

## ПЕРЕХОД НА МОДЕЛЬ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ – РЕАЛЬНЫЙ ПУТЬ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В ГОСУДАРСТВЕ

Показаны отдельные положения принципиально новой экономической модели хозяйствования, в основу которой положена «Теория высокоэффективной национальной экономики». Данная модель является безинфляционной и кризисоподавляющей. По своей сути модель имеет чёткую социальную направленность, хотя не исключает рыночные отношения и частную собственность на средства производства. Переход национальной экономики на эту модель хозяйствования позволит уже в первые годы увеличить ВВП в несколько раз.

*Ключевые слова:* кризис, модель, национальная экономика, эффективность

Уже давно пришло время очень внимательно пересмотреть все основные принципы принятой на сегодняшний день модели хозяйствования. Скажем прямо, нам годами внушали экономические «постулаты», которые, как показала практика, не прошли проверку временем и проявили свою полную несостоятельность. Постоянные проблемы в «финансово-экономической» сфере свидетельствуют о том, что, несмотря на огромное количество экономистов, десятки и сотни всевозможных экономических теорий, тысячи учебников по экономике, выход из экономического тупика в рамках существующей в настоящее время экономической модели до сих пор не найден.

Что же происходит в экономике? Где искать ответы на злободневные экономические вопросы? Попутно заметим, что в большинстве естественных наук точные математические формулы могут быть использованы для прогнозирования того, что может произойти в будущем – как, например, один химический элемент будет вступать в реакцию с другим и что при этом образуется. Или, например, как критическая масса плутония поведёт себя при заданных условиях. В технических науках и инженерных дисциплинах можно совершенно так же точно рассчитать необходимую подачу насоса, мощность электрического двигателя, грузоподъёмность крана и т. п. Экономика, конечно, менее точная наука из-за наличия множества факторов объективного и субъективного характера. Это, прежде всего, наука социальная. Хотя здесь присутствуют и определённый математический расчёт, и человеческий фактор. Причём последняя составляющая, в конце концов, является определяющей. Кроме того, разные разделы экономики должны базироваться на разных соотношениях точных математических расчё-

тов и духовной составляющей (мораль, нравственность, этика, психология, религия, политика). Чем выше уровень экономики, тем шире там должна присутствовать духовная составляющая (человеческий фактор). В математических выкладках всё относительно ясно, а в человеческих отношениях ещё много неопределённостей. Почему один человек – эгоист, а другой – альтруист? Почему один хочет эксплуатировать другого? Почему у людей разные цели в жизни, разные моральные принципы? Наука пока даёт расплывчатые ответы на эти вопросы.

Вместе с тем, современные экономические теории продолжают основываться не на физических законах природы и не на точных инженерных расчётах, а всё так же на психологических предпочтениях граждан, причём не на самых лучших. Желание получать есть, а, с помощью каких методов получать желаемое, пока не всегда ясно.

Используя системный подход при построении модели экономики, необходимо было, прежде всего, чётко определить «узкое место» в существующей модели, ведущее к возникновению кризисов, а затем уже думать, как его устранить. Новая же экономическая модель должна учесть все негативные явления предшествующей модели и больше их не повторять.

После долгих лет скрупулёзного анализа возможных причин кризиса группой учёных-системотехников Днепропетровского национального университета железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна был найден абсолютно точный ответ, который поначалу ошеломил даже нас самих... Непосредственной причиной кризиса оказалась... категория «прибыли», то есть «за что боролись, на то и напоролись». Но дальнейшие исследова-

ния окончательно убедили нас в правильности полученного ответа.

Так вот, вся схема «товарно-денежного» оборота сейчас построена на совершенно неправильном математическом алгоритме (вторичная составляющая экономики), который был внедрён в экономическую теорию определёнными людьми с совершенно определёнными целями (первичная составляющая экономики – человеческий фактор).

В качестве основополагающего стержня всей современной экономической системы, ради чего, собственно, надо работать и за счёт чего можно развивать предприятие и расширять бизнес, была принята категория «прибыли». Но эта категория может существовать только за счёт постоянной работы «печатного станка», что является причиной перманентной инфляции. Эта категория создаёт ситуацию, которая вынуждает людей прибегать к получению кредитов, затягивая, таким образом, процентную «удавку на их шеях», что никак не способствует развитию экономики в целом, а только тормозит её.

При детальном рассмотрении ситуация с «прибылью» выглядит таким образом, что «прибыль» одного субъекта предпринимательской деятельности всегда является «убылью» другого. Один – в плюсах, другой – в минусах. А общая мировая «прибыль» всех субъектов предпринимательской деятельности за год всегда равна нулю:

$$\sum_{i=1}^n \Pi_i = 0,$$

где  $\Pi_i$  – прибыль  $i$ -го субъекта предпринимательской деятельности;

$n$  – общее количество субъектов предпринимательской деятельности.

То есть, если не будет постоянно работать «печатный станок», создавая новую «прибыль», система, в конце концов, остановится.

Как известно, в условиях свободной экономики основным лозунгом является девиз: «максимизация прибыли». Поэтому сторонники таких отношений ратуют за «прибыль» и направляют все свои усилия на поддержание искусственно установленного экономического порядка. Мы же уверены, что такая практика является ложной и антинаучной.

Таким образом, основная причина всех экономических проблем заложена в категории «прибыли». Будем условно эту причину считать «вторичной». Если исходить из того, что любое экономическое решение принимается

людьми, то, естественно, первопричиной кризисов будем считать несовершенство человеческой природы, которое не всегда позволяет принимать правильные решения в интересах всего человечества. Одно дело на словах говорить о демократии – и совсем другое осуществлять её на практике.

Историкам ещё предстоит разобраться, как так получилось, что нескольким экономистам (пусть даже нескольким десяткам экономистов) удалось ввести в заблуждение всю мировую общественность.

Кроме того, при существующей «прибыльно-финансовой» модели хозяйствования в обществе в погоне за «прибылью» проявляются самые негативные качества людей: жадность, подлость, стяжательство, сребролюбие, эгоизм. То, что ты монополист на рынке и «дерёшь с покупателей три шкуры», – это неважно, ведь ты же реализуешь главную цель предприятия, которая записана в уставе – получение «прибыли». Таким образом, существующая модель экономики никак не способствует развитию гуманизации и гармонизации общества.

Но никто даже не подозревает, что общество может совершенно великолепно работать без «прибыли», развиваясь при этом огромными темпами и не имея при этом никаких негативных явлений, присущих современной модели хозяйствования. Самое главное то, что будет отсутствовать дефицит денег и не нужны никакие кредиты. При этом остаются рыночные отношения и допускается частная собственность на средства производства. Не допустима только частная собственность на деньги.

Все ответы на, казалось бы, не решаемые ранее вопросы нашли своё отражение в «Теории высокоэффективной национальной экономики» и могут быть с огромной пользой использованы в интересах украинского государства.

Более подробно о вредном влиянии категории «прибыли» мы уже писали в работах [1–5]. Поэтому в данной работе мы остановимся на некоторых других принципах «Теории высокоэффективной национальной экономики».

Возвращаясь немного назад, отметим, что с переходом от административно-командной системы к рыночным отношениям была необоснованно скопирована западная экономическая модель, несмотря на то, что конец её был уже предопределён. Большинство отечественных экономистов бросились на разные голоса восхвалять свободное предпринимательство и рыночные отношения. Книжные прилавки бы-

ли завалены разными учебниками типа «экономикс». Западная экономическая модель стала слепо копироваться. И никто из отечественных экономистов толком не разобрался и не поднял вопрос о том, что западная экономическая модель уже давно «дышит на ладан». Появление новых рынков сбыта помогло ей просуществовать ещё некоторое время. Но результат, который мы имеем в настоящее время, вполне закономерен.

В связи с этим, первым делом необходимо в экономике коренным образом изменить «вектор целей». Главной целью деятельности предприятий предлагается установить не «получение прибыли», как того требует современная экономическая теория и принято в настоящее время, а – «принесение пользы обществу». Будет предприятие выпускать нужную людям продукцию по низким ценам, общество будет с радостью платить ему «звонкой монетой». Какая, например, польза обществу от банковских структур, которые выдают кредиты под огромные проценты, да ещё под залог с двойным покрытием? Когда люди кладут свои деньги в банк на депозит, они от банка никакого залога не требуют. А когда банк производит кредитование, то требует обеспечение возврата кредита. В случае его невозврата, к работе подключаются т. н. «коллекторы». Таким образом, «игра идёт в одни ворота». И эта «игра» называется «кредитно-финансовая система». Где же здесь научный подход?

Большая роль в экономике страны отводится системе налогообложения. Эта система должна собирать деньги в бюджет и одновременно способствовать развитию экономики. Любой перекося приводит к негативным последствиям. Поэтому система налогообложения должна быть чётко сбалансирована. Вместе с тем, работоспособности экономики должен отдаваться приоритет. Будет работать экономика – будут и платежи поступать в казну. Сейчас же на вооружение взят вторичный принцип: главное – собрать побольше денег в бюджет. Поэтому налогами облагается всё, что может быть обложено. Но ведь понятно, что от большего количества налогов денег в бюджете больше не станет. С людей нельзя больше взять, чем им дать. Важно не количество налогов, а их качество.

В технических системах, как известно, улучшение одного параметра в нужном для потребителя направлении приводит, как правило, к ухудшению остальных параметров [6–7]. То же самое происходит и в экономике. Почему

принятая система налогообложения об этом ничего не знает?

Налог на «прибыль» должен быть как можно быстрее уничтожен как пережиток прошлого. То же самое касается налога на добавленную стоимость и подоходного налога с физических лиц. Подоходный налог только способствует снижению платёжеспособного спроса.

Цена товара должна заранее гарантировать финансовую возможность его реализации (при условии, естественно, что он нужен обществу) без необходимости получения кредита. Так как товар могут купить разные группы потребителей (непосредственно работники самого предприятия, производящего товар, работники других предприятий, служащие бюджетных организаций, пенсионеры), то необходимо, чтобы цена товара включала все эти доли. Так, например, чем больше в стране бюджетников и пенсионеров, то соответствующая доля составляющей цены товара должна быть тоже больше.

Таким образом, вместо целого ряда существующих налогов, таких как «налог на добавленную стоимость», «налог на прибыль», «социальный налог», «подоходный налог» предлагается один-единственный налог – на «денежный эквивалент труда». Можно сказать, что этот налог является комплексным, так как уже учитывает все положительные и отрицательные результаты хозяйственной деятельности предприятия. По нашим предварительным расчётам величина этого налога должна не превышать 35...40 % от величины «денежного эквивалента труда». И в дальнейшем должна иметь тенденцию к понижению. Как будет видно из дальнейшего текста работы, уменьшая таким образом налоговую нагрузку на предприятия, мы увеличим поступление денег в бюджет.

Услуги внешних организаций (экзогенная составляющая) и ДЭТ (эндогенная и экзогенная составляющие) представляют собой полную стоимость (цену) продукции. Категория же «себестоимости» теряет свой первоначальный смысл и оказывается в данной модели лишней. Окончательная стоимость (цена) товара должна складываться из общих экзогенных и эндогенных затрат. Денежный эквивалент труда включает в себя зарплату и единый налог, поступающий в бюджет.

Ещё раз подчеркнём, что для того чтобы «товарно-денежная» система эффективно могла функционировать, уже в структуре цены любого товара должна быть обязательно предусмотр-

рена потенциальная возможность его реализации.

Таким образом, цена товара должна складываться из трёх составляющих:

$$Ц = А + Б + В,$$

где **А** – оплата внешним (экзогенным) организациям (топливо, энергоносители, сырьё, материалы, комплектующие, связь, канцтовары, научно-технические разработки и т. п.);

**Б** – общая зарплата работников трудового коллектива предприятия (эндогенная составляющая);

**В** – налог (экзогенная составляющая).

Формула цены товара представляет собой в миниатюре модель хозяйственно-финансовой деятельности предприятия за некоторый период деятельности.

Сумма составляющих частей **Б** и **В** представляет собой «денежный эквивалент труда» (ДЭТ), т.е. труд работников данного предприятия, выраженный в денежной форме, и налог.

Таким образом, налогообложению подвергается та часть выручки, которая остаётся после оплаты стоимости товаров и услуг, полученных от сторонних организаций и оплаченных в первую очередь.

Составляющая **В** должна поступать в бюджет одновременно с выплатой зарплаты **Б**. Между этими составляющими должна быть жёсткая прямо пропорциональная зависимость. Зарплату можно получать по частям хоть каждый день, но и налог должен уплачиваться так же.

Таким образом, вместо всех существующих налогов должен быть один-единственный налог на «денежный эквивалент труда», уплачиваемый одновременно с выплатой заработной платы. Этот налог является обязательным для всех субъектов предпринимательской деятельности. Его уплачивает только работодатель. Все сотрудники предприятия, получающие заработную плату, никакие налоги со своей зарплаты государству платить не обязаны. Они поменяли свой труд на зарплату и ничего никому не должны. Теперь их задача скорее поменять деньги на товар. Вот когда они купят необходимый для себя товар, а владелец товара решит выплатить своим работникам заработную плату, вот тогда часть этих денег и будет уплачена в бюджет в виде налога на «денежный эквивалент труда».

Абсолютные величины зарплаты или стоимости товаров по сути дела не имеют никакого значения. Важно, чтобы эти величины были бы тождественно равны. Самое главное, чтобы эти

величины не устанавливались сверху, как это было во времена плановой экономики, и не зависели от монополистов, а определялись бы общественными возможностями через рыночные механизмы.

На рис. 1 представлены упрощённые схемы формирования цены товара.

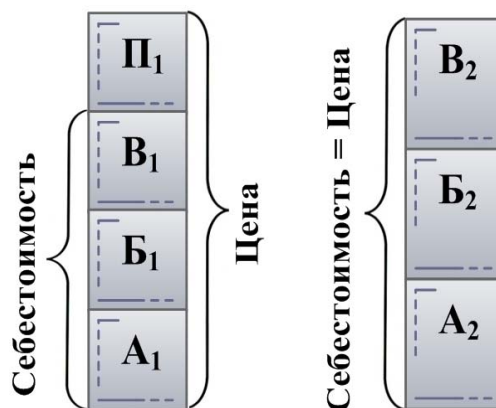


Рис. 1. Сравнительные упрощённые схемы формирования цены товара при существующей модели экономики (1) и предлагаемой модели экономики (2):  
**А<sub>1</sub>** и **А<sub>2</sub>** – оплата за товары и услуги сторонним организациям;  
**Б<sub>1</sub>** и **Б<sub>2</sub>** – заработная плата;  
**В<sub>1</sub>** – все налоги, входящие в цену товара;  
**В<sub>2</sub>** – налог на «денежный эквивалент труда»;  
**П<sub>1</sub>** – прибыль.

Владелец предприятия вместо «дивидендов» должен получать так же, как и наёмные работники, только заработную плату. Размер заработной платы предприниматель должен устанавливать себе самостоятельно. Предприниматель – это не просто владелец предприятия, это «VIP-работник». Он организовал дело, вложил инвестиции, взял на себя ответственность, и поэтому он имеет право на такую величину заработной платы, какую позволяет ему совесть и общий фонд заработной платы. Вложение денег в основные средства даёт возможность их владельцам получать более высокую заработную плату. Причём здесь надо учитывать то обстоятельство, что, если владелец предприятия будет неэквивалентно платить себе и своим работникам, то они, либо просто перейдут работать на другое предприятие, либо организуют своё собственное дело. Кроме того, основные средства, принадлежащие собственнику, могут быть проданы. Выручка от продажи основных средств должна полностью принадлежать собственнику. При нормальном протекании производственного процесса, зарплата владельца основных средств производства может многократно

отличаться от средней заработной платы на предприятии.

Таким образом, общая величина зарплаты на предприятии должна определяться по следующей формуле:

$$B = B_1 + B_2,$$

где  $B_1$  – оплата труда наёмных работников предприятия;

$B_2$  – оплата труда владельца (владельцев) предприятия.

Соотношение между  $B_1$  и  $B_2$  может оговариваться в коллективном договоре.

Величину  $B$  первоначально устанавливает само предприятие, исходя из имеющихся возможностей, а рынок в дальнейшем вносит свои коррективы в ту или иную сторону. Поэтому составляющая  $B$  носит переменный характер. Она может увеличиваться или уменьшаться. Следует учитывать, что, уменьшаясь в абсолютном плане (как составляющая цены товара), она может увеличиваться в относительном плане (как рост количества продаж). Цена товара должна быть свободная. Цена труда тоже должна быть свободная.

Задача предприятия минимизировать величину  $A$  и максимизировать величину  $B$  (величина  $B$  максимизируется автоматически с величиной  $B$ ).

Зарплату необходимо выдавать только после получения оплаты за проданный товар. Налог должен уплачиваться параллельно с выплатой заработной платы. Никакой налог до поступления денег за проданный товар уплачиваться не должен. Получает человек заработную плату – предприятие уплачивает налог, не получает заработную плату – налог не уплачивается. Единственным временным критерием уплаты налога должен стать момент выплаты заработной платы. Чем чаще платится зарплата, тем чаще платится и налог. Вместе с тем, должен быть на законодательном уровне обязательно закреплён максимально допустимый срок между выплатами заработной платы.

Наличные деньги должны сниматься со счетов предприятий только на заработную плату или на командировочные расходы. Любой другой съём наличных денег должен быть запрещён. Лучше всего использовать электронные зарплатные карточки. Предприниматели, работающие за наличный расчёт, должны сами декларировать свои доходы и самостоятельно платить налоги.

Цена товара не должна являться чем-то таким, что присуще только одному товаропроиз-

водителю. Она должна учитывать не только интересы товаропроизводителя, она должна включать в себя и интересы общества. Иными словами, цена товара должна складываться как из составляющей, принадлежащей предприятию (зарплата), так и из составляющей, принадлежащей обществу (налог). Причём эти составляющие должны быть жёстко связанными между собой. Чем больше зарабатывает человек, тем больше должно получать и государство. Таким образом, государство должно быть заинтересовано в том, чтобы люди больше зарабатывали, и создавать для этого необходимые условия. Государство же будет «богатеть» вместе с гражданами.

Развитие частного предприятия должно осуществляться только за счёт заработной платы владельцев. Если для развития предприятия были взяты беспроцентные займы, то они погашаются тоже только за счёт заработной платы владельцев. Частное предприятие – это такая же вещь, как и телевизор, холодильник, машина или квартира предпринимателя. Всё это покупается за счёт зарплаты. В случае продажи предприятия или отдельной его части, например, оборудования, владелец налог не платит. Они уже были уплачены ранее. Для лучшего контроля доходов, каждый человек может быть владельцем только одного предприятия (в редких случаях – нескольких), на котором он получает зарплату, но это предприятие может заниматься разными видами деятельности.

Каждый человек может вкладывать в общее дело имеющийся у него ресурс. Ресурсом могут быть деньги, здания, оборудование, «ноу-хау», трудовые и профессиональные навыки или творческие способности человека (интеллект). Последнее является очень важным, но недооценённым пока ресурсом человека. По сути дела это его частная собственность, имеющая подчас довольно высокую стоимость. Одним словом, каждый человек «должен знать себе цену» (цену своим способностям).

Хорошо известно, что деньгам придали такую функцию как «накопление» и «сбережение». К тому же существуют категории людей, которые получают значительно больше денег, чем им требуется для нормальной жизни. Поэтому часть этих денег изымается из оборота и оседает на руках многих граждан. Такая ситуация зачастую приводит к нехватке денежных средств в обороте.

Для устранения такого явления ещё в конце XIX века экономист Сильвио Гезелль предло-

жил систему, позволяющую облагать неиспользованные деньги платой за «простой» [8–9]. В ряде городов эта система была успешно реализована. Наиболее удачным оказался эксперимент в австрийском городе Вёргль. Вкратце, суть этого исторического эксперимента состояла в следующем. В 1932 году бургомистр Вёргля, вдохновлённый идеями Гезелля, убедил предпринимателей и управленческий состав в необходимости проведения эксперимента с деньгами. Численность населения города на то время составляла около 3000 граждан. Горожане не возражали против того, чтобы магистрат выпустил бы в оборот 5000 «горячих» бонов, которые были бы обеспечены такой же суммой обычных австрийских шиллингов, находящихся в банке. Эти боны использовались для выплат заработной платы, а предприниматели и коммерсанты обязаны были принимать их в качестве оплаты за товар и услуги. За пользование бонами была введена плата в размере 1% в месяц. Плата должна была вноситься теми субъектами, у которых банкнота оказывалась в конце месяца. Плата подтверждалась специальной маркой, которая приклеивалась на обратной стороне банкноты. Эта марка давала возможность использовать банкноту в течение следующего месяца. Сам термин «горячие» говорил как бы о том, что такие боны «пекут» руки и от них надо скорее избавляться. Поэтому все старались как можно быстрее рассчитаться такими банкнотами. Горожане даже налоги уплачивали раньше положенного срока, лишь бы избежать дополнительной платы за пользование деньгами.

Таким образом, в течение одного года 5000 «горячих» бонов совершили 463 полных цикла. В общей сложности ими было оплачено за товары и услуги 2,3 млн. (5000 x 463) шиллингов, в то время как обычный шиллинг успел обернуться только 213 раз. Именно в тот период времени, когда многие страны боролись с ростом безработицы, в Вёргле она снизилась на 25 %. Данным экономическим экспериментом заинтересовалось более 300 общин в Австрии и в других странах. Но этот успешный эксперимент, к сожалению, через год был остановлен, так как Австрийский Национальный банк предъявил своё эксклюзивное право на выпуск денег. Длительные судебные разбирательства в высших инстанциях ни к чему не привели. Монополизм банковской системы уничтожил все позитивные стороны этой экономической модели.

Таким образом, эксперимент, проведенный Сильвио Гезеллем, подтверждает, что деньги не должны «застаиваться», они должны быть в постоянном движении.

Нормально функционирующая экономика – это такая экономика, когда люди получают зарплату и сразу же её тратят. Чем быстрее тратят, тем лучше работает экономика. Люди – это не «трудовые ресурсы», как их сейчас принято называть, а это потенциальные покупатели продукции. В микроэкономике заработная плата всегда ошибочно считалась «издержками производства», которые принято снижать. Но, снижая эту статью «издержек», мы тем самым снижаем и покупательную способность граждан. Откуда же людям ещё брать деньги для приобретения товаров, как не из заработной платы? Чтобы они могли их покупать, они должны иметь соответствующий денежный эквивалент в виде заработной платы. Кроме того, людям ведь нужны не деньги сами по себе, а различные блага в виде товаров и услуг. Главная задача правительства создавать условия для быстрой оборачиваемости денег в стране. Поэтому зарплату на предприятиях надо выдавать три-четыре раза в месяц. Важно ведь не то, сколько денег есть в стране, а важно то, с какой скоростью они вращаются. Необходимо добиться того, чтобы «товарно-денежная» система в стране работала, выражаясь терминологией физики, как «большой финансовый коллапдер», позволяющий разгонять деньги в национальной экономике до максимально возможных скоростей. Все причины, мешающие быстрой оборачиваемости денег, должны быть устранены.

Деньги носят общественный характер. Они нужны для нормального функционирования национальной экономики. Заработанные деньги надо быстро тратить, а то будет медленное движение «товарно-денежной» массы. Поэтому любое их изъятие из оборота имеет пагубные последствия. Когда же деньги попадают в частные руки, то люди почему-то считают их уже не «общественными», а своими «личными». И очень любят откладывать их на «чёрный день», накапливать для приобретения крупной покупки, класть на депозит или просто собирать без всякого умысла. Таким образом, деньги просто изымаются из оборота и тормозят развитие экономики.

Одной из основных причин замедленного движения денег в Украине является большой перекос между «богатыми» и «бедными» категориями граждан. В советское время все пред-

приятия принадлежали государству. Товары, производимые на этих предприятиях, тоже принадлежали государству. Деньги от продажи этих товаров также принадлежали государству. Теперь предприятия частные, товары частные. Деньги от продажи этих товаров принадлежат владельцам частных предприятий, а они их плохо тратят. «Бедные» же являются хорошими потребителями. Они тратят все деньги на покупку товаров, живут, так сказать, «от зарплаты – до зарплаты». Поэтому для них спрос стимулировать не надо, он и так есть. А вот «богатые» и «очень богатые» являются плохими потребителями. У них денег столько, что они даже не могут их потратить. Не будет же человек покупать себе, например, сто машин или сто квартир. Он купил себе столько, сколько ему нужно, и всё. И не будет же он за день съесть, например, тонну еды и т. п. Есть же определённые физиологические возможности организма. А деньги тем не менее всё продолжают поступать... Таким образом, на одном «полюсе» есть желание покупать, но нет возможностей, а на другом «полюсе» – есть возможности покупать, но нет желания. И, кроме того, «богатые» с «бедными» делиться не хотят. Что делать в такой ситуации? Мы считаем, что в такой ситуации должен быть обязательно введён дополнительный налог на «неиспользование денег». И если кто-то изымает их из оборота, он таким образом не только тормозит развитие общественной экономики, но и наносит ей урон. Поэтому деньги, которые не «движутся», должны облагаться дополнительным ежемесячным налогом. Этот налог будет являться «вторичным», так как налогообложению подлежат уже ранее обложенные налогом деньги, которые не были потрачены в течение одного месяца. Размер налога должен быть не менее 5%. Причём этот налог должен быть постоянным (многоразового действия – «вечный двигатель»), но не обязательным. Тот, кто хорошо тратит деньги, тот его не платит вообще. Можно покупать товары и услуги, развивать свой бизнес и, таким образом, его не платить. Такая функция денег, как накопление, должна уйти в небытие. Если же человек всё же хочет иметь запасы на «чёрный день», то он может поменять деньги на государственные облигации, отдав таким образом деньги государству, которые поступят в «технический» оборот, а при необходимости в любой момент произвести обратную операцию – поменять облигации на деньги. Размещение же свободных денег на депозитных счетах банков под проценты – это прямой путь в экономический «тупик». Таким образом, спрос нужно

стимулировать для богатых. И делать это надо путём обложения налогом остатков денег на их счетах.

Что касается величины денежной массы, то количество наличных денег в обороте должно быть сокращено до минимума. В большинстве случаев оплата за товар должна осуществляться при помощи пластиковых зарплатных карточек. Это поможет бороться с коррупцией и взяточничеством. Поэтому в наличном обороте должны быть только монеты (пускай даже и крупного номинала) и мелкие бумажные деньги. Мешок с монетами сложнее скрыть, чем дипломат с бумажными деньгами крупного номинала. Кроме того, монеты меньше изнашиваются, чем бумажные деньги и их значительно сложнее подделывать. Хождение в обороте наличного доллара или любой другой валюты должно быть запрещено, так как сопутствует существованию «теневого рынка».

Люди, как правило, не любят платить налоги, особенно если не известна их дальнейшая судьба, – такова природа человека. Здесь государство должно вспомнить золотое правило нравственности: «поступай по отношению к другому так, как ты бы хотел, чтобы он поступал по отношению к тебе». Поэтому такому их нежеланию это делать государство должно противопоставить не жёсткое наказание, а сделать такое предложение, «от которого они не смогут отказаться», – возможность предоставления беспроцентных займов на возвратной основе. То предприятие, которое хорошо платит налоги, должно всегда иметь право получить беспроцентный заём. Т.е. предприятие заплатит налог, но деньги у него для работы будут всегда. В такой ситуации все только будут выигрывать. Государство будет собирать налоги, а у предприятий будут деньги для работы и развития, т.е. оно не будет «обесточено». Теневая экономика сократится до минимума.

Классики марксизма-ленинизма были абсолютно не правы, выступая против частной собственности на средства производства, куда более опасными являются частная собственность на деньги и проценты по кредитам.

Важнейшим пунктом переосмысления современной «финансово-экономической» системы должно стать пониманием того, что деньги, как таковые, никак не являются предметом богатства, это только средство для взаиморасчетов. Деньги могут быть временным ресурсом для отдельного человека, но для государства, которое их печатает, национальные деньги ресурсом не являются. Им специально придали такой статус и внедрили этот штамп в общест-

венное сознание, чтобы банковские структуры могли обогащаться, занимаясь ростовщичеством. Таким образом, современная финансовая система является аморальной, а, следовательно, некрасивой и нефункциональной. Это то же самое, что назвать ресурсом воздух (воздушную оболочку Земли) и передать право на его владение в частные руки некоторых дельцов, и платить им только за то, что мы дышим воздухом, без которого сама жизнь, собственно, не возможна. Является ли, например, ресурсом песок в пустыне или снег на полюсе?

По сути дела деньги являются таким же «техническим ресурсом», как и обычные алюминиевые или пластмассовые жетончики («номерки») в театральном гардеробе, которые просто временно выполняют функцию идентификатора хозяина сданной в гардероб вещи. Они никак не равноценны вещи, не обладают никакой внутренней ценностью и не могут в случае их утраты выступать причиной её невозврата. То же самое касается и таких же жетончиков в камерах хранения ручной клади на вокзалах. Но деньги до сих пор по старинке продолжают наделять какими-то особыми свойствами, что совершенно недопустимо.

Сами по себе деньги никому не нужны, если нет их товарного обеспечения. Кому, например, нужны деньги на необитаемом острове. Людям нужна пища, одежда, жильё, а не деньги. Деньги не должны быть ни богатством, ни капиталом, ни товаром. Они должны быть обычным «технологическим инструментом», значительно упрощающим товарообменные операции. В настоящее время при принятых правилах игры банковская система сильно тормозит движение денег.

Если двигаться всё глубже и глубже к первопричине всех возможных кризисов: социальных, экономических, политических, экологических – от одной причины к другой – её породившей, то, в конце концов, мы придём к основной причине всех причин – несовершенной природе человека.

Новая модель хозяйствования должна обязательно функционировать при параллельном развитии человеческой личности, так как даже высокоразвитое производство, в конце концов, сможет погибнуть из-за несовершенства человеческой природы. Поэтому на первом месте должна стоять эффективность человеческого развития. Если будут высокосоциальные люди в государстве, то и с экономикой всё будет в порядке.

Почему все экономические теории крутятся всё время вокруг «прибыли». Учитывая иждивенческие настроения людей, обладая тонким знанием психологии человеческого характера, устроители современной модели экономики хорошо всё продумали. Только дело в том, что такое положение может длиться до тех пор, пока появляются новые свободные рынки сбыта. В настоящее время свободные рынки закончились. Денег на покупку товаров всё время не хватает, потому что мировая зарплата (часть) не равна мировой цене продукции (целое). А тайная функция «прибыли» именно и заключается в стимулировании предприятий и людей в связи с этим брать кредиты.

Сама по себе развитая экономика ещё ни о чём не говорит. Она вся может погибнуть в один момент. Поэтому очень важно, чтобы развитие человека, гармонизация его с природой, повышение его уровня сознания шли опережающими темпами по сравнению с развитием экономики. Духовный «ВВП» должен опережать ВВП материальный.

Вместо категории «прибыль» предлагается ввести категорию «польза». Совершив таким образом переход от «количества к качеству». От «экономики эгоизма» – к «экономике альтруизма».

Предлагаемая в данной теории система налогообложения предусматривает только два вида налогов. Первичный налог (налог на «денежный эквивалент труда») и вторичный налог (налог на «неиспользование имеющихся денег»). В обоих случаях налогообложению подвергаются только денежные средства. Система налогообложения, тормозящая развитие экономики, скорость движения денежных потоков, должна быть полностью изменена. Налог на роскошь, например, является только одним из способов немножко пополнить казну, но он никак не способствует развитию экономики, так как только тормозит скорость оборота денег в стране – не стимулируя «богатых» приобретать очередную дополнительную роскошь. Но в казне деньги тоже не должны задерживаться, а должны моментально распределяться по соответствующим статьям расходов.

Таким образом, уменьшая «сечение налогового трубопровода» (снижая налоговую нагрузку на предприятия) и повышая скорость оборачиваемости денег, мы создаём благоприятные условия для эффективной работы предприятий и интенсивному поступлению налогов в бюджет.

Считаем, что для Украины акцент надо делать на собственные силы. Для этого надо сти-



мулировать научно-технические кадры, потенциальные возможности которых не ограничены. Рекомендуются разумная автаркия, в международной торговле – только бартерные отношения. Для того, чтобы что-то импортное купить, надо что-то отечественное продать. Нечего продавать, значит, не надо ничего покупать. А брать импортные кредиты, чтобы за них же покупать импортные товары – это путь в никуда. Такая практика наносит только вред национальной экономике, и от неё надо отказываться. Что касается международного сотрудничества, то для Украины интеграция в мировую экономику – дело очень опасное. Там игра идёт по правилам, которые установлены не в наших национальных интересах.

Самая сложная задача состоит в том, чтобы довести правильность своих идей до понимания их специалистами, воспитанными на традиционных экономических принципах. Новая научная экономическая терминология ещё не сложилась, а объяснять при помощи старых терминов новые экономические положения и принципы, особенно когда речь идёт о смене экономических парадигм, не совсем удобно.

Таким образом, в Днепропетровском национальном университете железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна разработана научно обоснованная модель высокоэффективной национальной экономики. Модель опирается на разработанную также в университете «Теорию высокоэффективной национальной экономики». В основу предлагаемой теории положены совершенно иные принципы функционирования экономики, в отличие от экономических принципов, принятых к использованию в настоящее время. Предлагаемые принципы являются не просто кризисоподавляющими и безинфляционными, они позволяют во много раз увеличить потенциальные возможности нашей национальной экономики. Данная модель ещё на практике в полном объёме никогда не использовалась. Но уже результаты имитационного моделирования предлагаемого алгоритма хозяйствования позволяют судить о её неограниченных потенциальных возможностях. Уже в первые годы после перехода на данную модель хозяйствования производство реального ВВП в стране сможет увеличиться в несколько раз.

Мы даже не сравниваем между собой обе модели, так как они в основе своей имеют совершенно разные цели. Цель одной – «наводить тень на плетень» и, пока есть возможность, со-

бирать «сливки» в ущерб основной массе людей. Цель другой – сделать для всех чётким и ясным рыночный хозяйственный механизм и создать условия для максимального творческого развития человеческого потенциала и материальной базы общества в целом.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мямлин, В. В. О деньгах, прибавочной стоимости и прибыли [Текст] / В. В. Мямлин // Здравая мысль. – 2007. – № 1. – С. 8 – 9.
2. Мямлин, В. В. Существующая прибыльно-финансовая модель хозяйствования – основная причина кризиса мировой экономической системы и краха финансовой системы [Текст] / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2008. – Вип. 25. – Д.: Вид-во ДНУЗТ, 2008. – С. 241–247.
3. Мямлин, В. В. Теория бесприбыльной альтернативной экономики как основа нового экономического мировоззрения [Текст] / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2009. – Вип. 26. – Д.: Вид-во ДНУЗТ, 2009. – С. 222–230.
4. Мямлин, В. В. К вопросу о категории прибыли [Текст] / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2010. – Вип. 29. – Д.: Вид-во ДНУЗТ, 2010. – С. 268–279.
5. Пшинько, А. Н. Повышение уровня системности экономики – основной путь выхода из кризиса [Текст] / А. Н. Пшинько, В. В. Мямлин, С. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2011. – Вип. 36. – Д.: Вид-во ДНУЗТ, 2011. – С. 275–283.
6. Половинкин, А. И. Основы инженерного творчества [Текст] / А. И. Половинкин. – М.: Машиностроение, 1988. – 368 с.
7. Шаповалов, Е. А. Общество и инженер [Текст] / Е. А. Шаповалов. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1984. – 183 с.
8. Гезелль, С. Естественный экономический порядок [Электрон. ресурс] / С. Гезелль. – Режим доступа: [http://rapidshare.com/files/189620578/Silvio\\_Gesell-The\\_Natural\\_Economic\\_Order.pdf.html](http://rapidshare.com/files/189620578/Silvio_Gesell-The_Natural_Economic_Order.pdf.html)
9. Кеннеди, М. Деньги без процентов и инфляции. Как создать средство обмена, служащее каждому [Электрон. ресурс] / М. Кеннеди. – Режим доступа: [http://malchish.org/lib/economics/kennedi\\_bez\\_procentov.html](http://malchish.org/lib/economics/kennedi_bez_procentov.html)

Поступила в редколлегию 22.11.2011.

Принята к печати 01.12.2011.

О. М. ПШІНЬКО, В. В. МЯМЛІН, С. В. МЯМЛІН

## **ПЕРЕХІД НА МОДЕЛЬ ВИСОКОЕФЕКТИВНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ – РЕАЛЬНИЙ ШЛЯХ РІШЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ У ГОСУДАРСТВІ**

Показано окремі положення принципово нової економічної моделі господарювання, в основу якої покладено «Теорію високоефективної національної економіки». Дана модель є безінфляційною та кризоподавляючою. За своєю суттю модель має чітку соціальну спрямованість, хоча не виключає ринкові відносини і приватну власність на засоби виробництва. Перехід національної економіки на цю модель господарювання дозволить вже у перші роки збільшити ВВП у декілька разів.

*Ключові слова:* криза, національна економіка, модель, ефективність

A. N. PSHIN'KO, V. V. MYAMLIN, S. V. MYAMLIN

## **TRANSITION TO A MODEL OF HIGH EFFICIENT NATIONAL ECONOMY – A REAL WAY FOR SOLVING ECONOMICAL PROBLEMS IN A STATE**

Some particular basics of fundamentally new economic management model based upon "The theory of high efficient national economy" are shown. The model is non-inflationary and anti-crisis. As a matter of fact, the model has clear social purpose but at the same time it includes market relations and private property on production means. The acceptance by national economy of the proposed model in the first several years will allow increasing the GDP by several times.

*Keywords:* crisis, model, national economy, efficiency