманентность монополии и, следовательно, монопольной цены для индустриально-капиталистической цивилизации. Несколько позже А. Харбергер доказывает, что потери от монополии для экономики США за определенный период составляют лишь 0,5–2 % от ВВП, чем приводят в шок все научное сообщество. Выгоды же от монополистических структур здесь не принимались в расчет. К сожалению, неоклассическая теория, обремененная своими миссионерскими догмами, не замечает, что монополия своим началом и эволюцией не только существенно повлияла на рынок, но стала основной институционально-хозяйствующей единицей современной экономики. Когда говорят о малом бизнесе и его значении, часто упускается этот исторический факт влияния на малый и средний бизнес, которые эффективно могут функционировать лишь в рамках этого спроса и предложения, задаваемых монополиями. Конечно, даже в современной экономике очень успешно работают фирмы мелкотоварного уклада, имеющего непосредственную связь с потребителем.

В последующем «узкие» специалисты по деньгам, стремясь получить гносеологические преимущества за счет сужения своей аналитической сферы деятельности и не без апологетического подтекста, наталкиваются на парадокс, который можно назвать «парадоксом специализированной пустоты». К нему пришла неоклассическая школа, принявшая на вооружение методологию позитивизма и функционального анализа. А именно ее идеи и инструменты породили современную неустойчивую банковско-финансовую систему, которые в последующем были приняты на вооружение постсоциалистическими государствами в формировании у себя соответствующих систем. По сути, произошел первый институциональный импорт, внедрение стандартов которого в молодые реформирующиеся страны строго контролировалось соответствующими организациями. Это было и есть уже подражание на межгосударственном уровне – надо сделать так, как «в цивилизованных странах». Но в результате почти во всех учебных пособиях по экономической теории (экономикс) и выстроенных на базе их постулатов книгах по деньгам последние получают определения, не несущие никакой смысловой нагрузки. Например, при всех отличиях, которые существуют в многочисленных книгах по экономической теории, принятых на вооружение вузами, специалистами банков и пр., деньгами предлагают считать то, что признают люди

в качестве платежного средства. «Деньги, – пишет П. Самуэльсон, – это искусственная социальная условность»¹.

Мы не будем формулировать многочисленные вопросы после прочтения данных и других подобного рода определений, но зафиксируем наше наблюдение, касающееся имеющихся теоретических подходов к деньгам. Оно в некотором роде по-своему, поверхностно отражает количественную теорию денег, поскольку чем большим количеством денег распоряжается одно лицо или их группа, тем настоятельнее диктуется расширение и углубление аналитического подхода к ним с привлечением далеко не экономических и тем более «никак не денежных» инструментов, факторов и условий человеческой деятельности. Ф. Бродель подчеркивает: «Денежная техника, как и все виды техники, отвечает, следовательно, на потребности, длительно, упорно и ясно выражаемые. Чем более страна была развита экономически, тем более расширяла она гамму своих денежных и кредитных инструментов. <...> В международном денежном единстве общества имели каждое свое место: одни – привилегированное, другие тащились в хвосте, а третьи терпели кару. Деньги – единство мира, но они и мировая несправедливость. <...> Деньги стекаются на службу к владеющим технологией их обращения» [6, с. 64, 508].

Принципиальная ошибка зарубежных и отечественных макроэкономистов состоит в том, что они подходят к деньгам лишь как к известным из трактовки популярных учебников денежным агрегатам (агрегат – общий, совокупный), которые используют в своих расчетах. Но все расчеты и выводы по монетарной политике, в том числе имеют смысл лишь тогда, когда исследователь правильно определяет сущностную природу денег. Можно обратить внимание на название известной работы Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в которой он преодолевает бытовавшую на тот период классическую дихотомию о нейтральности денег. В общественно-экономическом сознании утверждается мнение, во-первых, о том, что деньги имеют значение (!), а, во-вторых, фиксируются новые виды денег: для расчетов, деньги для накоплений и деньги для спекуляций. Таким образом, «новые» виды денег приобретают и новые смыслы (!) и функции, которые принципиально меняют в обществе нормы отношений, мотивацию поведения и установки в деятельности стратегий политико-экономических агентов^{2,3}.

О том, что деньги – это институт по определению, свидетельствует возникшая вместе с ними *новая утилитарная норма поведения* людей, ориентирующая на интенсивное накопление богатства в весьма феноменальных стоимостных формах, которые стали поддерживаться и закрепляться политико-правовой средой. «Деньги – это доверие, которое живет и умирает лишь в человеческих сердцах и умах. Денежные системы <...> состоят из механизмов и символов, задача которых – сохранить это доверие. Цивилизации были построены на доверии; оно – основа той уверенности в своих силах, которая нужна цивилизации для развития или хотя бы выживания. Но если общество теряет доверие к деньгам, оно теряет уверенность в себе» [7, с. 127].

Без преувеличений и с учетом внезапно охватившей весь мир пандемии можно сказать, что эта уверенность утеряна даже у населения стран так называемых лидеров. Пандемия для человека поставила серьезную проблему выбора денег или здоровья, продолжительности жизни и других ее разных качеств. Но разобщение между народами, населением внутри стран, отчуждение друг от друга даже среди родственников,

¹ Самуэльсон, П. А. Экономика. Вводный курс / П. А. Самуэльсон – Москва : Прогресс, 1964. – 843 с. – С. 61.

² Лемещенко, П. С. Институциональная экономика: теория, политика, практика : учеб. пособие / П. С. Лемещенко. – Минск : Мисанта, 2015. – 755 с.

³ Лемещенко, П. С. Глобальная политэкономия : учеб. пособие / П. С. Лемещенко, И. А. Лаврухина. – Минск : Мисанта, 2019. – 416 с.

глубокая дифференциация по доходам и возникновение разного доступа к информации и демократическим процессам, мимикрия последних и недоверие к государственным и гражданским институтам – вот далеко не полный перечень существенных трансформаций, обусловленных проникновением денежно-финансовых критериев и оценок в сугубо человеческие ценности. Важные последствия проникновения финансизма можно заметить и в экономической политике, которая перестала руководствоваться национальными державными интересами стран особенно с малой открытой экономикой, а заменила их интересами транснациональных банков, транснациональных корпораций. Возник на новом уровне финансово-военный империализм или, как пишут некоторые авторы, осуществился переход от ГМК-1 – государственно-монополистического капитализма к ГМК-2 – глобально-монополистическому капитализму [8, с. 40–41].

2. Деньги – холистический подход. Этот подход предполагает раскрывать природу денег с позиции целостности и эволюции социально-экономических отношений человеческого бытия. Если сказать кратко, деньги имеют значение и определяют свое содержание и смысл, если им этот смысл задает жизнь. Иначе говоря: есть смысл жизни – и деньги приобретают соответствующий смысл. С позиции данного подхода мы уходим от узкого чисто экономического взгляда на деньги, предполагая, что только «банки делают деньги». Именно отсюда возникла такая особая миссионерская роль банков. Деятельность банков является лишь следствием того, что именно общество вменило основной массе населения считать какой-то товар или банкноту и пр. средством, обладающим основными функциями денег. Почему вменило – мы ранее об этом говорили: люди интуитивно ориентируются на свою безопасность и уверенность в том, что заработанное позволит им по-своему распорядиться денежными ресурсами. Но деньги при всех эгоистических интересах людей обеспечили некий *общественный порядок*, который на ранних стадиях эволюции мог руководствоваться «спросом» и «предложением». Социальный характер денег хорошо выразил Г. Зиммель: «Когда меновая торговля заменяется денежной покупкой, то между двумя сторонами в дело вступает третья инстанция: вся совокупность социального корпуса, которая – за эту сумму денег – предоставляет соответствующую реальную стоимость... Именно в этом заключено «зерно» истины, содержащееся в теории, согласно которой любые деньги являются лишь платежным поручением, предъявляемым обществу... Исполнение любого частного обязательства посредством денег означает как раз, что отныне сообщество в целом будет выполнять это обязательство по отношению к тому, кто имеет право» [9]. Парадокс и даже серьезное противоречие имеет ортодоксальная теория. С одной стороны, она базируется на индивидуалистических ценностях, а с другой – деньги есть не что иное, как общественная связь, общественная сила и норма. На рисунке мы покажем природу денег и их силу, которая зависит от понимания ценности жизни (как смысла) и денег как доминирующей ценности.

Каждый из индивидов будет выбирать свою стратегию поведения и тратить свою жизнь (это отчуждение) на присвоение какой-то части денег, что можно проследить по кривой безразличия. Отрезок А–В фиксирует предел и жизни, и денег, которые можно заработать за определенный период. Каждый в последующем начинает понимать, что жизни становится все меньше и цена ее возрастает, а ценность денег падает, потому что можно пригласить дорогого врача, но здоровья не купишь. И в каждой стране сила стимула денег будет своя, поскольку это определяется историей формирования культуры и, соответственно, ценностей, где деньги будут мотивировать с определенной силой.

Итак, деньги есть следствие не только экономики и не столько экономики, и не банков в базовом основании жизни. Деньги создали индивиды, занимающиеся различной хозяйственной деятельностью, включая и деятельность экономическую.

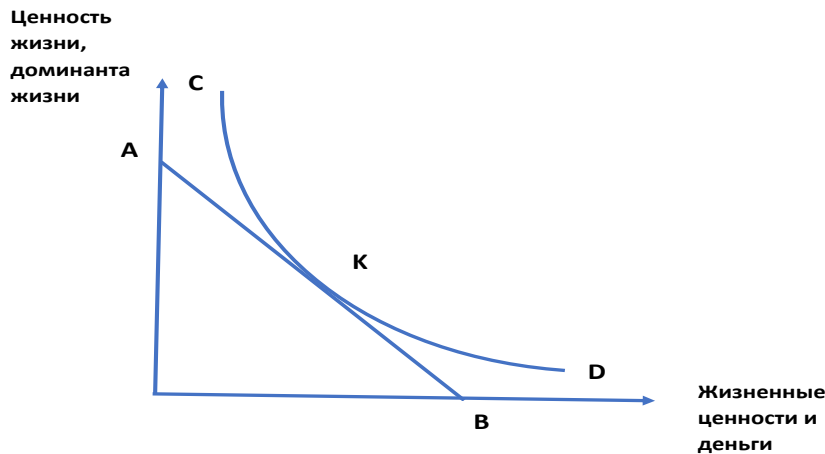


Рисунок 1 – Ценность жизни и ценность денег
 Источник: собственная разработка авторов.

Они отразили все противоречия человеческого и общественного существования. На этот социально-культурный контекст влияния общественных отношений на эволюцию денег и, в свою очередь, влияния денег на экономическую, политическую, культурно-нравственную и прочие сферы, в последнее время обращают все больше внимания [10, 11]. Правда, когда К. Маркс, раскрывал происхождение и природу денег, многие институционально-социальные аспекты этого вопроса основательно отмечались и ранее. Во-первых, достаточно вспомнить формы эволюции меновой стоимости от единичной, простой и случайной через полную и развернутую к всеобщей форме и, наконец, денежной. Причем, благородные металлы не сразу заняли это место, а в разных странах роль денег выполняли различные вещи, которым вменялось обществом быть таковыми. Это была своеобразная институционализация не совсем обычной вещи в качестве денег. А что это значит? Это значит, что эта вещь позволяла в последующем менять ее на все другие нужные товары. Эта вещь в виде денег снижала риск неопределенности человеческого существования, например, при неурожае, чтобы тем самым обеспечить себе и своей семье выживание. Во-вторых, К. Маркс более полно, чем сейчас трактуют учебники, выделяет пять функций денег: мера стоимости, средство платежа, средство обращения, средство накопления и, наконец, функция социально-экономического общения с другими странами. Подчеркнем, мера стоимости реализовывала себя в идеальном, мысленном сравнении производимого товара и некоторой величины денег. Таким образом, деньги не только обеспечили определенную национально-этническую общность, но и способствовали преодолению этих национальных границ, формируя мировую экономику и культуру. Можно сказать, что они задали старт тому, что мы сегодня называем глобализацией, мир-экономикой, мир-системой. Пандемия обострила противоречия этой системы и в той части, когда либерально-частные устремления из-за угрозы жизни потребовали достаточно жестких карантинных ограничений. Деньги оказались абсолютно бесполезны в лечении неизвестной болезни, что усилило неопределенность и страх индивидов даже не за материально-денежное богатство, а за жизнь. Оказывается, есть более глубокие ценности в человеческой деятельности, которые в том числе предполагают вложение, возможно, коллективных денег в разработку вакцины как общественного блага. Но не исключен и вариант того, что кто-то превратит снова лекарство от коронавируса в бизнес (хрематистика).

Своим возникновением деньги раскололи мир и почти все его составляющие на две части: индивидуальное и коллективное, добро и зло, частное и общественное,

конкурентное и поддерживающее, разделенное и связующее и т. д. Такую силу деньгам придают люди, более того, люди с разными ценностями придают деньгам разную силу и влияние, реализуя свойственные людям противоречия и одновременно их овеществляя (рисунок 2).

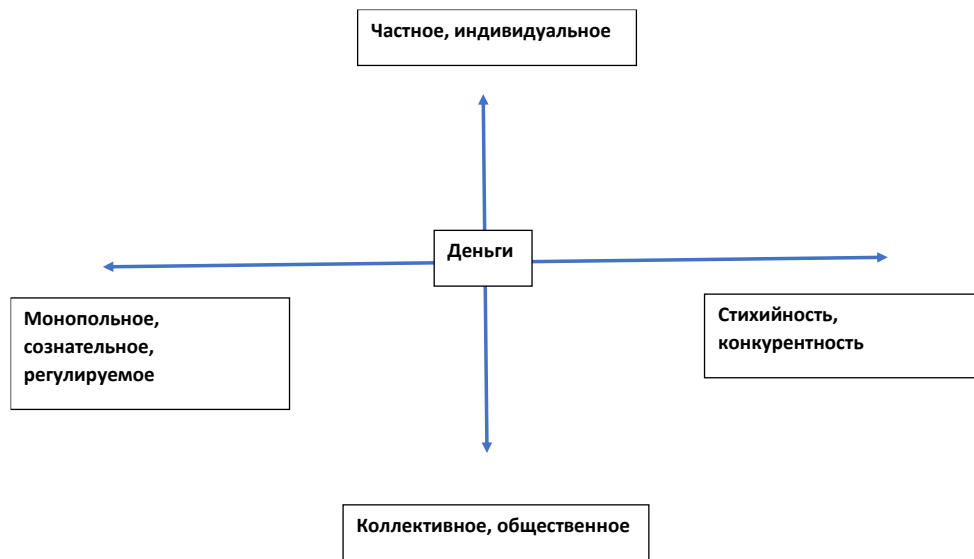


Рисунок 2 – Деньги и мировая поляризация
Источник: собственная разработка авторов.

К. Маркс не один раз подчеркивал, что деньги не потому деньги, что они по своей природе деньги из-за каких-то внешних сил и божественных свойств, а потому таковыми являются, что, в первую очередь, их люди признают в качестве денег. Это было предпосылкой преодоления товарно-денежного фетишизма. Сегодня же, не понимая природы современных денег и их производных перенесенных форм отношений, мы застряли в информационно-цифровом фетишизме, не преодолевая противоречий последнего. А «цифра» не только «дает», но и серьезно забирает у человека человеческое, эксплуатируя не только «тело» – добавленную стоимость, перераспределяя ее далеко не по рыночным законам, но и трансформируя душу, ум и пр., разрушая социально-нравственные начала человека, основу его будущего. Как отмечал И. Валлерстайн и др., сформировалось одно из фундаментальных противоречий современной социально-экономической системы: краткосрочное целеполагание угрожающе доминирует над долгосрочным [12].

Безусловно, государство может выступить инициатором легитимности денег. Недостаточность государства очевидна, когда оно пытается нормами закона восстановить доверие к деньгам и восстановить их покупательную способность. Здесь даже гильотина не обеспечит прием банкнот, утеравших доверие и не повысит их покупательную способность. Как отмечал Фр. Семиан, «если из всех этих констатаций и размышлений выявляется некий главный результат, то состоит он в том, что деньги не являются конвенцией, не являются искусственным или произвольным созданием в руках индивидов, банкиров и даже глав государств» [10, с. 109]. Экономическая история, практика почти трех десятков лет нашего государства своими преобразованиями подтверждает закономерность, согласно которой ослабление покупательной силы денег выступает почти прямым следствием монопольного управления деньгами, но восстановление этой силы обеспечивается многими институциональными факторами и даже национальными ресурсами. Из этого можно сделать вывод, что деньги яв-

ляются слишком важным ресурсом для национальных экономик, чтобы отдавать управление и контроль над ними в монопольные руки.

Итак, всеобщим объединяющим признаком денег при самых разных их теориях является *доверие* абсолютного большинства населения и представителей бизнеса политике, хозяйственному устройству страны.

Первоначально понятие «доверие» появилось у древних римлян, хотя однозначно можно сказать, что в неявном виде люди руководствовались в принятии решений нормами доверия. «Credo» в переводе с латинского означает «питать доверие», что в свою очередь дословно означает «сердце даю» или «сердце кладу» [13, с. 76–93]. Следовательно, данное понятие уже тогда относилось к числу фундаментальных важнейших психических состояний человека, возникающих при общении, и чаще рассматривалось в рамках этической парадигмы. Так, в словаре по этике доверие трактуется как «отношение к действиям другого лица и к нему самому, которое основывается на убежденности в его правоте, верности, добросовестности, честности, искренности»¹. Более полное определение этой категории находим в энциклопедическом словаре Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона: «Доверие – так называется психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, кажущееся нам авторитетным, и потому отказываемся от самостоятельного исследования вопроса, могущего быть нами исследованным»². Важно отметить, что эти и другие авторы отделяют содержание понятия «доверие» от таких понятий как «вера» или «уверенность». «Вера превышает силу внешних фактических и формально-логических доказательств, доверие же касается вопросов, находящихся в компетенции человеческого познания; доверяется тот, кто не хочет или не может решить или сделать чего-либо сам, полагаясь или на общепризнанное мнение, или на авторитетное лицо. Уверенность есть сознание собственной силы, и состоит в доверии к истинности своего знания или правоте своего дела, доверие, напротив, проистекает из сознания слабости, неуверенности в себе, признания авторитета». Таким образом, доверие касается вопросов, находящихся еще в компетенции человеческого познания, и проявляется при этом в особом отношении субъекта к тому, кому он доверяет. Доверие способствует адекватной оценке своих партнеров по общению и, соответственно, продуктивному взаимодействию с ними: покупатель доверяет качеству товара, а продавец доверяет предложенным деньгам [14, с. 192–200]. Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что в настоящее время определение категории «доверие» требует междисциплинарного подхода на основе интеграции философии, социологии, психологии, экономики, управления. Это означает, что и природу денег нельзя полностью раскрыть, обращаясь к чисто экономическим категориям.

Дж. Стиглиц в своих последних работах также прямо говорит, что рыночная экономика работает во многом благодаря доверию, поскольку реальные (не финансовые спекулянты) инвесторы не предполагают обмана. Банки ведь выдают кредит (*credo* – доверяю) потому, что в определенной мере доверяют своим ссудополучателям, а этот уровень пытаются выразить в оплате за этот кредит. Этим они как бы страхуют свои неуверенные ожидания. Инвесторы также осуществляют свои вложения, опираясь на аналитический или интуитивно-опытный уровень доверия в предполагаемой сделке.

Основной доверия в стране выступают четыре субъекта: государство как институт, общество, индивид, фирма (бизнес). В контексте нашего предложения очеред-

¹ Гусейнов, А. А. Доверие / А. А. Гусейнов // Словарь по этике ; под ред. А. А. Гусейнова, И. С. Кона. – 6-е изд. – Москва : Политиздат, 1989. – 447 с.

² Брокгауз, Ф. А. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона [Электронный ресурс] / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон // Библиотека «Вехи». – Режим доступа: <http://www.vehi.net/brokgauz/>. – Дата доступа: 21.05.2022.

ность этих агентов такова, как она представлена выше. Но интересно то, что страны отличаются приоритетом, очередностью и детерминированностью взаимодействия вышеназванных субъектов, которые определяют рамки и содержание доверия. Например, кроме ментального фактора влияния в Беларуси определяющим является институт государства. Для России, с нашей точки зрения, фактором, задающим уровень и содержание категории доверия, выступает бизнес, а точнее, финансово-банковская олигархия. Австрия и Швеция, например, где уровень доверия и к институтам, и персонифицированное доверие достаточно высокое, доминирующим фактором выступает *общество как таковое*.

Категория «доверие» стала основным структурным элементом интенсивно разрабатываемого довольно сложного понятия «социальный капитал». Социальный капитал – это накопленная совокупность общественных отношений, взаимосвязей, информационно-коммуникативных сетей и соответствующих структур, а также устойчивых правил, норм, традиций и углубляющегося доверия, которые обеспечивают расширенное воспроизводство хозяйственной системы. Учитывая, что доверие бывает персонифицированное межличностное, обобщенное межличностное (доверие к «людям вообще»), институциональное доверие (к институтам и социальным группам, классам, сетевое доверие, межфирменное доверие, внутрикорпоративное) и т. д., то, влияя на социальный капитал, последний определяет содержание и качество жизни населения стран, что стало уже предметом где-то нового направления в науке – политэкономии счастья. «Слабые» деньги не способствуют накоплению социального капитала. Но доверие и, следовательно, социальный капитал, выступают самостоятельной растущей ценностью, общественным благом и не только в так называемых постиндустриальных странах. Есть прямая зависимость между уровнем доверия, социального капитала и экономическим благополучием. Понятно, что недоверие к институту денег не формирует в полной мере и они все чаще рассматриваются необходимой предпосылкой и в свою очередь результатом социально-экономического развития. Ведь экономический рост бывает без развития, а его приросты, распределяясь несправедливо, создают угрозы для серьезных конфликтов, которых, к сожалению, на сегодняшний день достаточно много. Если принять тезис о том, что институты имеют значение, то это значит, что доверие в том или ином виде влияет на экономическую динамику и на формирование социальной общности страны. Социологический же опрос дает нам такие параметры доверия в некоторых странах, которые стремятся сформировать единое политико-экономическое пространство. И, конечно, уровни доверия в этих странах являются важным параметром того, как выстраивать интеграционную политику, используя наиболее эффективные институты для всех стран.

Таблица – Уровни институционального доверия некоторых стран, 2010–2014 гг. (1 – «совсем не доверяю»; 4 – «полностью доверяю»)

Институт	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Церковь	3.19	2.96	2.65	2.48	2.78
Вооруженные Силы	3.44	2.95	2.72	2.24	2.74
Средства массовой информации	2.07	2.28	2.51	2.56	2.16
Телевидение	2.14	2.41	2.71	2.78	2.28
Профсоюзы	1.76	2.38	2.37	2.54	2.10
Полиция	2.16	2.52	2.48	2.54	2.12
Суды	2.03	2.56	2.43	2.11	2.16
Правительство страны	2.18	2.59	2.94	2.57	2.40
Политические партии	1.88	2.21	2.55	2.44	1.99
Парламент	1.95	2.45	2.76	2.52	2.12

Окончание таблицы

Институт	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Государственные учреждения	2.14	2.72	2.78	2.63	2.41
Университеты	2.58	2.91	2.71	2.66	2.62
Крупные компании	2.24	2.56	2.59	2.58	2.22
Банки	2.58	2.49	2.54	2.81	2.24
Экологические организации	2.33	2.73	2.57	2.56	2.52
Женские организации	2.26	2.60	2.59	2.59	2.46
Благотворительные организации	2.48	2.69	2.59	2.69	2.44

Источник: [15].

Обращает на себя внимание в приведенной таблице относительно высокий уровень доверия к церкви и к неформальным общественным институтам. Но профсоюзы нигде не имеют общественной поддержки. Почти во всех странах не очень высокое доверие к судам и правительству. Высоким уровнем доверия обладают университеты. Банки во всех странах имеют также неплохие показатели доверия. Все-таки некоторая стабильность денежной системы дает свои результаты. Любопытно и то, что приведенные показатели доверия в Казахстане и Кыргызстане несколько выше, чем в других странах. Во всех странах высоким доверием пользуются армии. Но, по крайней мере, эти цифры свидетельствуют о том, что есть социально-психологическая предпосылка в целом для интенсивной интеграции в ЕАЭС.

3. Доверие и некоторые социально-экономические результаты. Во-первых, как мы уже отметили выше, уровень и глубина доверия к институтам влияет на социальную общность населения стран или отдельных регионов, областей. Речь идет о прочности социального контракта в стране, о противоречии интересов между различными социальными слоями и классами, об уровне коррупции и правосознания, о частоте и тяжести правонарушений, размере потребляемого алкоголя и, в конечном счете, о продолжительности жизни населения. Возвращаясь к А. Смиуту, отметим, что этот классик потому и классик, что наряду с материальным благосостоянием, основным богатством страны видел рост его населения. Есть разные показатели измерения доверия, основанные на опросах, на других более объективных экономических и социально-политических показателях. Но одним из тех, которые влияют на человеческий капитал, который сегодня признается одним из важнейших источников не только материального, но и духовного богатства, когда с умным легче договориться на предмет и производства, и его распределения, использования. Таким образом, несомненным проявлением уровня доверия к существующей модели, системе хозяйствования выступает забота или, как говорят иногда аналитики, «негативные инвестиции» в человеческий капитал. К сожалению, многие годы Беларусь, наряду с Россией, Украиной и другими странами лидирует не только по низкой продолжительности жизни, но и по разрыву в продолжительности жизни между мужчинами и женщинами. В 2015 г. Россия занимала 110 место по продолжительности жизни (в 2005 г. 122 место), отставая от Беларуси (98 место) и Украины (104 место). Разница в продолжительности жизни и женщин, и мужчин составляет примерно 7 лет. Если заглянуть более глубоко в эти цифры, то оказывается, что они отражают и общественную, и индивидуальную проблемы. Подготовка человеческого капитала – дело трудоемкое, очень затратное и для общества, и для индивида, а также крайне сложное, которое практически не ставится на поток. Поэтому обычный экономический рационализм просто диктует необходимость как можно дольше использовать уже подготовленный высококвалифицированный человеческий капитал. Также ранний

уход мужчин из жизни нарушает гармонию семьи и не способствует формированию той социальной устойчивости, о которой много сегодня говорят и надеются.

Правы также авторы, которые анализируют эту проблему и делают вывод: «Пессимизм, “психология временщика”, неверие в будущее и инвестиционная близорукость – поведенческие характеристики, присущие людям, живущим в условиях очень высокого уровня коррупции, незащищенности прав собственности и контрактов, чиновничьего произвола, отсутствия независимой судебной системы, полицейского беспредела и прочих институциональных характеристик. Такие характеристики приводят в конечном счете к негативным инвестициям в капитал здоровья» [16, с. 134]. Т. е. деньги имеют значение, когда они способствуют здоровью и продолжительности жизни населения стран, формируя дополнительный социально-экономический потенциал нации.

На уровень доверия влияют такие факторы как:

- а) ментальный инстинкт этноса;
- б) общий институциональный контекст страны;
- в) уровень и возможности образования;
- г) уровень развития науки в стране и степень понимания мировых тенденций;
- д) личный опыт, обусловленный своей историей и историей страны;
- е) степень включенности страны в международный контекст информационного влияния.

Пункт е), например, указывает на то, что массовая информационная обработка населения заставит последнее поверить в МММ и купить его бумаги. Можно также «авторитетным» СМИ и пр. информационным источникам из друга сделать врага и наоборот.

Более или менее эффективное функционирование рыночной экономики требует не высокого, а оптимального уровня доверия. Доказано, что оптимальный уровень доверия, которое рациональный экономический агент должен показать в сделках, равен кредитоспособности другой стороны. Такой уровень доверия приводит к эффективному рыночному решению. Меньшее доверие приводит к потере экономических возможностей, а доверие большее приводит к ненужной уязвимости и потенциальной эксплуатации.

Важнейшими факторами, определяющими размер транзакционных издержек, являются и *уровень несовпадения экономических интересов агентов, и неопределенность правил их поведения*. Наличие доверия в хозяйственных отношениях полностью исключает или значительно сокращает величину транзакционные издержки. Это происходит благодаря:

- экономии времени и финансовых затрат на ведение переговоров, на подготовку, оформление и заключение контрактов, а также упрощению или полному исключению связанных с этим формальных и ненужных процедур;
- экономии на издержках измерения, т. к. в данном случае отсутствует необходимость определять качество и количество поставляемых по контракту товаров;
- экономии издержек, связанных со спецификацией и защитой прав собственности – расходов, связанных с судебными процедурами, оплатой услуг адвокатов, затратами по регистрации прав собственности и т. п.;
- экономии издержек, связанных с поиском информации, т. е. снижению затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ, а также уменьшению потерь, связанных с асимметрией получаемой информации (неравномерности распределения информации): невозможно легко получить все те данные, которыми пользуется конкурент;

– экономии потерь, обусловленных оппортунистическим поведением партнеров. Это проявляется в сокрытии информации, ее преднамеренном искажении, обмане, мошенничестве и т. д.

Высокий уровень доверия способствует устойчивости и долгосрочному характеру связей между агентами и партнерами. При этом партнеры обычно в той или иной форме хорошо осведомлены о возможностях друг друга, обмениваются информацией о рынках и ценах, нередко проводят согласованную ценовую и сбытовую политику. Собственно, этот тот момент монополии, который выгоден всем, поскольку это позволяет добиваться экономии на издержках поиска информации.

Таким образом, проблема доверия тесно связана с трансакционными издержками. С одной стороны, высокий уровень доверия между экономическими агентами способствует снижению трансакционных издержек. Происходить это может, например, за счет экономии любых видов затрат на ведение переговоров и заключение контрактов, за счет уменьшения затрат, связанных с издержками измерения, за счет экономии потерь, выражающихся в отсутствии оппортунистического поведения экономических агентов и т. д. Но, с другой стороны, доверие может оказываться либо нейтральным по отношению к трансакционным издержкам, либо способствует их увеличению. Доверие формируется в процессе контрактного взаимодействия сторон, которое в свою очередь создается со значительными трансакционными издержками. Избыточное доверие также ведет к росту затрат, вызванных потерями от размывания правомочий на объекты совместной собственности.

Далее, доверие к стране в целом определяется совокупностью тех институтов, которые определяют основание системы, ее деятельность. Таким образом, доверие к институтам, особенно базовым, выступает основанием и для привлечения не только внешних, но и внутренних инвестиций [17]. Правда, значимость доверия, как резюмируют авторы, варьируется в зависимости от размера внутренних сбережений: чем выше сбережения, тем актуальнее проблема доверия для инвестиций. Недостаток доверия может на короткий период компенсироваться принуждением и насилием, что в истории имеет место в самых различных странах. Например, в США в 30-е гг. для обеспечения финансовой стабилизации была декретирована необходимость продажи по установленным государством ценам населением имеющихся всех драгоценностей.

Таким образом, вне идейно-институционального контекста не существует ни одна хозяйственная система, поскольку главным звеном ее является человек с его набором ожиданий и предпочтений. Они имеют свойство меняться в процессе жизненного цикла человека. Поэтому ресурсы если и выступают важным фактором социально-экономического развития, но только в контексте отношений производства и общения, основным элементом которых является доверие. Это первое. Второе. Чем четче оформлена и признана *сообществом идея развития, если к ней есть доверие, тем сплоченнее и эффективнее система*. В-третьих, межличностное доверие, отношение наемного труда и капитала, доверие к институтам – это базовые уровни доверия. В-четвертых, доверие есть неотъемлемый атрибут реализации отношений собственности, которые формируют личность. Не бывает капиталиста и предпринимателя без личностных качеств, как и эффективного, ответственного наемного лица. Пятое. Каждый социальный слой и класс имеет свой набор предпочтений, но общее – это доверие друг к другу, что оформляет общество, делает его жизнедеятельным и эффективным. Деньги есть всего лишь агрегированная материализованная форма имеющихся социально-экономических отношений в стране!

Деньги породили капитал как феномен. Обычно это связывают с количественным накоплением денег. Но это часть видимой проблемы. Действительно, деньги, к которым стремятся почти все граждане (миметизм), ресурс ограниченный. И если на одной стороне этого ресурса становится много, то у второй стороны его будет

меньше или совсем не будет. Но, во-первых, такую ситуацию надо было признать как нормальное и где-то даже справедливое явление. Во-вторых, появляется новая сила и власть – власть и сила накопленных денег. Они начинают формировать правила поведения в обществе, которые, скажем откровенно, не будут сильно противоречить силе денег. Т. е. это будет все-таки буржуазно-денежная демократия со всеми ее атрибутами. В-третьих, даже при равенстве политическом люди, не имеющие денег, должны бы смириться с мыслью о своем неэкономическом неравенстве и экономической зависимости. «Фабрика закрылась, увольняют...» – это стрессовый факт, с которым часто приходится считаться труду.

Итак, период первоначального накопления капитала, или, иначе говоря, это предыстория экономики. Она, мягко говоря, была не совсем безупречной со всех сторон: правовой, экономической, этической и социальной... Но обратим внимание на первоначальное накопление капитала Великобритании и процитируем длинную фразу из не совсем известной для многих статьи Дж. Кейнса «Экономические возможности наших внуков». «Первыми иностранными инвестициями Великобритании, – пишет автор, – можно считать сокровища, украденные Дрейком у испанцев в 1580 г... В консорциуме, который финансировал экспедицию, значительная доля принадлежала королеве Елизавете. Из этой доли она выплатила весь внешний долг Англии, покрыла бюджетный дефицит, и у нее еще осталось еще 40 тыс. фунтов. Их она вложила в Левантийскую компанию и – весьма успешно. На деньги, принесенные Левантийской компанией, была основана Ост-Индийская компания; прибыли от этого великого предприятия легли в основу дальнейших английских иностранных инвестиций... Таким образом, каждый фунт, который Дрейк привез в Англию в 1580 г., превратился сегодня в 100 тыс. фунтов. Такова мощь сложного процента» [18, с. 60]. От себя добавим – такова мощь и сила денег, превратившихся благодаря сформированной системе отношений Великобритании в капитал. *Тайна же этого превращения* напоминает в лучшем случае фокус, если просто это принять как обычный экономический, а не политэкономический факт. Сложный процент здесь ни при чем. Это лишь техника счета. Но на поверхности выглядит так: будьте бережливы, вы накопите деньги и станете ... капиталистом. Бывает и такое. Но для этого должно быть признание равнопартнерских, уважительных отношений труда и капитала. По нашему анализу за тридцать лет такого отношения ни в Беларуси, ни у ближайших соседей не сложилось.

Труду «Богатство народов» А. Смита предшествовала напряженная идейно-философская работа не только названного выше автора, но и его современников относительно того, *нравственно ли быть богатым, что такое богатство, кто его создатель и при каких условиях, почему и на каких принципах осуществляется обмен и т. д.* Сам автор посвятил немало лет преподаванию этики и написал замечательный трактат «Теория нравственных чувств». В неявном виде А. Смит как бы уже за скобками вводит эти этические принципы в свой экономический трактат, поскольку в «Этике» он эту проблему как бы для себя разрешил. Он пишет, что человек справедливый и правдивый желает вовсе не богатства, он дорожит больше всего доверием, которое он внушает к себе. Иначе говоря, любая товарно-денежная транзакция предполагает определенный уровень доверия. В противном случае «экономические трения» снизят эффективность использования имеющихся ресурсов.

Дж. С. Милль, объясняя причины кризиса, указывает на сокращения кредита, что является результатом падения доверия к ссудополучателям, а тех – уже дальше по цепочке, включая доверие к деньгам. Поэтому он делает вывод, что средство преодоления кризиса – восстановление доверия в обществе, в том числе к институтам. К. Маркс сфокусировал в неявном виде это понятие в основном отношении труда и капитала, которое, с одной стороны, фиксирует этот неравный социально-экономический и организационный статус, с другой – оба субъекта хозяйствования –

наемный труд и капитал, заключая контракт определенной полноты и формы, предполагают и надеются на выполнение принятых обязательств. Предполагается, что один предоставит работу в определенных условиях и обеспечит заработную плату, а другой – умеет и хочет выполнять производственное задание в определенные сроки и с определенным качеством. Марксисты исследуют общество в целом, а не индивидов, тем самым они ставят главной целью удовлетворение общественных, т. е. и государственных потребностей в широком смысле слова. Тем самым они выступают за формирование доверительных отношений между экономическими агентами. Такие отношения, как свидетельствуют исследования, ведут к росту экономической и социальной эффективности. «Жесткие» отношения капитал-труд, чиновник-гражданин создают условия для конфликтов со всеми последствиями.

4. Банк как переходный институт. Примерно около 80 % от всей литературы на экономическую тематику – это литература по банкам, финансам и пр. Отметим, что несколько иной взгляд на деньги и банки представлен в работе Х. У. Де Сото [19], взгляды которого нам близки по вопросам истории денег, банковского дела и результатов экономической динамики. Конечно, есть множество и других публикаций.

Устойчивость при развитии предполагает наличие общественного стабилизатора, являющегося своего рода «якорем». Специфические условия каждой страны определяют выбор конкретного стабилизирующего института. Особая роль здесь отводится переходным институтам. Переходные институты – это те институты, которые с одинаковой степенью эффективности и «живучести» могут существовать в разные исторические периоды. Единственное, что отличает их, так это место, значение и функции, которые они выполняют в структуре социально-политической и экономической системы. Независимо от времени они более устойчивы и более влиятельны, и более нейтральны к переменам. Консервативность, т. е. сохранение является их отличительным признаком. Но они содержат и элементы тех новых изменений, которые уже сформировались. Переходные институты находятся в рамках разрешения противоречия неопределенность, стихийность – согласованность, определенность, индивидуально-частный интерес – коллективно-социальный интерес. На Западе, как известно, консервативно-религиозные традиции и ценности выполняют роль более или менее устойчивого стабилизатора. Наукой эти ценности и нормы поддерживаются, сохраняются, развиваются и пропагандируются. Поэтому в современных условиях наука, особенно экономическая, приобретает особое значение для выполнения своей стабилизирующей функции – сцепление старого с новым, менее эффективного с более эффективным и т. д.

Банк – это переходный институт, который в зависимости от естественноисторических условий, сложившейся системы хозяйственных отношений и формы политической власти может проводить как спекулятивную стратегию, разрушающую производственный сектор, так и осуществлять под общественным контролем и вместе с другими институциональными структурами управления мероприятия, направленные на генетическую связь с действительной экономикой или, как сейчас принято говорить, реальным сектором. Эта «переходность» есть следствие противоречия отношений, формирующихся в деньгах: индивидуализм – коллективизм, частное – общественное, эгоизм – альтруизм.

Ситуация в нынешней банковской системе такова, что нарушены нормальные неформальные экономические отношения между различными секторами экономики и гражданами. Начало доминировать формальное право в регулировании денежных отношений. А оно не в состоянии снять тот риск, который всегда есть в этой области. Неформальные же отношения порождают или дают основу любого совместного действия, включая и образование финансово-банковских структур. Американские экономисты пишут: «Банкиры утверждают, что их отношения с деловым миром сейчас

не такие тесные, как в прошлом. Отношения по типу «домашнего банка» (*эпоха банковского капитала – прим. П. Л., О. Т.*), которые были настолько сильны, что могли крепко привязать к определенному банку, сильно ослабли, так как компании стали более непостоянными, часто меняют условия займов и более склонны к использованию ценных бумаг» [20, с. 315]. Противоречие отечественного переходного периода заключается кроме всего прочего и в том, что, приняв во многом, безусловно, не отработанную в теоретическом отношении социально ориентированную модель экономики, мы механически приняли неадекватную ей упрощенную двухуровневую американскую кредитно-банковскую модель. Европейская модель банковской системы, имея свойственные универсальные кредитно-финансовым учреждениям законы и нормы поведения, все же в целом *вписывается в институциональный контекст традиционной западной цивилизации*, придавая ей динамизм и развитие. Их банки накладываются на общую и хозяйственную культуру европейских стран, что делает их более или менее устойчивыми и обязательными.

Что же касается тиражируемого утверждения о двухуровневой банковской системе нашей страны и соседей, то это «банкирский взгляд» на банки. Он не позволяет уловить относительно полный спектр денежно-финансовых отношений. Поэтому регулятивные мероприятия будут или искажены из-за недостатка информации или же они не окажут должного эффекта. Можно обратить внимание на одностороннее изменение условий депозитно-кредитных договоров, отсутствие предоставления информации вкладчикам о состоянии их вкладов до завершения сроков договоров, на введении платы за все действия, на уловки банков при кредитовании, не представляя заемщикам полную информацию об окончательном проценте и т. д.

Итак, *первый уровень* – это даже не центр- или нацбанк. Первый главный уровень фиксирует отношения общества (пока не государства) и деятельности банковской системы. Он отражает срез доверия к национальной валюте, дает оценку того, как работает банковская система, каковы транзакционные издержки этой сферы, каковы результаты такого взаимодействия. Второй уровень – это уровень уже института государства, реализуемый через деятельность центробанков с банками коммерческими и другими финансовыми структурами. Это организационно-методический аспект отношений банковской системы той или иной страны. Его могут абсолютно не знать граждане, но его знают и чувствуют главные акторы этих отношений. Третий и четвертый уровни представляют финансовые отношения фирм и граждан с коммерческими банками. Пятый уровень отражает финансовые отношения хозяйствующих агентов с небанковскими организациями типа трастов, пенсионных и целевых фондов, касс взаимопомощи и пр. Шестой уровень – это деятельность по формированию и использованию государственного бюджета. Седьмой уровень проявляется в деятельности того, что называют финансовыми рынками. Они используют денежный материал и его производные, но его законы функционирования совершенно другие. Им не нужна устойчивая валюта. Им необходимы колебания валюты, других ценных материалов, чтобы привлечь в свою «игру» сторонников этой деятельности¹.

В чем мы видим проблему явного недостатка того, что банковскую систему, например, Беларуси воспринимают как двухуровневую? Дело в том, что главные держатели денежной ликвидности – население, которое являясь главной ресурсной базой – от 6 до 12 частей ссудного фонда банков, не входит в орбиту регулятивных мероприятий, что делает депозиты населения и фирм реально почти незащищенными. Абсолютно никто не замечает того, что отдавая свои деньги на хранение банку,

¹ Тироль, Ж. Теория корпоративных финансов : в 2 кн. / Ж. Тироль; пер. с англ. под науч. ред. Н. А. Ранневой. – Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017. – Кн. 2. – 640 с.

в договоре не прописывается, чтобы эта сумма подвергалась риску, когда банк совершает свои операции по кредитованию и пр. Риторика о государственной гарантии вкладов в банках на определенную сумму и срок имеет значение до тех пор, пока деятельность самого института государства не подошла к красной черте по своим финансовым обязательствам... История банковского дела даст на эту тему немало аргументированного материала о том, что государство может все, даже печатать деньги, но не может, к сожалению, обеспечить полного доверия к деньгам и, следовательно, снижает их покупательную способность [21]. Поэтому, здесь оценки сумм самые разные, но они впечатляющие, поэтому население Беларуси предпочитает свои немалые деньги держать где-то при себе... А эта сумма денег – это реальный показатель доверия населения к социально-экономической системе. Это еще раз подтверждает правильность миметического подхода в исследовании денег: так поступают всегда и население всех стран, когда ощущает опасность несохранения своей собственности, своего будущего.

Банковские работники не пользуются в своей деятельности так называемым *договором «иррегулярной поклажи»*, с которого начинаются отношения по хранению материальных ценностей и денег в том числе. По сути – это начало банковского дела, но и это начало «благополучно забыто». Поклажа заменимых вещей, обладающая фундаментальными признаками договора поклажи, называется «иррегулярной поклажей». Поскольку в договоре *mutuum* предметом займа являются заменимые вещи, он влечет за собой обмен «настоящих» благ на «будущие» блага. Следовательно, в отличие от договора *commodatum*, при договоре *mutuum* является заключение соглашения о проценте, так как ввиду временного предпочтения люди добровольно расстаются с некоторым количеством единиц заменимых вещей лишь в обмен на большее число единиц таких вещей в будущем (т. е. в конце срока договора). Но Х. У. Де Сото пишет, обращая внимание на такую сложившуюся практику в мире: «Однако человек слаб, и его природа несовершенна. Поэтому можно понять тех, кто, получив денежную поклажу, поддавался искушению нарушить обязательство обеспечения сохранности и использовал в своих интересах деньги, которые был обязан держать наготове для других. Соблазн был велик: при полном непонимании вкладчиками сути происходящего банкиры имели возможность оперировать крупными денежными суммами, которые при удачном стечении обстоятельств приносили значительные прибыли за счет взимания процентов. Причем банкиры могли открыто оставлять эти прибыли себе, никому, не причиняя ущерба» [19, с. 35].

Эти и другие факты приводятся для того, чтобы подчеркнуть, во-первых, деньги в своем движении и даже самом «молчаливом» существовании отражают более широкий спектр отношений, чем количество денег в обращении и пр. Это агрегированный общественный институт, и он требует к себе такого же понимания и отношения. Общественный институт – это сложившаяся за весьма длительный исторический период агрегированная мера, норма поведения из множества людских стереотипов оценок собственных и поступков других в результате индивидуальной и совместной деятельности. Таким образом, *общественные институты подобно чистому золоту аккумулируют в себе огромные массивы информации и опыта*, в результате чего разрешается противоречие эгоизма и альтруизма, алчности и добродетели, конкуренции и взаимопомощи, разрушения и созидания. Во-вторых, ставка рефинансирования, к которой обращается национальный банк Республики Беларусь как к некому универсальному инструменту регулирования денежной массы и, следовательно, стимулирования сбережений, может иметь положительные реальные последствия лишь при установлении и не нарушении в долгосрочном периоде весьма, казалось бы, далекой от экономики нормы как доверие, уважение. Высокая же ставка банковского процента при высоком уровне инфляции никак не способствует установлению доверия к национальной валюте.

те, поскольку ориентирует на будущие инфляционные ожидания. Так же из-за «ликвидной ловушки» не срабатывают и механизмы регулирования денежного, инвестиционного и товарного рынков. Производственный же сектор начинает «сжиматься» и ограждать себя от банковского сектора с естественной целью технологического выживания. Парадоксальность ситуации в том, что именно банковская система своими действиями дает старт развитию инфляционной спирали и колебанию валютного курса. Но достигается равновесие в этой сфере на основе формирования доверия к действиям правительства целым рядом не только административно-экономических мероприятий, имеющих различную направленность, механизм и временной лаг воздействия, но и социально-психологических, культурно-этических и пр. К тому же с институциональной точки зрения мы должны учитывать, что, как и в западной Европе, где деньги есть всего лишь средство, а жизнь – цель, в белорусском обществе монетарная мотивация с соответствующим поведением и организацией общества никогда не станет доминирующей жизненной стратегией [22, 23]. Социологические исследования указывают на далеко не монетарную структуру предпочтений белорусского населения [24].

Банковский процент не является всеохватывающим и поэтому «не цепляет» и основных агентов сбережений – население. Ведь отношение средней заработной платы (номинальной) к скудному минимальному потребительскому бюджету в целом по народному хозяйству с июня 1999 г. по республике не изменилось и составило примерно 1,2–2,7 раза. Проводя политику на сбережения, следует ориентироваться не только на размер доходов, но и на конкретные слои, классы населения, его место жительства, профессию, формы доходов и многое другое, что конкретизирует проблему «склонности» к сбережениям и потреблению. Сбережения и инвестиции хотя и разные, но достаточно взаимосвязанные между собой процессы, в том числе и организационно.

5. Политэкономия денежно-стоимостных институтов: краткий практический аспект. Серьезной проблемой для развития страны является понимание исходных методологических позиций: деньги для общества, для банкиров, государства как института, или, скажем, страна с ее всеми составляющими для денег и банков. Речь идет о политэкономии как базовой научной дисциплине любой экономической политики.

Глубочайшим заблуждением, царящим в головах большинства населения мира в целом и нашей страны в частности, является представление о капитализме и рынке как системе, обеспечивающей некую видимость равенства жизни и возможностей. Капитализм – это, прежде всего «сфера просвещенных» [25, с. 44, 201]. Капитализм грабит не прямо, а через обмен. А банки, работая со специфическим материалом – деньгами (материализованные отношения), прямо и косвенно участвуют в этом процессе. Это в том случае, как писали мы выше, если в этом переходном институте проявляется разрушительная бесконтрольная сторона. Но, к сожалению, последние три десятка лет почти во всех странах проявляется эта тенденция. Мы здесь не являемся исключением если даже посмотреть на снижающуюся ставку рефинансирования, проценты по кредитам, платным услугам и т. д. «...Американские и европейские центральные банки, – пишет Дж. Стиглиц, – были, по сути, взяты в заложники финансовым сектором. Они могли не быть демократически подотчетны, но они отвечали интересам и точке зрения банкиров. Банкиры хотели низкую инфляцию, нерегулируемый финансовый сектор со слабым надзором. И они это получили – хотя экономические потери были от инфляции крошечными по сравнению с потерями, которые возникли из чрезмерного свободного финансового рынка» [4, с. 320].

Реальность такова, что при капитализме, а это и наша реальность, люди, находящиеся на разных ступенях, пользуются и институтами *различного качества*.

Это различие было обозначено Ф. Броделем при помощи предложенного им разделения экономических пространств в зависимости от того, характеризуются ли они господством капитализма, рыночной экономики или же «материальной жизни», т. е. хозяйства, остающегося практически незатронутым историческим прогрессом. Капитализм, рынок и вся хозяйственная жизнь – это определенные типы институциональных структур, глубоко отличных от традиционных полярных случаев демократии и авторитаризма, так же, как и от марксистских формаций. Данную триаду можно рассматривать как один из способов классификации институтов, определяемых местом в иерархии пользующихся ими индивидов и сообществ. В соответствии с этой триадой капитализм с деньгами и банками должен быть прописан в центре, являясь его общественным строем, рынок – в полупериферии, тогда как обширная периферия должна жить материальной жизнью [26, с. 28–31; с. 95–98]. Капитализм понимается Ф. Броделем как вершина торговой иерархии, располагающаяся над рыночной экономикой, в каком-то качестве он существовал во все эпохи, когда в обмен вовлекалась значительная доля населения. Граждане и фирмы здесь остаются со своими предпочтениями, зависимостями и ограничениями...

Многие знают, сколько стоит образование и наука. Но многие не знают, сколько стоит не образование и отсутствие института экономической науки, которая заменилась рейтинговыми агентствами, работающим только по им известным методологии и методикам. Мы скоро столкнемся с ценой отсутствия современного образования. Но еще никто не подсчитал, сколько стоят банки, если они работают на социально-экономическое развитие или же на извлечение денежной ренты, на свой банковский интерес. «К сожалению, мы не используем знания, которыми обладаем, – пишет П. Кругман, – поскольку слишком многие люди, облеченные властью, <...> многочисленный класс говорящих и пишущих, формирующих общественное мнение, по разным причинам предпочли забыть уроки истории и выводы нескольких поколений экономистов и заменить давшиеся большим трудом познания идеологически удобными предубеждениями» [27, с. 9–10]. Так известный лауреат оценивает ситуацию интеллектуального экономического потенциала, сложившегося на текущий период.

Глобальную экономику мы уже не отрицаем, хотя странного и мифического в ней больше, чем в самой мировой хозяйственной системе [28]. Построив глобальную экономику, в которой стала доминировать *глобальная рента как форма дохода*, капитал как исторически вызревшая экономическая форма утратил свои преимущества эффективного развития. Стагнация частично пока разрешается новым экономическим империализмом, в основе которого лежит институциональное неравенство и неэквивалентность торгово-валютных отношений. Возникли и новые *переходные экономические формы*, которые мало изучены или изучаются не системно. *Произошел также подрыв института частной собственности*: его сегодня невозможно сохранить в рамках классических законов экономики – сберегать нельзя инвестировать. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, – пишет Дж. Кейнс, – трудно ожидать хороших результатов» [29, с. 224]. И далее, как следует по тексту: если что и погубит капитализм, то это его рантьерская способность. И действительно, рентные доходы разного вида в структуре мировых доходов растут. Но это уже не рыночный доход, в получении которого когда-то была заложена рациональность сложного утилитаризма: богатым можно быть, но только за счет производства благ и услуг для других. Сегодня экономическая мораль подчинила себе мораль общечеловеческую, создав угрозу разрушения гражданского и человеческого общества.

6. О рациональности мышления: историко-теоретический опыт. Любой человек, адаптируясь к хозяйственному миру и принимая необходимые решения, явно

или неявно полагается на свою осведомленность или то, что называют рациональностью. Понятие «рациональность» от лат. «ratio» означает такую осознанность и осмысленность практической реальности, которая отвечает сложившемуся типу мышления основной массы населения, ориентируя индивида на достижение намеченных решений в конкретных условиях.

Классическая философия в общем виде ответила на этот вопрос, вводя понятие относительной и абсолютной истины. Действительно, познавая больше окружающий мир, индивид расширяет свой объем информации, знаний о каком-то объекте, процессе и, надо полагать, принимаемое решение будет более обоснованным и рациональным. Рациональность в этом и другом случае будет выражаться соотношением каких-то усилий, эмоций и затрат человека с тем результатом, который планировался. «Рациональность» – категория емкая и многозначная. Помимо того, что рациональность означает соответствие правилам и стандартам разума, эта категория может означать соответствие средств избранной цели (целерациональность по М. Веберу), а также способность выбирать лучшую из имеющихся альтернатив. Но наличие альтернатив тоже надо зафиксировать, заметить. А это при философских канонах отнюдь не просто сделать мыслящим «не так», «не вместе со всеми» людьми.

Казалось бы, для философа, даже не отягощенного углубленным познанием в этой области, именно так решается проблема рациональности и ее уровня. Но странно то, и эта странность не замечается до сих пор, что экономисты неоклассического направления, с одной стороны, вменили человеку полную рациональность, приписав последнему, по сути, владение абсолютной истиной. Во-вторых, они ограничили живых людей лишь ценовой информацией, которая якобы им нужна для их рационального поведения. Критерием же этой рациональности принимается соответствующая реакция людей на увеличение спроса и предложения и получение максимальной полезности. В-третьих, направленность мышления на узкий эгоизм и полезностно-материальную ориентацию должен был бы как-то оскорбить человека и отвергнуть эту предпосылку.

История эволюции человеческого общества дает богатую пищу для того, чтобы не заметить крайне противоречивых итогов в поведении экономических агентов, политиков, простых людей, следующих, надо полагать, за мышлением. Более того, можно серьезно поставить под сомнение человеческую рациональность, если обратиться к истории войн, кризисов, банкротств и других сопутствующих человеку страстей. Чего хочет человек, общество, политики, союзы политиков? Трудно ответить и на вопрос, а почему же «разумные» люди приходят к неразумным выводам и в чем же тогда «разумность» этих людей, если выбранная дорога не ведет к «храму», т. е. к общему благополучию?.. Действительно ли человек что-то отвлеченно вещает или отражает реальность, когда утверждает, что чем сильнее конкуренция – человек человеку враг, тем эффективнее развивается экономика? Ведь практика не подтверждает этот «голый тезис» без дополнительных аргументов. К тому же монополии вырастают из конкуренции. Т. е. монополистические объединения – это тоже результат рационального решения.

И хотя экономической науке, если брать за точку отсчета работу А. Монкретьена «Трактат политической экономии», написанную в 1615 г., более 400 лет, все же дискуссии относительно ее объекта, предмета и метода объясняются широкой человеческой деятельностью и возникающей отсюда неопределенностью опорных точек для квалификации рациональности. Учитывая крайне противоречивую историю человечества в целом, экономической истории можно однозначно сказать, что проблема человеческой разумности как предпосылка теории и просто человеческой деятельности нуждается в серьезной корректировке. Но просто удивительно, что эта предпосылка о полной рациональности принимающих решения людей, просущее-

ствовала так долго – вплоть до конца 50-х гг. прошлого века, когда вышла известная работа Г. Саймона о неполной рациональности. Забегая вперед, отметим: все-таки индивидуальное сознание очень зависит от сознания общественного.

Классическая политэкономия, как и другие классические науки, заложила фундамент экономической науки. Однако этот период классицизма еще не утвердил определенные методологические нормы и правила исследования. Это произошло значительно позже. Но с позиции сегодняшнего дня можно сказать, что классическая политэкономия зафиксировала первый уровень рационализма. Его смысл заключался в том, что как державные люди, так и другие члены общества должны были понимать, что рационально воспринимать открытые авторами политэкономии объективные экономические законы. Неявно (или лукаво явно) возложив ответственность за свои поступки на индивида, неоклассики допустили, что каждый участник хозяйственной деятельности в полной мере осознает происходящее и прогнозирует свои доходы и издержки. Также допустили возможным абстрактные свойства поведения человека распространить на все общество. Последнее же, с их точки зрения, представляет собой не что иное, как механическая сумма атомизированных единиц. Эти и другие предпосылки анализа позволили с позиций сегодняшнего дня оценить данную методологическую установку как «башня из слоновой кости». Парадокс в том, что сумма богатств отдельных индивидов не обеспечивает общественного благосостояния, если, например, производственные отношения, отношения общения антагонистические, а социальный капитал минимальный. И статистика это подтверждает, например, показателями «человеческого счастья».

Увидев противоречие экономического познания влиятельного течения науки, Г. Саймон формулирует гипотезу о «неполной рациональности». А если это так, то и предпосылка, а потом «тщательный» поиск общего экономического равновесия не имеет смысла, поскольку это равновесие обнаруживается в период кризиса. Обособленные индивиды не предполагают, как будут поступать другие и, руководствуясь своими интересами, в конечном итоге в ситуации кризиса подтверждают свою нерациональность. Кстати, ни Дж. Кейнс, ни И. Фишер, ни Р. Хоутри, ни У. Митчелл абсолютно не подтвердили прогнозы кризиса 1929–1933 гг. А И. Фишер еще и потерял свой научный авторитет и все сбережения, когда за две недели опубликовал статью о положительной экономической динамике на тот период. Так наказывается неверно выбранная логика рационально-иррационального мышления. Точнее, так корректируется стиль мышления, если, правда, потом принимать во внимание свои ошибки, что делается крайне редко [30].

Итак, классическая политэкономия определила свой предмет через призму воспроизводства богатства и опосредующих социально-экономических отношений. Экономические законы выступили теми рамками, которые определяли объективную норму (нормы) желаний и возможностей как индивидов, так и общества. При этом главной предпосылкой была даже не гипотеза, а утверждение, что основным источником и богатства, и развития выступает труд. Стоимость – основная мера и форма капиталистического богатства. Но вместе с тем классики раскрывают основные производственные отношения в обществе зарождающего капитализма. Поскольку классическая политэкономия в своем определении первая определила контуры существующего и развивающегося мира через призму экономических законов, то это можно назвать и первым уровнем рациональности. Вполне логично – хочешь расширить свой уровень рациональности – изучай законы и закономерности и принимай соответствующие решения.

С нашей точки зрения, политэкономия марксизма является продолжением эволюции классической школы и, пожалуй, завершает это направление. И хотя на тот период не употреблялся термин «парадигма», но отметим, что в рамках этого термина

К. Маркс, как он сам писал, дополнил это направление введением категории «абстрактного труда» и моделью общественного развития. Таким образом, рациональность (разумность) К. Маркса расширяется пониманием соотношения объективного и субъективного, материального и идеального, сознательного и бессознательного. Горизонт мышления распространяется на долгосрочную перспективу, где стоимость и капитал, как одна из ее форм, имеет силу развития и одновременно ограничения. Этап цифровизации и возникшая проблема коронавируса показывает справедливость такого подхода. Деньги есть, капитал есть, но они не решают этой угрозы существования как человечества, так и отдельных людей, даже обладающих огромным богатством. Оказывается, снова нужен труд, труд исследователей, инженеров и других высококвалифицированных людей. Но, между прочим, подготовка этих людей осуществлялась за счет личных усилий и личных расходов. Пожалуй, рациональность капитала объединит этих людей опять для извлечения прибыли... Таким образом, исследовательская программа К. Маркса, воплотила непосредственную диалектику через метод восхождения от абстрактного к конкретному, дополненное принципом единства логического и исторического. И в этом новизна методологии марксистской политэкономии.

Историческая школа не считала рациональным всю историю и культуру заключить в некие универсальные рамки, законы, предпосылки и пр. Как известно, возник серьезный научный конфликт, зафиксированный в знаменитом споре К. Менгера и Г. Шмоллера. Подчеркнем, что историческая школа (старая и новая) сформулировала существенные недостатки довлеющего в то время сциентизма. Представители исторических традиций в экономике своими работами дали возможность зафиксировать национальное самосознание европейских стран, для которых понимание экономики возможно лишь в контексте освоения культуры в широком смысле слова. Это следующий уровень рациональности, который через призму культуры, психологии, традиций и пр. раскрыл потенциал более эффективного использования имеющихся ресурсов.

В методологии австрийской школы и маржинализма по разным причинам аналитический фокус смещается к индивиду с его субъективно-психологическим миром. Объективная картина хозяйственного мира воспринимается как образ и результат деятельности субъекта. Но маржиналисты своими теориями обратили внимание на то, что экономическая реальность сама рождается в процессе активной деятельности субъекта. Это, кроме познавательного начала, значительно расширило внутренний потенциал энергии самого человека, его производственный потенциал. И это логично и рационально, если не доводить это «рацио» до абсурда, как, впрочем, и другие подходы.

Рациональность подхода Дж. Кейнса смещается к активному влиянию на экономического агента с помощью государства и различных его инструментов. И это тоже соответствовало реальной логике практики на несколько десятилетий. Рациональность в теории уже не индивидуальная или групповая, а общественно-необходимая, регулирующая совокупность разных интересов и социальных групп, чем обеспечивала сохранение капитала, целостность и динамичность системы частного хозяйства.

Исследование методологических подходов экономической науки конца XX и начала XXI вв. не позволяет обнаружить и зафиксировать каких-либо новых парадигм теории. Правда, рациональность институционализма ближе к практике, поскольку реальность выводится на основе понимания зависимости поведения акторов от институтов. Но существующие концепции почти нельзя свести к каким-то школам, а между устоявшимися школами исчезли более или менее осязаемые грани. Т. е. можно вести речь не о парадигмах, а об исследовательских программах, которые в каждый конкретный момент иногда даже в неявном виде используют какие-то предпосылки анализа. Для этой методологии, пожалуй, характерна интерпретативная или вмененная рациональность. Это такой прием познания окружающего мира, когда, как говорят,

истина всегда конкретна, поскольку она есть результат «снятия» всех фактов, интерпретируемых каким-то специалистом, авторитетом. Здесь сила риторики и искусство убеждения может заменить общепринятую логику [31, с. 102–148].

Существенное дополнение в теорию экономической рациональности внесли Нобелевские лауреаты по экономике 2002 г. Д. Канеман и А. Тверски. Ими было доказано, что решения индивидами принимаются далеко не в соответствии с теми условиями, которые бы оптимально соответствовали сложившимся конкретным институциональным рамкам, о которых говорят неоклассики. Д. Канеман с коллегами доказали нелогичность поведения людей, показав, что человеческими поступками, а, может, и всей историей человечества руководит не только и не столько разум людей, сколько их, извините, глупость. Более мягко данная формулировка может звучать так: индивиды, хозяйствующие субъекты и пр. обладают весьма разными познавательными способностями, а также способностями принимать разные решения и действовать в соответствии с принятыми решениями [32].

Р. Талер (Нобелевский лауреат 2017 г.) со своей командой значительно расширили экспериментами представление об ограниченной рациональности при принятии решений индивидами [33]. Он включил в анализ принятия экономических решений более реалистичные и более глубокие психологические предположения, ценностно-ментальные свойства, образование и конкретные ситуации. Он выявил когнитивные искажения на разных стадиях как чувства и познания, так и действия. Однако это все не исключает важности и познавательно-практических свойств экономической науки. Потому что надеяться на успех в развитии без науки может либо чудак, либо романтик, либо невежда. Но иногда действительно людям вообще свойственно ошибаться и наслаждаться при этом сообщая, нежели мучиться с истиной в одиночку. Вот сейчас в условиях и реального, и чувственно-логического восприятия коронавируса люди с непониманием этой проблемы мучаются в одиночку. И ждут интерпретации ученых. Интерпретации есть, истины пока нет. Нет и анализа поведения населения, субъектов хозяйствования в зависимости от выбора предпочтений ликвидных и менее ликвидных материалов.

Призывы к практическому анализу экономической науки, которые сегодня весьма настойчивы, будут иметь успех лишь после критического пересмотра тех теорий, методологии и пр., которые дают в некоторой степени приближенное к реальности представление о текущем моменте хозяйственного развития. Описание текущего момента даже с использованием эконометрики не решит проблему отражения сущности и противоречий современной эпохи как в мире, так и, например, в Беларуси, России. Все-таки это прерогатива теории. Но не все, что написано, является теорией. При всех своих недостатках все-таки она минимизирует издержки восприятия окружающего мира и обеспечивает более адекватный прогноз будущего. А метод здравого смысла, используемый в исследовании, управлении современной экономикой – крайне нерациональная процедура. Иначе говоря, нет ничего практичнее хорошей теории. Теория рациональна. Она отражает разный спектр отношений денежного материала и делает соответствующий прогноз.

Наш анализ белорусской реальности показывает, что, во-первых, спектр отношений, определяющих мотивацию поведения белорусского населения, выходит далеко за пределы денежных ориентиров и стимулов, которые пропагандируются. «Люди» понимают, что деньги приходят и уходят, а жизнь (!) только уходит... Во-вторых, очевидным является преувеличенное значение и место, которое придается формальным институтам, в частности, политико-правовым в общественном управлении и регулировании, а в бизнесе административно-командным методам. Например, распространенные трудовые краткосрочные контракты и жесткое организационно-бюрократическое администрирование, по нашим исследованиям, отрицательно влияют на тре-

буемый инновационный процесс и даже текущую производительность. В-третьих, удивляет крайне узкий горизонт предвидения, который отошел от планирования и даже элементарного прогнозирования, имеющих богатую историю с хорошими результатами. Текущие острые проблемы не должны подменять стратегию развития страны. В-четвертых, проводя социальную политику как приоритетную, надо понимать, что категории «благополучие» и «счастье» – категории сложные и комплексные. Доход влияет на оценку своего состояния и последующего поведения. Но люди к тому же негативно оценивают незначительные, но плохие новости, нежели устойчивые хорошие новости, принимая свои решения. Поэтому, используя разработанную методологию и инструментарий «поведенческой экономики», сформулированный «каталог иррациональностей», которыми руководствуются «Люди», учитывая также исторически сформированные свойства менталитета белорусов, для раскрытия имеющегося человеческого потенциала страны эффективной будет политика «нового патернализма», а не жесткого государственного регулирования. Она основана на изучении различных ценностей «Людей» и стала специфическим инструментом обеспечения «подталкивания» их к самостоятельному выбору в любой сфере: не нарушать моральные и правовые нормы, соблюдать правила во время карантина, вовремя платить налоги, алименты, проходить техосмотр, не брать взятки и пр. Иначе говоря, экономическая философия и ее такой раздел как рациональность имеют не только академическую, но и практическую ценность.

Итак, что же получили в итоге, если оценивать современную практику и почему доминирует иррациональное, усиливая эффекты общей дестабилизации? Во-первых, человек, хозяйствуя, породил экономику, из которой выделились деньги, банки, финансы и многие производные. Эти институты способствовали благополучию человека. Но последние десятилетия денежно-финансовый сектор с соответствующей деятельностью стал доминировать над сектором реальным и даже над сознанием человека: реальное мировое богатство составило 350 трлн долл, а финансово-денежное приблизительно в пять раз – 1500 трлн долл. И этот фиктивный сектор стал преобладающим в формировании тех условий поведения, которыми руководствуются люди. В иррациональном мире можно выиграть – не заработать, только действуя иррационально. «Игра» на бирже рассчитана на обычную случайность, но слухи о выигрышах привлекают большое внимание к этому, по сути, неэкономическому процессу. Об этом пишет постоянно Дж. Сорос. А вот как сказал уже цитируемый лауреат Р. Шиллер «Иррациональное изобилие»: Одно из величайших заблуждений в истории экономической мысли состоит в том, что любое изменение на фондовом рынке имеет разумное объяснение. Во-вторых, законы права подавили и узурпировали законы экономические, законы Хозяйства. Сегодня экономические законы потеряли «объективный характер» в трактовке современных экономистов и приобрели статус именной: закон Бивериджа, Пигу, Тобина и т. д. Поэтому сфера права и политики получили хорошую основу собственной интерпретации социально-экономических явлений. А в результате, создавая кризисы, и «опуская» финансовый рынок, молодые никому неизвестные компании захватывают старые надежные предприятия. Итог: законы права не нарушены, но нарушились этические законы, «возмутились» бы экономические законы, что и проявляется в периоды кризисов. За последние же никто не отвечает – ведь кризис же... В-третьих, мы уже писали о сложившемся распределении богатства на текущий период 2013 г.: 86 % богатства мира находится в собственности 10 % населения мира, а 2/3 населения мира имеют в собственности всего лишь 3 % богатства. Добавим: в России 1 % богатых владеют 71 % личного богатства. Самыми богатыми стра-

нами (2020 г.)¹ признаются Люксембург (118 360 долл. на душу населения), Сингапур (98 526), Ирландия (93 612), Катар (89 949), Швейцария (71 352). Парадокс – эти страны имеют доходы, занимаясь лишь транзакционными операциями и извлекая институциональную ренту в процессе обмена. Но ведь богатство создается в сфере производства, а чтобы получить доход, надо еще пройти стадию обмена. Т. е. «ближние» законы ликвидности преобладают над «дальними», которые проявляются в производственном секторе.

В-четвертых, этот пункт можно назвать парадоксом Р. Солоу (он же – компьютерный парадокс, сформулирован еще в 1987 г.). Автор пишет, что мы видим компьютеры повсюду, но только не в официальных цифрах роста производительности, к чему стремились, когда начинали компьютеризацию. Статистика показала, что инвестиции в компьютеризацию производства, с одной стороны, не приводили к увеличению прибыли или улучшению производительности труда; с другой стороны, как ни странно, приводили к еще большим инвестициям в компьютеризацию производства. Мы до сих пор возлагаем на развитие и внедрение компьютерных технологий в реальную хозяйственную значительно большие надежды, чем они могут повлиять на качество и количество социально-экономических изменений.

Есть эта проблема рационально-иррационального и в белорусской экономике. Действительно, Беларусь одна из немногих бывших советских республик, которая сохранила свое отечественное производство. Но парадокс в том, что чем больше мы экспортируем, предполагая, что мы поступаем рационально, тем больший отрицательный торговый баланс – 1 долл экспорта требует примерно около 90 центов импорта. Критика звучит справа и слева: но как преодолеть эффект исторической колеи?

Пожалуй, больше иррационального, чем рационального и в принятом на вооружение показателя ВВП. Собственно, это оценочно-полезностный показатель, где стоимости места нет. Точнее – почти нет. Но проблема здесь в том, что чем ВВП больше, тем как бы лучше. Но где предел роста? Как писал К. Боулдинг (США), что тот, кто верит в непрерывный экономический рост – тот либо безумец, либо лжец... Мы еще не замечаем и того, что ВВП будет больше, чем, например, будет больше аварий на дорогах, поскольку будут затраты на восстановление дорог и автомобилей. Но как следует из последнего анализа кризиса, в каждом проценте роста богатые существенно выигрывают, а средний класс проигрывает. Необходимый, но подтвержденный деньгами продукт, также не включается в величину ВВП.

Наконец, последнее. Т. Веблен о противоречии производственных и денежных сфер заметил весьма смело для своего времени следующее: «Денежная деловитость, в целом не совместима с производственной эффективностью» [34, с. 101]. Нельзя не замечать и того, что люди создали деньги, но не они владеют деньгами, а деньги людьми, что в принципе нарушает разумность человеческого существования. Но все-таки, время – не деньги, как принято утверждать сегодня. Время – это, прежде всего, жизнь, ибо деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит... Людям же свойственно или приятно заблуждаться вместе, например, ругая инфляцию или девальвацию, чем истиной владеть одному. У экономиста-теоретика это чувство ответственности заменено на полезность, на деньги и пр. Но это узкая доктрина, ориентированная на короткий период эволюции и человека и общества. Зрелый человек, накопивший сумму денег, выходящую далеко за пределы обычной человеческой потребности нормального существования, задумывается над тем, а что дальше делать с этими деньгами, как их сохранить, кому передать и за что?

¹ International Comparison Program, World Bank [Electronic resource] // Статистическая база Мирового банка. – Access mode: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.-PCAP.PP.CD?locations=LU&most_recent_value_desc=true. – Access date: 21.05.2022.

Как сохранится имя этого собственника денег в будущем? Итог развития человека, общества, таким образом, нуждается не только в переосмыслении, но уже и в реконструкции [35]. Теоретической в том числе, где рациональность будет соответствовать человеческой природе бытия, а не браться некой кем-то заданной мифической узко утилитарной предпосылкой время – деньги. «...Вести счет в рыночных ценностях, значит вести счет на человеческие жизни... Калькуляция издержек есть калькуляция жизнью» [5, с. 226]. Изменится ли мышление и поведение бизнеса, банков и пр. после коронавируса? Но вопрос для человека и человечества поставлен! Новая проблема Covid 19 актуализировала его и придется решать – человек для денег или деньги для человека: деньги имеют некоторое значение, чтобы найти вакцину для невидимого врага человека.

Выводы. Предложенный авторами комплексный анализ категории «деньги», а именно рассмотрение теоретико-методологических основ возникновения и развития данной категории, холистический аналитический метод, изучение ключевых влияющих на деньги институтов (доверие, государство, банк), и как результат, формирование целостной картины исследуемой категории, позволяют детерминировать последнюю не в «ограниченном» качестве (денежный агрегат), а в более расширенном, адекватном реальности и общечеловеческой рациональности, а не рациональности банкиров. Через призму анализа денежного института раскрываются другие, не менее важные экономические единицы: капитал, производство, социально-экономическое разделение и развитие, экономическая рента. Авторами исследован феномен взаимосвязи «доверие-деньги», определены ее факторы и результаты. А результаты хозяйствования – это не только рост материального богатства. Очерчена проблематика взаимодействия «потребители-банки-деньги». Рассмотрены вопросы поведенческого восприятия категории «деньги» в рамках стрессовых условий (пандемия Covid).

Список использованных источников

1. Ефимов, В. М. Конец алхимии финансов и суверенные деньги (О книгах М. Кинга «Конец алхимии: деньги, банковское дело и будущее глобальной экономики» и Й. Хубера «Суверенные деньги. За пределами банковского резервирования») / В. М. Ефимов // Вопросы экономики. – 2017. – № 12. – С. 131–141. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-12-131-141>
2. Лемещенко, П. С. Доверие – важнейший элемент системы производственных отношений / П. С. Лемещенко // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2019. – № 1 (39). – С. 21–31.
3. Лемещенко, П. С. Институциональные реформы и экономическая ментальность: ограничения и возможности / П. С. Лемещенко, А. М. Сидорова // Философия хозяйства. – Москва: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2020. – № 2. – С. 101–121.
4. Стиглиц, Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / Дж. Стиглиц. – Москва : Эксмо, 2015. – 512 с.
5. Хайек, А. Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / А. Ф. Хайек – Москва : Новости ; Catallaxy, 1992. – 304 с.
6. Бродель, Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм / Ф. Бродель. – Структуры повседневности: возможное и невозможное. – Москва: Прогресс, 1986. – 622 с.
7. Лиэтар, Б. А. Будущее денег / Б. А. Лиэтар – Москва : АСТ, 2007. – 496 с.
8. Рязанов, В. Т. (Не) реальный капитализм / В. Т. Рязанов. – Москва : Эксмо, 2016. – 695 с.
9. Зиммель, Г. Философия денег / Г. Зиммель // Философия денег : пер. с нем. / под ред. А. Ф. Филиппов. – Москва : «КАНОН-пресс-Ц», 1999. – С. 309–383.

10. Аглиетта, М. Деньги между насилием и доверием / М. Аглиетта, А. Орлеан. – Москва : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2006. – 365 с.
11. Социология денег / А.П. Лимаренко. – Минск : БГУ, 2014. – 208 с.
12. Валлерстайн, И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире : пер. с англ. П. М. Кудюкина / под общ. ред. Б. Ю. Кагарлицкого. – Санкт-Петербург : Университетская книга, 2001. – 155 с.
13. Зинченко, В. П. Психология доверия / В. П. Зинченко // Вопросы философии. – 1998. – № 7. – С. 76–93.
14. Уколова, Ю. С. Категории «вера» и «доверие» – семантика различий / Ю. С. Уколова // Наука. Релігія. Суспільство. – 2008. – № 2. – С. 192–200.
15. Херпфер, К. Социальный капитал как фактор социально-экономического и политического развития стран Постсоветской эпохи / К. Херпфер, К. А. Кизилова // Социология : научно-теоретический журнал / БГУ. – Минск, 2016. – № 1. – С. 17–38.
16. Розмаинский, И. В. Неверие в будущее и «негативные инвестиции» в капитал здоровья в современной России / И. В. Розмаинский, А. С. Татаркин // Вопросы экономики. – 2018. – № 1. – С. 128–150. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-1-128-150>
17. Винокуров, С. Влияние фактора доверия на международное движение капитала (на примере прямых иностранных инвестиций) / С. Винокуров, П. Гурьянов, А. Медведь // Общество и экономика. – 2017. – № 3-4. – С. 68–81.
18. Кейнс, Дж. М. Экономические возможности наших внуков / Дж. М. Кейнс // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 60–69. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2009-6-60-69>
19. Де Сото, Х. У. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / Х. У. де Сото. – Челябинск : Социум, 2008. – 663 с.
20. Энг, М. Мировые рынки / М. Энг, Ф. Лис, Л. Мауэр. – Москва : Дека, 1998. – 768 с.
21. Новик, В. История денег и финансов / В. Новик. – Минск: Экоперспектива, 2015. – 268 с.
22. Альбер, М. Капитализм против капитализма / М. Альбер. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1998. – 296 с.
23. Лемещенко, П. С., Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия / П. С. Лемещенко, А. М. Сидорова. – Минск : Мисанта, 2013. – 103 с.
24. Широканова, А. А. Близкие духом: динамика ценностей в Беларуси и соседних странах (1990–2012) / А. А. Широканова // Социология. – 2016. – № 3. – С. 108–118.
25. Скоробогатов, А. С. Общество как договор между сильными и слабыми / А. С. Скоробогатов. – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 248 с.
26. Бродель, Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. Время мира : в 3 т. / Ф. Бродель. – Москва : Прогресс, 1992. – Т. 3. – 732 с.
27. Кругман, П. Выход из кризиса есть / П. Кругман. – Москва, 2013. – 320 с.
28. Лемещенко, П. С. Глобализация: миф, виртуальность или реальность? / П. С. Лемещенко // Проблемы современной экономики. – Санкт-Петербург, 2005. – № 1/2. – С.106–108.
29. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – Москва : Эксмо, 2007. – 980 с.
30. Лемещенко, П. С. О рациональности экономической науки и понимании теоретических конструкций реальности / П. С. Лемещенко // Философия хозяйства. – Москва : МГУ, 2014. – № 6. – С.109–123.
31. Лемещенко, П. С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции, новые тенденции / П. С. Лемещенко. – Минск : БГУ, 2001. – 201 с.

32. Ауманн, Р. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта; пер. с англ. – 2-е изд. – Москва, 2010. – 490 с.
33. Талер, Р. Новая поведенческая экономика / Р. Талер. – Москва : Эксмо, 2017. – 229 с.
34. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – Москва : Прогресс, 1984. – 380 с.
35. Лемещенко, П. С. Иррациональность современного экономического мышления и проблема диалога научного сообщества и хозяйственной практики / П. С. Лемещенко // Черкасы-Киев : Институт банковского дела НБУ Украины, 2013. – № 3 (11). – С.40–45.

Статья поступила в редакцию 24 июня 2022 года

SOCIO-INSTITUTIONAL MONEY MEASUREMENT

P. S. Lemeshchenko

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department
of International Political Economy of the Faculty of Economics
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

O. E. Tryasunova

Senior lecturer of the Department
of International Political Economy of the Faculty of Economics
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

The article offers a comprehensive analysis of the category "money". A retrospective theoretical and methodological review of this category with references to the works of both domestic and foreign authors is carried out. The factors of the emergence of money, the features of the process of their evolution, constant and modern determinants of their existence and use are considered. The factor (institution) of trust is considered in detail as the key influencing the subjective perception of money. The institutions (banks, the state) that influence the functioning of the monetary aggregate are analyzed, taking into account the peculiarities of their influence on money in various socio-political conditions.

Keywords: money, banks, institutional development, trust, value, capital, social capital, economic growth, national wealth, productive activity.

References

1. Efimov, V. M. (2017) Konets alkhimii finansov i suverennye den'gi (O knigakh M. Kinga «Konets alkhimii: den'gi, bankovskoe delo i budushchee global'noi ehkonomiki» i I. Khubera «Suverennye den'gi. Za predelami bankovskogo rezervirovaniya») [The End of the Alchemy of Finance and Sovereign Money (About the books by M. King The end of alchemy: money, banking, and the future of the global economy and J. Huber Sovereign money. Beyond reserve banking)], *Voprosy ehkonomiki*. (12), 131–141. (In Russian).
2. Lemeshchenko, P. S. (2019) Doverie - vazhneishii ehlement sistemy proizvodstvennykh otnoshenii [Trust is the most important element of the system of industrial relations], *Vestnik Ivanovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ehkonomika*. (1), 21–31. (In Russian).
3. Lemeshchenko, P. S. (2020) Institutsional'nye reformy i ehkonomicheskaya mental'nost': ogranicheniya i vozmozhnosti [Institutional reforms and economic mentality: limitations and opportunities]. *Filosofiya khozyaistva*. (2), 101–121. (In Russian).

4. Stiglitz, J. (2015) *Cena neravenstva. Chem rassloenie obshchestva grozit nashemu budushchemu* [The price of inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future], 512 p. (In Russian).
5. Hayek, F. A. (1992) *Pagubnaya samonadeyannost'. Oshibki socializma* [Pernicious arrogance. Mistakes of socialism], 304 p. (In Russian).
7. Braudel, Fernand (1986), *Material'naya civilizaciya, ekonomika i kapitalizm* [Material'naya civilizaciya, ekonomika i kapitalizm], 622 p. (In Russian).
10. Lietaer, B. A. (2007) *Budushchee deneg* [The future of money], 496 p. (In Russian).
11. Ryazanov, V.T. (2016) *(Ne) Real'nyi kapitalizm* [(Un)real capitalism], 695 p. (In Russian).
12. Zimmel', G. (1999) *Filosofiya deneg* [Philosophy of money], 309–383. (In Russian).
13. Aglietta, M., Orlean A. (2006), *Den'gi mezhdru nasiliem i doveriem* [Money between violence and trust], 365 p. (In Russian).
14. Limarenko, A. P. (2014) *Sotsiologiya deneg* [Sociology of money], 208 p. (In Russian).
15. Vallerstain, I. (2001) *Analiz mirovykh sistem i situatsiya v sovremennom mire* [Analysis of world systems and the situation in the modern world], 155 p. (In Russian).
16. Zinchenko, V.P. (1998) *Psikhologiya doveriya* [Psychology of trust], *Voprosy filosofii*. (7), 76–93. (In Russian).
17. Ukolova, Yu. S. (2008) *Kategorii «vera» i «doverie» – semantika razlichii* [Categories "faith" and "trust" – semantics of differences]. *Nauka. Religiya. Suspil'stvo*. (2), 192–200. (In Russian).
18. Kherpfer, K., Kizilova, K. A. *Sotsial'nyi kapital kak faktor sotsial'no-ehkonomicheskogo i politicheskogo razvitiya stran Postsovetskoi ehpkhi* [Social capital as a factor of socio-economic and political development of Post-Soviet Countries], *Sotsiologiya: nauchno-teoreticheskii zhurnal*. (1), 17–38. (In Russian).
19. Rozmainskii, I. V., Tatarkin A. S. (2018) *Neverie v budushchee i «negativnye investitsii» v kapital zdorov'ya v sovremennoi Rossii* [Disbelief in the future and "negative investments" in health capital in modern Russia], *Voprosy ehkonomiki*. (1), 128–150. Available from : <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-1-128-150> (In Russian).
20. Vinokurov, S., Gur'yanov P., Medved' A. (2017) *Vliyanie faktora doveriya na mezhdunarodnoe dvizhenie kapitala (na primere pryamykh inostrannykh investitsii)* [The influence of the confidence factor on the international movement of capital (on the example of foreign direct investment)], *Obshchestvo i ehkonomika*. (3–4), 68–81. (In Russian).
21. Keins, D. M. (2009) *Ehkonomicheskie vozmozhnosti nashikh vnukov* [Economic Possibilities for Our Grandchildren], *Voprosy ehkonomiki*, (6). 60–69. (In Russian).
22. Huerta de Soto (2008) *Den'gi, bankovskij kredit i ekonomicheskie cikly* [Money, Bank Credit, and Economic Cycles], 663 p. (In Russian).
23. Ehng, M. Leece, F., Mauehr, L. (1998) *Mirovye rynki* [Global markets], 768 p. (In Russian).
25. Novik, V. (2015) *Istoriya deneg i finansov* [History of money and finance], 268 p. (In Russian).
26. Albert, M. (1998) *Kapitalizm protiv kapitalizma* [Capitalism Against Capitalism], 296 p. (In Russian).
27. Lemeshchenko, P. S., Sidorova, A. M. (2013) *Neformal'nye instituty i rynochnaya reforma v Belarusi: ehvolyutsiya, protivorechiya, strategiya* [Informal institutions and market reform in Belarus: evolution, contradictions, strategy], 103 p. (In Russian).

28. Shirokanova, A. A. (2016) Blizkie dukhom: dinamika tsennostei v Belarusi i sos-ednikh stranakh (1990–2012) [Close in spirit: the dynamics of values in Belarus and neighboring countries], *Sotsiologiya*. (3), 108–118. (In Russian).
29. Skorobogatov, A. S. (2018) Obshchestvo kak dogovor mezhdu sil'nymi i slabymi [Society as a contract between the strong and the weak], 248 p. (In Russian).
30. Brodel', F. (1992) Material'naya tsivilizatsiya, ehkonomika i kapitalizm XV–XVIII vv. T. 3. Vremya mira [Material civilization, economy and capitalism of the XV–XVIII centuries], 732 p. (In Russian).
31. Krugman, P. (2013) Vыход из krizisa est' [There is a way out of the crisis], 320 p. (In Russian).
32. Lemeshchenko, P. S. (2005) Globalizatsiya: mif, virtual'nost' ili real'nost'? [Globalization: myth, virtuality or reality?], *Problemy sovremennoi ehkonomiki*. 1/2, 106–108. (In Russian).
33. Keynes, J. (2007) Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg [General theory of employment, interest and money], 980 p. (In Russian).
34. Lemeshchenko, P. S. (2014) O ratsional'nosti ehkonomicheskoi nauki i ponimanii teoreticheskikh konstruksii real'nosti [About the rationality of economic science and understanding of theoretical constructions of reality], *Filosofiya hozyajstva*. (6), 109–123. (In Russian).
35. Lemeshchenko, P. S. (2001) Teoreticheskaya ehkonomika: struktura, klassicheskie traditsii, novye tendentsii [Theoretical economics: structure, classical traditions, new trends]. 201 p. (In Russian).
36. Aumann, R. (2010). O chem dumayut ehkonomisty: besedy s nobelevskimi laureatami [What Economists think about: Conversations with Nobel Laureates], 490 p. (In Russian).
37. Thaler, R. 2017. Novaya povedencheskaya ekonomika [New behavioral economics], 229 p. (In Russian).
38. Veblen, T. (1984) Teoriya prazdnogo klassa [The theory of the leisure class], 380 p. (In Russian).
39. Lemeshchenko, P. S. (2013) Irratsional'nost' sovremennogo ehkonomicheskogo myshleniya i problema dialoga nauchnogo soobshchestva i khozyaistvennoi praktiki [The irrationality of modern economic thinking and the problem of dialogue between the scientific community and economic practice], *Institut bankovskogo dela NBU Ukrainy*. 3 (11), 40–45.