В.М.Козырев

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ



В.М.Козырев

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

ИЗДАНИЕ ВТОРОЕ,
ПЕРЕРАБОТАННОЕ И ДОПОЛНЕННОЕ

Рекомендовано научно-методическим советом
Российской международной академии туризма
в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по специальности «Менеджмент»

11555

МОСКВА
"ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА"
2001

УДК 330 (075.8)
ББК 65.01.я73
К59

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

А. М. Бабич,
заместитель заведующего кафедрой
конкретной экономики и финансов
Российской академии государственной службы
при Президенте РФ,
доктор экономических наук, профессор;

Э. П. Дунаев,
заведующий проблемной научно-исследовательской
лабораторией МГУ им. М. В. Ломоносова
по изучению рыночной экономики,
доктор экономических наук, профессор

Козырев В. М.

К59 Основы современной экономики: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 432 с.: ил.

ISBN 5–279-02112-1

Рассматриваются предмет, функции и методология современной экономической науки, базовые понятия о производстве и воспроизводстве, микроэкономические и макроэкономические аспекты рыночной экономики, основы смешанной экономики. Освещаются узловые вопросы экономического развития современной России и современное мировое хозяйство (1-е изд. – 1998 г.).

Для студентов вузов и широкого круга лиц, изучающих экономическую теорию, микро- и макроэкономику, финансы, денежное обращение и кредит.

К $\frac{0601010000 - 015}{010(01) - 2001}$ 80-2001

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 5-279-02112-1

© Российская международная академия туризма, 1998
© В. М. Козырев, 1998
© Российская международная академия туризма, 2000
© В. М. Козырев, 2000

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 9

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В КУРС СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ 11

Глава 1. Предмет, функции и методология современной экономической науки 13

1.1. Предмет современной экономической науки 13
1.2. Основные функции экономической науки 18
1.3. Методология современной экономической науки 20

Глава 2. Базовые понятия о производстве и воспроизводстве 26

2.1. Производство: его сущность, уровни, факторы и структура. Границы производственных возможностей 26
2.2. Воспроизводство: сущность, общие черты и особенности на микро- и макроуровнях 30
2.3. Результаты воспроизводства на микроэкономическом уровне 34
2.4. Результаты воспроизводства на макроэкономическом уровне 37
2.5. Экономический рост: сущность, факторы и типы 46
2.6. Экономическая эффективность производства: сущность и основные показатели на микро- и макроэкономическом уровнях 51
2.7. Социальная эффективность производства. Парето-эффективность 56

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ 59

Глава 3. Основные формы и системы организации экономической жизни общества 61

3.1. Экономические системы общества на различных этапах его исторического развития 61
3.2. Национальные модели организации экономической жизни 67
3.3. Основные формы хозяйства в различных экономических системах 73
3.4. Собственность и ее роль в установлении «правил игры» в экономических системах. Потребности и интересы 75
3.5. Человек в мире экономики: мотивы его поведения 81

Глава 4. Классический рынок: сущность, функции и структура 86

4.1. Рынок: сущность, основные черты и участники. Причины возникновения рынка 86
4.2. Функции рынка. Преимущества и недостатки рыночного механизма 91
4.3. Структура рынка: система и ее составляющие элементы 94

Глава 5. Товар и деньги – основные инструменты рыночного хозяйства 98

5.1. Товар и его свойства. Жизненный цикл товара 98
5.2. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности 100
5.3. Деньги: сущность, происхождение и функции 105
5.4. Виды денег, их эволюция. Современные кредитно-бумажные деньги 111
5.5. Денежные теории 114
5.6. Количество денег, необходимое для обращения 116

Глава 6. Закономерности и механизм функционирования классического рынка 123

6.1. Закон стоимости: сущность, функции и ограниченность. Эффект «невидимой руки» 123
6.2. Закон спроса и предложения 129
6.3. Цена товара. Равновесные цены 135
6.4. Теория потребительского поведения 140
6.5. Конкуренция: ее сущность, виды и роль в механизме функционирования классического рынка 149

Глава 7. Предпринимательская деятельность и поведение фирмы на рынке 155

7.1. Предпринимательская деятельность: сущность, содержание, специфика 155
7.2. Организационные формы предпринимательской деятельности. Типы предприятий в рыночной экономике 159
7.3. Коммерческий расчет, целевые функции и поведение фирмы на рынке 162
7.4. Планирование предпринимательской деятельности 172
7.5. Издержки предприятия, фирмы 176
7.6. Прибыль. Предельный доход. Экономическое равновесие фирмы на рынке 180

Глава 8. Рыночная оценка факторов производства и формирование факторных доходов 189

8.1. Рынок факторов производства 189
8.2. Заработная плата. Цена труда 190
8.3. Процент. Цена капитала 193
8.4. Рента. Арендная плата. Цена земли 199
8.5. Закон убывания производительности факторов производства. Предельный продукт 205

РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ 211

Глава 9. Смешанная экономика и особенности современного рынка 213

9.1. Общая характеристика особенностей современного рынка 213
9.2. Рынок и государственное регулирование экономики 215
9.3. Несовершенная конкуренция и ее влияние на рыночную структуру 219
9.4. Ценообразование на современном рынке 225
9.5. Инфраструктура современного рынка 230

Глава 10. Основные компоненты современного рынка в системе институционального регулирования 232

10.1. Денежная система. Спрос на деньги и денежное предложение 232
10.2. Торговый капитал. Современные формы торговли. Товарная биржа 237
10.3. Рынок капитала. Ссудный капитал. Кредит ... 241
10.4. Ценные бумаги и фондовый рынок 245
10.5. Банки и банковское дело 249
10.6. Финансовая система и бюджетный процесс .. 258
10.7. Налоговая система 264
10.8. Рынок труда. Биржа труда 269

Глава 11. Макроэкономическое равновесие и макроэкономическая нестабильность 273

11.1. Макроэкономическое равновесие. Потребление. Сбережения. Инвестиции 273
11.2. Нарушение макроэкономического равновесия и цикличность развития рыночной экономики . 285

11.3. Макроэкономическая нестабильность и безработица 292
11.4. Макроэкономическая нестабильность и инфляция 304

РАЗДЕЛ IV. ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 313

Глава 12. Узловые вопросы экономического развития современной России 315

12.1. Основные направления экономических преобразований в Российской Федерации 315
12.2. Аграрные преобразования в Российской Федерации. Платное землепользование 327
12.3. Предприятия в современной экономической системе России 334
12.4. Специфика учета затрат на предприятиях Российской Федерации 341
12.5. Специфика учета результатов хозяйственной деятельности на предприятиях Российской Федерации 347
12.6. Распределение благ. Оплата труда. Заработная плата в Российской Федерации 360

Глава 13. Узловые вопросы социально-экономического развития современной России 370

13.1. Уровень жизни и динамика доходов населения 370
13.2. Рынок труда и проблема занятости рабочей силы в Российской Федерации 381
13.3. Воспроизводство рабочей силы и динамика народонаселения России 385
13.4. Социальная защищенность граждан России .. 392

РАЗДЕЛ V. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО 395

Глава 14. Мировое хозяйство: его становление и закономерности развития 397

14.1. Становление мирового хозяйства и основные формы мировых экономических связей 397
14.2. Международная торговля. Теории международной торговли 401
14.3. Международная валютная система и этапы ее развития. Современная система плавающих курсов валют 410

Глава 15. Исторические судьбы человеческой цивилизации: социально-экономические аспекты 417

15.1. Тенденции развития человеческой цивилизации 417
15.2. Трудности и противоречия развития человеческой цивилизации 419
15.3. Место России в современном и грядущем мире 421

Краткий словарь основных экономических терминов 425

Россия! Встань и возвышайся!

А. С. Пушкин.

Идеи экономистов и политических мыслителей... имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром... Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей.

Джон Мейнард Кейнс

Предисловие

Современный менеджер должен знать современную экономику. Это аксиоматично, это осознают все, хотя не все эту истину реализуют в своей практической деятельности. Данный учебник представляет собой краткое изложение основ современной экономики, преследующее две основные цели. Цель ближайшая и непосредственная – помочь студентам I–III курсов в процессе их учебы усвоить знания, а студентам-выпускникам – подготовиться к итоговому междисциплинарному экзамену по циклу экономических дисциплин. Цель более отдаленная и опосредствованная – помочь выпускникам применять эти знания в своей будущей работе.

Современная экономика – это особая и специфическая сфера жизни современного общества, которая имеет свои законы и нерешенные проблемы, это мир, полный загадок и противоречий, а подчас и парадоксов. Поэтому и наука, изучающая современную экономику, одним людям кажется сложной, другим, напротив, – слишком простой. Третьи утверждают, что экономическая наука имеет такую «простоту», которую суждено понять весьма и весьма немногим. Уже из этого следует, что человек, решивший профессионально заниматься менеджментом, должен профессионально заниматься и современной экономикой.

Современная экономика характеризуется рядом особенностей, которые придают науке, ее изучающей, специфические черты.

Во-первых, современная экономика, равно как и экономика всех прошлых эпох, вырастает из производства и воспроизводства, которые образуют ее исходную материальную основу. В историческом смысле производство материальных благ и услуг есть первый акт, который положил начало экономике. В генетическом смысле производство было, есть и будет той материальной силой, которая придает экономике процветающий характер или напротив, ведет к застою и упадку. В связи с этим в учебнике дано краткое изложение базовых понятий о производстве и воспроизводстве.

Во-вторых, современная экономика – продукт длительного исторического развития и совершенствования различных форм организации экономической жизни как на уровне общества, так и на уровне первичного хозяйственного звена. При этом современная экономика большинства стран является рыночной. Исходя из этих условий, в учебнике нашла отражение основная проблематика рыночных отношений.

В-третьих, современная экономика во многих странах мира является не просто рыночной, а смешанной, оптимально регулируемой и социально ориентированной. Исторический опыт убедительно доказал, что рыночная экономика, взятая в ее чистом виде, порождает ряд негативных последствий, и поэтому вмешательство государства и других общественных институтов может и должно придать экономике необходимую социальную ориентированность. Разумеется, этим вопросам в учебнике также уделено должное внимание.

В-четвертых, исключительно сложным и противоречивым явлением предстает экономика современной России, где закономерность иногда оказывается случайностью, а случайность – закономерностью, где экономический парадокс – не столь уже редкое явление. Нельзя забывать и о том, что всякое общее существует в особенном, особенное – в конкретном. В связи с этим в учебнике отражена характеристика основных направлений экономических и социальных преобразований в России. Характер и последствия этих преобразований оказались столь драматичными, что невольно на память приходят бессмертные строки поэта: «Россия! Русь! Храни себя, храни!»

В-пятых, современная экономика всякой страны немыслима без интернационализации хозяйственной жизни в самых различных ее проявлениях. Проблемы мирового хозяйства в целом завершают изложение учебного материала.

Все это и предопределило структуру учебника.

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ В КУРС СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

ГЛАВА 1

Предмет, функции и методология современной экономической науки

1.1. ПРЕДМЕТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Всякая наука имеет свой объект познания. Это в полной мере относится и к экономической науке. Характерная особенность последней состоит в том, что она является одной из древнейших наук. Ее истоки уходят в глубь веков, туда, где зарождалась колыбель мировой цивилизации, – в страны Древнего Востока V–III вв. до н. э. Впоследствии экономическая мысль получила развитие в Древней Греции и Древнем Риме. Аристотель (384–322 до н.э.) ввел термин «экономия» (от греч. oikonomia – управление домашним хозяйством), от которого и произошло более позднее – **«экономика»**. В раннее средневековье христианство объявило простой труд святым делом, стал утверждаться важнейший принцип: кто не трудится, тот не ест.

Как наука экономика возникла в XVI – XVII вв. Ее первым теоретическим направлением стал **меркантилизм** (от итал. mercante – торговец), который субстанцию (содержание) богатства общества и личности видел в деньгах, а деньги сводил к золоту. Пути увеличения денежного богатства меркантилисты видели в торговле, в системе денежного, а позднее – торгового баланса. В XVII в. появилось и название экономической науки – **политическая экономия**, – которое просуществовало более трех веков. Новое направление этой науке дали **физиократы** (от греч. physis – природа и kratos – власть), которые утверждали, что источником богатства является не обмен, а земледельческий труд.

Основоположником классической политической экономии явился шотландский экономист ***Адам Смит*** (1723 – 1790), выпустивший в 1776 г. свою знаменитую книгу «Исследование о

природе и причинах богатства народов»[1]. Его учение заложило основы трудовой теории стоимости и рыночной экономики в целом. Дальнейшее развитие учение А. Смита получило в работах немецкого философа и экономиста ***Карла Маркса*** (1818 – 1883), создавшего теорию научного социализма в своем многотомном сочинении «Капитал». Идеи А. Смита получили также развитие в работах экономистов австрийской школы, создавших теорию маржинализма, и в работах экономистов математической школы.

В наши дни экономическая наука получила более распространенное название – **экономическая теория**, а в англо-американской литературе – **«экономикс»**. Термин «экономикс» впервые ввел английский экономист ***Альфред Маршалл*** (1842 – 1924) в своей книге «Принципы экономикс»[2]. И ныне в современной англо-американской литературе все три термина – «политическая экономия», «экономическая теория» и «экономикс» – рассматриваются как синонимы, отражающие теоретические аспекты современной экономической науки, на что прямо указывает современный американский экономист ***Пол Самуэльсон*** (род. 1915 г.)[3]. В российской экономической литературе предпринимаются настойчивые попытки разграничить эти понятия.

Между тем совершенно очевидно, что эволюция этих терминов отражает исторический процесс развития единой экономической науки. На различных этапах цивилизации человеческого общества менялись подходы, акценты, одни проблемы уходили в прошлое, в тень, другие выдвигались на первый план, пересматривались устаревшие взгляды, возникали новые теоретические положения. Все это и есть не что иное, как закономерный процесс поступательного развития экономической науки.

В современной экономической науке, взятой в ее концептуальном теоретическом аспекте, наблюдается синтез старой классической школы и трех новых направлений.

Первое – это **кейнсианское направление,** названное в честь его основателя английского экономиста ***Джона Мейнарда Кейнса*** (1883 – 1946). Кейнсианство и ныне служит теоретическим

[1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962.

[2] См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. – М.: Прогресс, 1993. – С. 14,56.

[3] См.: Самуэльсон П. Экономика. – М.: Прогресс, 1964. – С. 26.

обоснованием государственного регулирования рыночной экономики путем увеличения или уменьшения спроса через изменение наличной и безналичной денежной массы. Это направление по праву было объявлено «кейнсианской революцией в политической экономии». Кейнсианство в его современном виде часто именуется неокейнсианством. По степени влияния на социально-экономическое мышление мирового сообщества с кейнсианством может сравниться лишь классическая теория А. Смита и концепция марксизма. Не случайно П. Самуэльсон в истории экономической науки особо выделяет трех выдающихся мыслителей: А. Смита, К. Маркса и Дж. М. Кейнса.

Вторым направлением в современной экономической науке является **неоклассическое направление**. Первый этап развития этого направления связан с именем А. Маршалла, который предпринял попытки соединить классическую теорию А. Смита с маржинализмом. Маржинализм (от фр. marginal – предельный) – учение, основанное на использовании предельных величин (предельная полезность, предельный доход и т. п.). Второй этап неоклассического направления возник в 70 – 80-е гг. XX в. Он представлял собой реакцию на чрезмерное вмешательство государства в экономическую жизнь общества. Данное направление ныне развилось в теорию **монетаризма** (от англ. money – деньги), по постулатам которого роль государства в стабилизации экономики сводится лишь к регулированию денежного механизма, и теорию **неолиберализма**, которая полагает, что вмешательство государства в экономическую жизнь надо свести к минимуму, предоставив одновременно максимум свободы предпринимателям и торговцам.

На основе теорий неолиберализма и кейнсианства возникла теория **социально ориентированного рыночного хозяйства,** которая соединила в себе концепции А. Смита и Дж. М. Кейнса в нечто принципиально новое.

Третье направление в современной экономической науке – это **институционально-социологический подход** к решению проблем хозяйственной жизни. При этом понятие «институт» трактуется предельно широко: это и корпорация, и монополия, и государство, и профсоюзы, а также самые различные социальные учреждения и юридические нормы. В пределах этого направления возникли теории праздного класса, прав собственности, общественного выбора, неоиндустриального (информационного) общества, теория глобалистики и др.

Этот небольшой исторический экскурс в генезис экономической науки позволяет вплотную подойти к определению предмета современной экономической науки, взятой в ее концептуальном, теоретическом аспекте.

Современная экономическая теория изучает поведение людей как хозяйствующих субъектов на всех уровнях экономической системы в процессах производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в целях удовлетворения человеческих потребностей при ограниченных ресурсах семьи, фирмы и общества в целом.

Узловыми вопросами современной экономической науки являются: поведение людей, которые в реальной жизни выступают как хозяйствующие субъекты, включая в себя и домашние хозяйства, и предприятия (фирмы) – на микроуровне, и государство – на макроуровне; ограниченность ресурсов и безграничность потребностей человека, семьи, фирмы и общества; созидание богатства и механизм его распределения; процессы обмена и потребления материальных благ и услуг; микро- и макроуровни экономической системы; организация производства, труда и управления и социально-экономические отношения между людьми; международная интеграция и мировые экономические связи. Все эти и многие другие проблемы входят в объект исследования данной науки, составляют ее содержание.

Современная экономическая наука синтезирует в себе все основные направления экономических учений прошлого и настоящего: она унаследовала постулаты классической школы А. Смита и Д. Рикардо (1771 – 1823) с ее системой рыночных отношений; унаследовала марксизм, глубоко исследовавший социально-экономические отношения в сфере общественного производства, и маржинализм с его анализом поведения потребителя в экономической системе; она включает в себя неоклассическое направление и кейнсианство, которые глубоко исследовали сферу микро- и макроэкономики. Современная экономическая наука опирается также на институционально-социологический подход, без использования идей которого невозможна социально ориентированная смешанная экономика. Все эти и другие новейшие направления взаимно дополняют друг друга и в своей взаимосвязи образуют единую современную экономическую науку. Однако эту науку, представленную в форме экономической теории, или экономикс, нельзя считать наукой универсальной.

Экономическая жизнь общества сложна и противоречива, она представляет собой многогранную и многоуровневую структуру, которую может познать лишь соответствующая **система экономических наук.** Центральный блок этой системы образует ее теоретическая часть, т. е. экономическая теория. В эту систему входят также **пять блоков** (направлений, подсистем) экономических наук, которые дополняют и обогащают экономическую теорию:

- **историко-экономические науки** (история народного хозяйства, история экономики, история экономических учений, история экономической мысли, история мирового хозяйства);
- **общие экономические науки** (общая теория управления, или менеджмент, микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика, государственное регулирование экономики);
- **специальные, или функциональные, экономические науки** (финансы, кредит, денежное обращение, ценообразование, бухгалтерский учет, аудит, банковское дело, страховое дело, народонаселение, экономика труда, специальный менеджмент, экономика природопользования, маркетинг и др.);
- **конкретно-экономические науки,** изучающие или отдельные сферы хозяйства (экономика отраслей, т. е. промышленности, транспорта, строительства, туризма и т. п.), или отдельные хозяйствующие субъекты (экономика предприятий, регионов, отдельных стран и т. д.);
- **информационно-аналитические экономические науки** (общая статистика, статистика рынка, статистика народонаселения, статистика услуг, экономическая кибернетика, математические методы в экономике и др.).

Экономическая теория (экономикс) стоит как бы в центре этой системы, выступая одновременно и как введение во всю сложную систему экономических наук. П. Самуэльсон экономическую теорию образно назвал «королевой» экономических наук.

В принципе применима и другая, более простая, классификация экономических наук, которая условно делит их на три группы:

- **общие** (экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, менеджмент, государственное регулирование и др.);
- **специальные** (финансы и кредит, ценообразование, страховое дело, банковское дело, бухучет и аудит, статистика и т. п.);
- **отраслевые** (экономика той или иной отрасли хозяйства).

Однако и в этой классификации экономическая теория выступает как введение в сложный мир системы экономических наук.

1.2. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Приступая к изучению экономической науки, следует прежде всего выяснить, какую роль она выполняет в реальной жизни, каковы ее функции и место среди других социальных ценностей.

Можно выделить **пять основных функций**, которые выполняет экономическая наука в жизни человеческого общества.

1. **Научно-познавательная функция**. Человек, изучающий экономическую науку, познает важнейшую сторону жизни человеческого общества – процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, без которых существование человеческого общества невозможно.

2. **Критическая функция**. В реальной жизни мы имеем дело с самыми различными формами хозяйствования, одни из которых более, другие менее эффективны. Соответственно в науке по одному и тому же вопросу существуют самые различные взгляды, неодинаковые подходы и решения. В этих условиях экономическая наука должна дать объективные критические или позитивные оценки как формам экономической жизни, так и теоретическим концепциям.

3. **Практическая (прагматическая) функция.** Практичность экономической науки выражается в том, что каждый руководитель государства, фирмы, любой другой хозяйствующий субъект в своих конкретных делах – сознательно или не осознавая того – руководствуется ее принципами и законами. Очень хорошо об этом сказал Дж. М. Кейнс, завершая свою книгу «Общая теория занятости, процента и денег»: «Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писаки, сочинявшего несколько лет назад»[1].

Разумеется, практические аспекты экономической науки нельзя понимать примитивно. Данная наука не может научить вести домашнее хозяйство, садоводство, земледелие, она не дает рецепты того, как добывать нефть и газ, как управлять фирмой или ее персоналом. Для этих целей требуется знание других специальных наук. Экономическая наука – это предпосылка успешного развития экономики как на микро-, так и на макроуровне, но не более того.

[1]Кейнс Дж. М. Избранные произведения. – М.: Экономика, 1993. – С. 518.

4. **Прогностическая функция.** Глубокое знание всех сторон экономической жизни дает отдельному человеку, фирме и обществу в целом возможность предвидеть события, возможность научного прогноза будущих экономических явлений как на микро-, так и на макроуровнях. В экономической жизни то или иное совершенное действие часто влечет за собой непредвиденные и непредсказуемые последствия. Полная отмена государственных и введение свободных цен с 1 января 1992 г. в условиях отсутствия конкуренции и сравнительно быстро возрожденного монополизма корпораций породили в РФ стремительный рост инфляции, спад производства и целый ряд других негативных последствий. Между тем в Китае и ряде других стран последствия перехода к рыночным отношениям оказались более предсказуемыми и весьма позитивными. Справедлива мысль: знание ведет к предвидению, а предвидение – к позитивному действию.

5. **Методологическая функция.** В литературе часто можно встретить справедливые утверждения о том, что экономическая теория является не только учением, но и методом, своеобразным интеллектуальным инструментом, техникой мышления. Справедливо заметил современный американский экономист ***Пол Хейне***: «Экономист знает реальный мир не лучше, а в большинстве случаев хуже менеджеров, механиков, словом, людей дела. Но экономисты знают, как разные вещи связаны между собой»[1].

При этом экономическая наука в методологическом аспекте учит не только тому, что надо делать, но и тому, чего делать не следует. Последнее не менее важно, чем первое.

Характерная функциональная особенность экономической науки состоит в том, что она рассматривает те вопросы реальной жизни, которые касаются всех и каждого в отдельности. Здесь исключений нет. Ни один человек в мире не может абстрагироваться или уйти от проблем ведения домашнего хозяйства, ни одно общество не может не решать сложнейших проблем организации экономической жизни. Используя вопрос П. Самуэльсона: «По ком звонят колокола?», можно ответить: звуки экономических колоколов касаются всех и каждого.

[1]Хейне П. Экономический образ мышления. – М.: Новости, 1991. – С. 699.

Общий вывод состоит в том, что экономическая наука помогает нам понимать окружающую хозяйственную жизнь, оценивать пользу одних явлений и вред других; учит новым способам познания экономических явлений; наконец, позволяет предвидеть некоторые последствия наших практических действий, а предвидение способствует разумному действию. Она дает ключ к решению многих социально-экономических и политических проблем, – ключ, но не рецепт.

1.3. МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Методология – это наука о методах познания тех или иных явлений природы, общества и мышления. Методология экономической науки есть наука о методах познания экономических процессов хозяйственной жизни.

В качестве предмета исследования экономической науки выступают:

- **объект исследования** – экономические явления;
- **субъект исследования** – человек, фирма, государство, их экономическое поведение;
- **сфера исследования** – та хозяйственная среда, в которой осуществляется экономическая деятельность человека, фирмы и государства, общества в целом.

В процессе своего исторического развития сама методология экономической науки опиралась на различные подходы и принципы, среди которых наиболее известными являются рационалистический, субъективный, эмпирический и диалектический. ***Рационалистический подход*** основан на попытке открыть «естественные» и рациональные законы экономики. Высшее воплощение этого подхода – учение А. Смита и Д. Рикардо. При ***субъективном подходе*** в качестве основного объекта исследования рассматривается человек как хозяйствующий субъект. Его апогеем явилась теория потребительского поведения, основанная на предельной полезности. ***Эмпирический подход*** основан на глубоком изучении реальных фактов экономической жизни. Его результатом явились экономические модели, микроэкономика и макроэкономика. В основе ***диалектического подхода*** заложена мысль о том, что эмпирического опыта для познания мало и что

нужен анализ явлений в их развитии, движении. Конкретным воплощением этого подхода явилось экономическое учение К. Маркса. Нетрудно увидеть, что каждый подход содержит в себе элементы истины и рациональное зерно. Современная методология экономической науки использует все указанные выше подходы и принципы.

Современная методология видит также ***ограниченность обыденного экономического мышления.*** Характерная особенность реальной экономической жизни такова, что человек не может жить вне экономических процессов; у каждого из нас складывается свой личный опыт участия в экономической жизни, формируется свой личный взгляд на те или иные хозяйственные процессы. В результате формируется обыденное экономическое мышление. При этом многие люди искренне убеждены, что их личное представление об экономических процессах является единственно верным. П. Самуэльсон справедливо заметил, что здравый смысл и обыденное мышление на поверку могут оказаться сущей бессмыслицей. Простой пример: повышение денежной заработной платы одному члену семьи увеличивает доходы семьи и повышает ее благосостояние. Но можно ли на основании этого факта сделать вывод, что при повышении денежной заработной платы всем работникам общества повысится благосостояние общества в целом? Ответ очевиден – нет. Вот почему экономическая наука в своих исследованиях опирается не на обыденное экономическое мышление, которому свойственны субъективизм, предрассудки и даже суеверие, а на научное экономическое мышление, которое стремится выявить объективную истину.

Процесс научного познания, как известно, проходит три этапа: живое «созерцание» реальной жизни, сбор фактов, их первичная статистическая обработка; абстрактное научное мышление; новое возвращение к практике с целью улучшить ее, изменить в нужном направлении. Иными словами, на первом этапе познания анализируются факты и события реальной жизни; на втором этапе вырабатываются теоретические положения и принципы; на третьем этапе принимаются решения и вырабатывается экономическая политика.

Заметим, что **в процессе познания активную роль выполняет практика, реальная экономическая жизнь. Ее роль троякая:** во-первых, она является основой, исходной базой процесса познания; во-вторых, экономическая реальность – это цель

процесса познания, ибо экономическую науку мы изучаем не в качестве самоцели, а в качестве средства улучшения реальной жизни; в-третьих, экономическая жизнь, хозяйственная практика является критерием истинности или ложности наших знаний об окружающей нас экономической жизни.

При всей важности и громадной роли практики **основное звено научного познания** – *второй этап*, **абстрактное научное мышление,** которое предполагает использование определенных методов познания. В свою очередь методы познания нужны для того, чтобы понять экономические категории, раскрыть экономические законы.

Экономические категории – это понятия, которые отражают наиболее существенные свойства экономических явлений, их отношения друг к другу.

Примерами таких категорий являются товар, деньги, меновая стоимость, потребительная стоимость, кривая спроса, объем спроса и т. п., познание которых уже предполагает научное знание.

Особое значение экономическая наука придает изучению экономических законов.

Закон есть выражение существенных, устойчивых, повторяющихся, причинно-следственных связей между явлениями. Соответственно экономические законы – это выражение подобных связей и отношений между экономическими явлениями.

Известно, что всякое явление содержит в себе общее и особенное, или специфическое, и индивидуальное. Применительно к экономическим законам общее состоит в том, что **все законы природы, общества и мышления объективны,** т. е. экономические законы, равно как и другие законы природы, не зависят от сознания, от того, знаем мы об их существовании или не знаем. Так, законы рынка – закон стоимости, закон спроса, закон предложения, закон конкуренции – существуют независимо от того, знают о них участники рынка или не знают.

В то же время **экономическим законам присущи и свои особенности,** своя специфика. Можно выделить две такие особенности: во-первых, субъективная форма проявления экономических законов; во-вторых, динамичность этих законов, ибо весьма динамична и изменчива сама экономическая жизнь. В этом как раз и проявляется исторический характер экономических законов.

Субъективная форма проявления экономических законов состоит в том, что эти законы действуют не помимо, а через мысли и действия людей, через их поступки. Экономические законы – это законы, определяющие дела людей, субъектов. Простейший пример: мы выдаем трем продавцам, трем девушкам, три пары совершенно одинаковых туфель, прошедших проверку на соответствие стандарту в самой высокой квалификационной комиссии, и предлагаем им пойти на рынок и продать их по свободной рыночной цене. Можно быть уверенным, что все три пары туфель будут проданы по разной цене. В этом простом факте наглядно проявляется и объективное (все три цены будут варьировать вокруг определенной величины) и субъективное. На этой основе сочетания объективности и субъективности в науке и соответственно в поступках людей могут возникнуть два уклона: фатализм и волюнтаризм. Первый ведет к фетишизации экономических законов, к слепому подчинению части людей этой объективности; второй – к пренебрежению объективностью и к абсолютизации субъективности, к волевому решению проблем без учета законов экономического развития. Заметим также, что объективность законов нельзя смешивать со стихийностью их проявления. Настоящий руководитель должен помнить, что всяким экономическим процессом можно и нужно управлять и что для этих целей необходимо знание объективных закономерностей и субъективных форм их проявления.

Динамичность экономических законов состоит в том, что они более подвержены развитию, чем законы природы, и, следовательно, они историчны. С этой точки зрения следует различать всеобщие экономические законы (например, закон повышения экономической эффективности) и специфические экономические законы, свойственные данному этапу развития экономики (например, закон спроса и предложения применительно к России на современном этапе развития ее народного хозяйства).

Закономерен вопрос: **как используют люди экономические законы?** Общеизвестно, что господство человека над силами природы и общества предполагает использование законов развития природы, общества и мышления. Можно выделить следующие этапы этого процесса: познание экономических законов; постановка целей в решении тех или иных экономических задач; определение путей достижения экономических целей; организация самой хозяйственной деятельности.

В связи с этим особое значение приобретает знание методов и приемов абстрактного мышления в процессе изучения экономических явлений. Современная экономическая наука использует целый арсенал таких методов:

- анализ и синтез, индукция и дедукция;
- категории и законы формальной логики (логики Аристотеля);
- категории и законы диалектической логики (логики Гегеля);
- знание исторического опыта. Так, современные деньги нельзя понять, не изучив их прошлое, историю их возникновения и развития;
- количественный анализ, математические методы учета и анализа, графики как форма наглядного изображения зависимости между двумя переменными;
- позитивный метод познания, описывающий и систематизирующий имеющиеся экономические факты и события, т. е. глубоко изучающий то, **что есть**;
- нормативный метод – анализ практической деятельности человека с целью определения путей достижения максимальной эффективности этой деятельности, т. е. поиски того, **что должно быть**;
- моделирование, которое дает сконструированный образ экономических явлений, причем этот образ представляет собой упрощенное описание экономической системы. Подобно плану-схеме Московского метрополитена можно представить модель организационной структуры фирмы, банка, отрасли и т. п.;
- системно-функциональный метод, рассматривающий явление как единую систему. Типичным примером такой системы является деятельность фирмы, предприятия;
- преемственность того, что выработала история мировой экономической мысли.

Говоря о значении и роли экономической науки, не следует их преувеличивать, надо видеть ограниченность всякой науки, в том числе и экономической. Во-первых, всякое знание относительно; впереди всегда много непознанного и неизведанного: если бы это было не так, то будущим поколениям ученых в науке делать было бы нечего. Во-вторых, всякая наука, в том числе и экономическая теория, является наукой односторонней, она отражает лишь один момент истины, один аспект экономической жизни, тогда как всю экономическую систему во всех ее элементах и проявлениях может представить лишь система наук. В-третьих, на каждом новом этапе развития общества появляются уклоны, крайности, элементы фетишизма и фатализма. Так, в современной России можно наблюдать попытки решать сложные социально-экономические проблемы или чисто техническими средствами, или с позиции вульгарного экономического материализма, сводя все проблемы к наживе, или на основе утопизма, полагая, что рынок сам по себе решит все проблемы.

Все это еще и еще раз убедительно доказывает необходимость обращения не к заклинаниям, а к науке, к подлинной современной экономической науке. Наука, по мысли А. С. Пушкина, сокращает нам опыты быстротекущей жизни.

Как всякое социальное явление, наука сама по себе подчинена диалектике развития. В ней, по образному выражению Авиценны, «любой новизне наступает черед в старину превратиться». Гегель утверждал, что «истина иногда рождается как ересь, а умирает как предрассудок». Мудрое замечание Конфуция гласит: «Наука – это мир, в котором есть три «нет»: нет запретных зон, нет кумиров, нет вершин».

Чтобы хорошо жить, надо хорошо работать. Чтобы хорошо работать, надо многое знать. И если справедливо, как это часто утверждают, что нельзя жить без веры, то одной из форм выражения веры должна быть вера во всемогущество знания, вера в силу науки.

ГЛАВА 2

Базовые понятия о производстве и воспроизводстве

2.1. ПРОИЗВОДСТВО: ЕГО СУЩНОСТЬ, УРОВНИ, ФАКТОРЫ И СТРУКТУРА. ГРАНИЦЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Исходной экономической основой жизнедеятельности всякого человеческого общества является производство материальных благ и услуг как материальных, так и нематериальных, ибо распределять, обменивать и потреблять можно лишь то, что реально произведено. Производство всегда является процессом общественным, «робинзонада» – явление исключительное и по преимуществу образное, литературное. Общественное производство в целом – сложная и комплексная система, в которой можно выделить три уровня:

- труд индивидуального работника;
- производство в рамках предприятия, фирмы (микроуровень);
- производство в рамках общества, государства (макроуровень).

На каждом из этих уровней идет усложнение элементов производства: на индивидуальном – это простой процесс труда; на микроуровне – это процесс производства в рамках фирмы; на макроуровне – это общественное производство в рамках страны или всей планеты. При этом исходные первичные элементы производственного процесса – труд, предметы труда и средства труда – на различных уровнях общественного производства претерпевают качественные изменения. На микроуровне работники фирмы выступают как личный фактор производства, как трудовые ресурсы; предметы и средства труда – как вещественные факторы производства, как природные и материальные ресурсы. На макроуровне трудовые ресурсы и вещественные факторы производства образуют новое единство – производственные силы общества.

Если на минуту предположить, что работник трудится ***индивидуально***, образно говоря, в условиях «робинзонады», то оказывается, что он вступает в отношения только с природой. В его труде выделяются три момента: **сам труд**; **предмет труда**; **средства труда**. **Труд** – это такая целесообразная, сознательная деятельность, при которой вещество природы изменяется так, что оно становится способным удовлетворять какие-либо человеческие потребности. **Предмет труда** – это то, на что направлен труд. В свою очередь, предметы труда бывают двух видов: а) предметы труда, данные природой в своем первородном состоянии (деревья в лесу, залежи нефти); б) предметы труда, которые опосредствованы трудом человека (древесина на деревообрабатывающем комбинате, нефть на нефтеперерабатывающем заводе). Эти предметы труда называют сырьем. **Средства труда** есть то, при помощи чего человек воздействует на предметы труда. Они включают в себя пять элементов: орудия труда (машины, механизмы, инструменты и т. п.), силовая или энергетическая система; сосудистая или транспортная система; контрольно-измерительная и информационная система; общие условия труда (место, климат, окружающая среда и т. п.). Уже на этом уровне следует различать сам труд и рабочую силу работника. Последняя есть способность человека к труду, которая включает в себя совокупность физических, умственных, духовных и психологических качеств человека, необходимых для процесса труда. Рабочая сила – это способность к труду, а сам труд – это реальное использование, потребление рабочей силы. Наглядный пример различия понятий рабочей силы и труда – это безработный, который имеет рабочую силу, но не имеет возможности использовать ее.

В реальной жизни человек трудится не в одиночку, а коллективно, поэтому первая особенность ***микроуровня*** – это кооперация труда, т. е. объединение нескольких лиц в едином процессе труда. Вторая особенность микроуровня состоит в том, что на рынок поступают результаты труда не отдельного работника, а всей фирмы или предприятия как результат совокупного труда всех работников фирмы (не суть важно, это один работник или сотни тысяч человек), следовательно, в качестве товаропроизводителя на рынке выступает не отдельный работник, а фирма, или предприятие, вот почему во многих экономических работах выделяются не три, а два уровня общественного производства – микро- и макроуровни.

На микроуровне совокупный труд выступает не просто как кооперация труда, а как хозяйствующий субъект, фирма, предприятие.

Предприятие или фирма – это такой хозяйствующий субъект, который создается и функционирует на основе действующего законодательства данной страны, т. е. выступает в роли юридического лица, занимается предпринимательской деятельностью в какой-либо сфере хозяйства, функционирует на принципах коммерческого расчета, т. е. строго учитывает затраты, результаты, ведет бухучет и т. д., подчиняя свою деятельность повышению эффективности производства.

В рамках предприятия предметы и средства труда выступают как составные элементы ресурсов данного хозяйствующего субъекта или как факторы производства. При этом ресурсы выступают как потенциальные факторы, которые могут быть вовлечены в производство, тогда как факторы производства – это ресурсы, уже реально вовлеченные в производство.

В литературе по экономике на микроуровне обычно выделяют три основных фактора производства: **труд, земля и капитал**. Труд – это работники фирмы, которые непосредственно заняты в производстве. Земля, в широком смысле слова, означает все используемые в производстве естественные ресурсы. Капитал – это материальные и финансовые ресурсы, используемые в производстве. В экономической литературе XX в. появились теории, которые к указанным выше трем видам факторов производства добавляют еще два фактора – **менеджмент**, т. е. организацию производства, труда и управления, и **информацию**, владение которой придает фирме особую роль в условиях постиндустриального общества. Все указанные выше факторы производства – труд, земля, капитал, менеджмент и информация – в рамках фирмы или предприятия объединяются предпринимательской деятельностью. Эта последняя представляет собой такую производственную деятельность, которая подчинена коммерческому успеху фирмы на рынке.

Третий уровень производства – это **макроэкономический уровень**, т. е. общественное производство в целом в рамках данной страны или всего мирового сообщества. Структурными элементами этого уровня являются:

- общественное разделение труда по отраслям и сферам хозяйства;

- производство материальных благ и материальных услуг, а также производство нематериальных благ и нематериальных услуг;
- производственные отношения (социально-экономические, организационно-экономические и технико-экономические);
- общественное производство как органическое единство непосредственно производства, распределения, обмена и потребления.

При анализе всех уровней производства следует учитывать **ограниченную производственную возможность** отдельного работника, фирмы и общества в целом, вызванную ограниченностью располагаемых ими ресурсов. Различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Первая предполагает недостаточность ресурсов для удовлетворения всех потребностей, вторая – недостаточность ресурсов для решения отдельной задачи. Отсюда объективно на всех уровнях производства каждый раз возникает необходимость оптимального выбора ресурсов. Одна из задач экономической науки состоит в том, чтобы обосновать пути эффективного использования относительно ограниченных ресурсов. При этом экономический выбор, как правило, начинается с разработки модели, которая в литературе получила известность как **«график производственных возможностей»**.

Предположим, строительная компания параллельно ведет строительство жилья и учебных заведений, поскольку людям нужно и то и другое. При этом складываются следующие варианты производственных возможностей при неизменных ресурсах:

- вариант A: 15 жилых домов, но ни одного учебного заведения;
- вариант B: 14 жилых домов и 1 учебное заведение;
- вариант C: 12 жилых домов и 2 учебных заведения;
- вариант D: 9 жилых домов и 3 учебных заведения;
- вариант E: 5 жилых домов и 4 учебных заведения;
- вариант F: ни одного жилого дома, но 5 учебных заведений.

На графике эти варианты предстанут в виде **кривой производственных возможностей** (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Точки A, B, C, D, E, F показывают границы максимально возможных объемов строительства жилых домов и учебных заведений ресурсами данной фирмы. Задача состоит в том, чтобы найти оптимальный вариант из шести возможных.

Границы производственных возможностей в равной мере относятся к отдельному работнику, к фирме и обществу в целом, ибо все три уровня хозяйствующих субъектов располагают ограниченными ресурсами на каждом данном этапе своего бытия.

2.2. ВОСПРОИЗВОДСТВО: СУЩНОСТЬ, ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЯХ

Процесс производства не является единичным актом. Люди не могут перестать потреблять, поэтому они не могут перестать производить.

Воспроизводство – это процесс производства, взятый в динамике его непрерывного возобновления.

Процесс воспроизводства имеет место на микро- и макроуровнях, следовательно, в воспроизводстве следует видеть две стороны: общее и особенное.

Общие черты, одинаково свойственные и микро- и макроуровням:

1) **качественное содержание** воспроизводства, т. е. анализ того, что воспроизводится: рабочая сила, материальные блага и экономические отношения (социальные и организационные);

2) **количественно** воспроизводство может быть простым, расширенным и суженным. Первое предполагает возобновление производства в прежних размерах; второе – возобновление производства в больших масштабах; третье – возобновление производства в меньших размерах;

3) **источником** расширенного воспроизводства и в рамках фирмы, и в рамках общества является **прибавочный продукт** и его стоимостные выражения – чистый доход и прибыль. При расширенном воспроизводстве прибавочный продукт делится на два фонда – фонд потребления и фонд накопления;

4) **во времени** воспроизводство проходит **четыре стадии**: производство, распределение, обмен и потребление.

Однако между воспроизводством на микро- и макроуровнях имеются существенные различия.

На **микроуровне** (предприятие, фирма) воспроизводство приобретает форму кругооборота капитала (в российской экономической литературе – фондов). Процесс кругооборота капитала выражается в формуле:

$$Д - Т \begin{cases} \text{вещественные факторы} \\ \text{рабочая сила} \end{cases} \ldots П \ldots Т' - Д',$$

где Д – первоначально авансированная величина денежных активов;
Т – товар, который включает в себя трудовые и материальные ресурсы, необходимые для производства;
П – производство на микроуровне;
Т′ – новый товар;
Д′ – новая величина денежных активов, которая количественно включает первоначально авансированную величину и приращение, т. е. Д′ = = Д + d, где d – приращение.

В этом процессе кругооборота налицо три стадии: денежная, производственная и товарная. При этом первую и третью стадии можно объединить в одну – сферу обращения, тогда вторая стадия образует сферу производства.

Другая особенность воспроизводства на микроуровне состоит в том, что на первый план в процессе кругооборота капитала фирмы выступает стоимостный аспект движения активов: важно, чтобы деньги дали приращение. Натурально-вещественный аспект движения капитала при этом уходит на второй план. Предполагается, что фирма производит то, что приносит коммерческий успех.

Процесс воспроизводства капитала на микроуровне принимает форму не только кругооборота, но и оборота капитала, т. е. кругооборота капитала, взятого в его непрерывном возобновлении.

Исходя из характера кругооборота и оборота различают основной капитал (основные фонды) и оборотный капитал (оборотные фонды). **Основные фонды** – это та часть производственного капитала, которая натурально воплощена в средствах труда, обслуживает несколько производственных циклов, до конца сохраняет свою натуральную форму, свою стоимость на продукцию переносит по частям в виде амортизации, восстанавливается за счет этой амортизации и возвращается фирме по мере реализации продукции. К основным фондам относят: здания, сооружения, маши-

ны, инструмент, приборы и т. д. **Оборотные фонды** имеют те же характеристики, но другую направленность. Это та часть фондов, которая натурально воплощена в предметах труда, обслуживает один производственный цикл, меняет свою натуральную форму, свою стоимость переносит на готовую к реализации продукцию целиком, восстанавливается в каждом цикле и к фирме возвращается при каждом акте продажи. К ним относятся предметы труда, и прежде всего сырье, материалы, топливо, энергия.

Заработную плату присоединяют к оборотным фондам, ибо она целиком входит в каждый цикл кругооборота и возвращается при каждом акте реализации. Оборотные фонды и заработная плата в совокупности образуют **оборотные средства** предприятия.

По характеру участия в производстве основные фонды иногда делят на активную часть, которая непосредственно воздействует на предметы труда, и пассивную часть. Различают также основные производственные и основные непроизводственные фонды. В России основные фонды подразделяются на следующие группы: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь.

Основные фонды учитываются в натуральной и денежной форме. Последняя имеет виды: полная и остаточная балансовая стоимость, а также полная и остаточная восстановительная стоимость. Различают физический и моральный износ основных фондов. В первом случае речь идет о потере физической дееспособности основных фондов; во втором – об экономической нецелесообразности хозяйственного использования устаревших основных фондов.

На уровне общества особое значение приобретает натурально-вещественный аспект воспроизводства. Это означает, что воспроизводство в стоимостной форме теперь дополняется проблемой воспроизводства в каждой данной отрасли и сфере хозяйства, ибо общество в отличие от фирмы не может производить какой-либо один вид продукции: или только пушки, или только масло. В экономике развитых стран мы можем насчитать десятки миллионов благ, которые удовлетворяют самые различные потребности.

По натурально-вещественному составу все общественное производство обычно делят на два подразделения: в первом производятся средства производства, которые поступают в производительное потребление; во втором производятся предметы потребления, которые поступают в личное потребление населения. Соответственно в промышленности по характеру потребления

выделяют группу А и группу Б. Важным элементом современного производства является производство услуг и информации. В свою очередь, услуги могут быть материальными (транспортные, бытовые) и нематериальными (образование, культура, познавательный паломнический туризм).

Принято различать **два типа расширенного воспроизводства** и соответственно два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. В первом случае источником роста производства выступают дополнительные ресурсы; во втором – эффективность производства. Экстенсивный и интенсивный типы расширенного воспроизводства и соответственно экономического роста могут быть как на микроуровне, в рамках предприятия, так и на макроуровне, в масштабах всего общественного воспроизводства.

В силу целого ряда причин воспроизводство в России в 1991–1998 гг. было не расширенным и даже не простым, а суженным, т. е. имело место падение производства по народному хозяйству в целом и в таких ведущих его сферах, как промышленность и сельское хозяйство, о чем свидетельствуют следующие статистические данные (табл. 2.1)[1].

Таблица 2.1

Индексы основных экономических показателей воспроизводства в Российской Федерации (в % к предыдущему году)

Год	Продукция промышленности	Продукция сельского хозяйства
1991	92	95
1992	82	91
1993	86	96
1994	79	88
1995	97	92
1996	96	95
1997	102	101,5
1998	95	87,7

[1] Российский статистический ежегодник: Официальное издание. – М.: Госкомстат РФ, 1996. – С. 30; Россия в цифрах: Официальное издание. – М.: Госкомстат РФ, 1999. – С. 31.

Статистические данные показывают, что все эти годы промышленное и сельскохозяйственное производство в России постоянно сокращалось. Исключением был малозаметный рост производства в 1997 г. Однако в 1998 г. промышленное и сельскохозяйственное производство вновь сократилось, и весьма существенно. В настоящее время доля России в мировом производстве валового внутреннего продукта (ВВП) составляет всего 1,7%, тогда как еще 10 лет назад – в 1990 г. – ее доля составляла 3,7%.

2.3. РЕЗУЛЬТАТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Результаты воспроизводства за определенный период (год, полгода, квартал, месяц) как на микро-, так и на макроэкономическом уровне выражаются в целой системе показателей.

Наиболее общим показателем производства и соответственно воспроизводства на микроэкономическом уровне является валовая продукция предприятия, фирмы.

Валовая продукция – это совокупность всех материальных благ и услуг, созданных коллективом данной фирмы за определенный период.

В реальной жизни, в условиях работы фирмы на рынок, валовая продукция принимает модифицированную, денежную форму, т. е. всегда можно поставить вопрос о том, какова стоимость валовой продукции фирмы, произведенной ею за тот или иной период. Помимо денежной формы валовой продукции следует особо выделить товарную и реализованную продукцию. Товарная продукция есть та часть валовой продукции, которая готова к реализации на рынке. Количественно товарная продукция меньше валовой на ту ее часть, которая потребляется предприятием на собственные нужды. Реализованная продукция есть та часть товарной продукции, которая уже продана. Разумеется, в каждый данный момент товарная и реализованная продукция количественно могут не совпадать. Валовая продукция состоит из двух частей: материальные затраты и чистый продукт.

Материальные затраты – это стоимость, созданная прошлым трудом и перенесенная в стоимость нового товара. Иными словами, это стоимость, воплощенная в потребляемых материальных факторах производства. В свою очередь материальные затраты включают в себя две части: амортизацию, т. е. ту часть

стоимости основных фондов, которая перенесена в стоимость нового товара, и стоимость материальных оборотных производственных фондов (сырья, материалов, топлива, энергии и т. п.), которая в каждом цикле кругооборота переносится в стоимость нового товара целиком.

Чистый продукт – это стоимость, созданная живым трудом работников данного предприятия. В стоимостном (денежном) выражении чистый продукт представляет собой вновь созданную стоимость, которую в западной экономической литературе часто называют добавленной стоимостью, а в российской литературе – валовым доходом. В свою очередь чистый продукт по конечному использованию можно было бы разделить на две части: необходимый продукт и прибавочный продукт.

Необходимый продукт – это та часть чистого продукта, которая требуется для воспроизводства рабочей силы работников предприятия. Ее внешним стоимостным выражением являются заработная плата и другие виды оплаты труда.

Прибавочный продукт – это часть чистого продукта, которая превышает величину необходимого продукта и используется на общие цели предприятия, фирмы или централизуется государством в форме налогов и используется на социальные и экономические нужды общества. Внешним стоимостным выражением прибавочного продукта выступает чистый доход, который в последующем расщепляется на прибыль, процент, ренту, предпринимательский доход и налоговую часть. Соотношение между прибавочным и необходимым продуктами показывает, какую часть чистого продукта коллектив работников предприятия использует непосредственно на себя, а какую часть – на социальные и экономические нужды фирмы и общества в целом.

В процессе кругооборота и оборота капитала (фондов) валовая продукция и ее модифицированные выражения – товарная и реализованная продукция – в конечном счете расщепляются на две части: издержки предприятия и прибыль. В **издержках** аккумулируются все затраты фирмы, которые необходимы ей при очередном новом цикле кругооборота капитала (фондов) в пределах простого воспроизводства. В издержках объединяются: а) все материальные затраты фирмы; б) весь необходимый продукт, т. е. все виды оплаты труда; в) часть прибавочного продукта и соответственно часть чистого дохода, которую фирма должна передать собственникам заемного капитала или земли, а также государству (процент, рента, налоги). Оставша-

яся часть чистого дохода образует **прибыль**, которая характеризует чистый, абсолютный эффект деятельности данной фирмы, ибо количественно прибыль представляет собой разность между стоимостью валовой продукции и общими, суммарными издержками. Иными словами, **прибыль – это превышение результата над затратами**.

Общий результат воспроизводства и его структуру на микроэкономическом уровне условно можно представить в виде схемы (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Результаты воспроизводства на микроэкономическом уровне

Данная структура не учитывает налоговый механизм, который внес бы в нее существенные коррективы. Так, в России в настоящее время существует более 40 видов налогов, которые взимаются с самых различных элементов стоимости валовой продукции: на добавленную стоимость; на прибыль; налоги, учитывающие фонд заработной платы, и т. п.

2.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Результаты воспроизводственного процесса на макроэкономическом уровне имеют более сложную структуру в сравнении с результатами этого процесса на микроуровне.

Длительное время в нашей стране широко использовался показатель валового общественного продукта (ВОП), в литературе его часто называли совокупным общественным продуктом (СОП). **Валовой общественный продукт** представлял собой совокупность всех материальных благ, созданных в стране в течение определенного периода (как правило, в течение года). ВОП исчислялся как сумма валовой продукции отраслей материального производства: промышленности, сельского хозяйства, лесного хозяйства, строительства, грузового транспорта, торговли и общественного питания, материально-технического снабжения, заготовок сельскохозяйственной продукции и других отраслей материального производства.

При этом ВОП распадался на фонд возмещения материальных затрат и национальный доход (НД). Последний представлял собой вновь созданную в отраслях материального производства стоимость. Иными словами, национальный доход исчислялся как итог чистой продукции отраслей материального производства. При этом и ВОП, и НД исчислялись как в фактических, так и в сопоставимых ценах. Так, в 1990 г. ВОП составлял 1631,6 млрд руб., НД – соответственно 700,6 млрд руб. в фактически действовавших ценах[1].

Нетрудно заметить, что подобная интерпретация ВОП и НД возможна лишь в том случае, если все общественное производство четко делится на материальное и нематериальное, а также признается, что производительным является только труд в материальном производстве. Эта точка зрения восходит к учению А. Смита и К. Маркса. Между тем мировая практика и экономическая жизнь России убедительно доказали, что роль услуг непроизводственной сферы и информации в наше время существенно возросла. Стало ясно, что определение ВОП и НД как показателей результата только материального производства имеет серьезные изъяны, существенные недостатки.

[1] Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 5.

Можно выделить три недостатка, которые были присущи показателю ВОП. Во-первых, он включал в себя многократный повторный счет материалов и сырья. В системе глубокого общественного разделения труда такие исходные материалы, как металлы и нефть, по мере движения продукта к потребителю учитывались более 10 раз. Во-вторых, в ВОП не учитывались услуги, производимые в различных сферах общественной жизни, результаты духовного, нематериального производства в целом. Между тем совершенно очевидно, что в современном индустриальном обществе роль услуг врача, ученого, юриста, менеджера, а также информации в целом исключительно велика, а в будущем, постиндустриальном, обществе они приобретут исключительное значение. В-третьих, ВОП был нейтрален, индифферентен к внешним экономическим связям, роль и значение которых в современном мире также возрастают на основе углубляющегося международного разделения труда.

Чтобы исключить первый недостаток, отечественная статистика ввела новый показатель – **конечный общественный продукт** (КОП), который представлял собой совокупность материальных благ, созданных обществом за определенный период, но исключал повторный счет материалов (промежуточный продукт). Иными словами, КОП объединял в себе совокупность материальных благ, поступающих в конечное потребление, как личное, так и производственное. Так, в СССР в 1990 г. ВОП в фактических ценах составлял 1631,6 млрд руб., а КОП был равен 1061,6 млрд. руб., т. е. составлял примерно 65% величины ВОП[1]. Однако два других недостатка (не учитывались услуги и внешнеэкономические связи) были свойственны и конечному общественному продукту.

В связи с этим российская и мировая статистика вынуждены были учесть тот фактор, что реальное содержание годового результата общественного воспроизводства изменилось и что ВОП и КОП уже недостаточно полно отражают результаты производства на макроэкономическом уровне. Стало очевидно, что в современной экономике принципиально важно учитывать результаты не только материального, но и нематериального производства, и прежде всего, услуг. При этом не менее важен был и другой аспект проблемы: следовало принимать во внимание не

[1]Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник – С. 5, 26.

только общий результат производства материальных благ и услуг, но и конечный результат производства материальных благ и услуг на макроэкономическом уровне.

Современная экономическая наука **годовой общественный продукт определяет как совокупность конечных товаров и услуг**, выраженных в рыночных ценах и исключающих повторный счет товаров, которые воплощены в промежуточном продукте. При этом структура ВОП включает четыре основных элемента:

- **издержки использования,** т. е. все виды годовых материальных затрат на приобретение, содержание и улучшение основных фондов, а также затраты на материальные оборотные средства, незавершенное производство и нематериальные активы;
- **факторные издержки,** которые уплачиваются за использование факторов производства (заработная плата, процент, рента);
- **добавочные издержки** как результат обесценения капитала в результате морального износа;
- **доходы предпринимателей,** т. е. прибыль[1].

Таким образом, современная мировая статистика исходит из того, что валовой общественный продукт учитывает не только материальные блага, но и все виды услуг, причем учитывает их в рыночном выражении – как конечные товары и услуги.

Современная экономическая наука разрешила еще одну важнейшую проблему – **учет** в суммарных показателях общественного воспроизводства **мировых экономических связей.** Американский экономист ***Саймон Кузнец*** (1901–1985), основатель современной теории экономического роста, для этих целей предложил использовать два новых показателя – **валовой внутренний продукт** (ВВП) и **валовой национальный продукт** (ВНП), которые как раз и устранили все указанные выше недостатки ВОП, взятого в его прежнем содержании (как совокупности материальных благ, созданных на макроуровне).

Общее между ВВП и ВНП состоит в том, что и тот и другой показатель учитывают совокупную годовую стоимость **конечных товаров и услуг,** но учитывают их по-разному. ВВП и ВНП как бы уточняют показатель годового общественного продукта применительно к той или иной стране с учетом ее места в международном разделении труда.

[1] Более конкретно методология расчета ВОП в современной рыночной экономике рассматривается в системе национальных счетов.

Валовой внутренний продукт – это совокупность конечных товаров и услуг, созданных внутри данной страны как отечественными, так и зарубежными фирмами, но с использованием факторов производства только данной страны. **Валовой национальный продукт** – это совокупная стоимость конечных товаров и услуг, созданных отечественными, национальными предприятиями как внутри страны, так и за рубежом.

Отличие ВНП от ВВП состоит в том, что ВВП рассчитывается по **территориальному признаку,** ибо в учет берется совокупная стоимость конечных товаров и услуг, созданных на территории данной страны независимо от национальной принадлежности предприятий, в то время как ВНП рассчитывается по **национальному признаку,** ибо в учет берется совокупная стоимость конечных товаров и услуг только национальных предприятий независимо от их местонахождения – в своей стране или за рубежом.

В современной экономической литературе существуют три способа измерения ВНП и соответственно ВВП:

а) метод расчета **по доходам,** или распределительный метод;

б) метод расчета **по расходам,** или метод конечного использования;

в) метод расчета **по добавочной стоимости,** или производственный метод.

При расчете ВПН по **доходам** суммируются: (1) все виды факторных доходов (заработная плата, процент и арендная плата); (2) чистая прибыль предпринимателей, т. е. дивиденды и нераспределенная прибыль; (3) три компонента, не являющихся доходами (амортизационные отчисления, или объем потребленного капитала, косвенные налоги на бизнес и налоги на прибыль корпораций).

При расчете ВНП по **расходам** суммируются расходы всех экономических агентов, которые используют ВНП. Эти суммарные расходы включают в себя четыре основных компонента:

• личные потребительские расходы, т. е. расходы домашних хозяйств на приобретение товаров длительного пользования и текущего потребления, на услуги (при этом не включаются расходы на покупку жилья);

• валовые инвестиции, т. е. капиталовложения в основные производственные фонды, инвестиции в жилищное строительство, инвестиции в запасы (эти валовые инвестиции есть сумма амортизации и чистых инвестиций);

• государственные закупки товаров и услуг, т. е. расходы на содержание армии, государственного аппарата управления, на содержание школ, институтов, органов здравоохранения и т. д.;

• чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта. Чистый экспорт может быть величиной положительной, если экспорт превышает импорт, и отрицательной величиной, если импорт превышает экспорт. В последнем случае страна оказывается в положении должника.

Расходы на жилищное строительство относят к инвестициям независимо от того, кто их осуществил – домашние хозяйства, фирмы или государство. Все другие расходы строго увязываются с **типом покупателя:** если автомобиль купило домашнее хозяйство, эти расходы относят к личному потреблению; если автомобиль приобрело государство для использования в армии или в милиции, то эти расходы относят к государственному потреблению.

При расчете ВНП **производственным методом** суммируется добавленная стоимость всех национальных предприятий данной страны. Из предыдущего параграфа мы знаем, что добавленная стоимость представляет собой разность между реализованной продукцией фирмы и стоимостью промежуточной продукции (сырья, материалов, услуг), купленной у фирм-поставщиков. Складывается ситуация, когда каждое предприятие покупает у предыдущего промежуточный продукт и добавляет к нему свою новую стоимость, которая как раз и является добавленной стоимостью.

Заметим, что при всех трех способах расчета ВНП во внимание принимаются только конечные товары и услуги и исключаются промежуточный продукт и услуги. В ВНП не включаются затраты на приобретение товаров, которые произведены в предшествующие годы (например, покупка дома, построенного три года назад).

Рассмотренные три способа расчета можно применять и к ВНП, и к ВВП. Следует, однако, помнить, что качественно – это разные понятия и что количественно они, как правило, не совпадают. Если страна А имеет за рубежом свои национальные предприятия, а у себя в стране не имеет иностранных предприятий и фирм, то очевидно, что в этой стране ВНП количественно будет превышать ВВП. Если страна Б, напротив, не имеет за рубежом своих национальных предприятий, но на ее территории расположены иностранные фирмы, то очевидно, что в данной стране ВНП

количественно будет меньше ВВП. Можно сделать вывод, что в странах – экспортерах капитала ВНП больше ВВП на величину сальдо прибылей от зарубежных инвестиций. В странах – импортерах капитала ВНП меньше ВВП на эту же величину.

Количественные и качественные различия между ВНП и ВВП **находят отражение и в способах измерения** этих макроэкономических показателей. При расчете ВНП и ВВП по доходам связь между этими показателями выражается в следующем:

- ВНП = ВВП + чистые факторные доходы из-за рубежа;
- ВВП = ВНП – чистые факторные доходы из-за рубежа.

При этом чистые факторные доходы из-за рубежа равны разности между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории этой страны. При расчете ВНП и ВВП по расходам особо учитываются расходы иностранцев (расходы на наш экспорт) и чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, т. е. разность экспорта и импорта. При расчете ВНП и ВВП производственным методом особо учитывается добавленная стоимость иностранных фирм.

В 1998 г. объем ВВП России составил в текущих рыночных ценах 2685 млрд руб. С точки зрения **производства** его структура характеризуется следующими пропорциями: производство товаров – 39,3%, производство услуг – 52,7%, чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты – 8,0%. С точки зрения **использования** структура ВВП Российской Федерации характеризуется следующими соотношениями: конечное потребление домашних хозяйств – 55,9%, конечное потребление государственных учреждений и некоммерческих организаций – 20,1%, валовое накопление – 16,1% и чистый экспорт – 7,9%. С точки зрения **образования доходов** структура ВВП России характеризуется следующими данными: оплата труда наемных работников (включая скрытую) – 49,3%, чистые налоги на производство и импорт – 14,8%, валовая прибыль экономики и валовой смешанный доход – 35,9%[1].

При изменении уровня цен, и прежде всего в условиях инфляции, т. е. при повышающихся ценах, возникает проблема учета **номинальных и реальных величин ВНП и ВВП**. Номинальные величины ВНП и ВВП учитываются в текущих фактических

[1] Россия в цифрах. Официальное издание. – М.: Госкомстат РФ, 1999. – С. 58, 59, 60, 64, 66.

рыночных ценах; реальные величины ВНП и ВВП рассчитываются в сопоставимых ценах какого-либо базисного года. Чтобы установить величину годового изменения цен (а в условиях инфляции – величину годового роста фактических цен), используют дефлятор (от лат. deflatio – выдувание, сдувание) или индекс цен. Отношение номинального ВВП (или номинального ВНП) к реальному ВВП (или к реальному ВНП) называется ВВП-дефлятором (соответственно ВНП-дефлятором), – оно показывает, как увеличивается ВВП (или ВНП) за счет роста цен. Так, в России в 1992 г. индекс-дефлятор ВВП составил 15,9 раза, в 1995 г. 2,8 раза. Это означает, что в условиях инфляции реальные величины ВВП и ВНП значительно меньше номинальных величин этих макроэкономических показателей. В условиях падения общего уровня цен дефлятор меньше единицы. Но и в том и другом случае:

$$\text{реальный ВНП} = \frac{\text{Номинальный ВНП}}{\text{Индекс цен}};$$

$$\text{реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}.$$

В целом по России в 1991–1998 гг. динамика абсолютных и относительных величин ВВП характеризуется следующими данными (табл. 2.2).

Изложенное выше позволяет заключить, что ВВП и ВНП устранили три существенных недостатка ВОП. Однако и эти макроэкономические показатели имеют **свои недостатки:**

- они содержат в себе амортизацию и единичный счет материалов – результат прошлого труда. По стране в целом это составляет солидную величину;
- они не учитывают результатов самообслуживания; работа домохозяек, ремонт квартир, автомобилей самими хозяевами не находят отражения в отчетах фирм, ибо минуют рынок;
- в них не учтены результаты теневой экономики, которые основаны на нелегальных сделках;
- в них не находят отражения результаты загрязнения окружающей среды, не учтены экологические факторы в целом;
- они не учитывают эффект свободного времени. Человек не может жить только работой и только для работы. В реальной жизни работа нужна для того, чтобы жить.

Таблица 2.2

Динамика ВВП России[1]

Год	ВВП, млрд руб. (в фактических ценах)[2]	ВВП на душу населения, тыс. руб. (в фактических ценах)	Индекс потребительских цен, раз	Индекс-дефлятор ВВП, раз	Индекс ВВП, в % к предыдущему году
1991	1 398,5	9,4	2,6	2,3	95,0
1992	19 006	128	26,1	15,9	85,5
1993	171 510	1 155	9,4	9,9	91,3
1994	610 745	4 117	3,2	4,1	87,3
1995	1 585 026	10 399	2,3	2,8	95,9
1996	2 200 225	14 523	1,2	1,4	96,6
1997	2 602 271	17 421	1,1	1,15	100,9
1998	2 685,0	18 275	1,84	1,75	95,4

Чтобы исправить первый недостаток, используют показатель **чистого национального продукта** (ЧНП). При этом ЧНП = = ВНП – амортизация и единичный счет материалов. Если из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги, общество получит **национальный доход** (НД). Количественно ЧНП и НД – весьма близкие друг другу показатели. В современной западной литературе национальный доход определяют как сумму доходов всех слоев населения, т. е. как сумму заработной платы, процента, ренты и прибыли. Иными словами, НД – это весь чистый и трудовой доход всего общества в целом.

---

[1]Российский статистический ежегодник: Официальное издание. – М.: Гомкомстат РФ, 1996. – С. 26, 30, 285; Россия в цифрах: Официальное издание. – С. 26, 29, 31; Социально-экономическое положение России. – М.: Госкомстат РФ, 1998. – С. 7, 171–175.

[2] В 1998 г. общая величина ВВП учтена в деноминированных рублях.

Различают **произведенный** и **использованный** НД. Последний меньше первого за счет потерь от стихийных бедствий и других видов ущерба. В процессе распределения НД делится на фонд потребления и фонд накопления в соответствии с характером их использования.

В мировой практике используют также показатель **чистого экономического благосостояния** (ЧЭБ). При этом ЧЭБ = ВНП + самообслуживание + свободное время ± теневая экономика – загрязнение окружающей среды.

Наконец, при анализе результатов воспроизводства на макроуровне следует учитывать не только результаты в рамках короткого периода (год, 2–5 лет), но и многолетние результаты. Эти последние отражает показатель **национального богатства** (НБ). **Национальное богатство** – это стоимость всех материальных и нематериальных благ и услуг, созданных данным обществом за всю предшествующую историю и сохранившихся к настоящему времени. Иными словами, НБ – это все то, чем обладает данная нация в настоящее время: все материальное, нематериальное духовное, информационное богатство общества, страны.

Основными элементами материальной формы национального богатства являются:

- основные производственные фонды;
- оборотные производственные фонды;
- непроизводственные основные и оборотные фонды;
- личное имущество населения;
- природные ресурсы, которые разведаны и учтены;
- резервы общества и страховой фонд на случай стихийных бедствий, войны и других непредвиденных катаклизмов.

Основными элементами нематериальной формы национального богатства являются:

- образовательный и квалификационный потенциал общества;
- достижения отечественной науки;
- накопленные ценности национальной культуры и искусства;
- духовное богатство общества, его нравственные ценности.

В России многие элементы национального богатства в статистике не отражаются: стоимость земли, недр, лесов, произведений искусства и т. п. Вместе с тем в XXI в., в эпоху постиндустриального развития, задача учета всех материальных, равно как и нематериальных форм национального богатства, приобретает исключительное значение, ибо все больший вес в суммарных результатах общественного производства будут приобретать не материальные, а духовные, информационные блага и услуги.

2.5. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ И ТИПЫ

При самой общей постановке вопроса **экономический рост – это положительная динамика экономического развития** предприятия или общества в целом; соответственно **спад – это отрицательная динамика экономического развития** того или иного хозяйствующего субъекта. С точки зрения результатов воспроизводства при экономическом росте происходит увеличение реальных объемов товаров и услуг, созданных за определенный период. На микроэкономическом уровне – это увеличение реальных объемов валовой и соответственно товарной и реализованной продукции; на макроэкономическом уровне – это увеличение реальных объемов валового внутреннего продукта, валового национального продукта, чистого национального продукта и национального дохода.

Экономический рост является важнейшей задачей поступательного развития общества как на микро-, так и на макроуровне. На уровне фирмы он ведет к усилению ее роли и места на рынке, к повышению благосостояния ее коллектива и т. д. На уровне общества экономический рост порождает прирост национального богатства, повышает жизненный уровень людей, улучшает условия труда, увеличивает количество свободного времени, ведет к усилению международного влияния и престижа страны и т. д. Однако этот в целом позитивный процесс не лишен и противоречий. На микроэкономическом уровне рост объемов валовой продукции может вызвать рост затрат, трудности сбыта, чрезмерную интенсификацию труда и т. д. На макроэкономическом уровне экономический рост может привести к исчерпанию ресурсов, ухудшению экологической среды обитания и т. д. При всех этих противоречиях и возможных отрицательных последствиях следует помнить о главном: ***без экономического роста невозможно решить коренную социальную задачу развития общества – улучшение жизни народа.*** Яркое тому свидетельство – экономика современной России: многолетний спад производства в 90-е годы ушедшего века породил значительное падение уровня жизни.

Поскольку рост производства является средством повышения благосостояния народа, взаимосвязь между динамикой производства и динамикой уровня жизни следует учитывать и при **способах измерения экономического роста.** На микроэкономическом уровне экономический рост измеряется как степень увеличения абсолютного объема реальной величины валовой продукции за определенный период (месяц, квартал, год). При этом показатели увеличения валовой продукции выражают в процентах. Если реальный объем валовой продукции, выраженный в постоянных ценах, в прошлом году на предприятии составил 200 млн руб., а в текущем 210 млн руб., то темпы роста можно рассчитывать следующим образом: из величины валовой продукции текущего года вычитаем величину валовой продукции прошлого года и делим эту разность на величину валовой продукции прошлого года, т. е.

$$\frac{210-200}{200}\cdot 100 = 5\%.$$

На макроэкономическом уровне используют **два основных способа измерения** экономического роста. Первый состоит в том, что определяется (в процентах) степень увеличения абсолютного объема реального ВВП, ВНП или национального дохода за определенный период. Второй способ состоит в том, что (в процентах) определяется степень увеличения реального ВВП, ВНП или национального дохода в расчете на душу населения. Первый способ характеризует скорость поступательного развития экономической жизни общества в целом как единой хозяйственной системы, показывает динамику изменения результатов всего общественного производства. Второй – характеризует скорость поступательного социального развития данной страны, показывает динамику ускорения благосостояния народа на основе экономического роста.

Темпы прироста валового внутреннего продукта (в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году) в Российской Федерации за последствие полтора десятилетия представлены в табл. 2.3[1](см. с. 48).

В целом темпы прироста валового внутреннего продукта в 90-х годы XX столетия в России были значительно ниже среднемирового уровня. Эта же тенденция прослеживается и при анализе прироста ВВП на душу населения. Между тем, с точки зрения жителя всякой отдельно взятой страны, принципиальное значение имеет то обстоятельство, чтобы темпы роста реального

[1] Вопросы экономики. – 1995 . – № 12. – С. 105; Россия в цифрах: Официальное издание. – С. 31.

Таблица 2.3

(в % к предыдущему периоду)

Год	Показатели	Год	Показатели
1985	+2,5	1992	–15,5
1986	+5,7	1993	–8,7
1987	+1,6	1994	–13,7
1988	+4,3	1995	–4,1
1989	+1,5	1996	–3,4
1990	–3,4	1997	+0,9
1991	–4,7	1998	–4,6

ВВП, ВНП и национального дохода превышали темпы роста населения. Только в том случае страна оказывается в положении, при котором будет иметь место экономический прирост результатов воспроизводства в расчете на душу населения.

Темпы экономического роста зависят от целого ряда прямых и косвенных факторов. **Основными факторами экономического роста,** оказывающими прямое воздействие на данный процесс, являются: (1) природные ресурсы; (2) трудовые ресурсы; (3) объем и качество вещественных факторов производства (производственных фондов); (4) научно-технический потенциал и соответственно научно-технический прогресс; (5) тип социально-экономической системы; (6) социально-политическая обстановка в стране, ее стабильность или, напротив, взрывоопасность; (7) структура общественного производства, наличие глубокого общественного разделения труда и соответственно кооперации труда и производства по отраслям, сферам и регионам; (8) уровень организации производства, труда и управления во всех хозяйствующих субъектах и по обществу в целом; (9) макроэкономическая пропорциональность и соответственно равновесие по всем основным экономическим показателям, и прежде всего по таким, как цикличность развития экономики, занятость рабочей силы, финансовая устойчивость; (10) степень нравственного или, напротив, безнравственного, патриотического или, напротив, компрадорского отношения людей к Родине, своему предприятию, к личному труду; уровень деловитости и предприимчивости всех хозяйствующих субъектов.

С точки зрения рыночных закономерностей всю совокупность факторов экономического роста можно разделить на три группы: а) **факторы предложения,** т.е. количество и качество наличных ресурсов – природных, трудовых, вещественных, научно-технических, финансовых; б) **факторы спроса,** т. е. совокупные доходы и расходы населения страны; в) **факторы распределения,** т. е. факторы, которые обеспечивают использование ресурсов с учетом реального спроса в целях достижения максимальных результатов. В последующем изложении стоимостному аспекту проблемы экономического роста будет уделено должное внимание. В данной главе факторы экономического роста рассматриваются в их чистом, натурально-вещественном аспекте.

Наличие богатых природных ресурсов создает благоприятную исходную основу и базу для ускоренного экономического роста. Чтобы эта возможность стала реальностью, нужен высококвалифицированный и высокоорганизованный труд. Результат воспроизводства увеличивает использование третьего вида ресурсов – вещественных факторов, производственных фондов.

В наше время громадное влияние на результаты производства оказывает **научно-технический прогресс,** организация производства, труда и управления, информационные технологии. Первая научно-техническая революция, вошедшая в историю как эпоха промышленного переворота, создала техническую базу крупной машинной индустрии. Вторая научно-техническая революция породила принципиально новые виды энергии. Век пара и механики уступил место веку электричества. Во второй половине XX в. мир вступил в третью научно-техническую революцию, которая преобразовала все стороны общественного производства и превратила науку в непосредственную производительную силу. Эта научно-техническая революция зародилась как военно-техническая революция, которая затем приобрела **всеохватывающий характер.** Ныне она преобразует не только производство, но и услуги, быт, культуру, психологию; она сокращает инкубационный период между научным открытием и внедрением; она порождает интеллектуализацию труда, а человека из живого придатка машины вновь ставит в качестве «главного героя» производства. На третьем этапе научно-технической революции человечество вступило в XXI в.

В современной научно-технической революции можно выделить четыре подсистемы, которые взаимодействуют друг с другом: наука; техника и технология; производство и управление. В

современном мире более 6 млн. человек – научные работники. Это означает, что 90% научных работников, когда-либо живших на Земле, – наши современники. Научные знания воплощаются в технике и технологии. Век стали уступил место веку микроэлектроники и компьютерных технологий. В производство внедряются новые материалы и технологии. Качественно новое развитие получает управление, менеджмент. На первом этапе научно-технической революции особая роль принадлежала Великобритании, на втором – США и СССР, на третьем этапе ведущую роль стали выполнять страны тихоокеанского региона и «азиатские драконы».

При всей важности ресурсов и научно-технического прогресса нельзя умалять значения социально-экономических факторов для экономического роста. Имея громадный природный и научно-технический потенциал, Россия в 90-е годы XX столетия не обеспечила экономический рост в силу как раз социально-экономических причин.

Взаимодействие всех объективных и субъективных факторов экономического роста предопределяет **способы и типы** этого процесса. В современной экономической литературе выделяют два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. **Экстенсивный тип экономического роста** предполагает увеличение реальных объемов результатов производства материальных благ и услуг за счет прямого **количественного** увеличения используемых ресурсов, т. е. за счет увеличения вовлекаемых в производство природных ресурсов, увеличения числа работников, за счет количественного роста вещественных факторов производства и т. п. **Интенсивный тип экономического роста** предполагает увеличение реальных результатов производства материальных благ и услуг за счет **качественного** совершенствования всех факторов экономического роста, т.е. за счет более эффективного использования всех наличных ресурсов, улучшения способов их использования, повышения их качества, совершенствования организации производства, труда и управления, за счет создания более эффективных социально-экономических условий и предпосылок.

Разумеется, в реальной жизни два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный – взаимно дополняют друг друга и в чистом виде практически не существуют. Однако очевидно и то, что грядущее общество в своем поступательном развитии все более будет опирается на интенсивный тип экономического роста, поскольку ресурсы планеты Земля и каждой отдельной страны имеют ограниченный характер, и, следовательно, их массовый количественный прирост лимитирован, а иногда практически невозможен. В связи с этим уже на современном этапе развития земной цивилизации особое значение приобретают вопросы экономической и социальной эффективности производства материальных благ и услуг. С эффективностью производства современная цивилизация связывает новое качество экономического роста.

2.6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЯХ

Основным фактором интенсивного расширенного воспроизводства и соответственно интенсивного экономического роста как на микро-, так и на макроуровне является эффективность производства. Под эффектом принято понимать абсолютную величину результата какого-либо процесса, в данном случае – результата производства, поэтому следовало бы говорить об **экономической эффективности производства,** однако для краткости будет использоваться термин – «эффективность производства».

Количественный абсолютный результат производства (эффект) есть лишь одна сторона проблемы; другая ее сторона – это затраты и ресурсы, поскольку производство на любом уровне и во всех его формах предполагает не только результаты, но и затраты, а соответственно и ресурсы, ибо без причины нет и следствия. Экономический смысл эффективности производства как раз и состоит в том, чтобы выяснить, какой ценой, какими затратами и какой величиной ресурсов получены данные результаты. Ответ на этот вопрос дает относительная величина эффекта, т. е. сопоставление абсолютной величины эффекта с абсолютными же величинами затрат и ресурсов. Общая формула эффективности (Э) в связи с этим имеет вид

$$Э = \frac{Р\ (результат)}{З\ (затраты)},\ или\ Э = \frac{Р\ (результат)}{Ф\ (факторы,\ ресурсы)}.$$

Отношение результата к затратам представляет собой **затратную** форму эффективности производства. Отношение результата к ресурсам, к факторам производства характеризует **ресурсную** форму эффективности производства. Указанные выше отношения лишь тогда имеют экономический смысл, если они стремятся к максимуму:

$$Э = \frac{\max Р}{\min З}, \text{ или } Э = \frac{\max Р}{\min Ф}.$$

Из этого следует: экономическая эффективность производства – это достижение максимальных результатов производства при минимуме затрат и минимуме ресурсов.

В практике экономических расчетов при решении конкретных задач обычно различают общую, или абсолютную, эффективность и сравнительную, или относительную, эффективность. Первая характеризует степень эффекта от использования тех или иных затрат и ресурсов, вторая характеризует оценку различных вариантов экономических решений, проектов, замещения ресурсов, т. е. дает обоснование для выбора лучшего варианта.

В реальной хозяйственной жизни эффективность производства выражает себя в следующих экономических показателях:

- производительность труда и трудоемкость;
- фондоотдача и фондоемкость;
- материалоотдача и материалоемкость;
- энергоотдача и энергоемкость;
- эффективность капитальных вложений в капитальное строительство;
- рационализация природопользования.

Каждый из этих показателей имеет свое конкретное выражение на микро- и макроуровнях. На уровне фирмы производительность труда выражается в соотношении валовой продукции (товарной или реализованной) с числом работников фирмы, на макроуровне – в соотношении валового внутреннего продукта (валового национального продукта или национального дохода) с числом работающих в стране. В этих условиях производительность труда на микроуровне можно выразить формулой

$$\text{Производительность труда работников фирмы} = \frac{\text{Валовая продукция фирмы}}{\text{Число работников фирмы}}.$$

На микроуровне производительность труда отвечает на вопрос: сколько валовой продукции (или товарной, или реализованной) произвел один работник фирмы за определенный период (месяц, квартал, год). Трудоемкость отвечает на обратный вопрос: какова доля оплаты труда в общем объеме валовой продукции? Формула трудоемкости на микроуровне имеет вид

$$\text{Трудоемкость на микроуровне} = \frac{\text{Фонд оплаты труда всех работников фирмы}}{\text{Валовая продукция фирмы}} \cdot 100.$$

На макроэкономическом уровне производительность труда рассчитывается следующим образом:

$$\text{Общественная производительность труда} = \frac{\text{Валовой внутренний продукт страны}}{\text{Численность всех работающих страны}}.$$

Трудоемкость на макроэкономическом уровне можно выразить формулой

$$\text{Трудоемкость на макроуровне} = \frac{\text{Фонд оплаты труда всех работников общества}}{\text{Валовой внутренний продукт общества}} \cdot 100.$$

В условиях рыночной системы хозяйствования в числе главных показателей результатов при оценке предпринимательской деятельности фирмы (предприятия) используют валовую продукцию, реализованную продукцию, прибыль и предельные доходы. На макроэкономическом уровне в качестве показателя результата эффективности в одних странах (США, Япония) предпочтение отдается валовому национальному продукту, в большинстве стран мира – валовому внутреннему продукту. В России широко используется показатель национального дохода. **Статистическая служба ООН рекомендует в качестве основного показателя эффекта использовать валовой внутренний продукт.**

На современном этапе развития экономики особое значение приобретают показатели фондоотдачи и соответственно фондоемкости как на микро-, так и на макроуровне, ибо важно не только иметь производственный потенциал, но, главное, рационально его использовать. В последнее десятилетие в связи с инфляцией важнейшее значение для России приобрела проблема материало- и энергоемкости.

Фондоотдача на микроуровне отвечает на вопрос: какую величину валовой продукции получила фирма за определенный период в расчете на стоимостную единицу производственных ресурсов – основных производственных фондов? Она может быть выражена формулой

$$\text{Фондоотдача на фирме} = \frac{\text{Валовая продукция фирмы}}{\text{Среднегодовая стоимость основных производственных фондов фирмы}}.$$

Фондоемкость на микроуровне отвечает на обратный вопрос: какова доля затрат фирмы на производственные ресурсы в общей величине годовой валовой продукции? Она может быть выражена формулой

$$\text{Фондоемкость продукции фирмы} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных производственных фондов фирмы}}{\text{Годовой объем валовой продукции фирмы}} \cdot 100.$$

Соответственно на макроуровне фондоотдача рассчитывается по формуле

$$\text{Фондоотдача на макроуровне} = \frac{\text{Валовой внутренний продукт страны}}{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов страны}}.$$

Фондоемкость на макроуровне рассчитывается следующим образом:

$$\text{Фондоемкость на макроуровне} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов страны}}{\text{Валовой внутренний продукт страны}} \cdot 100.$$

Аналогичным образом рассчитываются показатели материало- и энергоотдачи, материало- и энергоемкости.

Эффективность капитальных вложений можно выразить следующими соотношениями:

а) на микроуровне – это отношение прироста валовой продукции фирмы к капитальным вложениям в капитальное строительство (к инвестициям), которые вызвали этот прирост;

б) на макроуровне – это отношение прироста валового внутреннего продукта общества к капитальным вложениям (к инвестициям), которые породили этот прирост.

При этом особо учитывается лаг времени, т. е. в расчет принимаются капитальные вложения, затраченные в прошлом периоде, но которые дали прирост результата в данный период.

В сельском хозяйстве и добывающих отраслях народного хозяйства особое значение имеет рационализация природопользования. В сфере туризма повышенную актуальность приобретают вопросы экологии и курортологии. В связи с этим туристские фирмы особое значение придают эффективности маршрутов в регионы, отличающиеся друг от друга экологическими, климатическими и рекреационными условиями.

Важнейшей формой повышения эффективности как на микро-, так и на макроэкономическом уровне является улучшение **качества товаров и услуг.** Под качеством понимается такая совокупность свойств товара и услуг, которая характеризует повышенную степень удовлетворения запросов потребителя. Внешним выражением качества товаров и услуг выступают стандартизация и сертификация продукции и услуг.

Исторический опыт развития человеческой цивилизации свидетельствует о том, что повышение эффективности производства на микро- и макроэкономическом уровнях выступает как закон – тенденция. Основное направление этого процесса – рост эффективности, однако это движение роста имеет не прямолинейный характер. В реальной жизни имеет место и обратная направленность процесса: возрастание дополнительных затрат, убывание производительности (отдачи) ресурсов при определенных экономических условиях.

2.7. СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА. ПАРЕТО-ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Эффективность производства имеет не только экономический, но и **социальный аспект.** С точки зрения социально-экономической эффективности на первый план выдвигается вопрос о том, как при данных ограниченных ресурсах наиболее полно удовлетворить потребности всех работников фирмы (микроэкономический уровень) и соответственно всех членов общества (макроэкономический уровень).

При характеристике социально-экономической эффективности на уровне общества принципиально важно знать широко используемое в западной экономической литературе понятие ***«Парето-эффективность».*** Итальянский экономист и социолог ***Вильфредо Парето*** (1848 – 1923) социально-экономическую эффективность национальной экономики в целом определил как состояние, при котором эффективность повышается, если изменения в производстве улучшают благосостояние хотя бы одного члена общества или фирмы, не ухудшая при этом положения других членов общества или фирмы. Оптимум Парето-эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения положения хотя бы одного члена общества, но улучшают положение всех членов общества. Социальная эффективность падает, когда изменения в производстве улучшают материальное положение одних только за счет ухудшения положения других. Например, в России имеет место выполнение требований российских шахтеров об увеличении заработной платы при сохранении низкой зарплаты учителей, врачей и ученых. При всех возможных вариантах учета интересов различных слоев населения социально-экономическая эффективность исходит из посылки: наиболее эффективны та экономическая система и та хозяйственная форма, которые максимально улучшают благосостояние и жизнь народа при данных ограниченных ресурсах.

Социальная эффективность производства, как и экономическая, может быть выражена **в целой системе социально-экономических показателей.** Важнейшими из них являются:

- уровень материального благосостояния народа, который может быть выражен в показателе валового внутреннего продукта или валового национального продукта на душу населения;

- рост материального благосостояния всего общества, который может быть представлен в темпах роста валового внутреннего продукта или валового национального продукта на душу населения. Для характеристики динамики увеличения среднедушевых доходов может быть использован показатель темпов роста национального дохода на душу населения;
- социально-справедливое распределение национального дохода, совокупных денежных доходов и реально располагаемых доходов среди всех слоев населения. Нельзя признать социально справедливым обогащение кучки олигархов при ухудшении уровня жизни громадной части населения, как это имеет место в современной России;
- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей в данном обществе;
- увеличение инвестиций в человека как работника, повышение интеллектуального и физического потенциала всех членов общества, рост расходов на науку, образование, медицину, отдых и спорт;
- разработка мероприятий по социальной защищенности граждан на всех стадиях человеческой жизни, и прежде всего в периоды, когда человек еще или уже не способен к трудовой деятельности;
- увеличение свободного времени, которое создает реальные условия для развития личности, для реализации чувства радости жизни и счастья;
- забота общества о здоровой, экологически нормальной среде обитания всех членов общества.

Минимальные требования к социальной направленности современного производства в условиях земной цивилизации провозгласила Всеобщая декларация прав человека, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г. В своих знаменитых 30 статьях эта Декларация, в частности, провозглашает:

- Все люди рождаются свободными и равными в своем достоинстве и правах.
- Каждый человек имеет право на жизнь, на свободу и на личную неприкосновенность.
- Никто не должен содержаться в рабстве или подневольном состоянии.
- Каждый человек имеет право владеть имуществом как единолично, так и совместно с другими.

• Каждый человек имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы.

• Каждый человек, без какой-либо дискриминации, имеет право на равную оплату за равный труд.

• Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам.

• Каждый человек имеет право на образование.

• Каждый человек имеет право свободно участвовать в культурной жизни общества, наслаждаться искусством, участвовать в научном прогрессе и пользоваться его благами[1].

Между экономической и социальной эффективностью производства существуют взаимосвязь и взаимообусловленность. Повышение экономической эффективности производства на микро- и макроуровнях как первопричина создает условия для повышения эффективности социальной. Следует, однако, помнить о том, что причина и следствие могут меняться местами. Динамика социальной эффективности – как положительная, так и отрицательная – оказывает обратное воздействие на динамику эффективности экономической. Это влияние может быть как позитивным, так и негативным. Эту истину подтверждает весь исторический опыт России.

[1] Российская газета. – 1998. – 10 декаб. – С. 4.

Раздел II

ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

ГЛАВА 3

Основные формы и системы организации экономической жизни общества

3.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВА НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЕГО ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Мировое сообщество имеет богатый исторический опыт организации экономической жизни как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. Уже при первом и самом поверхностном анализе этого опыта обнаруживается, что формы организации экономической жизни общества и на том, и на другом уровне сложны и многообразны. При этом экономическая наука еще не выработала единый универсальный критерий, по которому легко и просто можно было бы установить основные типы и виды форм и способов организации экономической жизни. Для этих целей, как правило, используют несколько критериев: уровень развития производительных сил, формационный и цивилизационный подходы, различные обобщенные показатели и т. д.

Первым критерием характеристики различных систем организации экономической жизни общества – можно считать ***уровень развития производительных сил общества***. С этой точки зрения классической следует признать теорию, которая в истории развития человеческого общества выделяет три стадии развития: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную.

Основные характеристики этих стадий можно представить в табл. 3.1.

Отдельные экономисты и социологи в эту теорию трех стадий вносят свои коррективы. Так, американский экономист ***Джон Кеннет Гэлбрейт*** (род. 1908 г.) индустриальное и постиндустриальное общество делит каждое на два этапа: старое и новое индустриальное общество и соответственно постиндустриальное – то, которое уже реально есть в некоторых развитых странах, и

Таблица 3.1

Основные характеристики трех стадий экономического развития

Показатели	Основные характеристики, раскрывающие содержание показателей		
Стадии развития общества	Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Главная сфера экономики	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Основной лимитирующий фактор производства	Земля	Капитал	Информация
Основная господствующая социальная группа	Собственники земли	Собственники капитала	Собственники информации

то, которое будет. Американский экономист ***Уолт Уитмен Ростоу*** (род. 1916 г.) в своих книгах «Стадии экономического роста» (1960) и «Политика и стадии роста» (1971) выделяет шесть основных стадий роста: традиционное общество, стадия создания предпосылок для взлета, взлет, движение к зрелости, эпоха высокого массового потребления и стадия поиска качества жизни, когда на первый план выдвигается духовное развитие человека. Основной критерий при этом – ***уровень и качество потребления***, базисной основой которого также является степень развитости производительных сил общества.

Основной недостаток данной концепции экономического развития общества состоит в том, что при таком подходе **не учитываются социальные отношения** между людьми. В связи с этим в экономической науке при характеристике экономических систем общества используется другой методологический подход, при котором степень развития общества учитывает не только уровень развития производительных сил, но и **развитость экономических и всех других социальных отношений и связей**. Этот подход в свою очередь имеет два критерия: формационный и цивилизационный.

Суть ***формационного подхода*** состоит в том, что в основу развития общества берется формация, которая учитывает и уровень развития производительных сил, и характер собственности, и целый ряд других аспектов экономических и социальных отношений. Основатель этой теории К. Маркс в письме к В. Засулич[1] выделял три большие формации: первичную (или архаичную), вторичную (или экономическую) и третичную (или коммунистическую). Первичная формация включала в себя первобытнообщинную стадию развития и частично азиатский способ производства. Вторичная формация, основанная на частной собственности, включала в себя поздний азиатский способ производства, рабство, феодализм и капитализм. Третичная формация – это длительная историческая эпоха перехода к формированию общественной формы собственности. Позднее эти взгляды К. Маркса многими были поняты вульгарно, как единый всеобщий путь, по которому роковым образом обречены идти все народы, невзирая на различия в исторических условиях, и жестко интерпретированы в концепцию пяти способов материального производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический, хотя сам К. Маркс не настаивал на этой пятиступенчатой схеме и выделял также азиатский способ производства.

Цивилизационный критерий развития общества состоит в том, что за основу развития общества берутся формирование и реализация потребностей индивидуального человека и общества в целом. Первые элементы этого подхода можно найти среди тех историков, которые в развитии человечества выделяли три исторических этапа: дикость, варварство и цивилизацию. На современном этапе развития социальных наук можно было бы выделить **три основных направления в цивилизационном подходе.**

Первое направление за основу поступательного развития человечества как особой формы цивилизации берет **научно-технический и культурно-исторический прогресс.** С этой точки зрения традиционно выделяются семь цивилизаций, которые последовательно сменяли друг друга в истории развития человеческого общества:

1. Неолитическая – 7 – 4-е тысячелетия до н. э.
2. Восточно-рабовладельческая – 3 – 1-е тысячелетия до н. э.

[1] См.: Маркс К., Энгельс Ф. – Соч. – Т. 19. – С. 250–251.

3. Античная – VII в. до н. э. – VI в. н. э.
4. Раннефеодальная – VII – XIII вв.
5. Прединдустриальная – XIV – XVIII вв.
6. Индустриальная – 60-е годы XVIII в. – 70-е годы XX в.
7. Постиндустриальная – с 80-х годов XX в.

Второе направление цивилизационного подхода за основу развития человеческого общества принимает **теорию этногенеза.** Основатель этой теории, выдающийся русский историк, географ и социолог Лев Николаевич Гумилев (1912 – 1992) полагал, что люди – это организмы, живущие на определенной территории в коллективах-этносах. Эти коллективы-этносы, существующие в пространстве и во времени, осознают свою общность и одновременно противопоставляют себя другим народам, исходя из чувства комплиментарности – подсознательного ощущения взаимной симпатии и общности людей, того ощущения, которое безошибочно и подсознательно определяет «своих» и «чужих», утверждая: это «мы», а это «вы». Приспосабливаясь к условиям окружающей среды, ландшафта, природы, пространства, коллективы-этносы вырабатывают свои правила поведения – стереотипы или исторические традиции, которые и составляют основное отличие членов одного этноса от другого.

У всякого этноса есть начало и конец, как есть начало и конец у человека. Этнос рождается, мужает, стареет и умирает. Каждый этнос возникает вследствие микромутации, т. е. изменения стереотипа поведения. Толчком к такому изменению поведения выступает пассионарность – повышенная тяга к действию и к стремлению «быть самим собой», не подчиняться общим установкам. Носителями пассионарности выступают небольшие группы людей – пассионариев, которые стремятся изменить окружающий мир и внедрить новые стереотипы поведения. Так создается новый этнос, который проходит ряд закономерных фаз развития (подъем, акматическая фаза, надлом, инерционная фаза, обскурация и мемориальная фаза). Продолжительность жизни этноса, как правило, составляет от момента толчка до полного разрушения около 1500 лет. Новый цикл развития рождает новая пассионарная популяция, которая создает новый этнос. Очередной виток этногенеза ведет к тому, что человечество не исчезает с лица Земли[1].

[1] См.: Гумилев Л. Н. От Руси до России. – М.: Институт ДИ – ДИК, 1997. – С. 22 – 32.

Критерием **третьего направления** цивилизационного подхода при анализе развития человеческой цивилизации являются **духовные, и прежде всего религиозные, ценности,** их возникновение, борьба, уход в небытие, выживание и современное развитие. Так, английский историк и социолог ***Арнольд Джозеф Тойнби*** (1889 – 1975) основной единицей исторического процесса считал локальную цивилизацию – общность людей, объединенных духовными традициями и проживающих на данной территории. Исторически он выделяет первичные, вторичные и третичные цивилизации. Всего в истории человечества он насчитывал их свыше двух десятков. К концу XX в. и началу XXI столетия основными являются восемь цивилизаций: западно-христианская, православно-христианская, иудейская, исламская, индуистская, дальневосточная, буддистская, конфуцианская. Как об особой можно говорить и об африканской цивилизации. При этом каждая цивилизация в своем развитии может пройти четыре этапа: генезис, рост, упадок, дезинтеграция. Основной критерий этого подхода – прогресс в сфере духовности, понимаемый как становление и развитие религий.

Оба подхода – формационный и цивилизационный – имеют право на существование в экономической и других социальных науках. Доминантой формационного подхода является учет экономических факторов развития, сильной стороной цивилизационного подхода – учет других, прежде всего социальных, факторов развития человеческого общества. Вместе с тем и формационный, и цивилизованный подходы имеют свои недостатки: они не принимают во внимание качественные **различия хозяйственных систем в современном мире.** В связи с этим в экономической науке при анализе основных форм и систем организации экономической жизни общества ныне широко используется особый, **обобщенный экономический критерий развития общества**, который одновременно учитывает и формы хозяйствования экономических субъектов с точки зрения товарности, и характер собственности на средства производства, и способы управления экономической деятельностью. Общее во всех этих подходах состоит в том, что все они дают ответы на три основных вопроса экономики: что? как? и для кого?

Эти вопросы в научный оборот были введены американским экономистом П. Самуэльсоном в его учебнике «Экономика»[1]. Их содержание сводится к следующему:

1. **Что** должно производиться и в каком количестве?

2. **Как** будут производиться блага, товары и услуги, т. е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии?

3. **Для кого** предназначаются производимые блага, услуги и товары, т. е. кто должен располагать ими и как они должны распределяться между индивидуумами и семьями?

Всякая экономическая система на эти три вопроса вынуждена отвечать не только теориями, но прежде всего экономическими действиями, ибо ни одна система не в состоянии избежать альтернативного выбора в условиях ограниченных производственных возможностей. В связи с этим широкое распространение в экономической литературе получила точка зрения, которая выделяет **четыре вида основных систем** организации экономической жизни общества: **традиционная, централизованно-регулируемая, рыночная и смешанная.**

Каждая из четырех систем организации экономической жизни общества отвечает на три основных вопроса экономики, но *отвечает по-разному.*

Традиционная экономика: производить то, столько, так и для тех, как это делали наши предки. В основе решения вопросов: что, как и для кого – лежат традиции, передающиеся от поколения к поколению. Положительное в этой системе – ее устойчивость, определенная стабильность. Отрицательное – то, что она отвергает все новое, а потому не эффективна. Для традиционной экономики характерны слабый производственный потенциал, неразвитая инфраструктура, нищета и бедность.

Централизованно-регулируемая экономика: производить то, так и для тех, как это предусматривается государственными органами, которые и регулируют все основные экономические процессы. Положительное в этой системе то, что она позволяет решить целый ряд социальных проблем. Отрицательное – то, что она не создает экономические стимулы на микроуровне, не чувствительна к запросам потребителя.

Рыночная экономика на три основных вопроса отвечает: производить то, так и для тех, как этого требует рынок. Положительное в этой системе то, что она порождает мощные экономи-

[1] См.: Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. – М.: Прогресс, 1964. – С. 34.

ческие стимулы на микроуровне. Отрицательным в ней является то, что она не позволяет решить целый ряд социальных проблем, ей чужды идеалы гуманизма. В связи с этим в экономической литературе много внимания уделяется смешанной экономике.

Смешанная экономика органически соединяет в себе преимущества рыночной, централизованно регулируемой и даже патриархальной экономики (например, японская или китайская верность лучшим национальным традициям) и тем самым в определенной степени устраняет недостатки каждой из них или смягчает их отрицательные последствия. Классическим примером смешанной экономики является экономическая система Швеции, Японии, Китая, других «азиатских драконов». В Японии интенсивно внедряется индикативное государственное планирование; Япония и Китай сохраняют свои национальные традиции и одновременно заимствуют у других стран то, что для них полезно.

Современная Россия находится на постиндустриальной стадии развития, она первая в мире использовала опыт централизованно-регулируемой экономики в форме государственного социализма. На современном этапе развития Россия всемерно интенсифицирует рыночные формы хозяйствования и одновременно начинает использовать основные элементы смешанной экономики. Все это дает основание полагать, что через муки и ошибки, через отступления и перегибы Россия вступает в новый этап постиндустриальной цивилизации в рамках экономической формации.

3.2. НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Всякое общее существует в особенном, особенное – в конкретном. В каждой системе действуют свои **национальные модели организации экономической жизни,** которые несут в себе признаки особенного, специфического. Так, можно выделить **американскую модель**, построенную на системе поощрения предпринимательства и обогащения; **японскую модель,** которая ориентируется на высокий уровень национального самосознания и приоритет интересов страны над интересами отдельного человека; **немецкую модель,** главный ориентир которой – социальное рыночное хозяйство; **китайскую модель**, оптимально сочетающую социалистические и рыночные методы ведения хозяйства; **шведскую модель** функциональной социализации; **ирлан-**

дскую модель,** которая опирается на учет национальных интересов и на придании особой роли всеобщему и специальному образованию; **вьетнамскую модель,** объединяющую социалистические и рыночные формы хозяйствования в их национально-патриотической направленности.

Весь исторический опыт России – дореволюционный, советский и современный – убедительно говорит о том, что, руководствуясь общими принципами смешанной экономики, Россия тем не менее должна найти свою национальную модель организации экономической жизни. Изучать опыт других стран можно и нужно, следует, однако, помнить, что это чужой опыт, использование которого может привести как к положительным, так и к отрицательным последствиям. Все неудачи экономических реформ в России в 90-е годы XX столетия проистекали как раз из того, что была предпринята неистовая попытка бездумного заимствования западного, и прежде всего американского, либерализма при полном и откровенном игнорировании и даже третировании российских национальных традиций. Пророческим укором и ныне звучат слова А. С. Пушкина: «Поймите же и то, что Россия никогда ничего не имела общего с остальною Европою; что история ее требует другой мысли, другой формулы...»[1]. Эти мысли уже в наше время уточнил Л. Н. Гумилев: «Механический перенос в условия России западноевропейских традиций поведения дал мало хорошего, и это неудивительно. Ведь российский суперэтнос возник на 500 лет позже... Наш возраст, наш уровень пассионарности предполагают совсем иные императивы поведения»[2].

Российская национальная модель организации экономической жизни не может не учитывать следующие объективные и субъективные факторы.

1. Территориальный фактор. Территория современной России составляет 17 млн кв. км. Это в 3,5 раза превышает территорию всех европейских государств. В меридиональном направлении эта территория имеет протяженность 4 тыс. км, в широтном – 9 тыс. км. Россия занимает первое место в мире по территории и шестое – по численности населения. Уже из этого следует, что в нашей стране не может быть рынка американского или западноевропейского образца: здесь иные условия движения товаров и услуг.

[1] Пушкин А. С. Полн. собр. соч.: В 10-ти т. Изд. 4-е. – Л.: Наука. 1978. – Том седьмой. – С. 100.

[2] Гумилев Л. Н. От Руси до России. – М. – С. 311 – 313.

2. Природно-географический фактор. Две трети территории нашей страны расположены в холодном климатическом поясе, крайне неблагоприятном для сельскохозяйственного производства, и прежде всего для земледелия. Выход растительной биомассы с единицы площади во всей России более чем в 2 раза ниже, чем в Западной Европе, и более чем в 3 раза ниже, чем в США. Неблагоприятны эти условия и для добывающей промышленности: общие затраты на добычу и доставку нефти и газа в России в 5 – 6 раз выше, чем в странах Арабского Востока. Все это ведет к тому, что на мировом рынке наши отечественные сельскохозяйственные и сырьевые товары оказываются в объективно невыгодных условиях. Специфику этих природно-климатических условий не может не учитывать и внутренний российский рынок, и вся система хозяйства в целом.

3. Исторический фактор. Россия, как дореволюционная, так и советская, занимала особое место в истории Евразии. В исторически обозримый период этот континент институционально сначала объединяли тюрки, потом монголы, затем Россия. Разнообразие ландшафтов Евразии благотворно влияло на этногенез ее народов. Их объединение под эгидой России выработало особую политическую культуру, которая обеспечивала каждому народу этого континента право на свой определенный образ жизни. На Руси этот принцип воплотился в концепции **соборности,** которая в своеобразной форме обеспечивала одновременно права отдельного человека и права каждого народа.

Отказ России от концепции объединения Евразии в 90-е годы XX в. создал благоприятную почву для дезинтеграции народов этого региона. В свою очередь разъединение народов поставило их в экономическую зависимость от чужеродных могущественных держав экспансионистского толка. Хочется верить, что рано или поздно, через боль и страдания народы Евразии придут к мысли, которую давно доказал исторический опыт: **объединение народов всегда выгоднее разъединения.** К сожалению, современная Россия не выполняет в полной мере свою историческую миссию интегратора народов Евразии.

4. Национальный фактор. Россия всегда была страной многонациональной. В дореволюционной России единство наций обеспечивалось принципом права каждого народа на свой национальный образ жизни. В СССР доминировала идея дружбы народов, воплощалась в жизнь концепция социальной справедливости и равенства. В современных условиях расцветает национа-

лизм. Внутри наций возникли националистические группы. Между нациями возникают конфликты. Появились вожди – пигмеи и предатели своих наций. Совершенно очевидно, что эта национальная вражда и национализм работают против интересов России, и эти обстоятельства не могут быть не учтены при формировании модели экономического развития.

5. Менталитет русского народа. Российскому этносу, и прежде всего русскому народу, свойственны осторожность в экономических расчетах, великое терпение в лихие годины, частое преобладание эмоционального начала над рациональным, духовного – над материальным; православное вероисповедание породило у русских высоконравственное и гуманное отношение к окружающим; природно-климатические и социальные условия России способствовали развитию художественного таланта народа; российская образовательная система, в особенности советская система образования, породила высочайший уровень интеллектуальной культуры народа, создала общепризнанные научные школы. Все это не может не оказывать влияния на своеобразие экономического мышления нашего народа.

6. Государственный фактор. Своеобразие России на Евразиатском континенте состоит в том, что из всех европейских стран Россия – самая азиатская страна, из всех азиатских стран Россия – самая европейская. В ней никогда не было рабства, но имели место элементы азиатского способа производства. Все это привело к тому, что в России всегда значительная роль в экономической жизни страны отводилась государству. Нельзя забывать того, что половина крестьян России были казенными, т. е. государственными, и хозяйство они вели на государственной земле. Значительная часть промышленных предприятий (особенно в горной и тяжелой промышленности) также имела казенный уклад организации экономической жизни. В труднейших природно-климатических условиях государство брало на себя освоение природных ресурсов, строительство железных дорог, мобилизацию рабочей силы. В России государство никогда не выполняло скромную роль ночного сторожа – оно всегда активно вторгалось в экономическую жизнь.

7. Многоукладность. В России никогда не было единого экономического уклада. Само формирование нашего этноса основывалось на признании права каждого народа иметь свой привычный ему уклад жизни и свою форму хозяйствования. Рядом с крепостничеством сосуществовал казенный уклад и общинная

форма хозяйствования; широкое развитие получила артельная организация труда (в особенности в строительстве, рыболовстве и отхожем промысле); не была чем-то необычным и кооперативная форма предприятий. При всех перегибах и уклонах идея А. В. Чаянова о кооперировании в России нашла свое реальное воплощение в потребительской кооперации на селе, в колхозах, совхозах и промкооперации. Многоукладная экономика получила социальное признание в период НЭПа. Фактор могоукладности – реальность, которая также не может быть не учтена при формировании национальной модели экономического развития России.

8. Потенциальная самодостаточность экономики России. Народнохозяйственный комплекс нашей страны веками формировался как самодостаточный, опирающийся главным образом на внутренний рынок и внутренние ресурсы. Для создания полнокровной, самодостаточной экономики Россия имела и ныне имеет все природные и экономические условия. При этом самодостаточность экономики России никогда не означала ее самоизоляции. Напротив, внешнеэкономические связи, и прежде всего экспорт товаров, в России всегда поощрялись. Однако главное внимание в нашей стране на всех этапах ее исторического развития уделялось внутреннему рынку и отечественному товаропроизводителю. Внешнеэкономические связи при этом выполняли производную и дополнительную роль. В этом была заключена гарантия экономической, военной и политической безопасности страны. К сожалению, ныне внешнеторговый оборот России превышает 60% объема ВВП, тогда как даже по развивающимся странам этот показатель варьирует в пределах 40 – 45%. Этот отход от традиционного принципа самодостаточности экономики России может породить для нее опасные социальные и политические последствия.

9. Социальный фактор. В России, в особенности в советский период, экономика имела четкую социальную ориентацию. Бóльшая часть общества высоко ценила такие понятия, как «социальное равенство», «справедливость», «дружба народов», «братство», «коллективизм». Идеи социального равенства и товарищества были свойственны нашему народу и в более ранние времена. Еще Н. В. Гоголь устами Тараса Бульбы с гордостью говорил о том, что значит в Русской земле товарищество: «Нет уз святее товарищества!.. Бывали и в других землях товарищи, но таких, как в Русской земле, не было таких товарищей». Разумеется, всякое общество имеет определенное количество отще-

пенцев. Однако российская общественная мораль всегда осуждала лень, праздность, паразитизм, алчность, нечестную наживу. Российские реформаторы первой волны в качестве экономического идеала провозгласили деньги в образе доллара, в качестве средства наживы – ограбление ближнего. Наивно полагать, что народы России с ее принципами соборности и общинности примут эту мораль. Справедливость, Добро, Правда, Товарищество, Отечество для громадной массы народа России и ныне – понятия близкие, родные.

10. Внешнеполитический фактор. Россия на протяжении всего исторического пути испытывала давление враждебных ей внешних сил, которое нередко переходило в прямую агрессию. Из прожитых 100 лет XX в. почти четыре десятилетия наша страна провела в войнах и в последующем восстановлении народного хозяйства. Как показывает опыт последнего десятилетия, крушение СССР вызвало новые агрессивные устремления, формы проявления которого стали более многообразными и изощренными. «Золотой миллиард» хотел бы сохранить свой уровень сверхпотребления. Располагая 35% всех мировых ресурсов современного производства, Россия объективно становится объектом экономических интересов стран, не располагающих подобным потенциалом. Это обстоятельство не может не влиять на характер внешнеэкономических связей России в современном мире.

В условиях движения земной цивилизации к постиндустриальному обществу особую роль в общественном сознании стала выполнять информационная система общества. Век моторов уступает место веку интеллектуально-информационного потенциала. Казалось бы, отечественные средства массовой информации возьмут на себя благородную миссию воспитания патриотизма и национального самосознания в условиях развития рыночных отношений. Однако основные средства массовой информации России в период 1991 – 1998 гг. предложили своему народу русофобию, ненависть ко всему русскому, восхваление западного либерализма, денационализацию гуманитарного образования, культ насилия во имя обогащения, ненависть к материнству, культ вора и жулика, клевету на самое святое – на воинов, спасавших Советскую страну в годы войны с фашизмом. Между тем патриотизм в России всегда был нравственной нормой, а в лихие годины он проявлялся с удивительной силой.

Весь исторический опыт показывает, что наибольших успехов экономика России добивалась в периоды, когда она шла своим национальным путем развития: эпоха 1820 – 1850 гг., двадцатилетие на рубеже XIX и XX вв., годы НЭПа и индустриализации страны, годы восстановления и реконструкции народного хозяйства после Великой Отечественной войны.

Все изложенное выше позволяет заключить, что высокоэффективная организация экономической жизни в современной России не может не учитывать национальную специфику в проявлениях общих закономерностей поступательного экономического развития.

3.3. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВА В РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Каждая экономическая система опирается на определенную форму хозяйства. История общества знает две основные формы общественного хозяйства: натуральную и товарную.

Натуральная форма хозяйства есть такая его форма, в которой производство материальных благ и услуг ведется для потребления внутри самой хозяйственной единицы.

В роли последней может выступать община, рабовладельческое, феодальное или крестьянское хозяйство. Как правило, эта форма хозяйства основывалась на земельной собственности. Ей присущ замкнутый характер, ограниченный рамками данного хозяйства. Ее материальной основой является слабое разделение труда. Исторический опыт показал устойчивость этой формы хозяйства в течение тысячелетий.

Товарная форма хозяйства есть такая его форма, в которой материальные блага и услуги производятся обособленными товаропроизводителями, каждый из которых специализируется на выработке какого-либо одного продукта или одной услуги, и поэтому для удовлетворения общественных потребностей возникает необходимость купли-продажи товаров на рынке.

Исходной материальной основой и одновременно первопричиной товарной формы хозяйства выступает общественное разделение труда. Вторым условием и одновременно второй причиной товарной формы хозяйства является обособленность товаропроизводителей рамками собственности. Разделение труда мог-

ло быть внутри самого хозяйства (общины, рабовладельческого или феодального хозяйства), но товаром при обмене материальное благо или услуга становились лишь тогда, когда они переходили от одного собственника к другому.

В реальной жизни отдельные хозяйства могли не быть абсолютно натуральными или абсолютно товарными. При этом имеется в виду то положение, при котором часть созданных материальных благ и услуг потребляется внутри самой хозяйственной единицы, а другая их часть поступает в обмен через куплю-продажу на рынке. В этом случае речь может идти о преимущественно натуральной или преимущественно товарной форме хозяйства.

Следует иметь в виду и то обстоятельство, что в реальной жизни и натуральное, и товарное хозяйства не были однотипными, раз и навсегда данными. Совершенно очевидно, что натуральное хозяйство первобытной общины весьма и весьма отличалось от натурального рабовладельческого или натурального феодального хозяйства. Натуральное хозяйство азиатской общины не было похожим на хозяйство славянской общины, которое в свою очередь отличалось от натурального хозяйства германской марки (общины).

Более значительную эволюцию пережило товарное хозяйство. В исторической ретроспективе можно выделить следующие его модели:

- товарные хозяйства, экономическая направленность которых целиком определялась волей государства;
- товарные хозяйства, полностью основанные на частной собственности, независимой от государства;
- товарные хозяйства, основанные на групповой (коллективной) форме собственности;
- товарные хозяйства, основанные на взаимодействии частной или коллективной собственности с государственной ее формой и т. д.

Заметим, что в России товарное хозяйство опиралось на примат государственной или общинной собственности. Доля западной модели товарного хозяйства, основанной исключительно на частной форме собственности, в России и в прошлом, и в настоящем была и остается незначительной. В России всегда шли поиски самобытной модели развития товарного хозяйства. Дух соборности витал в пределах и натурального, и товарного российского хозяйства.

3.4. СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В УСТАНОВЛЕНИИ «ПРАВИЛ ИГРЫ» В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ. ПОТРЕБНОСТИ И ИНТЕРЕСЫ

Во всех экономических системах (и формационных, и цивилизационных), во всех видах экономики традиционной, рыночной, централизованно регулируемой и смешанной, при всех формах хозяйствования (натуральной и товарной), существует один экономический фактор, который предопределяет содержание функционирования этих систем, устанавливает все правила игры во всякой хозяйственной деятельности. **Этот фактор – собственность.**

Собственность является экономической и правовой основой, своеобразной гарантией реализации интересов человека. Экономические действия людей приводятся в движение их потребностями и интересами. ***Потребность – это объективная нужда человека в чем-либо.*** В современной экономической литературе понятие «потребности человека» включает пять основных видов, располагающихся по принципу иерархии в следующем порядке:

- физиологические потребности в пище, жилье, одежде и т. п.;
- потребности в безопасности, т. е. в защите от боли, гнева, страха, и прочих опасностей;
- потребности в социальных связях и отношениях, т. е. в любви, уважении, причастности к тому или иному сообществу, группе, классу, нации, стране;
- потребности в самоуважении, т. е. в признании и одобрении своих действий при достижении целей в процессе самоанализа;
- потребности в осмыслении целей жизни, при реализации своих способностей, в признании своих дел и мыслей актуальными, нужными со стороны окружающих.

Разумеется, эту классификацию потребностей можно расширить или, напротив, сузить, но суть остается единой: потребности объективны, реальны и многообразны.

Формой проявления потребностей в реальной жизни выступают интересы, которые можно определить как **осознанные потребности, которые человек стремится реализовать в своих действиях.** Интересы, как и потребности, многообразны и по содержанию, и по носителям. С этой последней точки зрения

интересы могут быть личные, семейные, групповые, классовые, национальные, интернациональные и т. д.

Понятие собственности с развитием социальных наук углублялось и расширялось. Самое первое и самое общее определение ее состоит в том, что **собственность есть присвоение.** Более двух тысяч лет назад римское частное право собственность определяло как право владения, пользования и распоряжения имуществом. Уже в то время социальные науки различали экономические и юридические аспекты этого понятия. **Собственность в экономическом смысле определялась как реальные отношения присвоения, владения, пользования и распоряжения;** собственность в юридическом аспекте закрепляла экономические отношения в законах и постановлениях, т. е. придавала этим объективным отношениям субъективную законодательную форму.

На современном этапе развития экономической науки следует различать четыре аспекта проблемы собственности: объект присвоения, сами отношения присвоения, форма присвоения и субъект присвоения.

Объект присвоения отвечает на первый и самый простой вопрос: **что** подлежит присвоению? Этот аспект собственности образует ее материально-вещественное содержание и является одним из важнейших, ибо если нет объекта, если нечего присваивать, то нет и самого акта присвоения. Объектом присвоения могут быть результаты труда, т. е. материальные блага и услуги, недвижимость, рабочая сила, деньги, ценные бумаги и т. д. Особое значение экономическая наука придает присвоению материальных факторов производства, средств производства, ибо тот, кто владеет ими, владеет и результатами производства.

Второй важнейший аспект проблемы собственности – это **субъекты присвоения**, которыми могут выступать отдельные граждане, семьи, группы, коллективы, различные организации и государство. В реальной жизни формальное декларирование иногда не совпадает с фактическим положением с точки зрения того, **кто конкретно присваивает** те или иные блага.

Противоречивым в процессах присвоения в современной России является положение, когда рабочие – без заработной платы, предприятие – в долгах, а директор имеет огромные доходы. При среднемесячной начисленной заработной плате всех работающих в экономике России в размере 964,5 деноминированных рубля 46 генеральных директоров тульских акционерных обществ в 1997 г. получили 348 млн деноминированных рублей, т. е. более

7 млн руб. в год на каждого, 600 тыс. руб. в месяц или 20 тыс. руб. в день, включая выходные. Это в 4 раза выше годового дохода американского президента[1]. Средняя заработная плата по стране оказалась в 622 раза ниже заработной платы рядового директора акционерного общества. Президент ОАО АК «Транснефть» в 1998–1999 гг. получал 1,765 млн руб. в месяц, или 58,8 тыс. руб. в день, а с учетом премий и «материальной помощи» – почти 120 тыс. руб. в день, включая выходные. Это в 6 раз выше зарплаты тульских директоров[2].

Третий аспект проблемы собственности – это **характер отношений присвоения.** Совокупность этих отношений образует социально-экономическое содержание собственности. Этот аспект проблемы – один из самых сложных. Можно выделить следующие сущностные характеристики этого аспекта проблемы собственности. Во-первых, отношение присвоения подразумевает **полное отчуждение объекта собственности** данным субъектом от других субъектов. Способы этого отчуждения могут быть различными, но суть их одна – полное присвоение данного объекта как полное отчуждение его. Во-вторых, отношение собственности может включать в себя и **неполное (частичное) присвоение.** Последнее реализуется через владение, пользование и распоряжение.

Владение – это такая функция собственности, при которой сам собственник или его представитель получают возможность исключительного контроля над средствами производства, недвижимостью, всяким другим благом или услугой.

Пользование – это такая функция владения, при которой имеет место фактическое применение блага в зависимости от его полезных свойств.

Распоряжение – это такая функция пользования, при которой принимаются решения по поводу функционирования объекта присвоения.

В реальной жизни мы часто наблюдаем различия между частичным и полным присвоением. Так, предприниматель, используя ссуду, аренду и т. п., может быть не полным собственником всего функционирующего капитала, но он и в этом случае обладает всей триадой неполного присвоения, т. е. имеет полные права

---

[1] См.: Киреев Н. Зарплаты не будет: все получил директор // Российская газета. – 1998. – 26 марта. – С. 1, 3.

[2] Петренко С. Куда «Транснефть» качала деньги госбюджета // Российская газета. – 1999. – 6 нояб. – С. 3.

владения, пользования и распоряжения при организации и функционировании собственного дела.

Данный аспект проблемы собственности в реальной жизни имеет столь важное значение, что по вопросам экономического анализа отношений собственности в современной экономической науке возникло целое направление – **экономическая теория прав собственности**, у истоков которой стоял лауреат Нобелевской премии 1991 г. ***Рональд Коуз*** (род. 1910 г.). Согласно этой теории собственностью являются не ресурсы, не факторы производства, а ***«пучок прав»***, или доля прав, по использованию ресурсов. Здесь проявляется явная недооценка объекта присвоения, но очевидно, что это делается во имя того, чтобы усилить значение отношений присвоения.

В соответствии с экономической теорией прав собственности полный «пучок прав» включает 11 элементов, своего рода одиннадцать «веток» этого «пучка»:

1) право владения, т. е. право исключительного для других физического контроля над благами и ресурсами;

2) право пользования, т. е. право применения полезных свойств благ в собственных интересах;

3) право управления, т. е. право решать, кто, как и в каком порядке будет обеспечивать использование благ;

4) право на доход, т. е. право обладать результатами от использования благ;

5) право суверена, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

6) право на безопасность, т. е. право на защиту от экспроприации блага и от вреда со стороны внешней среды;

7) право на передачу благ в наследство;

8) право на бессрочность обладания благом;

9) запрет на использование благ и ресурсов способом, наносящим вред внешней среде или другим участникам права;

10) право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага или ресурса в уплату долга;

11) право на остаточный характер, т. е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

При более пристальном рассмотрении «пучка прав» можно выделить следующие его особенности и сущностные черты.

1. Указанные выше права собственности предопределяют все основные «правила игры», принятые в данном обществе, т. е. они

регулируют все основные поведенческие отношения между людьми по поводу существования благ и услуг, причем эти отношения санкционированы обществом, т. е. закреплены законодательными актами, распоряжениями, обычаями и традициями. Эти права по своей сути есть нормы поведения людей по поводу благ. Классическим примером выражения этих норм поведения является ***«теорема Коуза»***, которая дает простое решение того, как на основе прав собственности можно бороться с «внешними эффектами» – шумом аэродрома, нарушающим покой, фабричным дымом, отравляющим воздух, и т. п. Здесь рынок сам по себе не срабатывает, однако на основе прав собственности стороны могут найти согласованное решение. Участник, который из обладания правом собственности извлекает бóльшую выгоду, купит его у того, для кого это право представляет меньшую ценность.

2. Отношения собственности всегда имеют исключающий характер, т. е. исключают свободный доступ к материальным и нематериальным ресурсам. Если нет этого исключения из доступа к ресурсам, то они ничьи, они не принадлежат никому именно потому, что каждый к ним имеет свободный доступ. К солнечному свету и воздуху мы имеем пока свободный доступ, поэтому они ничьи. Это исключение других из свободного доступа к ресурсам получило название **спецификации прав собственности на ресурсы**. Смысл спецификации в том, чтобы права собственности приобрел тот, кто ценит их выше и кто может извлечь из них бóльшую пользу. В реальной жизни мы видим, что один субъект собственности может иметь 9 – 10 «веток» из «пучка прав», другой – 1 – 2 «ветки».

В свою очередь исключающий характер отношений собственности и спецификация прав генетически предопределяются тем, что все ресурсы имеют ограниченный, лимитированный характер, обладают относительной редкостью. Количество реальных благ всегда меньше величины потребностей в них. Права собственности как раз и разрешают это противоречие.

Перечисленные выше 11 основных элементов прав собственности не исчерпывают всех видов и форм выражения отношений присвоения, которые могут иметь место в реальной жизни. Знание всех этих видов правомочий в рамках полного права присвоения помогает выработать поведенческие отношения между предприятиями и органами власти, а также между самими предприятиями. При этом следует избегать двух крайностей: первая крайность в том, что всем «пучком прав» обладает предприятие,

и только оно; вторая крайность в том, что всем «пучком прав» обладает государство, и только оно. Иными словами, спецификация прав собственности предполагает также четкое разделение элементов прав, что, в свою очередь, ведет к более четкому определению «правил игры» в поведении предприятий на рынке и в экономической системе в целом.

Четвертый важнейший аспект проблемы собственности – это **форма присвоения благ и услуг**. Мировой опыт хозяйствования убедительно свидетельствует о том, что и при натуральной, и при товарной форме хозяйства имело место многообразие форм собственности, всегда существовал своеобразный полиморфизм (от греч. poly – много и morphe – форма). При этом следует различать экономические и юридические формы собственности.

В экономическом аспекте можно выделить три основные формы присвоения: индивидуальная, коллективная и государственная. **Индивидуальная форма присвоения** может быть представлена в виде личной собственности, индивидуальной трудовой деятельности или личного подсобного хозяйства. **Коллективная форма присвоения** может быть представлена в виде таких хозяйствующих субъектов, как коллективные, арендные, акционерные предприятия, кооперативы, товарищества, ассоциации и т. д. **Государственная форма присвоения** может быть общегосударственной, региональной или муниципальной и т. д.

В юридическом аспекте можно выделить две основные формы права собственности – частную и государственную – и третью форму – производную. **Частная форма собственности** – это собственность граждан (физических лиц) и собственность юридических лиц, т. е. предприятий и организаций. **Государственная форма собственности** – это собственность федеральная, республиканская, муниципальная и других образований в составе государства. **Производные формы** – это собственность совместных предприятий, общественных организаций и т. д.

В эпоху постиндустриальной стадии особое место занимают интеллектуальная форма собственности и так называемые нематериальные активы.

Важным аспектом проблемы является вопрос об **экономических формах реализации собственности.** Такими формами являются: все виды доходов, прибыль, процент, рента, заработная плата, различного рода льготы и стимулирующие фонды. Величины этих форм реализации собственности являются критерием ее эффективного или неэффективного экономического использования.

3.5. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ: МОТИВЫ ЕГО ПОВЕДЕНИЯ

Во все времена экономическая и другие социальные науки пытались постигнуть смысл человеческого бытия, понять цель жизни человека и, в частности, мотивы его экономического поведения. В разные эпохи экономические мотивы человека интерпретировались далеко не одинаково. Великий Аристотель мотивы поведения хозяйствующих рабовладельцев сводил к удовлетворению их разумных потребностей.

В современной экономической литературе существуют **два основных подхода** к вопросу о поведении человека в мире экономики: одна концепция представлена классиком английской политической экономии А. Смитом и его последователями; другая концепция представлена основателями немецкой исторической школы, представителями русской экономической мысли, различных социалистических учений – утопистами и марксистами, а также современными сторонниками и последователями всех этих учений.

Классики экономической науки А. Смит и Д. Рикардо полагали, что модель экономического поведения человека, или «экономического человека», в эпоху рыночной экономики включает в себя обогащение, личный материальный интерес и эгоизм. И лишь в той мере, в какой преследуется собственная выгода, «экономический человек» действует на пользу обществу. В подтверждение этого исходного тезиса можно привести следующее высказывание А. Смита: «Не от благожелательности мясника, повара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах»[1]. Таково кредо поведения «экономического человека», по мысли А. Смита. Сам же тип «экономического человека» в данной мотивации его мыслей и дел стал классическим.

В последующие годы экономисты и социологи неоднократно предпринимали попытки уточнить и дополнить модель «экономического человека» А. Смита, не вступая, однако, в полное противоречие с сущностью этой модели, но лишь корректируя ее

[1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – С. 28.

отдельные черты. Так, английский экономист и философ ***Джон Стюарт Милль*** (1806 – 1873) в эту модель включал отвращение человека к труду и жажду наслаждений. Английский философ, социолог и юрист ***Иеремия Бентам*** (1748 – 1832) в отличие от А. Смита, который видел в человеке прежде всего созидателя, выдвинул модель «рационального гедониста», т. е. человека-потребителя, который стремится иметь благосостояние, доставляющее ему одни лишь удовольствия за минусом страданий и огорчений. Английский экономист ***А. Маршалл*** выдвинул концепцию реального и рационального агента производства, который осуществляет нормальную экономическую деятельность, учитывая при этом все мотивы и факторы своей деятельности. Позднее на основе модели А. Смита **маржиналисты** создали концепцию человека-оптимизатора, который все свои мысли и поступки направляет на то, чтобы получить наибольшую полезность при наименьших затратах, максимальную выгоду при минимальных усилиях. Человек-оптимизатор всегда оказывается способным сопоставить цели и средства, готовым выработать оптимальное решение, предвидеть ход экономических процессов. В духе концепции А. Смита немецкий экономист ***Адольф Вагнер*** (1835 – 1917), основатель социально-правовой школы в экономической науке, главное свойство экономической природы человека видел в том, что человек всегда ощущает нехватку благ и стремится это ощущение устранить.

Принципиально новое направление в интерпретации экономической природы человека дали представители немецкой исторической школы, русской экономической мысли и различных социалистических учений – от социалистов-утопистов до марксистов. При всех громадных различиях в содержании этих школ и учений общее в данной концепции состоит в том, что в отличие от А. Смита и его последователей **объектом экономического анализа теперь становится не только индивидуальный человек, а народ, общество, класс, социальная группа, семья.** С учетом этого фактора индивидуальный человек предстает не только как эгоист, но и как альтруист, способный учитывать не только свои личные эгоистические интересы, но и интересы семьи, своей социальной группы, своего класса, своего народа, общества, человечества. В духе этой концепции К. Маркс рассматривает человека как выразителя интересов своего класса. При этом капиталист выступает как олицетворение капитала, наемный рабочий – как воплощение персонифицированного наемного труда.

Проблема поведения человека в мире экономики имеет не только сущностный, но и **исторический аспект.** Представители современной экономической мысли (в том числе английской и американской), как правило, не ограничиваются таким пониманием сущности экономического человека, какой она была представлена в «Богатстве народов» А. Смита. Сомнения в абсолютной верности экономического человека своекорыстным интересам и эгоизму (и только им!) ныне мы находим уже не только в социалистических концепциях Запада и Востока, но и у представителей кейнсианского и институционально-социологического направлений. Пророческими оказались заключительные строки «Общей теории занятости, процента и денег». В своих «Заключительных замечаниях о социальной философии, к которой может привести общая теория» Дж. М. Кейнс писал: «Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей. Правда, это происходит не сразу, а по истечении некоторого периода времени... Но рано или поздно именно идеи, а не корыстные интересы становятся опасными и для добра, и для зла»[1]. Последствия экономических преобразований России в 90-е годы XX столетия, целиком основанных на идеях западного либерализма, – яркое и наглядное подтверждение этих пророческих мыслей выдающегося экономиста.

Русская экономическая мысль всегда утверждала нравственно-религиозную мотивацию человеческого бытия. Русский взгляд на мир предполагал осмысление жизни и труда как религиозного долга, как всеобщего и совместного служения всех русских людей идеалам добра, правды, любви, милосердия, жертвенности и сострадания. Целью стремлений отдельного человека в его личной жизни и труде было посильное воплощение в жизнь этих идеалов. Столь высоконравственная мотивация труда и всего бытия русского человека утверждалась лучшими представителями российской экономической школы. Экономист Петровской эпохи ***Иван Тихонович Посошков*** (1652 – 1726) в своей «Книге о скудости и богатстве», которая принесла ему в те годы не славу, а острог и пытки, за полвека до выхода в свет «Богатства народов» А. Смита вступил в нравственный, этический спор по вопросу об экономической сущности человека. И. Т. Посошков по-

[1] Кейнс Дж. М. Избранные произведения. – С. 518

лагал, что кроме вещественного богатства человеку надо больше заботиться о невещественном богатстве: «Друг друга тяготы носите, и тако исполните закон Христа». Экономической сущности человека А. Смита как воплощению своекорыстных интересов И. Т. Посошков противопоставляет общее согласие и христианскую любовь друг к другу.

Не смитовскому, а посошковскому типу был ближе облик «экономического человека», который формировался в нашей стране в годы Советской власти. Это был образ труженика – нового хозяина жизни, который социальное ставил выше личного, ибо этот человек трудился прежде всего на общество и лишь тем самым – на себя.

В период экономических преобразований 1991 – 1998 гг. в России предпринимались стремительные попытки утвердить постулаты «экономического человека» А. Смита. При этом смитовский принцип: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что нужно тебе» – трактовался односторонне (дай мне!), но забывалась другая сторона (получи то, что нужно тебе). Задача же состоит в другом, в том, чтобы вернуть труду созидательный характер, в том, чтобы придать труду и всей человеческой жизни высоконравственное начало. Уже в наши дни митрополит Санкт-Петербургский и Ладожский Иоанн полагал, что нельзя, недопустимо более ставить вопрос личного благополучия, покоя и комфорта выше понятий гражданского долга и ответственности за судьбу страны.

В широком смысле слова концепция экономического поведения человека, утверждающая необходимость служения своей семье, классу, нации, государству, близка и мыслителям немецкой исторической школы, и современной японской морали, и традиционному конфуцианскому мышлению китайцев, на наших глазах совершающих экономическое чудо, и социалистической экономической морали, и экономическому мышлению всей восточно-славянской цивилизации. Тайна бытия человеческого не в том, чтобы только жить и работать, – тайна жизни человеческой в том, чтобы знать, для чего жить и для чего работать.

Особое место в социальных науках занимает учение ***Владимира Ивановича Вернадского*** (1863 – 1945), которое в силу ряда причин по достоинству и по содержанию до сих пор не оценено ни русской, ни мировой наукой. По В. И. Вернадскому, человек – явление планетарное, продукт и дитя Вселенной. Особое внимание он уделял разуму человека, силе его воздействия.

Задолго до нынешних российских монетаристов – идеологов саморегулирующейся рыночной системы – и как бы в назидание им он доказывал, что любая система, в том числе экономическая, дезорганизуется и терпит распад, если она предоставлена самой себе. Его мысль гениальна и предельно проста: всякими процессами можно и нужно разумно управлять. Особое внимание он уделял обратным процессам влияния человека на природу и общество. Его учение о ноосфере еще предстоит понять и усвоить.

Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным. Но когда человек знает цель своего бытия, когда он осознает важность и нужность своего труда и всей своей жизни, когда он понял, что его личный свободный труд нужен семье, классу, нации, обществу, стране, – тогда этот человек может совершить экономическое чудо. Этому учит экономическая мораль нашей цивилизации. В условиях когда социально-экономическое положение России достигло наивысшего драматизма, рядовые труженики нашего Отечества должны понять простую, как правда, Истину: на Земле есть только одна сила, способная остановить движение России в экономическую и социально-политическую пропасть, – эта сила – мы сами! И только мы, и никто другой!

ГЛАВА 4

Классический рынок: сущность, функции и структура

4.1. РЫНОК: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И УЧАСТНИКИ. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РЫНКА

Рынок в своем развитии прошел путь, продолжительность которого насчитывает более 30 тыс. лет. Весь исторический опыт развития человечества свидетельствует о том, что рыночный механизм – это великое детище цивилизации, которое можно сравнить с открытием огня, первой плавки металла, с открытиями электроники, программирования, генной инженерии и т. п. В отличие от других научных и технических открытий рынок есть творение коллективного человеческого гения.

В современной экономической литературе можно встретить самые различные определения сущности рынка. А. Смит и Д. Рикардо рынок отнесли к понятию, которое не нуждается в определении, ибо его сущность, по их мнению, достаточно очевидна и потому не требует теоретического анализа. Тем не менее учеными-экономистами предпринимались неоднократные попытки дать научное определение этого понятия.

Самое обыденное и первое определение утверждало, что рынок – это площадь, публичное место купли-продажи товаров, т. е. благ и услуг. Предпринимались попытки ввести в понятие рынка фактор ценообразования. Так, А. Маршалл определяет рынок как всякий район, во всех пунктах которого в один и тот же момент платят за одни и те же товары одинаковую цену[1]. Позднее в понятие рынка ввели отношения между покупателями и продавцами и отношение спроса и предложения. В связи с этим появились определения:

• рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов;

[1] Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. II. – С. 6, 7.

• рынок – это система отношений между спросом и предложением;

• рынок – это совокупность отношений товарного обмена;

• рынок – это сфера обмена, которая связывает в единый механизм производителей и потребителей товаров.

Существуют и другие определения рынка.

Обобщая имеющуюся информацию по данному вопросу в истории экономических учений и современной экономической литературе, можно дать следующие определения рассматриваемой категории. Существует двоякое понимание рынка – узкое и широкое.

В узком смысле слова рынок – это система отношений между продавцами и покупателями, иными словами, это система отношений между предложением и спросом.

Бытует мнение, что узкое понимание рынка есть нечто вульгарное, базарное. Заметим по этому поводу, что было бы бессмысленно отрицать миллионы сделок между продавцами и покупателями, которые совершаются ежедневно и ежечасно на нашей планете. Эти отношения реальны, следовательно, и данное определение рынка имеет право на существование. Однако нельзя сводить понятие рынка только к этому определению. Рынок занимает важное место во всей системе общественного производства, которая включает микро- и макроуровни, производство, распределение, обмен и потребление. Поэтому объективно нужно не только узкое, но и широкое понимание рынка.

В широком смысле слова рынок – это весь сложный механизм движения благ и услуг в форме товаров и денег в рамках всего общественного воспроизводства на всех уровнях экономической системы данного общества.

Это определение рынка органически включает в себя и определение рынка в узком смысле слова, включает, но не сводится к нему.

Определение сущности рынка еще не раскрывает всего содержания этого понятия. Перечисленные ниже **основные черты рынка** образуют его сущностные характеристики:

• рынок предполагает наличие товарной массы. Нельзя говорить о рынке, не имея товара. И напротив, чем больше по ассортименту товарная масса количественно и качественно, тем более развит и рынок;

• рынок предполагает наличие развитой и устойчивой денежной системы. Классический рынок – это не бартер, не обмен по цепочке Т — Т, это бесконечная цепь товарно-денежного обращения по схеме Т — Д — Т — Д и т. д. до бесконечности;

• рынок предполагает самостоятельность хозяйствующих субъектов и соответственно свободу договоров и сделок. На рынке действует принцип, концепция «laissez faire», которая предполагает условие: отдельные люди и предприятия действуют свободно, без какого-либо вмешательства «третьей силы» – силы принуждения. Разумеется, эта самостоятельность агентов рынка относительна, ибо их действия предопределены правилами рыночной игры;

• при всей его стихийности рынок подчиняется действию законов и прежде всего действию законов конкуренции, стоимости, спроса и предложения;

• в основе действий двух основных агентов рынка – продавца (товаропроизводителей) и покупателей (потребителей) лежит личный экономический интерес. В этом и проявляется стимулирующий эффект рынка;

• рынок предполагает полную материальную ответственность его участников за результаты их деятельности. Рынок – это не игра, не спектакль, а участники рынка – это не герои сцены. Рынок – это суровая, подчас жестокая реальность;

• рынок устанавливает вольные цены или, как их называют чаще, – свободные рыночные цены равновесия;

• рынок утверждает всеобщность и универсальность товарных отношений, их проникновение во все сферы жизни;

• рынок предполагает наличие развитой инфраструктуры, которая повышает его эффективность. В особой мере это относится к современному рынку;

• рынок предполагает открытость экономики перед мировым хозяйством, положение, при котором региональный рынок выступает как часть национального, а национальный – как часть мирового;

• рынок формирует такой тип человека, который в свои моральные нормы включает также рыночную этику и рыночную мораль;

• рынок учитывает наличие внешних факторов, благоприятствующих или мешающих его развитию, в частности благосклонное, уважительное или неуважительное отношение общества к самому рынку.

Все сказанное выше позволяет определить, кто является участниками рынка, его основными агентами и субъектами. Ответ на этот вопрос достаточно прост: **на рынке мы встречаем двух основных участников – это продавцы и покупатели.** Первые представлены товаропроизводителями, т. е. фирмами, предприятиями и другими хозяйствующими субъектами, которые предлагают потребителям свои товары и услуги. Вторые – потребителями товаров и услуг, т. е. домашними хозяйствами, населением. Между этими двумя участниками рынка существует взаимосвязь, которую можно представить в виде схемы (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Взаимоотношения между участниками рынка

В схеме четко прослеживаются следующие товарно-денежные потоки (линии 1, 2, 3, 4):

• домашние хозяйства, покупают у предприятий и фирм произведенные ими товары и услуги;

• предприятия и фирмы, продают населению, домашним хозяйствам произведенные ими товары и услуги;

• население и домашние хозяйства продают предприятиям и фирмам ресурсы, факторы производства – труд, землю, капитал, организацию, информацию;

• предприятия и фирмы, выплачивают домашним хозяйствам, населению соответствующие доходы – заработную плату, ренту, прибыль, проценты, дивиденды.

Как видим, и те и другие участники рынка попеременно выступают то в роли покупателей, то в роли продавцов. Указанные выше четыре товарно-денежных потока одновременно отвечают на три основных вопроса экономики: **что производить, как и для кого?** В этой схеме мы пока абстрагируемся от государства и других внешних сил и берем рынок в его чисто классической форме.

Важнейшим аспектом рассматриваемой проблемы является вопрос об **условиях и причинах возникновения рынка**. В современной экономической литературе, как правило, указывается на следующие факторы, которые в совокупности и взаимодействии предопределили возникновение, а затем и развитие рынка:

• **потребности людей,** которые по своему характеру безграничны. Это обстоятельство побуждало и побуждает производство благ и услуг к бесконечному росту и развитию;

• **ограниченность всех ресурсов производства** – труда, земли, других материальных средств производства. Простой пример: на одном и том же участке земли нельзя одновременно заниматься двумя видами труда – и станки производить, и зерновые выращивать. Это обстоятельство побуждает искать пути повышения эффективности производства;

• **общественное разделение труда,** которое повышает эффективность производства и создает материальную основу для товарного обмена. История человечества знает ряд этапов развития этого процесса: выделение пастушеских и земледельческих племен, появление ремесла как особой отрасли хозяйства, возникновение купечества, появление все новых и новых отраслей. Не случайно первую книгу своего «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смит начинает с анализа причин увеличения производительности труда. Классическим стал его пример разделения труда при организации мануфактуры, когда 10 рабочих за один день стали вырабатывать свыше 48 тыс. булавок, увеличив свою производительность в 4800 раз. Этот бесконечный процесс разделения труда имеет место и ныне;

• **экономическая обособленность товаропроизводителей** рамками собственности – первоначально общинной, затем частной. Товарный обмен предполагает эквивалентность, отсюда проистекает закономерность учета интересов в получении равного количества других товаров. Опыт многих народов показывает, что внутри общин, равно как и внутри современных предприятий, разделение труда было и есть, а товарные отношения возникали лишь тогда, когда продукт их труда менял своего собственника;

• **самостоятельность товаропроизводителя,** его свобода как предпринимателя. Рабство, феодализм, крепостное право сдерживали развитие рынка прежде всего потому, что не соблюдалось как раз это условие. Об этом наглядно свидетельствует опыт России конца XIX – начала XX в., когда новые отрасли, не отягощенные путами крепостничества, развивались более динамично, чем отрасли старые, возникшие в недрах феодализма.

4.2. ФУНКЦИИ РЫНКА. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

Сущность рынка находит свое выражение в его экономических и социальные функциях. Мировой и национальный опыт показывает, что рынок оказывает громадное влияние на все стороны жизни общества. Можно выделить следующие основные экономические функции рынка.

1. **Информационная функция.** Ее суть состоит в том, что через систему целого ряда показателей (цены, проценты, количество, качество и ассортимент товаров и услуг и т. п.) рынок, как гигантский компьютер, собирает, перерабатывает и выдает обобщенную информацию в рамках той экономической территории, которую он охватывает, информирует общество о состоянии экономики.

2. **Посредническая функция.** Рынок соединяет в единую систему экономически обособленных товаропроизводителей и потребителей. В результате продавцы и покупатели находят друг друга, у каждого из них появляется возможность выбрать и подходящего покупателя, и нужного продавца.

3. **Регулирующая функция.** Рынок дает ответы на вопросы: что производить? как производить? для кого производить? На основе межотраслевой и межрегиональной конкуренции идет бесконечный перелив капиталов и ресурсов, что в конечном счете формирует такую структуру экономики, которая отвечает требованиям рынка, требованиям потребителей.

4. **Ценообразующая функция.** Известно, что у каждого товаропроизводителя складываются свои индивидуальные затраты и, следовательно, индивидуальные стоимости и цены. Между тем рынок признает лишь общественно необходимые затраты и соответственно общественные, рыночные цены, которые одновременно отражают и потребности покупателя, и уровень предложения товарной массы.

5. **Стимулирующая функция.** Ориентир рыночных цен на общественный уровень затрат, на учет спроса потребителей по-

буждает каждого товаропроизводителя экономить свои индивидуальные затраты и представлять рынку те товары, которые нужны покупателю. В свою очередь рынок побуждает и покупателя заботиться об экономичности потребления, об экономии затрат на приобретение товаров, побуждает соизмерять уровень спроса с уровнем доходов.

6. **Созидательно-разрушительная функция.** Рынок обеспечивает динамичное изменение всех хозяйственных пропорций между отраслями и регионами. Он как бы взрывает старую структуру хозяйства и на каждом новом этапе развития формирует новую структуру. Разумеется, этот процесс тяжелый, мучительный, болезненный, но он – реальность. Яркий и наглядный пример тому – структурная перестройка хозяйства в современной России.

7. **Санирующая, оздоровительная функция.** В этом смысле рынок напоминает санитара, который убирает из хозяйства все устаревшее, больное, очищает общественное производство от устаревших отраслей, экономически нежизнеспособных хозяйствующих субъектов и дает дорогу отраслям экономичным, хозяйствам высокоэффективным. Совершенно очевидно, что и этот процесс является болезненным, мучительным, ибо он ускоряет гибель слабых хозяйств.

8. **Дифференцирующая функция.** Рынок расслаивает, дифференцирует товаропроизводителей, т. е. обогащает одних и разоряет других. Общеизвестно, что средний цикл жизни малого бизнеса не превышает шести лет, что, как правило, из каждых трех начинающих предпринимателей двое разоряются в сравнительно короткий период (1,5 – 2 года).

Вопрос о функциях рынка позволяет вплотную рассмотреть еще один аспект проблемы – **преимущества и недостатки рыночного механизма.**

Выше при анализе функций было выяснено, что рыночный механизм хозяйствования имеет целый ряд очевидных преимуществ, достоинств и оказывает на экономическую жизнь общества положительное влияние. Можно отметить следующие **проявления положительного влияния рынка**:

- стимулирует рост производства, ускоряет темпы его развития;
- повышает эффективность производства, побуждает экономить труд и ресурсы;
- формирует структуру хозяйства, отвечающую потребностям и запросам потребителя;

- в определенной мере рынок создает саморегулирующуюся систему хозяйства, где каждый занимает свою нишу;
- многовековой опыт использования рынка свидетельствует о его естественной природе, которая отвечает нуждам общества;
- рынок обогащает определенную часть населения.

Однако рынок не следует идеализировать, поскольку ему присущи недостатки. Можно указать на следующие **проявления отрицательного влияния рыночного механизма на экономическую и социальную жизнь общества**:

- как саморегулирующаяся система рынок не является идеальной системой. Частичное и в особенности общее макроэкономическое равновесие в данной системе реализуется через постоянное нарушение этого равновесия. Иными словами, рыночная система недостаточно стабильна. Типичной формой ее нестабильности является циклический характер развития экономики;
- одной из форм нарушения равновесия и одновременно формой нестабильности экономики является инфляция, рост цен. Последствия этой формы макроэкономической нестабильности экономически разрушительны и социально опасны;
- рыночная система не обеспечивает полного использования ресурсов. Ей свойственны неполная занятость вещественных и трудовых ресурсов. Безработица – неизбежный спутник рынка, ее последствия социально-драматичны;
- рынок сам порождает факторы, которые нарушают свободу предпринимателя. Такими факторами являются различные формы монополизма, которые деформируют правила игры на свободном, классическом рынке;
- рынок не учитывает влияния так называемых отрицательных внешних эффектов (например, загрязнение окружающей среды). Товаропроизводители, нарушая экологическую среду, не хотят нести затраты по восстановлению сил природы, по восстановлению экологического равновесия;
- рынок не в полной мере учитывает влияние положительных внешних эффектов (услуги образования, науки, здравоохранения и т. п.). Он учитывает только индивидуальный коммерческий аспект этих эффектов, но не придает значения социальному воздействию этих факторов, он как бы недооценивает полную полезность этих благ и услуг;
- рынок безразличен к производству так называемых общественных благ и услуг (национальная оборона, охрана общественного порядка, воспитание детей и т. п.);

• рынок не только обогащает, но и неизбежно разоряет часть предприятий и часть домашних хозяйств;

• рынок не способен решить целый ряд социальных проблем: содержание пенсионеров, больных, инвалидов, сирот и т. п.;

• рынку чужды нравственные идеалы добра, справедливости, патриотизма и т. д. Разные народы сложили немало пословиц и поговорок по этому поводу: «рынку нет дела до человека без кошелька»; «рынок – это специально отведенное место, где люди могут обманывать друг друга»; «хотя честный человек может преуспеть в делах, щепетильность будет для него помехой, и тогда недостаток моральной гибкости ему придется восполнить умением».

Все вышеизложенное позволяет сделать **вывод** о том, что рыночный механизм нуждается в регулировании, в корректировке. Такой механизм имеет смешанная экономика.

4.3. СТРУКТУРА РЫНКА: СИСТЕМА И ЕЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

До сих пор рынок рассматривался как единая система. Рыночный организм имеет сложную структуру. Единый рынок включает в себя отдельные элементы, отдельные рынки, их виды и подвиды. Существует несколько критериев, по которым можно выявить основные составляющие единой рыночной системы:

• характер конкуренции;
• объекты купли-продажи;
• субъекты рынка;
• характер продаж;
• уровень насыщения товарной массой;
• степень удовлетворения спроса;
• соответствие законодательству;
• транспортно-географический фактор;
• учет различий в потребностях покупателей и др.

С точки зрения характера конкурентной борьбы различают два основных вида рынка:

а) классический, или рынок совершенной (свободной) конкуренции,

б) современный или рынок несовершенной конкуренции, который в свою очередь имеет виды – монополистический, олигополистический, монополистический с дифференциацией продукта и т. д.

С точки зрения объекта купли-продажи одни экономисты различают два вида рынка: рынок ресурсов и рынок потребительских товаров.

Другие экономисты полагают, что характер объекта купли-продажи более сложен, и поэтому выделение по данному критерию всего двух видов рынка не соответствует многообразию реальной жизни. В связи с этим по характеру объекта купли-продажи принято различать:

• потребительский рынок, или рынок товаров и услуг, приобретаемых населением;
• рынок средств производства;
• рынок земли;
• рынок недвижимости (жилья, зданий, сооружений);
• рынок рабочей силы (рынок труда);
• рынок технологии;
• рынок услуг;
• валютный рынок;
• фондовый рынок (рынок ценных бумаг);
• страховой рынок;
• рынок информации;
• рынок интеллектуальной собственности (научно-технических разработок, патентов, лицензий);
• рынок произведений искусства, духовных благ;
• рынок отдельных товарных групп (книжный рынок, рынок детских товаров и т. п.).

В свою очередь каждый из этих видов рынка является комплексным, т. е. имеет свою внутреннюю структуру. В постиндустриальном обществе особую значимость приобретает рынок информации и других видов интеллектуальной собственности. О выгоде купли-продажи идей английский писатель Бернард Шоу писал: «Если у меня есть яблоко и у тебя есть яблоко и если мы ими обменяемся – у нас будет по одному яблоку. А если мы обменяемся идеями – у нас у каждого будет по две идеи».

С точки зрения субъекта различают рынки: покупателей; продавцов; посредников, промежуточных продавцов; рынок государственных учреждений.

По характеру продаж рынок бывает: оптовый и розничный.

По уровню насыщения товарной массой и степени удовлетворения спроса: рынок равновесный, дефицитный и избыточный.

С точки зрения соответствия функционирования рынка действующему **законодательству** различают: легальный и нелегальный (теневой, черный) рынки.

По характеру транспортно-географического фактора: местный, региональный, национальный и мировой рынки.

Процесс усложнения структуры рынка продолжается. Достаточно указать на то, что в век электроники складываются телефонно-телексный и компьютерный рынки.

Важным аспектом рыночной структуры является вопрос о **сегментации** (от лат. segmentum – отрезок) рынка.

Сегментация рынка – это разделение единой рыночной системы на ряд метамер (от лат. meta – после + греч. meros – часть доля), участников, зон, частей, долей на основе **учета особенностей спроса потенциальных потребителей товаров и услуг** в соответствии с различиями их вкусов, моды, потребностей в целом. Критериями классификации покупателей на те или иные однородные группы могут быть самые различные факторы, которые в конечном счете и предопределяют сегментацию рынка. Основными из них являются:

а) демографические факторы (рынок мужских, женских, детских, молодежных товаров, товаров для лиц пожилого возраста и т. п.);

б) социально-демографические факторы (рынок богемных, элитарных, спортивных товаров, товаров для врачей, учителей и т. п.);

в) географические факторы (рынок товаров для жителей Севера или Юга);

г) психологические факторы, предопределяющие стиль жизни (рынок для нумизматов, любителей музыки, поэзии и т. п.);

д) поведенческие факторы (постоянные клиенты и случайные покупатели);

е) национальные факторы (рынок товаров, характерных для покупателей данной национальности);

ж) факторы, отражающие уровень доходов тех или иных слоев населения (состоятельные покупатели и бедные слои населения), а также другие многочисленные факторы.

В туризме, например, особое значение имеет учет возраста потребителей (молодежный туризм, туризм среднего возраста, туризм пенсионного возраста), учет побудительных мотивов для путешествий (туризм познавательный, оздоровительный, лечебный, деловой, охотничий, экологический, религиозный и т. п.).

Процесс сегментации рынка всегда динамичен. Меняющиеся вкусы, мода, стиль жизни, уровень и динамика доходов, число членов семьи, профессиональный и национальный состав населения – все эти и многие другие объективные и субъективные факторы углубляют процесс сегментации рынка и в наше время.

В связи с этим сегментация рынка является объектом пристального внимания маркетинговых служб как в статике, в каждый момент, так и в динамике.

ГЛАВА 5

Товар и деньги — основные инструменты рыночного хозяйства

5.1. ТОВАР И ЕГО СВОЙСТВА. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА

Рыночное хозяйство располагает двумя основными инструментами – это товар и деньги. Рассмотрим их более обстоятельно.

Товар есть прежде всего благо. Понятие «благо» как материальная основа товара в истории экономической мысли претерпело существенную эволюцию:

- первоначально в это понятие включали только материальные вещи и предметы, но не включали услуги;
- затем в понятие «благо» стали включать и услуги, но только материальные;
- ныне в это понятие включают все виды материальных благ и все виды услуг – как материальных, так и нематериальных;
- изначально в понятие «благо» включали только результаты труда человека;
- ныне в это понятие включают и даровые блага природы.

Таким образом, современная экономическая наука в понятие «благо» включает всякую вещь, всякую услугу, всякую интеллектуальную и духовную идею, если они дают полезный эффект, т. е. удовлетворяют какие-либо потребности человека.

Однако и ныне классификация благ не потеряла своего значения для понимания сущности товара. Классическая экономическая наука важной проблемой считала деление благ на материальные и нематериальные. Современная наука важнейшим считает разделение их на **экономические блага и неэкономические блага**. Основным критерием этой классификации является их редкость, ограниченность. Экономическое благо – это редкое, ограниченное благо. Неэкономическое благо – это общедоступное благо, которое имеется в природе в неограниченном количестве. Воздух и солнечный свет – пока неэкономические

блага. Вода – неограниченное благо, если вы живете около родника, но – ограниченное, если вы живете в городе или пустыне.

Товар – это экономическое благо, произведенное для обмена. Он имеет два основных свойства, две главные черты – потребительную стоимость и меновую стоимость.

Потребительная стоимость товара – это его способность удовлетворять ту или иную потребность человека, его полезность. Можно указать на следующие характеристики (черты) потребительной стоимости товара:

- полезность вещи заключена в самой вещи или в самой услуге, поэтому можно сказать, что потребительная стоимость и есть само благо;
- полезность товара предопределяется естественными свойствами самого блага;
- экономическая наука оставляет в стороне вопрос о том, дурна или благородна полезность данного товара, здесь важно другое: нужен этот товар кому-либо или не нужен;
- всякая потребительная стоимость имеет три характеристики – количество, качество и натуральную форму;
- потребительная стоимость в определенной степени исторична, ибо в разные эпохи одну и ту же потребность удовлетворяли различными способами. А. С. Пушкин ездил «то в карете, то верхом»;
- потребительная стоимость всегда имеет общественный характер, ибо товар – это благо для других;
- потребительная стоимость товара не всегда зависит от количества труда;
- потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы, она доставляет полезный эффект от самой деятельности, и в этом ее специфика;
- многие товары удовлетворяют не одну, а несколько потребностей.

Меновая стоимость товара – это его способность обмениваться в определенных количественных соотношениях на другой товар (заметим, что деньги – это тоже товар). Например, один мешок зерна весом 32 кг обменивается на один топор, одна буханка хлеба весом 300 г обменивается на 4 руб.

Большинство товаров проходят **четыре этапа своего жизненного цикла**. *Первый этап* – это период выведения товара на рынок, внедрения его на рынке и соответственно медленного увеличения сбыта. *Второй этап* – период роста, быстрого рас-

ширения сбыта данного товара. *Третий этап* – период зрелости, когда товар воспринят большинством потенциальных потребителей и уже началось замедление темпов сбыта. *Четвертый этап* – период упадка, который характеризуется резким падением сбыта товара. Некоторые экономисты в движении товара выделяют **пять стадий;** помимо указанных выше четырех в качестве особой стадии выделяют подготовку товара к рынку.

Разумеется, эти этапы, или стадии, жизненного цикла товара нельзя возводить в абсолют. В реальной жизни имеют место и сезонные колебания, и влияние моды, и другие факторы. Большое влияние на жизненный цикл товара оказывают сегментация рынка, учет психологии покупателя, реклама, введение льготных условий продаж и др.

Центральным пунктом проблемы товара является выяснение вопроса о том, что дает право одному товару обмениваться на другой, т. е. вопроса о содержании самой меновой стоимости. Ответ на этот вопрос дают две экономические теории – трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.

5.2. ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ И ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Исторически первой в экономической науке сформировалась **трудовая теория стоимости**. Ее выразителями были такие корифеи экономической науки, как А. Смит, Д. Рикардо и К. Маркс. Основные положения этой теории в завершенном виде сводятся к следующему.

Потребительные стоимости качественно разнородны и поэтому количественно несоизмеримы. Общей основой всех обмениваемых товаров является то, что все они – **продукты труда**. Труд имеет двойственный характер: **конкретный**, т. е. труд в определенной целесообразной форме, и **абстрактный** – затрата энергии вообще. На рынке конкретный труд выступает как частный; абстрактный – как общественный. Первый создает потребительную стоимость, второй – стоимость. **Стоимость** – это вещественная форма затрат абстрактного общественного труда, выражающая отношение продавца к покупателю или отношение издержек к полезности.

Величина стоимости определяется величиной общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ). Измерителем трудовых затрат является рабочее время. В обществе эти затраты измеряются не индивидуальным, а общественно необходимым рабочим временем. Стоимость есть отношение, в котором проявляется равенство абстрактного общественного труда, поэтому непосредственно в рабочем времени она выразить себя не может. Как отношение стоимость выражает себя на рынке через отношение одного товара к другому. Формой выражения стоимости, следовательно, является другой товар или особый товар – деньги. Денежное выражение стоимости есть цена.

У трудовой теории стоимости есть как достоинства, так и пробелы. На основе этой теории легко объяснить, почему одни товары дороже, а другие дешевле. Почему, например, легковая автомашина дороже мотоцикла, а мотоцикл дороже велосипеда? Ответ прост: различны уровни общественно необходимых затрат труда на производство автомобиля, мотоцикла и велосипеда. Однако на основе этой теории трудно объяснить, какие виды труда составляют ОНЗТ, каковы количества различных элементов ОНЗТ, как учесть труд простой и сложный, умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный и т. д. На основе этой теории трудно объяснить, почему в одно и то же время один и тот же товар на различных рынках и даже на одном и том же рынке иногда продается по разной цене. На основе трудовой теории стоимости легко и убедительно можно объяснить поведение продавца, товаропроизводителя, но невозможно объяснить поведение покупателя, потребителя товара.

Параллельно с трудовой теорией стоимости возникла **теория субъективной полезности**, которая позже получила завершенное выражение в **теории предельной полезности**. Суть теории субъективной полезности сводится к следующему. Товар на рынке покупают не потому, что в нем заключены затраты труда, а потому, что данный товар для данного покупателя имеет полезность, ценность. Ценность товара обнаруживается при обмене, на рынке; в ее создании как полезности принимают участие три равноправных фактора – труд, капитал и земля. Теория субъективной полезности в конце XIX – начале XX в. развилась в теорию предельной полезности, которая позволила объяснить уязвимые места своей предшественницы. Теория субъективной полезности не могла разрешить знаменитый «парадокс Смита»: почему вода, столь полезная для человека, стоит так дешево, а алмаз, чья польза намного меньше, стоит так дорого?

Сторонники теории предельной полезности ценность или стоимость товара выводят не из затрат труда, а из полезности. При этом они выделяют два ее вида: во-первых, полезность общую, абстрактную, или родовую, под которой понимают способность всех наличных благ удовлетворять какую-либо потребность людей; во-вторых, конкретную, или субъективную, полезность, которая означает субъективную оценку данного экземпляра данного блага данным покупателем, потребителем.

Какие факторы определяют эту субъективную, или конкретную, полезность? Исходной основой субъективной полезности являются следующие предпосылки. Во-первых, субъективная полезность предполагает редкость блага, ограниченность величины его запаса. «Ценность предполагает именно ограниченность количества вещей, отсутствие ценности предполагает избыток их»[1]. Во-вторых, субъективная полезность зависит от характера потребления благ. Эту зависимость полезности блага от процесса его потребления обосновал немецкий экономист ***Герман Генрих Госсен*** (1810 – 1858) в своей книге «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности» (1854). Через четверть века после выхода книги в экономическую науку прочно вошли два постулата Г. Г. Госсена, которые теперь получили названия ***первый и второй законы Госсена***. Первый закон выражают два положения:

- в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает;
- при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении[2].

Учет двух факторов – ограниченности благ и характера их потребления – позволил на основе первого закона Госсена вывести новое понятие – субъективную предельную полезность.

Сущность и значение второго закона Госсена будут рассмотрены в следующей главе при характеристике поведения потребителя на рынке.

---

[1] Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ: Австрийская школа в политической экономии. – М.: Прогресс, 1992. – С. 262.

[2] Законы Госсена // Экономическая школа. – 1992. – Вып. 2. – С. 39, 40.

В условиях, когда количество благ ограниченно, ценность данного блага определяется субъективной полезностью последнего, предельного экземпляра, который удовлетворяет наименее настоятельную конкретную, субъективную потребность, занимающую последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом благ данного рода. Иными словами, ценность блага в ее субъективной оценке определяется величиной его предельной полезности. Классической иллюстрацией этих положений стал пример австрийских экономистов ***Карла Менгера*** (1840–1921) и ***Ейгена Бем-Баверка*** (1851–1914) с пятью мешками зерна, которые имеет старик-отшельник, проживая в лесу: первый мешок он использует для удовлетворения самых насущных потребностей в пище, второй – для улучшения питания, третий – для откорма домашних птиц, четвертый – идет на изготовление пива, пятый – для забавы (кормление попугая). В субъективной оценке этого отшельника ценность каждого из пяти мешков определяется ценностью предельного, последнего, мешка. Если по какой-либо причине он лишится пятого мешка, то его субъективная оценка каждого из оставшихся четырех будет определяться ценностью четвертого мешка. Однако эту субъективную предельную оценку полезности нельзя путать с общей полезностью всех пяти мешков зерна. Представим эти оценки (табл. 5.1).

Субъективная предельная оценка зависит от двух факторов: во-первых, от величины всего запаса зерна, во-вторых, от степени удовлетворения потребности в зерне. Общая полезность зависит от суммы предельных полезностей пяти мешков зерна и

Таблица 5.1

Полезность зерна для отдельного потребителя

Количество мешков зерна, шт.	Субъективная предельная полезность дополнительного (последнего) мешка зерна, ед.	Общая полезность всего зерна как сумма предельных полезностей, ед.
1	10	10
2	8	18
3	6	24
4	4	28
5	2	30

определяет их способность удовлетворять все потребности старика-отшельника. С точки зрения изложенного легко объяснить «парадокс Смита»: общая полезность всего запаса воды, конечно, выше общей полезности алмазов, но конкретная, субъективная, предельная полезность алмазов несомненно выше предельной полезности воды.

В теории предельной полезности, как и в трудовой теории стоимости, есть свои слабые стороны. Если субъективная оценка каждого блага определяется его предельной полезностью для данного покупателя, то неизбежно следует вывод, что и объективные меновые пропорции товаров, т. е. их рыночные цены, определяются только этой субъективной полезностью для покупателя и что мнение продавца, равно как и его затраты на товар, ничего не значат и никакой роли не играют. В этом случае придется признать, что цена легкового автомобиля выше цены мотоцикла не вследствие более высоких затрат на автомобиль, а только потому, что данный покупатель субъективно ценит автомобиль выше, чем мотоцикл. Полный отказ от трудовой теории стоимости и признание в качестве единственного источника стоимости (ценности) только предельной полезности не дает возможности объяснить, почему на различных рынках при всех исключениях, колебаниях и отступлениях на одни и те же товары складываются **единые рыночные цены**.

Становится очевидным, что **стоимость (ценность) органически включает в себя и цель** (результат производства, полезность) **и средства достижения этой цели** (затраты живого труда и других необходимых ресурсов, факторов производства).

В конце XIX – начале XX в. в экономической науке возникло новое направление, которое предприняло попытку объединить эти две теории и на этой основе создать синтез предельной полезности и затрат (издержек) производства. «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»[1]. По мнению А. Маршалла, ценность товара в равной мере определяется и полезностью, и затратами (издержками) производства. При этом затраты труда (живого и овеществленного) осуществляются потому, что общество ценит данное благо. Стоимость готового

[1] Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. II. – М. – С. 31–32.

товара как бы вменяется стоимости пошедших на его изготовление факторов производства. Этот принцип вменения Е. Бем-Баверк иллюстрировал следующим примером: не потому дорого токайское вино, что дороги токайские виноградники, а наоборот, потому, что из-за высокой ценности вина будут высоки и затраты на его изготовление.

Следовало бы добавить к аргументации сторонников теории предельной полезности, что причина и следствие могут меняться местами. Да, верно, что затраты на виноградник осуществляются потому, что люди высоко ценят виноградное вино. Но верно и то, что продавец вина не может не учитывать затраты на его изготовление.

Следовательно, товар – это единство потребительной стоимости и меновой стоимости, а стоимость, или экономическая ценность товара, есть единство полезности блага и затрат на его производство.

Товаропроизводитель не будет осуществлять затраты, если они не оправданы целью, результатами, полезностью будущих благ, но в то же время получение результата, достижение полезности немыслимо без затрат. Таково реальное противоречие экономической жизни.

5.3. ДЕНЬГИ: СУЩНОСТЬ, ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ФУНКЦИИ

В историческом аспекте **деньги – это товар, который является единым всеобщим эквивалентом и обладает абсолютной ликвидностью**.

Как товар деньги имеют два свойства, две черты: потребительную стоимость и меновую стоимость. Потребительная стоимость денег состоит в том, что они нужны людям как средство обмена и как источник дохода. Их меновая стоимость в том, что они обладают способностью обмениваться на любой товар. ***Но деньги – не просто товар, это особый товар.*** С появлением денег весь товарный мир разделился на два лагеря: в одном – все товары, которые теперь всегда находятся только в относительной форме стоимости, ибо свою потребительную стоимость и ценность они проявляют через отношение к деньгам; в другом лагере – только **деньги, которые теперь всегда находятся только в эквивалентной форме стоимости,** ибо они служат

мерилом ценности для всех товаров. Их потребительная стоимость стала формой выражения меновой стоимости всех товаров; конкретный, частный труд золотодобытчика стал формой выражения абстрактного общественного труда, заключенного в других товарах.

Другая особенность денег, качественно отличающая их от любого товара, – это их особая способность к сбыту, их **абсолютная ликвидность в процессе купли-продажи.** Еще А. Смит заметил, что мы используем деньги, освобождаясь от них. Деньги – это самый легкореализуемый товар. Способность денег к ликвидности не ограничена кругом лиц, ибо деньги нужны всем, тогда как любой другой товар (например, сигареты) нужен не всем. Ликвидность денег не ограничена какой-либо местностью, областью, регионом, ибо деньги необходимы повсюду, тогда как данный товар (например, меховая шуба) нужен лишь в одних регионах и не нужен в других. Ликвидность денег не ограничена временем, ибо деньги нужны всегда, тогда как многие товары имеют сезонный характер потребления. Ликвидность денег не ограничена количественно, ибо редко кто посетует на то, что у него денег много и сбыть их трудно. В то же время многие товары (например, научный трактат о гуннах) трудно сбыть в ряде регионов, ибо эти покупатели в них не видят пользы. Таким образом, только один товар – деньги и только деньги, – является абсолютно ликвидным средством обмена.

Чтобы глубже познать экономическую природу денег, надо знать **их происхождение, их генезис.** По данному вопросу в экономической литературе существуют две основные концепции – рационалистическая и эволюционно-историческая.

Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми, которые поняли, что для улучшения условий обмена нужны специальные инструменты. Эта субъективно-психологическая точка зрения впервые была выдвинута еще Аристотелем и существовала как господствующая идея вплоть до конца XVIII в. Более того, отдельные аспекты этой концепции присутствуют во взглядах современных экономистов: как продукт соглашения между людьми объясняет происхождение денег Дж. К. Гэлбрейт. Искусственной социальной условностью считает деньги П. Самуэльсон.

Эволюционно-историческая концепция происхождение денег объясняет как длительный исторический процесс развития экономического сотрудничества, как результат развития процес-

са обмена. Первоначально преобладал натуральный обмен, когда один товар обменивался на другой без посредства денег (Т – Т). Историки определяют этот период как межплеменной бартер. Элементы бартера имеют место и ныне как в международной торговле (бартерные сделки), так и на внутреннем рынке той или иной страны. Однако уже на ранних стадиях обмена на местных рынках выделялся товар, который отличался большей способностью к сбыту. Такими высоколиквидными товарами были рабы, скот, меха, кожа, рыба, табак, вино, бусы из раковин, и многие другие товары. Латинский корень слова «капитал» происходит от «capital» – скот. В России особым уважением пользовались «куны» – мех куницы. Развитие ремесел привело к тому, что роль посредников в обмене прочно закрепляется за слитками металлов. Первоначально ими были медь, бронза, железо. В конечном счете роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя благородными металлами – серебром и золотом.

К. Маркс **происхождение денег** связывает с вопросом развития формы стоимости. Таких форм в истории развития меновой стоимости было четыре: простая, или случайная; полная, или развернутая; всеобщая; денежная. Простая форма стоимости – это выражение стоимости одного товара в другом товаре (1 топор = 20 кг зерна). Полная форма – такая, при которой в обмене участвует целый ряд товаров: 1 овца = 40 кг зерна, или 20 м холста, или 2 топора и т. д. Всеобщая форма предполагает, что все товары начинают обмениваться на местных рынках на один какой-либо товар: и 20 м холста, и 40 кг зерна, и 2 топора = 1 овца. Денежная форма стоимости предполагает, что стоимость всех товаров выражается в потребительной стоимости одного товара – золота: и 40 кг зерна, и 20 м холста, и 1 овца = 3 г золота.

Функции денег золото и серебро (позже только золото) стали выполнять потому, что они обладают качествами, которые позволяют им лучше других исполнять роль всеобщего эквивалента и абсолютно ликвидного средства обмена. Эти качества золота как металла следующие: сохраняемость в любой агрессивной среде, транспортабельность и портативность, экономическая делимость на однородные по весу и качеству части, относительная редкость в природе.

На территории России чеканка монет восходит к концу X – началу XI в. Дмитрий Донской переплавлял татарскую серебряную деньгу в русские гривны. Царь Иван III право чеканки монет

присвоил только держателю Московского престола. При Иване IV в Московском государстве свободно обращались «московка» и «новгородка». В начале XVII в. на Руси установилась единая денежная единица – копейка, т. е. монета, на которой был изображен всадник с копьем. Она весила 0,68 г серебра. Копейка делилась на полкопейки и полушку – четверть копейки. Несколько позднее на Руси в счетную систему были введены рубль, полтина, гривна, алтын.

Уже на заре монетной цивилизации деньги делились на «хорошие» и «плохие». Английский банкир XVI в. Томас Грехэм заметил, что «плохие» деньги вытесняют «хорошие». Так в историю экономической науки вошел ***«закон Томаса Грехэма»***, суть которого сводится к тому, что из обращения исчезают деньги, рыночная стоимость которых по отношению к «плохим» деньгам и официально установленному курсу повышается. «Хорошие» деньги оседают в банковских сейфах и домашних шкатулках, покидая обращение и оставляя в нем «плохие» деньги. История любой страны, в том числе и России, изобилует примерами этого явления.

Какая же из двух концепций происхождения денег соответствует истине? Не умаляя целесообразности и роли разума в поведении субъектов рыночного хозяйства, следует признать, что ближе к истине то научное направление, которое рассматривает происхождение денег как результат длительного эволюционного исторического развития хозяйственной жизни.

Знание сущности и происхождения денег позволяет дать первые **определения цены товара**.

С точки зрения альтернативного выбора при акте купли-продажи товара, цена – это издержки упущенных возможностей (альтернативная стоимость). Когда 50 кг зерна обмениваются на 500 руб., то продавец отказывается от иного использования этого зерна, а покупатель – от иного использования денег.

С точки зрения эффекта и выгодности действий двух агентов обмена цена характеризует экономическое равенство и товара, и денег как с позиции продавца, так и с позиции покупателя.

С точки зрения самого акта обмена товара на деньги **цена – это меновая стоимость товара, выраженная в деньгах,** или, проще говоря, – это денежное выражение меновой стоимости товара. В экономической литературе можно встретить и более простое определение цены как количества денег, которое покупатель уплачивает продавцу за данный товар.

Полноценные металлические деньги выполняли **пять функций**: меры стоимости, средства обмена, средства накопления, средства платежа и мировых денег.

1. **Деньги как мера стоимости.** При помощи денег субъекты рынка измеряют и соизмеряют стоимость всех товаров. Эту функцию деньги выполняют идеально при помощи масштаба цен, т. е. для выполнения ее не нужны реальные деньги. Масштаб цены – это определенное весовое количество золота, принятое за единицу национальной валюты (рубль, доллар, франк). В настоящее время эту функцию выполняют бумажные деньги. Появление бумажных денег относят в Китае к XII в., в Европе – к XVI в. Эти деньги обладают определенной покупательной способностью подобно тому, как раньше золото обладало собственной стоимостью. Как и золото, бумажные деньги однородны. Все это и дает им право выступать в качестве меры стоимости.

2. **Деньги как средство обмена**. Деньги выступают в качестве посредника в бесконечном процессе товарно-денежного обращения (Т – Д – Т – Д и т. д.). Для выполнения данной функции нужны реальные деньги. Первоначально эту функцию выполняли весовые слитки золота и серебра, затем слитки металлов определенной формы, массы и достоинства. Данная функция денег мимолетна, поэтому ее могут выполнять и неполноценные деньги – стертые монеты и бумажные деньги.

3. **Деньги как средство накопления**. Деньги покидают сферу обращения и оседают в домашних сейфах и на счетах в банках. Первоначально эту функцию золото выполняло в том случае, когда деньги уходили в сокровища. Формой сокровищ могли выступать золотые слитки, монеты, предметы роскоши из золота и серебра. Золото и ныне выступает в качестве официальных резервов государств, а также в виде частных сокровищ и в форме эстетических ювелирных изделий. Абсолютной ликвидностью обладают и бумажные деньги, поэтому в качестве средства накопления могут выступать и неполноценные деньги. Разумеется, в условиях инфляции бумажные деньги – малопривлекательное и ненадежное средство накопления. Однако тезаврирование (от гр. thesauros – сокровище), т. е. накопление бумажных денег, – реальность.

4. **Деньги как средство платежа**. Деньги выступают как средство уплаты долга при несовпадении покупок и продаж во времени и пространстве. Товар может быть продан весной и в

оптовом магазине завода, а деньги за него могут быть получены осенью в банке. Иными словами, товары могут быть проданы в кредит. Кредитные сделки породили векселя – долговые обязательства, выдаваемые отдельными лицами, и банкноты – долговые обязательства банков.

5. **Функция мировых денег**. Деньги используются для международных расчетов. Первоначально эта роль отводилась только золоту, причем в его первородном виде – в весовых слитках. В роли мировых денег золото выступает как всеобщее платежное средство при кредитных операциях, как всеобщее покупательное средство при оплате сделок наличными и как общественная материализация богатства.

В современной экономической литературе вопрос о функциях денег – вопрос дискуссионный. Все экономисты единодушно признают три функции: средство обращения, средство накопления и меры стоимости. Так, современный американский экономист ***Эдвин Дж. Долан*** полагает, что деньги выполняют три указанных выше функции[1], а его соотечественник ***Стенли Фишер*** утверждает, что деньги выполняют четыре функции: служат средством обмена или средством платежа, единицей счета, средством сохранения стоимости, а также используются в качестве меры отложенных платежей[2]. Эти взгляды нашли отражение и в российской экономической литературе.

Дискуссионный характер проблемы в экономической литературе возник потому, что изменились и виды денег в процессе их эволюционного развития, и характер самого товарно-денежного обращения. Чтобы понять это, необходимо рассмотреть эволюцию денег, их виды, а также природу современных кредитно-бумажных денег. Заметим только, что **изменилась форма реализации функции мировых денег** в условиях системы плавающих курсов валют, **но сама функция мировых денег не исчезла.** Изменилась **форма реализации функции денег как средства платежа, но вряд ли есть основания говорить об исчезновении самой этой функции.**

Рассматривая функции денег, мы имели в виду исключительно экономический аспект проблемы. Между тем можно с полным основанием рассматривать вопрос о **социальных функциях денег.** Библия, социология и мировая художественная литература изобилуют рассуждениями о власти денег как социального и духовного зла. Общеизвестна крылатая фраза У. Гладстона, премьер-министра Англии в XIX в., о том, что даже любовь не свела с ума столько людей, как деньги. В. Шекспир утверждал, что золото все черное делает белейшим, все гнусное – прекрасным, все низкое – высоким, все старое – и молодым, и свежим. В. Гёте в своем знаменитом «Фаусте» устами Мефистофеля заявил: «Люди гибнут за металл, сатана там правит бал».

[1] См.: Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – Л.: Профико, 1991. – С. 26 – 28.

[2] Фишер С. и др. Экономика. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 474.

5.4. ВИДЫ ДЕНЕГ, ИХ ЭВОЛЮЦИЯ. СОВРЕМЕННЫЕ КРЕДИТНО-БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ

В предыдущем параграфе было установлено, что длительное время роль денег выполняли слитки и монеты из самых различных металлов, а позднее – монеты только из золота и серебра. Это были **товарные деньги**. Однако слитки из многих металлов были тяжеловесны, а монеты обладали слишком высокой номинальной стоимостью, в особенности дорогими были монеты из золота и серебра. Так возникла потребность в удешевлении номинальной стоимости самих денег, а также потребность в бóльших удобствах при осуществлении торговых сделок. Самыми дешевыми оказались бумажные деньги и монеты из недорогих металлов, т. е. **символические деньги**.

Одной из первых форм бумажных денег стали **казначейские билеты.** Их сущность заключается в том, что это – денежные знаки, которые выпускаются государственным казначейством или центральным банком для покрытия бюджетного дефицита, не разменяются на металл, но наделяются государством принудительным курсом, который на определенное время позволяет этим знакам выполнять роль покупательного и платежного средства. Однако размеры выпуска этих денежных знаков предопределяются не потребностями товарного и платежного оборота, а потребностями государства в покрытии бюджетного дефицита. Отсюда следует, что казначейским билетам свойственны неустойчивость и возможность обесценения. Ныне казначейские билеты используются лишь в 10 странах мира.

Второй вид бумажных денег генетически, по своему происхождению, принципиально отличается от казначейских билетов. Это банкнота или вексель на банкира, долговое обязательство банка. В обращении банкноты выступают как реальные деньги, выполняя все их функции. Первоначально эти бумажные деньги, т. е. банкноты, обменивались на золото, серебро или медь, что проистекало из самой природы данного вида денег как векселя на банкира. Это повышало их покупательную способность. Однако широкое использование этих денег (банкнот), имевших кредитную основу, таило в себе опасность: в периоды социальных потрясений, кризисов и войн наблюдался отток золота за рубеж, свертывание кредита. XX век ознаменован переходом к обращению бумажных денег, прекращением обмена банкнот на золото. Золото и серебро превратились в товар, который можно купить на бумажные деньги по рыночной цене.

Процесс ухода золота из обращения и прекращение выполнения им функций денег получил название демонетизации. В европейских странах, в том числе и в России, обмен банкнот на золото прекратился после начала первой мировой войны, в США – после «великой депрессии» (1929 – 1932 гг.).

Прекращение выполнения золотом роли денег неизбежно ставит вопрос: какова **природа современных бумажных денег?** Совершенно очевидно, что современные деньги – это не товарные деньги, каковыми они являлись в историческом прошлом. Экономическая наука выделяет два особых свойства современных денег, которые отличают их от других инструментов рыночного хозяйства. Во-первых, **эти деньги являются абсолютно ликвидным средством обмена,** т. е. самым легкореализуемым рыночным инструментом и с точки зрения удобства, и с точки зрения затрат. Во-вторых, **современные бумажные деньги являются общепризнанным средством обмена.** Они как бы декретируются государством, и люди соглашаются считать их деньгами. Устойчивость этих денег определяется не золотом, а их ограниченным количеством. Иными словами, стоимость, или ценность, бумажных денег неразрывно связана с вопросом количества этих денег, необходимых для обращения.

Процесс эволюции денег не остановился с появлением казначейских билетов, которые генетически произошли из функции денег как средства обращения; не остановился этот процесс и с появлением векселей и банкнот, которые генетически произошли из функции денег как средства платежа, – **процесс эволюции денег пошел дальше.** Рационализация денежного обращения в целом ряде случаев устранила непосредственное обращение бумажных денег, но усилила роль **кредитных денег**. Широкое распространение получили чековые вклады (депозиты), хранящиеся в банках и других финансовых учреждениях. Эти деньги безналичного расчета исторически появились позднее монет и бумажных денег, но по значимости во многих странах они занимают первое место. Новый импульс чековые вклады получили в связи с появлением кредитных карточек.

Кредитная карточка объединила в себе и платежно-расчетную и кредитную функции. Она представляет собой чек в электронно-технологическом варианте и прекрасно выполняет функцию денег как средства платежа. Впервые кредитные карточки появились в США в 1915 г. и были выпущены фирмой «Дайнер клаб». За последующие восемь с половиной десятилетий система электронных денег получила громадное развитие. Появились **возобновляемые** кредитные карточки, широко используемые для расчета в магазинах и ресторанах; **одномесячные** карточки, применяемые для расчетов с туристскими фирмами; **фирменные** карточки для оплаты служебных расходов; **премиальные,** или «золотые», кредитные карточки для лиц с высоким годовым доходом, которые дают целый ряд льгот и особых возможностей; **дебет-карточки**, которые дают возможность использовать систему расчетов с помощью ЭВМ; **смарт-карточки**, представляющие собой электронные чековые книжки, и т. п.

Таким образом, современное рыночное хозяйство использует ***три основных вида денег***:

- **товарные** деньги, т. е. золото и серебро в слитках и монетах, а также любой товар при бартерных сделках;
- **символические** деньги, т. е. медные и никелевые монеты и бумажные деньги;
- **кредитные** деньги, т. е. чеки и кредитные карточки.

Новое значение приобрело и золото, которое ныне выступает в троякой роли: а) в качестве сокровища; б) как страховой фонд государства и отдельных лиц; в) как воплощение богатства. Своеобразие золота как особого товара в том, что оно, как и деньги, обладает абсолютной ликвидностью.

5.5. ДЕНЕЖНЫЕ ТЕОРИИ

Для более углубленного понимания сущности денег необходимо знание денежных теорий, которые существовали в экономической науке в ее исторической ретроспективе. До начала XX в. главным аспектом денежной проблемы был вопрос о сущности, происхождении и функциях денег, в наше время на первый план этой проблемы выдвигаются вопросы о количестве денег, необходимых для обращения, об их покупательной силе.

Исторически первой в экономической науке появилась **металлическая теория денег**. Она возникла в эпоху первоначального накопления капитала. В Европе – это XVI – XVII вв., когда натурально-феодальное хозяйство уходило в прошлое, шло бурное развитие внутреннего и внешнего рынков. Господствующим экономическим учением той эпохи был ***меркантилизм***. Английский экономист ***У. Стэффорд*** (1554 – 1612) в 1581 г. выпустил книгу «Критическое изложение некоторых жалоб наших соотечественников», в которой изложил сущность металлической теории денег. Жажда накопления побуждала буржуазию, и прежде всего торговую ее часть, изучить вопрос об источниках богатства. Этот источник они видели в торговле, в активном торговом балансе, который обеспечивал бы приток золота и серебра. Богатство меркантилисты отождествляли с деньгами, а деньги – с драгоценными металлами, и прежде всего с золотом. Они были ярыми противниками порчи монет. И поэтому высоко ценили те функции денег, для которых необходимы полноценные монеты. Особое значение придавалось двум функциям – мировых денег и образованию сокровищ. С точки зрения современных взглядов недостатки металлической теории денег очевидны: недооценка роли бумажных денег; сущность денег увязывалась с естественными свойствами благородных металлов; они не видели источника богатства в производстве и т. п. В XVIII и в первой половине XIX в. эта теория ушла в прошлое. Хозяевами жизни стали собственники капитала, прежде всего промышленного капитала, который источник богатства видел уже не в торговле, а в производстве.

В XVII – XVIII вв. возникла новая **номиналистическая** (от лат. nominalis – именной) **теория денег**, виднейшими выразителями которой были англичане ***Дж. Беркли*** (1685 – 1753) и ***Дж. Стюарт*** (1712 – 1780), хотя истоки этой теории можно найти еще у римских и средневековых юристов. Первые номиналисты были

сторонниками использования порченых и неполноценных монет. Было замечено, что стершиеся монеты обращаются так же, как и полноценные. На этом основании утверждалось: деньги создаются государством; ценность денег определяется не металлическим содержанием, а тем, что на них написано, их номиналом (отсюда и название теории). Иными словами, номиналисты отрицали товарную природу денег, а сущность денег усматривали в правовой основе, в юридическом аспекте деятельности государства.

В XX в. отдельные аспекты этой теории находят отражение в высокой оценке роли бумажных денег. Так, П. Самуэльсон пишет: «Эпоху товарных денег сменила эпоха бумажных денег. ***Бумажные деньги олицетворяют сущность денег, их внутреннюю природу...*** Деньги – это искусственная социальная условность»[1]. Средневековая феодальная Европа искала философский камень для того, чтобы любой металл превратить в золото. Отцом золота алхимики считали знак серы, а матерью золота – знак ртути. Эти два знака и составляли герб средневековой алхимии. Любопытно, что современная ядерная физика доказала: путем бомбардировки атомов ртути ускоренными ядрами атомов серы можно получить золото. Алхимики были на верном пути! Вот только стоимость 1 г этого золота будет равна стоимости 1 млн т природного золота. Как бы отвечая «академикам»-алхимикам средних веков, Дж. М. Кейнс в 1936 г. писал: «В действительности золотой стандарт является только варварским пережитком... Столетняя мечта академиков сбросила свою мантию, облачилась в бумажные лоскутки»[2].

В XX в. качественные аспекты проблемы денег стали отходить на второй план, на первый план выступили количественные аспекты. Главным стал вопрос о том, сколько нужно иметь в обращении денег, чтобы обеспечить устойчивость системы товарно-денежного обращения. На смену металлической и номиналистической пришла **количественная теория денег**. Если меркантилисты считали, что рост денежной массы в стране ведет к росту богатства и процветанию торговли, то теперь экономисты стали доказывать обратное: увеличение количества денег в обращении способствует не росту богатства страны, а лишь росту цен на товары. Шотландский философ и экономист ***Дэвид Юм*** (1711 – 1776) считал, что стоимость самих денег определяется

[1] Самуэльсон П. Экономика. – С. 68 – 69.
[2] Кейнс Дж. М. Избранные произведения. – С. 185.

их количеством, находящимся в обращении. Непосредственным толчком к возникновению подобных взглядов явилось то обстоятельство, что во второй половине XVIII в. произошла «революция цен»: в Европу стало ввозиться дешевое американское золото и серебро, что как раз и способствовало стремительному росту цен.

Количественная теория денег в ее классическом варианте выдвинула три постулата: первый – причинность (цены зависят от количества денег); второй – пропорциональность (изменение цены пропорционально количеству денег); третий – универсальность (изменение количества денег изменяет цены всех товаров). В первой половине XX в. эта теория получила развитие в работах американского экономиста ***Ирвинга Фишера*** (1867 – 1947), который выдвинул тезис: подобно весам количество уплаченных за товары денег и сумма цен этих проданных товаров равны.

В 1930-е и позднее в 1960-е гг., количественная теория денег породила два новых течения: а) кейнсианскую теорию регулируемой валюты и б) монетаризм. Учитывая итоги «великой депрессии» 1929 – 1932 гг., Дж. М. Кейнс пришел к выводу, что рыночная система хозяйствования нуждается в регулировании со стороны государства и что бумажные деньги лучше металлических, ибо количество их можно регулировать. Монетаризм полагает, что рынок должен быть свободным, нерегулируемым, а вмешательство государства в рыночную систему должно ограничиваться только одним – поддерживать стабильность темпа роста денежной массы, ибо ее рост определяет темпы инфляции, стабильность всей экономической системы. Поэтому монетаристы рекомендуют всемерно ограничивать денежную массу с целью стабилизации товарно-денежного обращения и всего рыночного хозяйства. Государству они доверяют лишь одну функцию – регулирование и прежде всего сжатие денежной массы.

5.6. КОЛИЧЕСТВО ДЕНЕГ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОБРАЩЕНИЯ

Все изложенное выше позволяет заключить, что в условиях бумажно-денежного обращения громадное влияние на стабильность функционирования рыночного хозяйства оказывает **количество** денег, находящихся в обращении. Если бы в обращении находились только полноценные металлические деньги в форме

золотых монет, то их количество стихийно регулировалось бы потребностями рынка. Излишнее количество золотых монет уходило бы в сокровища. В условиях когда в обращении находятся кредитно-бумажные деньги, эмиссия которых является исключительной прерогативой государства, вопрос об их количестве приобретает исключительное значение.

Если исходить из товарной природы денег и принять во внимание только полноценные деньги и разменные казначейские билеты, то **закон денежного обращения** можно сформулировать в следующем виде: количество денег, необходимых для нормального обращения (КД), должно быть равно сумме цен всех товаров (ЦТ), деленной на скорость оборота одноименных денежных единиц (СО):

$$КД = \frac{ЦТ}{СО}. \qquad (5.1)$$

Этот закон исходит из посылки, что товары и деньги имеют стоимость и что нормальное товарно-денежное обращение требует такого количества денег, которое зависит от суммы цен проданных товаров и от скорости оборота денег, от среднего числа их оборота.

С учетом развития в рыночном хозяйстве кредитных связей и отношений закон денежного обращения обретает новую модификацию, которую можно представить в следующем виде:

$$КД = \frac{ЦТ - К + П - ВП}{СО}, \qquad (5.2)$$

где К – сумма цен товаров, проданных в кредит;
П – сумма платежей к оплате;
ВП – сумма взаимопогашающихся платежей.

Если бы в обращении были только металлические деньги, то их количество находилось бы также в обратной зависимости от стоимости самих денег. Если бы в обращении находились только кредитно-бумажные деньги, то они обладали бы покупательной способностью и функционировали бы так же, как золотые, но при условии, что их количество равно количеству золотых денег. Если же в обращение поступает бумажных денег больше,

чем золотых, в 2, 3, 4 раза и т. д., то их покупательная способность была бы ниже в 2, 3, 4 раза и т. д. Этот закон денежного обращения, представленный в формуле (5.2), исходит из посылки, что в обращении фигурируют полноценные металлические деньги, а кредитно-бумажные деньги как бы дублируют их. Из подобной посылки исходили А. Смит, Д. Рикардо и К. Маркс.

В современных условиях, когда в обращении фигурируют только кредитно-бумажные деньги, а золото в роли денег ушло с рыночной сцены, в экономической науке сложился новый подход к определению количества денег в обращении. Количественная теория денег получила развитие в работах Ивинга Фишера (1867 – 1947), который полагал, что покупательную силу денег определяют шесть факторов:

M – количество наличных денег в обращении;
V – скорость обращения наличных денег;
P – средневзвешенный уровень цен;
Q – количество товаров;
M′ – сумма банковских депозитов, т. е. сумма денежных средств на чековых счетах;
V′ – скорость депозитно-чекового обращения, т. е. скорость обращения денежных остатков на счетах в течение данного периода.

Полагая, что сумма денег, уплаченная за товары, равна количеству товаров, умноженному на общий уровень товарных цен, И. Фишер вывел знаменитое ***«уравнение обмена»***, которое стало альфой и омегой современного монетаризма:

$$MV = PQ. \qquad (5.3)$$

И. Фишер использует также знак суммирования Σ как сложение результатов произведений товаров на средневзвешенную для них цену. Поэтому уравнение обмена может принять следующий вид:

$$MV = \sum PQ. \qquad (5.4)$$

В условиях развитых кредитных отношений И. Фишер учитывает не только деньги, находящиеся в обращении, но и денежные средства на чековых счетах в банках. С учетом этого фактора формула обмена приобретает вид

$$MV + M'V' = \sum PQ^{1}. \qquad (5.5)$$

При этом MV + M′V′ выражает денежную часть уравнения обмена, а PQ выражает товарную ее часть.

На основе формулы обмена (5.3) легко можно вывести формулу товарных цен:

$$P = \frac{MV}{Q}. \qquad (5.6)$$

На основе этой же формулы (5.3) можно определить количество денег, необходимых для обращения Q товаров:

$$M = \frac{PQ}{V}. \qquad (5.7)$$

В условиях кредитного обращения денежная масса стала взаимодействовать с финансовыми активами банков и корпораций. Возникла реальная потребность быстрого превращения капитала, богатства, различных финансовых активов в наличные деньги. Эта способность богатства превращаться в деньги получила название **ликвидности.** Фактор ликвидности был учтен английским экономистом ***Артуром Пигу*** (1877 – 1959) в формуле, которая получила название ***«кембриджского уравнения»***.

$$M = KPQ, \qquad (5.8)$$

где M – денежная масса;
P – уровень цен;
Q – товарная масса или физический объем товарного оборота в единицу времени (например, года);
K – часть конечного продукта PQ, которую люди предпочитают иметь в ликвидной форме, иными словами, K – это доля годовых доходов лиц и фирм, которую они держат в наличной денежной форме.

В формуле И. Фишера используется показатель скорости обращения денежной единицы (V), а в формуле А. Пигу – коэф-

[1] Фишер И. Покупательная сила денег. Ее определение и отношение к кредиту, процентам и кризисам. – М.: Финиздат НКФ СССР, 1925. – С. 12, 21, 38, 39.

фициент ликвидности (K), который является обратным по значению показателю V, ибо $K = \frac{1}{V}$. Если в формуле А. Пигу коэффициент K заменить на $\frac{1}{V}$, то получим формулу И. Фишера, т. е. формулу (5.7).

И в формуле И. Фишера, и в формуле А. Пигу переменными признаются две величины – M и P, и тем самым причинность роста цен (P) выводится из динамики изменения денежной массы (M).

Дж. М. Кейнс в «Трактате о денежной реформе» еще в 1923 г. предложил свой вариант «кембриджского уравнения», в котором особо учел два новых фактора: желание людей хранить деньги в форме банковских депозитов (вкладов) – K′ и норму обязательных банковских резервов – r. В результате уравнение (5.8) получает вид

$$M = P(K + rK')^{1}. \qquad (5.9)$$

Позднее в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он определяет совокупный спрос на деньги по формуле

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(r)^{2}, \qquad (5.10)$$

где M_1 – трансакционный спрос;
M_2 – спекулятивный спрос;
Y – национальный доход;
r – норма процента;
L_1 и L_2 – функции ликвидности.

Трансакционный спрос на деньги объединяет в себе желание людей хранить наличные деньги в качестве средства платежа в каждый данный момент, а также мотив предосторожности, т. е. желание иметь наличные деньги для обеспечения в будущем возможности распоряжаться ими.

Спекулятивный спрос включает в себя мотив хранения денег с целью избежать потерь капитала в периоды повышения норм ссудного процента, если денежные активы хранятся в форме акций или облигаций.

[1] Кейнс Дж. М. Избранные произведения. – С. 127.
[2] Там же. – С. 379.

Особое значение Дж. М. Кейнс придавал теории предпочтения ликвидности и соответственно функции ликвидности денег. Население и фирмы потому и хранят свои активы в форме денег, что они высоко ценят их абсолютную ликвидность. Утечка денег из оборота сокращает объем совокупного платежеспособного спроса, что в свою очередь отрицательно влияет на объем и темпы роста производства. Отсюда кейнсианство предлагает свои рецепты стимулирования спроса, в частности стимулирования спроса на основе дешевых денег и пониженных процентных ставок. Однако эти меры неизбежно ведут к инфляции, т. е. к обесценению денег и росту цен.

В этих условиях появилась критика кейнсианства со стороны современных сторонников количественной теории денег – монетаристов. Американский экономист ***Милтон Фридмен*** (род. 1912 г.) предложил свой современный вариант уравнения обмена:

$$MV = PY, \qquad (5.11)$$

где M – количество денег в обращении;
V – скорость обращения денег;
P – абсолютный уровень цен;
Y – реальный объем производства, поток реального дохода.

Формулу (5.11) можно преобразовать следующим образом:

$$M = \frac{PY}{V}. \qquad (5.12)$$

Из формулы (5.12) видно, что количество денег в обращении и соответственно величина спроса на деньги зависят от следующих факторов:

- от абсолютного уровня цен. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;
- от уровня реального объема производства. Рост объема производства повышает реальные доходы населения. Наличие более высоких реальных доходов предполагает рост объема сделок и соответственно рост спроса на деньги;
- от скорости обращения денег. Здесь зависимость обратная. Факторы, определяющие скорость оборота денег, многообразны, и все они влияют на величину денежного спроса.

Причина и следствие меняются местами. Из формулы (5.12) видно, что в монетаристской теории деньги и, в частности, их количество в обращении – решающий фактор воздействия и на уровень цен, и на поток реального дохода, а в конечном счете – на воспроизводство валового внутреннего продукта.

М. Фридмен сформулировал **«денежное правило»**, по которому устойчивый долговременный темп роста денежной массы должен иметь тот же темп роста, каким растет реальный объем производства и изменяется скорость обращения денег. Если предположить, что скорость оборота денег – величина постоянная, то очевидно, что темпы роста денежной массы не должны превышать темпы роста реального валового внутреннего продукта.

Знание всех этих закономерностей денежного обращения имеет особое значение при анализе вопросов макроэкономического равновесия и макроэкономической нестабильности во всех формах ее проявления.

ГЛАВА 6

Закономерности и механизм функционирования классического рынка

6.1. ЗАКОН СТОИМОСТИ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ОГРАНИЧЕННОСТЬ. ЭФФЕКТ «НЕВИДИМОЙ РУКИ»

Рынок в процессе своего функционирования опирается на действие экономических законов. Механизм функционирования классического рынка определяют три важнейших экономических закона: закон стоимости, закон спроса и предложения, закон конкуренции. Конкретными формами функционирования рыночных отношений выступают цены, а также поведение потребителей и продавцов в бесконечном процессе торговых сделок.

Английская классическая и марксистская экономическая наука в лице А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса основным **законом товарного производства считала закон стоимости**. Открытие классиками экономической науки этого закона составило целую эпоху в развитии человеческой цивилизации. К сожалению, в современной экономической науке, в особенности российской, этому закону не уделяется должного внимания. Между тем принцип «невидимой руки», о котором так много говорят в современной России, А. Смит увязывал с действием закона стоимости.

> ***Сущность закона стоимости состоит в том, что в товарном производстве основу пропорций обмениваемых товаров определяет рыночная стоимость, величину которой в свою очередь предопределяют общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ).***

Закон стоимости предполагает формирование у каждого отдельного товаропроизводителя индивидуальных затрат труда и ресурсов и соответственно образование индивидуальных стоимостей и индивидуальных цен, однако рынок признает не эти индивидуальные стоимости и индивидуальные цены, а стоимости и цены общественные, рыночные, в основе которых лежат ОНЗТ.

Закон стоимости имеет **объективный характер**, однако эту объективность не следует понимать в том смысле, что никакие внешние факторы не могут влиять на рыночные цены. Уровень и динамика рыночных цен испытывают на себе влияние не только ОНЗТ, но и самых различных экономических и социальных факторов.

Закон стоимости есть закон цен, ибо внешней формой проявления стоимости являются цены. ***Стоимость*** – это содержание рыночных отношений между участниками рынка, ***цена*** – форма данного содержания. Закон стоимости и внутриотраслевая конкуренция формируют **отраслевые уровни рыночных цен.** Индивидуальные цены могут не совпадать с отраслевым уровнем цен, поэтому товаропроизводители одной отрасли получают различные величины прибыли на единицу капитала. Закон стоимости и межотраслевая конкуренция формируют **межотраслевые рыночные цены производства**. Товаропроизводители различных отраслей получают на единицу капитала различные величины прибыли, что ведет к переливу капитала и формированию цен производства, которые обусловливают получение равной прибыли на равные капиталы. Сумма цен производства в масштабе общества равна сумме стоимостей; перераспределение стоимости в результате перелива капитала отражает учет затрат общественного капитала, однако общий уровень цен производства и их изменение в конечном счете предопределяются уровнем и динамикой рыночной стоимости, уровнем и изменением ОНЗТ.

Закон стоимости выполняет в рыночной системе хозяйствования **три основные функции**: стимулирующую, распределительную и расслоения, дифференциации товаропроизводителей.

1. **Стимулирующая функция.** Ее сущность состоит в том, что закон стоимости побуждает товаропроизводителей экономить затраты труда, как живого, так и овеществленного. Закон стоимости на рынке устанавливает единые рыночные цены, в основе которых лежат ОНЗТ. Между тем у каждого товаропроизводителя складываются индивидуальные затраты. При этом могут возникнуть три классические ситуации:

• **индивидуальные затраты** отдельных товаропроизводителей **совпадают с ОНЗТ отрасли** – в этом случае они получают нормальную прибыль, так как индивидуальные стоимости и цены этих товаропроизводителей совпадают с отраслевой рыночной стоимостью и соответственно с ценой. На макроэкономическом

уровне **отраслевые затраты также могут совпадать с межотраслевым уровнем,** а отраслевые рыночные цены – с ценой производства, так что товаропроизводители данной отрасли получают среднюю прибыль;

• **индивидуальные стоимости** отдельных товаропроизводителей оказываются ниже отраслевой рыночной стоимости в силу более высокой эффективности производства, однако свою продукцию они будут продавать по более высокой отраслевой рыночной цене и в результате получат бóльшую величину прибыли в расчете на единицу капитала. Соответственно и на макроэкономическом уровне **отдельные отрасли могут иметь затраты,** которые оказываются **ниже их межотраслевого уровня,** между тем продукция отрасли реализуется по более высокой цене производства, в результате чего товаропроизводители данной отрасли получают бóльшую прибыль в расчете на единицу капитала;

• **индивидуальные стоимости** отдельных товаропроизводителей **оказываются выше отраслевой рыночной стоимости** в силу низкой эффективности их производства, так что индивидуальные цены оказываются выше рыночных. Между тем реализовывать свою продукцию они будут по более низким отраслевым рыночным ценам. В результате эти товаропроизводители получат меньшую массу прибыли на единицу капитала или окажутся в убытке, не получив прибыли вовсе. Соответственно и на макроэкономическом уровне **отдельные отрасли могут иметь более высокие затраты,** которые национальный рынок не признает как общественно необходимые. В результате товаропроизводители данной отрасли получают меньшую прибыль на единицу капитала по сравнению со средним уровнем прибыли по национальному рынку в целом.

Ярким примером для иллюстрации этой функции закона стоимости (и этого третьего случая) может служить угольная промышленность современной России, в которой имеет место более высокий уровень отраслевых затрат труда и ресурсов по сравнению с другими отраслями топливно-энергетического комплекса. Таким образом, закон стоимости и на отраслевом, и на общенациональном уровнях **побуждает товаропроизводителей экономить труд, ресурсы и капитал**, побуждает повышать эффективность производства, понижать индивидуальную стоимость. Еще ***Франсуа Кенэ*** (1694 – 1774) обратил внимание на этот очевидный ***экономический парадокс***: товаропроизводитель за-

ботится об увеличении своего капитала (стоимости), но для этого он должен понижать стоимость своих товаров. Объяснение этого парадокса является достаточно простым, если знать различие между рыночной и индивидуальной стоимостью, а также механизм реализации первой функции закона стоимости.

2. **Распределительная функция.** Ее сущность состоит в том, что закон стоимости через механизм рыночных цен побуждает товаропроизводителей направлять свой капитал и соответственно ресурсы в те отрасли и сферы рыночного хозяйства, где прибыль выше, ибо повышенную прибыль в расчете на единицу капитала хотят получать все товаропроизводители. В результате процесса перелива капитала и ресурсов в конечном счете складывается такая структура народнохозяйственного комплекса, которая соответствует потребностям рынка.

3. **Функция дифференциации товаропроизводителей.** Ее суть состоит в том, что механизм рыночных цен в конечном счете **расслаивает, дифференцирует товаропроизводителей**: разоряет одних и обогащает других. Эта функция как бы логически завершает действие первой и второй. С точки зрения двухмерной координатной системы закон стоимости как базовый закон рынка позволяет всех товаропроизводителей разделить на четыре основные группы (рис. 6.1).

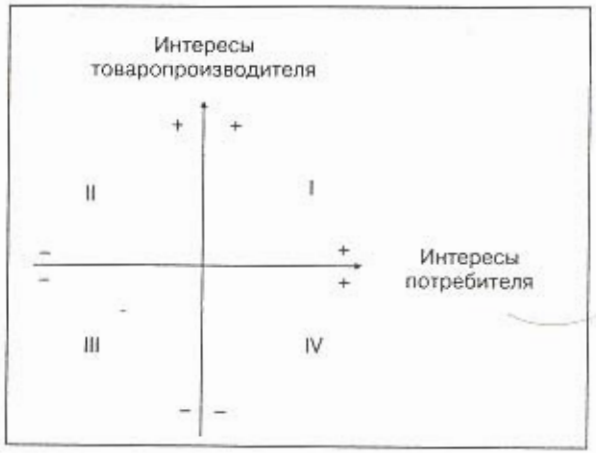


Рис. 6.1. Двухмерная координатная система характеристики товаропроизводителей

В первой группе (I) оказываются те товаропроизводители, которых можно назвать «лидерами» и «звездами» рыночного мира, ибо они умеют удовлетворять и свои интересы, и интересы потребителя. Вторую группу (II) составляют товаропроизводители, которых можно назвать «трудными», они готовят «западню» для потребителя, ухитряясь удовлетворять свои интересы за счет ущемления интересов потребителей. Третья группа (III) товаропроизводителей – банкроты или «страна дураков», которые не могут удовлетворять ни свои интересы, ни интересы потребителей. В четвертой группе (IV) оказываются те товаропроизводители, которых образно можно назвать «чудаками» и «благотворителями», ибо они сознательно дают «приманку» покупателю, стремясь удовлетворить его интересы, иногда за счет собственных. Так, в несколько ироничной форме пространственная система Р. Декарта[1] позволяет дать образную характеристику товаропроизводителей в зависимости от расстановки их в разные квадраты.

Эта классификация товаропроизводителей не является единственной. Можно было бы дать иное деление товаропроизводителей на группы и подгруппы, но всегда неизбежным результатом действия закона стоимости оказывается тот неоспоримый факт, что товаропроизводители в конечном счете оказываются разделенными на группы, положение которых на рынке принципиально различно: одни становятся богаче, другие разоряются. Жаловаться на эту несправедливость на современном этапе развития человеческой цивилизации – это то же самое, что жаловаться на времена года или на несправедливость Солнечной системы. Чтобы покончить с этой несправедливостью, нужно принципиально иное устройство общества при абсолютно иных уровнях развития производительных сил, включая уровень развития самого человека. Очевидно, это будет эпоха, которая явится закономерным развитием постиндустриального общества, – эпоха положительного гуманизма.

Влияние закона стоимости в рыночной системе хозяйствования проявляется в конечном счете в том, что воздействие его **выступает как своеобразная «невидимая рука»**, которая на-

[1] Рене Декарт (1596 – 1650) – французский математик, философ, основатель аналитической геометрии.

правляет товаропроизводителя к своей цели – получению личной выгоды, удовлетворению собственного интереса. В этой связи А. Смит писал: «Каждый отдельный человек постоянно старается найти наиболее выгодное приложение капитала, которым он может распоряжаться... Но всякий человек употребляет капитал на поддержку промышленности только ради прибыли, поэтому он всегда будет стараться употребить его на поддержку той отрасли промышленности, продукт которой будет обладать наибольшей стоимостью и обмениваться на наибольшее количество денег или других товаров»[1].

Действие закона стоимости нельзя абсолютизировать, ибо **его роль** в рыночной системе хозяйствования одновременно **имеет ограниченный характер**. Этот закон достаточно убедительно объясняет экономические мотивы поведения товаропроизводителя, продавца. Но, оставаясь в рамках действия только этого закона, трудно, а в ряде случаев и невозможно объяснить экономическое поведение другого субъекта рынка – покупателя, потребителя. В самом деле, товаропроизводитель при продаже своего товара хотел бы продавать его по такой цене, которая полностью возместила бы все его затраты и принесла максимум прибыли. Следовательно, вся логика его поведения предопределена требованиями закона стоимости. В ином положении оказывается потребитель товара: покупателя мало или вовсе не волнуют затраты продавца на данный товар, его экономический интерес сводится к тому, чтобы цена была низкой, а качество товара – высоким. Но самый главный побудительный мотив в поведении потребителя на рынке заключается в том, что он ценит или не ценит потребительские качества товара, его полезность, нужность или ненужность для себя. Поведение данного субъекта рынка требованиями закона стоимости объяснить невозможно. Здесь необходимо знание другого закона рынка – закона спроса и предложения.

В современной экономической литературе этот закон часто определяют как основной, главный закон рыночной экономики. Не случайно по этому поводу среди экономистов есть шутка: научите попугая произносить слова «спрос» и «предложение» – и перед вами экономист.

[1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – С. 331, 332.

6.2. ЗАКОН СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Данный закон устанавливает повторяющуюся, устойчивую причинно-следственную связь между тремя экономическими явлениями – ценой, спросом и предложением. Сущность цены в ее первом приближении была рассмотрена выше, при анализе денег. Обратимся к содержанию понятий «спрос» и «предложение».

Спрос – это идеальная потребность и реальная возможность покупателя купить определенное количество данного товара.

В некоторых литературных источниках, особенно российских, спрос определяется как количество товаров, которое может купить потребитель, располагая имеющейся у него суммой денег. Иными словами, сущность спроса сводится к наличию определенной величины денежной массы. Разумеется, если нет денег, то нет и реальной возможности купить товар. Однако реальна и другая ситуация: можно иметь деньги, но не купить тот или иной товар, не увидев в нем нужной для себя полезности. В связи с этим очевидно: в понятии спроса надо видеть **два аспекта**:

- **идеальное желание** потребителя приобрести данный товар поскольку он имеет субъективную полезность для данного покупателя, и
- **реальную возможность** купить данный товар, т. е. наличие денег. Поэтому более правильным следует признать термин «платежеспособный спрос», а не просто «спрос».

Предложение – это идеальная готовность и реальная возможность товаропроизводителя произвести и поставить на рынок определенное количество данного товара.

В этом понятии также надо видеть **два аспекта**:

- **готовность** товаропроизводителя удовлетворить рыночный спрос на данный товар и
- **реальную возможность** этого товаропроизводителя произвести и поставить на рынок прогнозируемый товар.

Рассмотрим **факторы, влияющие на спрос и предложение.** На величину спроса, его структуру и динамику воздействуют самые различные факторы: количество покупателей, их доходы, оценки перспектив будущих доходов, мода, реклама и др. Однако покупатель, определив свое субъективное желание приобрести данный

товар, соизмеряет это желание со своим доходом и с ценой на него. При данном уровне дохода и наличных денег **именно цена определяет реальную возможность покупателя приобрести данный товар**. Из этого следует, что при анализе факторов, влияющих на спрос, определяющее значение имеют цена и доход. Предложение данного товара также зависит от многих факторов, к которым можно отнести: количество продавцов, уровень эффективности производства и научно-технического прогресса, состояние природных ресурсов, цены на факторы производства, налогообложение, оценку перспектив спроса, будущих доходов и другие факторы. Однако и в этом случае **объем предложения у каждого товаропроизводителя зависит главным образом от цены**. Если цена будет высокой, возникает желание продать большее количество товара. В этом случае товаропроизводители стремятся увеличить производство данного товара и тем самым увеличить его предложение. Напротив, при низкой цене товаропроизводитель будет стремиться сократить предложение товара.

Каков характер зависимости между спросом и ценой? Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, существует обратная зависимость, характер которой выражает **закон спроса**.

Суть закона спроса состоит в том, что повышение рыночной цены при прочих равных условиях уменьшает объем спроса, напротив, понижение рыночной цены увеличивает величину спроса.

Иллюстрацией этого закона может быть простейший пример: при цене 20 руб. за 1 кг яблок на местном рынке будет куплено 2 ц этого товара, при цене 18 руб. – 3 ц, при цене 15 руб. – 5 ц, при цене 12 руб. – 8 ц и при цене 10 руб. – 12 ц.

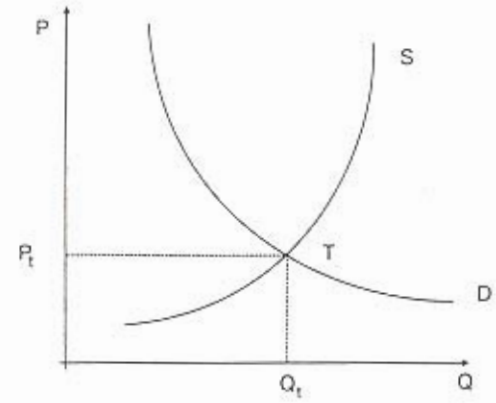
Между рыночной ценой товара и тем его количеством, которое производители желают предложить покупателям, существует прямая зависимость, характер которой выражает **закон предложения**.

Суть закона предложения состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при повышении цены и уменьшается при ее снижении.

Зависимость спроса и предложения от цены можно представить графически. Для этого на оси ординат принято откладывать цены (P), на оси абсцисс – количество товара (Q). Из сказанного выше следует, что график спроса будет иметь вид нисходящей кривой, а график предложения – восходящей кривой. В точке

пересечения кривых спроса и предложения достигается рыночное равновесие. Это равновесие имеет в виду рынок одного, данного, товара (рис. 6.2).

В экономической литературе такое равновесие называют **частичным рыночным равновесием**, а цену, при которой оно имеет место, – **равновесной ценой**.



где D – кривая спроса (от англ. demand – спрос),
S – кривая предложения (от англ. supply – предложение),
T – точка рыночного равновесия,
P_t – равновесная цена,
Q_t – количество товара, при котором достигается рыночное равновесие.

Рис. 6.2. Зависимость объема спроса и объема предложения от цены

При анализе закона спроса и предложения может возникнуть вопрос: **реальна ли в экономике другая ситуация,** при которой **кривые спроса и предложения не пересекаются между собой?** К сожалению, экономика России дает массу примеров именно такого рода равновесия. Возник своеобразный «российский парадокс»: цены растут практически на все товары, а предложение этих товаров не растет, а, наоборот, падает. Точка равновесия исчезла. Купля-продажа многих товаров не состоялась. Платежи прекратились. Эта ситуация на графике выглядит следующим образом[1] (рис. 6.3).

[1] Абалкин Л. Антиэффект монополизма // Экономика и жизнь. – 1992. – № 45. – С. 7.



Рис. 6.3. «Российский парадокс»

Заметим, что этот «российский парадокс» после 1992 г. стал явлением хроническим: цены неуклонно растут, а объемы производства из года в год сокращаются.

До сих пор мы предполагали, что цена, спрос и предложение изменяются в указанных выше направлениях одинаковыми темпами: 1% изменения цены в сторону повышения вызывает падение спроса и повышение предложения также на 1%. Однако в реальной жизни этого соотношения нет. А. Маршалл дал простое и вместе с тем гениальное решение этой проблемы: он ввел в экономическую науку понятия **эластичности спроса и эластичности предложения**. За единицу (основу) он принял изменение цены товара на 1%.

Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменяется объем спроса на данный товар, если цена его изменится на 1%.

Если этот показатель больше 1, то спрос по цене будет эластичным, если этот показатель будет меньше 1, то спрос по цене будет неэластичным. Коэффициент эластичности спроса по цене (E) рассчитывается по формуле:

$$E = \frac{Q}{P},$$

где Q – процент изменения объема спроса;
P – процент изменения цены.

Эластичность спроса по цене характеризует степень зависимости объема покупаемого товара (Q) от колебаний рыночных цен (P). При эластичном спросе общая выручка ($P \cdot Q$) возрастает быстрее по сравнению с темпами снижения цены, при неэластичном спросе ситуация обратная. Если темпы изменения этих величин адекватны, то эластичность спроса равна 1.

Аналогичным образом определяется эластичность предложения по цене, которая характеризует степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены.

Коэффициент эластичности предложения (E) рассчитывается как отношение изменения объема предложения (в процентах) к изменению цен (в процентах), т. е. по формуле:

$$E = \frac{\text{Относительное изменение Q}}{\text{Относительное изменение P}}.$$

Как и спрос, предложение может быть эластичным, неэластичным и единичным.

При анализе содержания закона спроса и предложения возникают **три загадки, три препятствия**, которые озадачивали не одно поколение студентов, и не только студентов.

Первая загадка – это предположение, что все прочие условия равны. Изображая кривую спроса или кривую предложения, мы анализируем, что происходит с количеством покупаемого товара за тот период, когда все другие факторы, кроме цены на данный товар, не изменяются, ибо для того, чтобы узнать эффект от одного конкретного фактора, мы должны абстрагироваться от других. Измените доходы, цены на товары-заменители, и все условия изменятся.

Вторая загадка сложнее. **Следует различать два понятия**, которые часто смешивают студенты (и не только студенты): **изменение объема (величины) спроса и изменение самого спроса**. В первом случае изменяется только цена, все другие факторы постоянны, и поэтому изменение объема (величины) спроса отражает «скольжение», движение его по кривой спроса. Во втором случае изменяются другие факторы, так называемые неценовые детерминанты спроса, и поэтому теперь изме-

няется характер самого спроса, т. е. происходит сдвиг всей кривой спроса или вправо, или влево. Предположим, что уменьшился доход населения. В этом случае каждой возможной цене товара будет соответствовать меньший объем спроса, кривая спроса переместится влево. При повышении дохода кривая спроса переместится вправо (рис. 6.4).

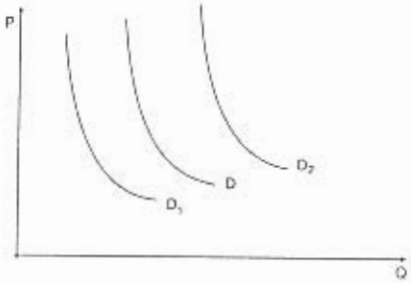


Рис. 6.4. Сдвиг кривой спроса

В данном случае в связи с изменением характера самого спроса кривая D перемещается или в положение кривой D_1 (влево) или в положение кривой D_2 (вправо). Итак, термин **«объем спроса» относится к какой-либо точке на линии спроса, а термин «спрос» к положению всей кривой спроса**. Аналогично спросу следует различать изменение объема предложения и изменение самого предложения. Объем предложения меняется тогда, когда изменяется только цена. Изменение самого предложения происходит тогда, когда изменяются другие факторы, которые раньше принимались за постоянные.

Третья загадка закона спроса и предложения связана с вопросом: **в каком смысле спрос и предложение равны в точке равновесия?** В самом деле, есть ли основания утверждать, что равенство спроса и предложения определяет цену равновесия, поскольку количество проданного товара всегда равно количеству купленного? Количество проданных и купленных товаров всегда совпадает при сделках независимо от цены. Весь секрет в том, что в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения **совпадает количество товара, которое потребитель хотел бы купить, а производитель – продать. И только при такой идеальной рыночной ситуации,** которая фиксирует эти желания двух субъектов рынка, цена не испытывает тенденции к изменению. Впрочем, эта идеальная картина на рынке с точки зрения равновесия – такая же редкая ситуация, как и абсолютный вакуум в физике.

6.3. ЦЕНА ТОВАРА. РАВНОВЕСНЫЕ ЦЕНЫ

Цены в условиях рыночной системы хозяйствования являются основным ориентиром, которым руководствуются товаропроизводители и потребители в своем экономическом выборе и поведении. В цене, как в фокусе, концентрируются интересы всех субъектов хозяйственной жизни общества. В этих условиях проблема цены в рыночной и смешанной экономике является одной из самых актуальных, и поэтому современная экономическая наука этой проблеме уделяет самое пристальное внимание.

С точки зрения закона стоимости **цена есть денежное выражение стоимости.** С точки зрения закона спроса и предложения цена – **это определенное количество денег, которое покупатель оплачивает, а продавец получает за данный товар.** Такова экономическая сущность цены с точки зрения двух основных законов рынка.

Более трудным и сложным является **вопрос о механизме формирования цены.** Современная теория цены органически вобрала в себя самые различные концепции: предельной полезности, трудовой теории стоимости, издержек производства, спроса и предложения. При этом экономическая наука ныне пришла к выводу, что уровень рыночной цены и ее динамику определяет не один какой-либо фактор, а **вся совокупность** различных рыночных факторов.

Выше уже отмечалось, что **на классическом рынке особое значение имеет равновесная цена** как результат взаимодействия спроса и предложения, результат рыночного равновесия. Заметим, что механизм рыночного равновесия цен – это механизм приближения к совершенству и идеалу, которые полностью никогда не достигаются.

Соотношение между спросом и предложением может иметь три основных варианта:

- предложение товаров превышает спрос покупателей – рыночная цена испытывает тенденцию к понижению;
- спрос превышает предложение – неудовлетворенный спрос порождает прямой или скрытый рост рыночных цен;
- равновесие спроса и предложения – две противоположные рыночные силы, которые как бы полностью уравновешивают и парализуют друг друга. В этом случае рыночные цены не испытывают тенденции к изменению. Следовательно, если речь идет о равновесной рыночной цене, то имеется в виду лишь один

случай соотношения спроса и предложения из трех возможных, когда на рынке представлены нормальный спрос и нормальное предложение, когда общая конъюнктура рынка на протяжении определенного периода остается неизменной.

Основные характеристики рыночной равновесной цены сводятся к следующему.

1. **Равновесная цена есть синтез цены спроса и цены предложения.** Цена спроса – это цена, по которой покупатель готов приобрести определенное количество товара в данный период. Цена предложения – это цена, по которой товаропроизводитель готов поставить определенное количество товара на данный конкретный рынок в данное время.

2. **Цена спроса – это максимальная цена потребителя,** которую он мог бы уплатить; **цена предложения – это минимальная цена продавца**, которую он согласен получить за свой товар. Следовательно, цена равновесия – это синтез максимальной цены спроса и минимальной цены предложения.

3. Говоря о рыночной цене равновесия, следует иметь в виду, что ее уровень определяют противоречивые факторы. **В основе цены спроса лежат требования предельной полезности со стороны покупателя.** Каждый покупатель ценит приобретаемый им товар с точки зрения того, сколь полезен он именно ему. В этом смысле сколько покупателей, столько и оценок спроса на товар одинакового качества. **В основе цены предложения лежат требования учета затрат труда и капитала**, учета реальных издержек производства и обращения. Сумму денег, которую приходится платить товаропроизводителю за все реальные затраты, принято называть **денежными издержками производства**. Бортовой границей цены предложения как раз и являются эти издержки. Рыночная цена предложения, в расчете на единицу товара, как правило, учитывает величину средних издержек производства, которые определяются путем деления совокупных затрат производства на количество товара. Далее мы уточним понятия не только средних, но и предельных издержек производства, а также их роль в ценообразовании. Из сказанного следует, что закон спроса и предложения синтезирует в равновесной рыночной цене и субъективную предельную полезность, и стоимость.

4. Рассматривая равновесную цену, следует иметь в виду **три различных вида равновесия на рынке:**

- частичное равновесие на индивидуальном рынке данного товара;

- общее рыночное равновесие на микроэкономическом уровне;
- макроэкономическое равновесие.

В экономической науке предпринимались неоднократные попытки разработать модели рыночного равновесия как на микро-, так и на макроуровне. Французский экономист XVIII в. Ф. Кенэ впервые дал описание условий простого воспроизводства на примере сельского хозяйства. Немецкий экономист XIX в. К. Маркс разработал модели простого и расширенного воспроизводства на макроуровне. Швейцарский экономист ***Леон Вальрас*** (1834 – 1910) разработал математическую модель общего экономического равновесия в условиях свободной конкуренции. Американский экономист ***Василий Леонтьев*** (1906 – 1999) обосновал модель «затраты – выпуск», которая характеризует общее рыночное равновесие на основе всех фаз воспроизводства. В настоящее время в экономической науке активно разрабатывается модель национального счетоводства как инструмента учета и регулирования макроэкономических процессов.

5. При анализе условий формирования равновесной рыночной цены **следует учитывать фактор времени.** Принято различать три периода: очень короткий, или мгновенный, короткий и длительный. Соответственно этому различают и **три вида равновесия: мгновенное, кратковременное и длительное**. В очень коротком периоде предложение почти неизменно, следовательно, на равновесную рыночную цену решающее влияние оказывает спрос. В коротком периоде предложение растет, но на базе существующих производственных мощностей при изменении материальных и трудовых ресурсов (сырья, количества работников). В длительном периоде решающее влияние на цены равновесия оказывает предложение. В этот период предприятия максимально используют имеющееся оборудование и вводят новые производственные мощности. Рыночные цены длительного равновесия немного ниже цен кратковременного равновесия и значительно ниже цены мгновенного равновесия. Характерной чертой устойчивого равновесия в длительном периоде является то обстоятельство, что цена спроса превышает цену предложения на величину несколько меньшую, чем величина равновесного количества, и наоборот. Это соотношение спроса и предложения, а также динамику и уровень равновесной цены с учетом фактора времени можно проиллюстрировать графически, приняв во внимание все три периода: мгновенный, краткосрочный и длительный (рис. 6.5).

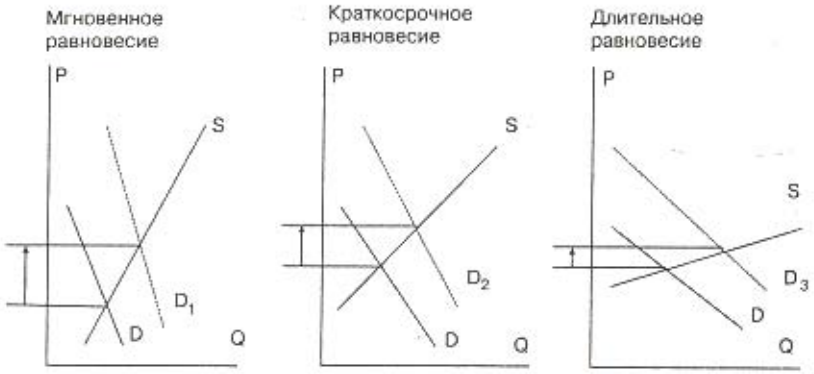


Рис. 6.5. Рыночная цена в условиях мгновенного, краткосрочного и длительного равновесия

Отметим еще один аспект динамики цены в рамках того или иного периода. **Чем длиннее период, тем более полно предложение приспосабливается к изменению спроса.** Это приспособление сопровождается процессом изменения цены. В этих условиях современная экономическая наука нормальной считает не среднюю цену определенного периода, а цену, которая сложилась в конце этого периода. Предполагается, что данный уровень цены в конце периода более точно отражает состояние устойчивого равновесия спроса и предложения.

Сам **механизм формирования равновесной цены** достаточно прост. Покажем это на примере частичного равновесия на индивидуальном яблочном рынке в очень короткий, мгновенный период (табл. 6.1).

Предположим, воскресным утром на местный рынок пришло энное количество потребителей с целью купить яблоки, которые в этот день «по нашей воле» оказались все одинакового качества и сорта. Однако у покупателей имеется субъективное представление о том, сколь полезны им эти яблоки. В это же утро на этот же рынок приехали продавцы, у которых оказались различными затраты на выращивание и доставку этих яблок на данный рынок.

В результате всех этих различий на рынке сложатся самые разнообразные комбинации соотношений между спросом и предложением. Однако в процессе свободной конкуренции на рынке установится такая цена, при которой покупатели будут готовы купить, а продавцы – продать.

Таблица 6.1

Формирование равновесной цены на яблочном рынке

Варианты соотношений спроса и предложения	Движение цен за 1 кг яблок, руб.	Объем спроса, ц	Предложение товара, ц	Равновесная цена, руб.
1-й	22	10	95	–
2-й	19	30	70	–
3-й	16	50	50	16
4-й	13	75	25	–
5-й	10	90	0	–

При цене, равной 16 руб. за 1 кг яблок, установится равновесие: предложение будет соответствовать спросу. Динамика цены уступит место стабильности на данный мгновенный период.

При анализе условий формирования равновесной цены обычно исходят из посылки, что уровень спроса и предложения определяет эту цену. **Следует,** однако, **иметь в виду и обратное влияние цены и на спрос, и на предложение.** В условиях же, когда спрос и предложение уравновешивают друг друга, особенно за длительный период, зримо проявляется влияние на процесс формирования рыночной цены другого закона – закона стоимости, когда уровень рыночной цены определяет общественная рыночная стоимость, в основе которой лежат ОНЗТ. Внешнее выражение общественной рыночной стоимости – цена производства. Иными словами, современная экономическая наука полагает, что для объяснения рыночной цены нужно привлечение всех законов рынка.

Отметим еще один аспект проблемы рыночной цены – **вопрос о ее функциях**. Рыночная цена исключает из хозяйственной жизни неконкурентоспособных продавцов и неплатежеспособных покупателей. Положение многих российских предприятий и значительной части населения – наглядное тому подтверждение. Рыночная цена перемещает ресурсы производства в наиболее доходные отрасли и перераспределяет доходы всех участников экономической жизни общества.

6.4. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В экономической науке существуют два подхода и соответственно две теории, которые по-разному объясняют поведение потребителя на рынке:

- кардиналистская теория полезности (от англ. cardinal – количественный), или просто теория предельной полезности, и
- ординалистская теория полезности (от англ. ordinal – порядковый), или теория потребительского выбора.

И кардиналистская, и ординалистская теории основываются на использовании функции предельной полезности. В этом постулате заключено то общее, что объединяет эти теории. Однако в конкретных формах использования функции предельной полезности эти две теории принципиально различны.

Кардиналистская теория исходит из посылки, что любой потребитель способен количественно измерить уровень полезности всякого данного товара и уровень своего благосостояния, своих доходов.

Кардиналисты цену увязывают со спросом путем сопоставления полезности денег с полезностью приобретаемого товара. Если полезность денег остается постоянной (например, 20 руб. имеет полезность, равную 1 единице полезности), то покупатель купит по цене 20 руб. лишь 1 кг яблок, если их предельная полезность им будет также оценена в 20 руб. Покупая 1 кг яблок, потребитель теряет полезность в 20 руб., но он и приобретает полезность, равную 20 руб., но уже в форме товара. Однако второй килограмм яблок потребитель по цене 20 руб. не купит, так как полезность денег осталась прежней и равна 20 руб., а полезность второго килограмма яблок уменьшилась по закону Госсена, например, до 15 руб. Купив второй килограмм яблок, потребитель потерял бы полезность величиной 5 руб. Однако при цене 15 руб. потребитель купил бы второй килорамм яблок, при цене 10 руб. он купил бы третий килограмм яблок. Так, исходя из аксиомы снижения предельной полезности (первый закон Госсена), объем спроса убывает вместе с ростом цен. Такой подход количественного измерения потребителем полезности благ и денег обосновывали экономисты австрийской школы: К. Менгер, Е. Бем-Баверк и ***Фридрих Визер*** (1851 – 1926).

В кардиналистской теории было и уязвимое место: в реальной жизни ни один потребитель (даже экономист) не в состоянии количественно безупречно определить, сколько именно добавочной полезности он получил от добавочной единицы продукта. Значит, ни один потребитель не способен количественно оценить максимум удовлетворения своей потребности от покупки товара. Однако всякий потребитель в состоянии сравнивать товары и делать свой выбор.

Ординалистский подход как раз и основан на том, чтобы установить отношения предпочтения или безразличия между разными товарами без количественного измерения полезности.

Этот подход можно назвать также **относительным**. Ординалисты рассматривают отношения предпочтения применительно ко всем товарам, но в целях упрощения обычно берут во внимание комбинации наборов из двух товаров (А и В) и определяют, какая из них дает потребителю бóльшую, а какая – меньшую полезность. Это допущение исходит из посылки: то, что верно для двух товаров, верно и для любого количества благ. В ординалистской теории используется следующая система координат (рис. 6.6):



Рис. 6.6. Система координат в ординалистской теории

где Q_A – количество товара А;
Q_B – количество товара В.

Суть подхода не изменится, если на одной оси координат откладывать один вид товара, а на другой – все остальные виды.

Ординалистская теория ставит перед собой **задачу** определить для потребителя такой набор двух благ, который позволил бы ему **получить максимум полезности** от потребления за ограниченный период. Этот акт выбора имеет две стороны:

• надо учесть желания потребителя, его вкусы и предпочтения;

• надо принять во внимание возможности потребителя с точки зрения его денежного дохода, который всегда имеет ограниченную величину.

Смысл потребительского выбора состоит в том, чтобы желания потребителя совпали с его возможностями.

Анализ предпочтений и желаний потребителя в ординалистской теории ведется при помощи **кривых безразличия**. Кривая безразличия – это линия, каждая точка которой представляет комбинацию двух товаров, которые имеют для потребителя одинаковую общую полезность, и поэтому потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать. Отсюда и произошло название «кривые безразличия». Предположим, имеются следующие варианты наборов товаров:

Таблица 6.2

Варианты наборов	I	II	III	IV	V
Яблоки, кг	12	6	4	3	2,5
Апельсины, кг	2	4	6	8	10

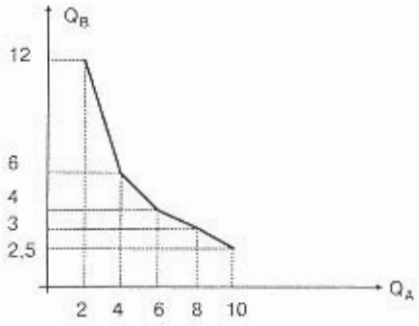


Рис. 6.7. Кривая безразличия вариантов двух наборов товаров

Эти варианты можно представить на графике (рис. 6.7)

Кривая безразличия относится к индивидуальному потребителю; совокупность кривых безразличия многих потребителей образует карту безразличия, которая характеризует другие возможные сочетания товаров, более предпочтительные и имеющие большую полезность (рис. 6.8).

При характеристике предпочтений потребителя важное значение приобретает вопрос о **норме замещения одного товара другим при переходе от одного варианта набора товаров к другому**. Чтобы получить дополнительно первые 2 кг апельсинов, потребитель отказался покупать 6 кг яблок. За следующие 2 кг апельсинов он уступил только 2 кг яблок. За последние 2 кг апельсинов он уступил лишь 0,5 кг яблок. Это свидетельствует о том, что желание потребителя заменить товар А товаром В уменьшается по мере удовлетворения потребностей, и, следовательно, кривая безразличия всегда имеет тенденцию к наклону. Количество товара В, от которого потребитель отказывается ради увеличения потребления товара А на одну единицу, называют **предельной нормой замещения**.

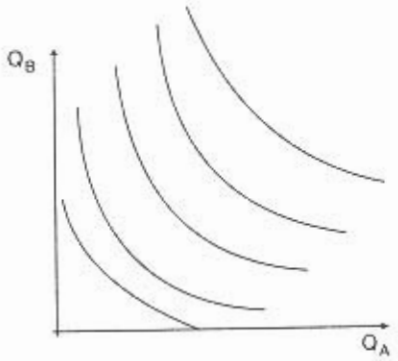


Рис. 6.8. Карта безразличия

Предельная норма замещения характеризует степень потери одного товара с тем, чтобы получить одну дополнительную единицу другого товара при одинаковой общей полезности набора товаров А и В.

Характеризуемая норма замещения всегда имеет предельный характер, так как речь идет о замене последней единицы блага, которое получает потребитель.

$$\text{Предельная норма замены} = \frac{\text{Уменьшение количества яблок}}{\text{Увеличение количества апельсинов}} = \frac{\Delta B}{\Delta A}.$$

В приведенном примере предельная норма замены при переходах составила: от варианта I к варианту II – 3 (6 : 2); от варианта II к варианту III – 1 (2 : 2); от варианта III к варианту IV – 0,5 (1 : 2) и от варианта IV к варианту V – 0,25 (0,5 : 2).

Вторая сторона проблемы потребительского выбора – это возможности потребителя. Желание потребителя купить данный товар еще не означает, что он его купит. Потребление ограничивают два фактора – цены и доход потребителя. Возможно-

сти потребителя характеризуют **линии бюджетного ограничения** (упрощенно – бюджетные линии).

Линия бюджетного ограничения показывает, какие комбинации двух товаров могут быть приобретены при данном уровне цен на эти товары и при данной величине денежного дохода у потребителя.

Если покупатель хочет купить товар А по цене P_A и товар В по цене P_B в определенных количествах, то на покупку этих двух товаров он может выделить денежную сумму, равную единице. При этом к единице приравнивается любая денежная величина безотносительно к покупателю. У одного эта единица равна 100 руб., у другого – 10 000 руб. Уравнение бюджетного ограничения в любом случае будет выглядеть так:

$$P_A \cdot Q_A + P_B \cdot Q_B = 1.$$

В данном уравнении зависимость линейная, поэтому бюджетную прямую можно построить по двум точкам (рис. 6.9).

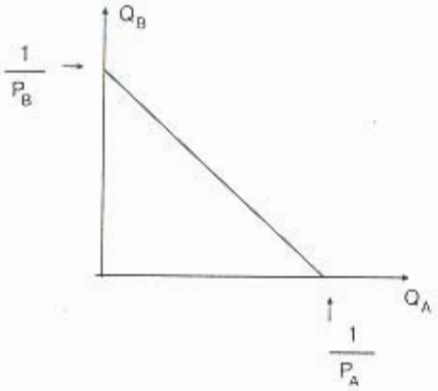


Рис. 6.9. Линия бюджетного ограничения

Если потребитель решит израсходовать весь доход только на покупку товара А, то он купит этого товара на величину $\frac{1}{P_A}$. Если же он решит купить только товар В, он сделает эту покупку на величину $\frac{1}{P_B}$. Увеличение денежного дохода переместит линию бюджетного дохода вправо, уменьшение дохода переместит бюджетную прямую влево. Наклон линии зависит от соотношения цен на товары А и В.

Возьмем теперь во внимание обе стороны проблемы потребительского поведения: и предпочтения, и возможности. Потребитель стремится получить максимум полезности, но теперь уже с учетом и предпочтений, и возможностей.

Проблема потребительского выбора сводится к тому, чтобы при данных возможностях найти такой набор товаров, который принес бы максимальную полезность, наибольшее удовлетворение.

Из этого следует, что надо совместить предпочтения потребителя (кривые безразличия) с его возможностями (линией бюджетного ограничения) (рис. 6.10).

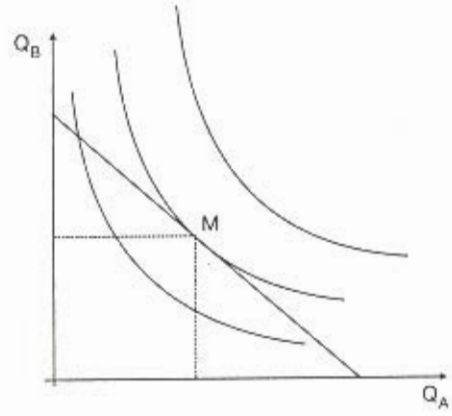


Рис. 6.10. Проблема окончательного потребительского выбора

Равновесное состояние между предпочтениями и возможностями достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наиболее высокой кривой безразличия. Правило максимизации полезности благ для потребителя при ограниченном доходе логически вытекает из **второго закона Госсена,** который можно было бы сформулировать следующим образом: чтобы получить максимум полезности от потребления заданного набора благ за ограниченный период, нужно каждое из них потребить в таких количествах, при которых предельная полезность всех потребляемых благ будет равна одной и той же величине[1]. Методология, использованная Г. Госсеном, помогает сформулировать **правило потребительского поведения**. Его **суть проста и состоит в том, чтобы каждая последняя единица денежных затрат на приобретение товара приносила одинаковую предельную полезность.**

Правило потребительского поведения дает возможность вывести **уравнение равновесия** в теории потребительского поведения:

$$\frac{\text{Предельная полезность товара А}}{\text{Цена товара А}} = \frac{\text{Предельная полезность товара В}}{\text{Цена товара В}}.$$

[1] Законы Госсена // Экономическая школа. – 1992. – Вып. 2 – С. 41.

До сих пор мы исходили из того, что поведение потребителя зависит только от его предпочтений (желаний) и возможностей и что все другие факторы неизменны. В реальной жизни на поведение потребителя влияет множество других факторов. Главными из них являются: динамика цен, изменение величины доходов, влияние окружающих потребителя людей. Рассмотрим влияние этих факторов.

При анализе потребительского поведения особое значение приобретает фактор **динамики (изменения) цен**, который порождает два последствия: эффект дохода и эффект замены.

Суть эффекта дохода состоит в том, что при понижении цены потребитель может купить больше данного товара, не уменьшая при этом потребления другого При неизменном денежном доходе уменьшение цены увеличивает реальный доход потребителя.

Суть эффекта замены заключается в том, что при понижении цены у потребителя появляется желание покупать больше того товара, на который цена снизилась, взамен тех товаров, на которые цены остались прежними и вследствие чего они теперь стали относительно дороже. Оба эффекта совмещаются, и у потребителей появляется желание приобретать товары по более низким ценам.

На поведение потребителя существенное влияние оказывают и **неценовые факторы спроса:** вкусы потребителей, число покупателей, реклама. **Громадное влияние на реакцию потребителя оказывают уровень и динамика его доходов.**

Еще в XIX в. немецкий статистик ***Эрнст Энгель*** (1821 – 1896), работая над статистическими данными разных лет и разных стран, заметил постепенное уменьшение относительной доли расходов на питание в бюджете по мере его роста. Он отметил, что чем меньше доход семьи, тем большая часть его тратится на питание, и что питание, кроме того, ухудшается. Исследования им различных бюджетов показали, **что, чем меньше доход, тем большая часть его приходится на физическое содержание, тем меньше остается для духовного развития**. В экономическую науку на основе этих исследований был введен ***«закон Энгеля»***, который гласит: ***с увеличением дохода его доля, расходуемая на товары первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на предметы роскоши и на духовное развитие увеличивается.***

Кривые, связывающие доходы и расходы, стали называть ***«кривыми Энгеля»***, хотя сам Э. Энгель графиками не пользовался.

В связи с влиянием изменения доходов на характер поведения потребителя и в связи с законом Э. Энгеля возникла **необходимость разделения товаров на три группы**.

Первая группа – это в основном продовольственные и некоторые промышленные товары, которые обеспечивают минимальное физическое существование. Это, как правило, товары низшего ранга.

Вторая группа – это промышленные и продовольственные товары массового спроса, которые, как правило, включаются в стандартный потребительский набор.

Третья группа – это высококачественные, особо модные и раритетные товары.

Оказалось, что при увеличении доходов спрос на товары первой группы сначала увеличивается, затем стабилизируется, а потом начинает снижаться; спрос на товары 2-й группы сначала растет, затем стабилизируется, а потом вновь начинает расти; спрос на товары 3-й группы сначала круто идет вверх, затем стабилизируется.

При анализе потребительского поведения следует также учитывать ***«парадокс Гиффена»***. Английский экономист и статистик ***Роберт Гиффен*** (1837 – 1910) обратил внимание на парадоксальное явление: во время неурожая картофеля в Ирландии цены на него выросли, а спрос на картофель возрос.

> ***Ситуацию, при которой снижение цены приводит к уменьшению спроса, а ее повышение увеличивает спрос на товар стали называть «парадоксом Гиффена», а сам товар низкого качества – «товаром Гиффена».***

Оба этих понятия были введены в науку А. Маршаллом. Причину «парадокса Гиффена» объяснить нетрудно: беднякам приходится отказываться от высококачественных товаров по мере роста цен и в свою очередь увеличивать потребление низкокачественных товаров. Для значительной части бедного населения современной России «товары Гиффена» стали едва ли не основными в потребительской корзине людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума.

При анализе потребительского поведения предполагалось, что все покупатели имеют свободу выбора и суверенитет, так что каждый из них принимает самостоятельное решение покупать или не покупать данный товар. При более внимательном изучении вопроса обнаруживается, что **свобода потребительского выбора далеко не абсолютна**. Причем ограничение свободы, как это ни парадок-

сально, иногда происходит не от ограниченности денег в кошельке потребителя и не от различных чрезвычайных обстоятельств (война, голод, стихийное бедствие и т. д.), а также не от законов государства, стремящегося уберечь потребителя от вредного товара (табак, наркотики и т. п.), **это ограничение свободы и независимости потребителя часто исходит от окружающих его других потребителей**. Каждый потребитель испытывает на себе влияние вкусов и предпочтений других, окружающих его людей. Современная экономическая наука особо выделяет три наиболее типичные формы подобного влияния и соответственно три эффекта:

- эффект присоединения к большинству;
- эффект сноба;
- эффект престижного, или демонстративного, потребления.

В первом случае потребитель стремится покупать то, что покупают все. Он примыкает к большинству окружающих его людей, слепо подражает моде, что, как ему кажется, повышает его социальный статус.

Во втором случае реакция на моду у потребителя имеет обратную направленность. Он стремится отличиться от большинства, хочет быть оригинальным, выделиться из толпы. Покупатель-сноб никогда не купит то, что покупают все. Здесь тоже имеет место зависимость от окружающих, но только эта зависимость обратно направленная.

В третьем случае потребитель приобретает товары с целью произвести впечатление на окружающих. Это престижное или демонстрационное потребление в литературе часто называют ***«эффектом Веблена»***. Американский экономист и социолог ***Торстейн Веблен*** (1857 – 1929) в своей книге «Теория праздного класса», имевшей в свое время шумную популярность, обстоятельно раскрыл механизм престижного потребления, которое руководствуется не реальной ценой, а престижной, не реальной полезностью блага, а показной, рассчитанной на то, чтобы произвести впечатление о высоком статусе потребителя.

Некоторые экономисты выделяют также в поведении потребителей **спекулятивный эффект,** который возникает в условиях дефицита, и **эффект нерациональных поступков,** являющийся следствием капризов, сиюминутных желаний и непродуманных действий.

В условиях современного рынка особую актуальность приобретают **вопросы защиты прав потребителей**, которые включают в себя пять видов: право на безопасность, право на информацию, право выбора, право быть услышанным и право на защиту интересов.

6.5. КОНКУРЕНЦИЯ: ЕЕ СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И РОЛЬ В МЕХАНИЗМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАССИЧЕСКОГО РЫНКА

Реальный механизм функционирования рынка в решающей степени определяется конкуренцией (от лат. concurrere – сталкиваться). ***Сущность конкуренции состоит в том, что она представляет собой сложнейший механизм соперничества между всеми участниками рынка за выгодные для себя условия производства, купли и продажи.***

В механизме конкурентной борьбы следует различать два аспекта: объективный и субъективный. В **объективном аспекте конкуренция выступает как закон,** в котором выражаются существенные, повторяющиеся, устойчивые причинно-следственные связи между участниками рынка в процессе их соперничества и борьбы за выживание и экономическое процветание. В **субъективном аспекте механизм конкуренции представляет собой экономическую войну всех против всех,** – войну, в которой действуют и отстаивают свои интересы все участники рыночных отношений. Можно выделить **три основных фронта этой борьбы:**

- конкуренция среди продавцов – все хотят продать свои товары дороже, побеждает тот, кто уступает в цене, но увеличивает объем продаж;
- конкуренция среди покупателей – все хотят купить товары по низкой цене, побеждает тот, кто согласится с более высокой рыночной ценой;
- конкуренция между продавцами и покупателями. Это главный фронт борьбы, ибо противоборствующие стороны стоят на диаметрально противоположных позициях.

Роль конкуренции в функционировании рыночного механизма исключительно велика.

1. Через действие закона стоимости и закона спроса и предложения конкуренция **сопоставляет** индивидуальные **затраты** товаропроизводителей с рыночными (с ОНЗТ).

2. Конкуренция **побуждает к учету потребностей рынка** как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов.

3. Конкуренция **порождает механизм саморегулирования рынка** через механизм колебаний цен, через воздействие и на спрос, и на предложение.

4. Конкуренция **выполняет функцию рыночного размещения ресурсов**, которые непрерывно мигрируют туда, где отдача выше.

5. Конкуренция **порождает** среди товаропроизводителей или **приспособленческое поведение**, связанное с модернизацией производства только потому, что этим занимается конкурент, или **обеспечивающее поведение**, которое стабилизирует его позиции на рынке в длительную перспективу, или **новаторское поведение**, обусловливающее экономическую победу товаропроизводителя над конкурентами за счет новаций.

6. Конкуренция **выполняет контролирующую функцию**: все следят за тем, чтобы никто не мог обеспечить себе максимальную выгоду за счет другого, хотя и не всегда это удается в реальной жизни.

7. Конкуренция выполняет **стимулирующую функцию:** она побуждает каждого товаропроизводителя повышать эффективность своего производства, экономить все виды затрат и ресурсов; тем самым конкуренция выступает как своеобразный двигатель экономического прогресса.

8. Не менее важны и социально-экономические последствия конкурентной борьбы: она обеспечивает экономическую свободу каждому агенту рынка, воспитывает в нем предприимчивость и в то же время других участников рынка ломает, разоряет, бросает на дно жизни.

Важнейшим является вопрос о **видах конкурентной борьбы.** Существует два основных критерия, по которым устанавливаются виды конкуренции: **сфера** и **характер** конкурентной борьбы.

С точки зрения **сферы** конкурентной борьбы различают конкуренцию внутриотраслевую и межотраслевую. **Внутриотраслевая конкуренция** формирует единую по отрасли рыночную цену. Тем самым при различных индивидуальных издержках и соответственно индивидуальной цене этот вид конкуренции обеспечивает различия в прибылях, а в конечном счете побуждает повышать эффективность производства. **Межотраслевая конкуренция** формирует единую равновесную цену производства на макроэкономическом уровне и тем самым выполняет регулирующую функцию, обеспечивая равную прибыль на равный капитал и макроэкономическое рыночное равновесие.

С точки зрения **характера** конкурентной борьбы различают конкуренцию **совершенную,** или свободную, и **несовершенную.** Совершенная конкуренция была свойственна XIX в. В XX в. и

в настоящее время на рынке господствует несовершенная конкуренция. Заметим, что классики экономической науки А. Смит, Д. Рикардо и К. Маркс использовали термины «свободная» и «монополистическая» конкуренция. Позднее, в XX в. эти термины также были широко вовлечены в научный оборот. Можно было бы указать на книгу В. И. Ленина (1870 – 1924) «Империализм, как высшая стадия капитализма» (1916) и книгу американского экономиста Э. Чемберлина (1899 – 1967) «Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости» (1933). Термины «совершенная» и «несовершенная» конкуренция в экономическую науку ввела Джоан Робинсон (1903 – 1983), английский экономист, всемирную известность которой принесла книга «Экономика несовершенной конкуренции» (1933). Она доказала, что в современной рыночной экономике совершенная конкуренция такое же редкое явление, как и абсолютная чистая монополия, и что в реальной жизни более типична ситуация, которая находится между этими крайностями. С легкой руки Дж. Робинсон эти термины стали самыми распространенными и ходовыми в современной экономической науке.

Совершенная конкуренция – это такое состояние рыночной системы хозяйствования, когда:

1) на рынке множество покупателей и продавцов, и ни одна группа этих агентов рынка не может влиять на положение и изменение рыночной конъюнктуры;

2) для продажи предлагаются одинаковые, однородные товары и услуги;

3) ни один из участников рынка не знает о рынке больше, чем остальные, так что все продавцы и все покупатели имеют о рынке одинаковую и полную информацию;

4) покупатели и продавцы могут свободно выходить на рынок и покидать его, не испытывая никаких затруднений.

Несовершенная конкуренция – это такое состояние рыночной системы хозяйствования, при которой нарушается хотя бы один из указанных выше признаков совершенной конкуренции:

1) количество фирм на рынке может сократиться вплоть до одной, и сами фирмы представляют собой уже не мелкие, а крупные предприятия;

2) характер товарной продукции может быть разнородным или даже уникальным;

3) предприятия уже не имеют равного доступа к информации;

4) при входе на рынок и выходе из него приходится преодолевать препятствия, барьеры.

При характеристике конкуренции возникает потребность найти такой метод, который позволил бы легко и просто определить ее характер, не прибегая к сложному анализу указанных выше признаков. **Такой метод в экономической науке существует: это характер реакции цены на изменение спроса и предложения.** Если товаропроизводитель продает товаров столько, сколько он хочет и может продать, а рыночная цена остается неизменной, то на рынке имеет место совершенная конкуренция, а сам товаропроизводитель является совершенным конкурентом. Если же фирма увеличивает количество товаров, поставляемых на рынок, и цена падает, то на рынке имеет место несовершенная конкуренция. В первом случае (рис.6.11) контроль над ценой лежит вне возможностей товаропроизводителя, и он продает свой товар по существующей рыночной цене, которая имеет вид параллельной прямой. Во втором случае (рис.6.12) изменение величины спроса на продукцию отдельной фирмы имеет форму наклонной кривой. Критерием несовершенной конкуренции как раз и является крутизна этой кривой. Графически это можно представить в следующем виде:

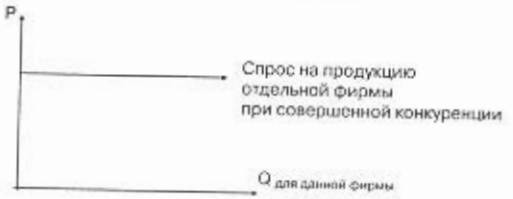


Рис. 6.11. Реакция цены на изменение объемов спроса и предложения при совершенной конкуренции



Рис. 6.12. Реакция цены на изменение объемов спроса и предложения при несовершенной конкуренции

На рынке совершенной конкуренции цена – это заданная величина: отдельно взятый агент рынка никакого прямого влияния на цену не оказывает. Если продавец запросит более высокую цену, покупатели перейдут к его конкурентам. Если же он запросит более низкую цену, он не удовлетворит весь спрос, так как доля его товара на рынке невелика. Не в состоянии изменить цену и покупатель. Приспособление к рынку в условиях совершенной конкуренции выразится в объеме продаж и в объеме покупок.

На рынке несовершенной конкуренции товаропроизводитель стремится удержать падение цены при увеличении объема продаж, и иногда это ему удается, но основная тенденция динамики цены – понижение.

Средствами свободной конкурентной борьбы являются рост объема продаж, повышение эффективности производства, научно-технический прогресс.

Совершенная конкуренция имеет свои достоинства и недостатки. **К достоинствам совершенной конкуренции следует отнести следующие ее свойства**:

- побуждает товаропроизводителей повышать эффективность производства, экономить труд и затраты;
- стихийно приспосабливает структуру производства к потребностям покупателей;
- отвергает производство ради производства;
- создает саморегулирующуюся систему рынка.

Недостатки совершенной конкуренции выражаются в следующем:

- рыночное и макроэкономическое равновесие создается путем бесконечного нарушения данного равновесия;
- формируется динамичная, но нестабильная система хозяйства;
- она сама готовит условия для своего отрицания – в процессе соперничества рождается монополизм, ее полная противоположность;
- ей чужды общественные блага и общественные ценности (родина, оборона, порядок, уважение к человеку по принципу: люби других, как самого себя);
- порождает отрицательные внешние эффекты (загрязнение окружающей среды, преступность, разрушение традиций);

• ей чужды заботы о том, что не окупает себя в данный момент (например, затраты на фундаментальные научные исследования, на театр, на искусство и литературу в целом);

• не учитывает разнообразия потребностей, их уникальности в отдельных людях, поскольку ориентируется на однородную товарную массу;

• создает равные возможности входа в рыночную систему, но не обеспечивает и не гарантирует равные результаты деятельности человека в этой системе. Доказательство тому – разорение одних и обогащение других.

Все это и привело к тому, что совершенная конкуренция в процессе развития рыночной системы хозяйствования уступает место несовершенной конкуренции.

ГЛАВА 7

Предпринимательская деятельность и поведение фирмы на рынке

7.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, СПЕЦИФИКА

Рыночная среда создает основу для организации предпринимательской деятельности.

Предприниматель – это менеджер-новатор, который ведет собственное дело, как индивидуальное, так и коллективное, имея в нем свою долю собственности или используя заемный капитал.

В экономической литературе (особенно в российской) можно встретить утверждение, что предприниматель – это прежде всего собственник. Разумеется, предприниматель может быть собственником, но он также может работать и на заемном капитале. Кроме того, нельзя отождествлять предпринимательство с мелким бизнесом, ибо предприниматель может действовать и на крупном корпоративном предприятии. Всякий предприниматель – это менеджер, ибо он является организатором производства, труда и управления, но не всякий менеджер – предприниматель, ибо менеджер может работать по найму. Всякий предприниматель – новатор, но он специалист **в своей сфере**, этим он отличается от обычного ученого или специалиста в какой-либо отрасли знаний.

Предпринимательской деятельности присущи специфические черты, которые иногда трактуются как принципы предпринимательства.

1. Предприниматель выступает как **самостоятельно хозяйствующий субъект,** ведущий собственное дело. Это самостоятельно функционирующий товаропроизводитель. Разумеется, независимость предпринимателя относительна, ибо она предопределяется законами рынка.

2. Предпринимательской деятельности присущ **риск,** т. е. вероятность возникновения убытков, недополучения доходов

или даже разорения. Риск обычно считают оборотной стороной свободы и независимости предпринимательства. Причины риска – это непредсказуемость рыночной среды и новаторский характер предпринимательства. Риск может быть производственным, коммерческим и финансовым. Степень риска может иметь три ступени: полная потеря прибыли (допустимый риск), недовозмещение издержек (критический риск) и банкротство (катастрофический риск). Основной формой избежания риска является страхование. Немаловажное значение имеют также тактика смирения и тактика отваги предпринимателя, умение избежать риска, знание путей недопущения риска.

3. Предпринимательская деятельность предполагает **материальную ответственность** за свое дело. Эта ответственность может быть или в пределах всего имущества, или в пределах пая, или в объеме пакета акций.

4. Предпринимателю присущ **динамичный стиль** жизни, что обусловлено жесткой конкурентной борьбой как среди самих предпринимателей, так и между предпринимателями и наемными работниками.

5. Предпринимательская деятельность имеет **цель, направленность.** В Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» эта цель сформулирована достаточно четко: «деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли» (гл. 1, ст. 1). Более предпочтительным является утверждение, что предпринимательская деятельность немыслима без получения прибыли, однако цель предпринимательства нельзя сводить только к прибыли: **она включает в себя и коммерческий успех во всех его проявлениях, и социальные аспекты,** заботу о благосостоянии коллектива фирмы.

Социально-экономические аспекты направленности предпринимательской деятельности проявляются в **функциях,** которые она выполняет в жизни общества:

- удовлетворение потребностей рынка, рост производства на микро-, а в конечном счете и на макроуровне;
- перераспределение ресурсов и создание такой структуры национального хозяйства, которая отвечает рыночным потребностям;
- появление и развитие новых направлений в самых различных сферах экономической и социальной жизни;
- привлечение наемных работников к управлению и др.

Одним из сложных вопросов при характеристике содержания предпринимательской деятельности является **вопрос об эксплуатации наемного труда.** Известно, что цена равновесия при совершенной конкуренции со стороны спроса определяется предельной полезностью, со стороны предложения – предельными издержками. Последние определяются предельными продуктами всех факторов производства, тогда как К. Маркс полагал, что в основе стоимости лежит только один производственный фактор – труд наемных работников.

Основу эксплуатации составляет отчуждение результатов труда наемных работников. Совершенно очевидно, что отчуждение части продукта труда наемных работников предпринимателем имеет место. Следовательно, там, где используется живой труд наемных работников, где часть результата труда этих работников отчуждается предпринимателем, там имеет место эксплуатация наемного труда предпринимателем как собственником капитала. Внешним выражением этих отношений выступает каждодневная конкурентная борьба двух сил – предпринимателей и наемных работников. Сила организованного наемного труда (профсоюзы, партии) может ослабить эти противоречия. Дальновидные предприниматели часто идут навстречу требованиям работников наемного труда, однако очевидно и то, что эти противоречия в экономических интересах объективно неустранимы и не разрешимы.

При анализе экономических отношений между предпринимателем и наемным трудом не следует **впадать в две крайности.** С одной стороны, нельзя отрицать объективное противостояние этих интересов по поводу результата труда. С другой стороны, нельзя эти отношения возводить в абсолют и все экономические связи предпринимателя сводить только к ним. Отношения между предпринимателем и наемными работниками есть лишь один аспект деятельности предпринимателя, они, эти отношения, не исчерпывают всех связей, в которые предприниматель вступает с другими хозяйствующими субъектами.

Предпринимательство проникает во все сферы экономической и социальной жизни общества: в производство, в коммерцию, в сферу финансов, в информатику, в теневую экономику, в мир искусства и духовных ценностей.

Различают **две основные модели экономического поведения предпринимателя: адаптивную,** приспособительную, и **креативную** (от лат. creatio – созидание). Последняя предпола-

гает своеобразное созидательное разрушение старой комбинации ресурсов и создание новой. Креативная модель поведения предпринимателя основана на новаторстве, на использовании нововведений. Основными формами **предпринимательского новаторства** являются:

1) создание нового, неизвестного ранее, блага или услуги, а также придание дополнительных качеств старому благу или услуге;

2) внедрение новых методов производства, которые позволяют увеличивать массу благ и качественно, и количественно;

3) освоение новых, неизвестных ранее рынков сбыта;

4) выход на новые источники сырья и полуфабрикатов;

5) реорганизация производства, труда и управления.

Результативность предпринимательской деятельности зависит от многих факторов, которые условно можно разделить на две группы: **факторы внутренние,** зависящие от самого предпринимателя, и **факторы внешние**, объективно от предпринимателя не зависящие.

Внутренние факторы:

- идея заняться предпринимательской деятельностью (идея первотолчка);
- наличие какого-либо преимущества (например, глубокое знание маркетинга);
- умение управлять, знание организации производства, труда и управления;
- умение использовать интеллектуальный потенциал работников фирмы;
- рационализм в использовании времени;
- личные качества (общительность, великодушие, смелость, упорство и т. п.);
- обучение предпринимательству, экономике, финансам;
- искусство общения и т. д.

Внешние факторы:

- окружающая рыночная среда;
- законодательные основы общества, экономическая, финансовая и налоговая политика государства;
- общественно-политическая и морально-нравственная макроэкономическая среда.

Не следует умалять значения как тех, так и других факторов. Человек может заняться предпринимательством, если в нем заложены все необходимые для этого качества. Чтобы эти потенциальные качества человека стали реальностью, нужен «подогрев» со стороны, нужна соответствующая внешняя экономическая среда. Блестящий образец такого мудрого подхода демонстрирует современный Китай, ставший экономическим чудом ушедшего XX и нового XXI вв.

7.2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Всякая предпринимательская деятельность осуществляется в определенных организационных формах. Эти формы весьма многообразны: это предприятия, занятые в производстве, это торговые фирмы, банки и даже государственные коммерческие и некоммерческие учреждения. Но при всем их многообразии основной организационной формой предпринимательской деятельности является фирма или предприятие[1].

Фирма – это такой самостоятельно хозяйствующий субъект, который организуется в соответствии с действующим законодательством данной страны, т. е. является юридическим лицом, занимается предпринимательской деятельностью и функционирует на принципах коммерческого расчета, т. е. строго учитывает и сопоставляет затраты и результаты в целях повышения эффективности своей деятельности.

Организационную основу фирмы предопределяют разделение труда и кооперация, стремление свести к минимуму риск и неопределенность, стремление получить максимальный эффект при минимуме ограниченных ресурсов. **Исходными принципами организации фирмы** являются: кооперация всех факторов производства; иерархия структуры – участок, бригада, цех, предприятие, аппарат руководителя; прямые методы контроля и единоначалие.

В современных условиях в странах рыночной и смешанной экономики существуют **четыре основных типа предприятий:** единоличное предприятие; товарищество, или партнерство; акционерные общества, или корпорации, и государственные предприятия.

[1] В учебнике эти понятия употребляются как синонимы.

Единоличное предприятие имеет такие преимущества, как простота и дешевизна организации дела, большие стимулы, чувство собственника у его владельца. В то же время единоличному предприятию свойственны и недостатки: ограниченность производственных ресурсов, финансовых средств, полная материальная ответственность всем имуществом, риск потерять все. Этот тип предприятия имеет два вида: собственно единоличное, т. е. дело, которым владеет один человек, и семейное, когда за дело отвечают в равной степени 2 – 3 члена семьи.

Товарищество, или партнерство, – это предприятие, которое на основе договора объединяет нескольких совладельцев дела, партнеров. Этот тип предприятия имеет очевидные преимущества: объединяет финансовые ресурсы, что в некоторой степени преодолевает ограниченность этих ресурсов у единоличных предприятий; каждый партнер вносит в дело новые идеи и свой талант; эти предприятия легко и быстро организуются; в них имеет место специализация и кооперация труда. Данному типу предприятий присущи и недостатки:

- возможная несовместимость – в отдельных случаях – интересов партнеров, что может вызвать выход из дела части совладельцев и в конечном счете привести к распаду самого товарищества;
- каждый партнер несет материальную ответственность не только за свои действия, но и за действия другого партнера; часто ограниченными оказываются и размеры объединенного капитала.

Товарищество может иметь несколько видов:

- полное, или открытое, в котором каждый партнер лично участвует в деле и несет полную ответственность всем своим имуществом;
- коммандитное, или смешанное, в котором, кроме партнеров-функционеров, участвуют товарищи-командитисты (от фр. commandite – товарищество на вере), несущие ответственность только в пределах пая;
- товарищество с ограниченной ответственностью, в котором каждый несет ответственность в пределах пая, или вклада.

По характеру к этому типу предприятия близка **кооперация** – объединение людей или фирм для выполнения тех или иных функций. Кооперативы могут быть производственными, потребительскими, жилищными.

Акционерное общество, или корпорация, – это такая форма организации предприятия, при которой четко разделены два

процесса: формирование капитала на основе продажи акций и функционирование исполнительных органов корпорации.

Существуют два основных типа акционерных обществ: открытые и закрытые. В первом случае акции распространяются по открытой подписке, так что купить акцию и стать ее держателем может каждый человек. Во втором случае акции распространяются по закрытой подписке среди определенного круга лиц и перепродаже не подлежат.

Высший орган власти – собрание акционеров, между собраниями таким органом управления является совет директоров. Текущее управление ведет правление, контролирует деятельность корпорации наблюдательный совет.

Акционерные общества преодолевают недостатки индивидуального владения и партнерства и **имеют несомненные преимущества:** способ финансирования, позволяющий привлекать сбережения многих лиц; ограниченная ответственность акционера, который максимум что может потерять, так это сумму, выплаченную за акции; держателям акций предоставляется возможность входить и выходить из корпорации, просто покупая или продавая акции данной корпорации; неограниченность существования, поскольку в случае смерти акционера его акции передаются наследникам; купля-продажа акций не сказывается на деятельности самой корпорации. К **недостаткам корпорации** могут быть отнесены: возможные злоупотребления (например, продажа акций, не имеющих стоимости); двойное налогообложение (налогом облагается прибыль корпорации, а потом и личный доход держателя акций); бездеятельность и пассивность значительной части держателей акций, так как один голос одной акции не играет никакой роли; имеет место бюрократизм аппарата управления в крупных корпорациях.

Государственное предприятие может быть унитарным и корпоративным, если контрольный пакет принадлежит государству.

Особое место в экономической жизни каждой страны занимают **государственные бесприбыльные корпорации,** которые создаются не для извлечения прибыли, а в целях решения социальных проблем (образование, благотворительность и т. п.).

Доля отдельных типов предприятий в общем их количестве и их удельный вес на рынке далеко не одинаковы. В США единоличные владения составляют примерно 70% общего числа предприятий, но на рынке их доля скромна – примерно 7%,

партнерства соответственно составляют 10 и 5 %. **Подлинными хозяевами жизни являются корпорации:** их доля в общем числе предприятий невелика – около 20%, однако доля на рынке составляет почти 90% товарного оборота[1].

Процесс формирования предприятий продолжается. В Японии ныне создаются многоотраслевые комплексы, получившие название «сюданы», которые являются универсальными финансово-торгово-промышленными группами.

Сильные и слабые стороны корпораций проистекают из процессов концентрации капиталов и их централизации. Сильные и слабые стороны малых единоличных предприятий проистекают из их частнособственнических интересов, с одной стороны, и ограниченности ресурсов – с другой.

Дискуссия о сильных и слабых сторонах корпораций и малых единоличных предприятий продолжается. Опыт современных, динамично развивающихся стран Востока, Японии и Китая свидетельствует о том, что разговоров о малом бизнесе много, но реальную экономическую ситуацию определяют предприятия-гиганты[2].

7.3. КОММЕРЧЕСКИЙ РАСЧЕТ, ЦЕЛЕВЫЕ ФУНКЦИИ И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКЕ

Опыт деятельности предприятий в рыночной системе хозяйствования позволил им выработать организационно-экономические основы своего поведения на рынке. Эти основы можно было бы объединить одним общим понятием – «коммерческий расчет».

Коммерческий расчет – это целый комплекс принципов, приемов и способов организации предпринимательской деятельности фирмы, при котором строго учитываются и соизмеряются затраты и результаты этой деятельности, определяются целевые функции фирмы и вырабатывается стратегия ее поведения на рынке.

В основе коммерческого расчета лежит принцип повышения эффективности производства в рамках предприятия, стремление получить максимум эффекта (результата) при минимуме затрат и

[1] Прикладная экономика. – М.: ПРИН-ДИ, 1995. – С. 59.
[2] Российский экономический журнал. – 1997. – № 11–12. – С. 87.

ограниченных ресурсах, а также маркетинговая направленность деятельности фирмы, предопределяющая ее поведение на рынке.

Теорию и практику коммерческого расчета экономическая наука в прямом смысле слова выстрадала за прошедшие тысячелетия развития человечества. Около 5 тыс. лет до н. э. появилась письменность, началась первая регистрация фактов – торговых сделок, договоров, налоговых обязанностей. Около 4 тыс. лет до н. э. на Древнем Востоке была признана необходимость планирования и контроля производства и распределения. 1800 лет до н. э. ассирийский царь Хаммурапи законодательно использовал письменные документы для учета и контроля процессов производства. 500 лет назад вышла книга итальянского математика Луки Пачоли (1445 – 1509) «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях». В этой книге был помещен трактат XI – **«Трактат о счетах и записях»**, который содержал почти исчерпывающее описание способов учета всех видов торговых операций того времени. **Этот трактат означал появление бухгалтерского учета как особой экономической науки.** Французский ученый ***Жан Батист Дюмарше*** (1874 – 1946) создал герб бухгалтеров, на котором изображены: солнце – бухгалтерский учет освещает хозяйственную деятельность; весы – символ баланса и кривая Бернулли – символ того, что, однажды возникнув, учет будет существовать вечно. Обрамляют эти символы три девиза: наука, совесть, независимость.

Современная теория и практика коммерческого расчета включает в себя следующие основные компоненты:

- всесторонний анализ затрат и результатов деятельности фирмы за определенный период и основанная на нем организация бухгалтерского учета и аудита;
- четкое определение целевых функций фирмы, разработка маркетинговой направленности ее деятельности и на этой основе – определение концепции поведения фирмы на рынке;
- разработку бизнес-плана, определяющего стратегию и тактику развития фирмы в отдаленной и ближайшей перспективе;
- анализ финансового состояния фирмы, поиск источников финансирования, определение финансовой стратегии фирмы;
- разработку системы мероприятий по предупреждению рисков и страхованию с целью обеспечения устойчивости предпринимательской деятельности фирмы.

Каждая фирма ведет анализ и дает оценку своей деятельности. О необходимости этого анализа в условиях рыночного меха-

низма хозяйствования говорить излишне: без него невозможно успешно вести предпринимательскую деятельность.

Основными направлениями экономического анализа являются:

- оценка деятельности подразделений фирмы и фирмы в целом;
- анализ издержек (затрат);
- анализ результатов;
- оценка продукции;
- прогнозирование выпуска перспективной продукции;
- доля фирмы на рынке;
- качество продукта;
- выработка вариантов решений.

Важнейшим инструментом экономического анализа является бухгалтерский учет.

Предметом бухгалтерского учета являются:

1) хозяйственные средства предприятий;

2) источники этих хозяйственных средств;

3) хозяйственные операции, в ходе которых происходит движение этих средств и их источников.

Хозяйственные средства, или активы, делятся на основной и оборотный капитал. Западная экономическая наука эти два вида капитала различает в зависимости от того, можно или нельзя в течение одного года путем обычных операций обратить их в наличные деньги: если можно – это оборотный капитал, если нет – это основной капитал.

Российская экономическая наука эту классификацию проводит более определенно.

К основному капиталу относят средства труда, которые функционируют во многих производственных циклах, сохраняют при этом свою натуральную форму, стоимость переносят в цену готовой продукции по частям, по мере изнашивания, и к фирме возвращаются соответственно частями, по мере реализации продукции. К основным средствам относят и так называемые нематериальные (неосязаемые) активы, которые не имеют физической, осязаемой формы, но приносят фирме доход. К ним относятся различные права фирмы (патенты, товарные знаки, торговые марки, авторские права, лицензии), а также долговременные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, на программное обеспечение ЭВМ и т. п.

К оборотному капиталу относят предметы труда, которые целиком потребляются в однократном цикле производства, изменяют свою натуральную форму, полностью переносят стоимость на готовую товарную продукцию и возвращаются фирме после каждого цикла кругооборота. Бухгалтерский учет особо выделяет производственные запасы – все то, что завезено на склады фирмы и не вступило еще в первую стадию обработки, а также незавершенное производство, которое представляет собой продукцию, начатую обработкой, но еще не законченную. Готовая продукция есть та, которая находится на складах для отгрузки. В систему активов включаются и денежные средства, среди которых учитываются наличные деньги в кассе и на банковских счетах. К средствам в расчетах относят все виды дебиторской задолженности. Следовательно, дебитор – это должник предприятия (от лат. debitor), которым может быть как юридическое, так и физическое лицо.

Источники хозяйственных средств делятся на собственные и заемные. Источники собственных средств – это уставный капитал, прибыль, специальные фонды и резервы. Источники заемных средств – это ссуды банка, кредиты.

Хозяйственные операции включают операции снабжения, производства и реализации. Все эти операции отражаются на счетах бухгалтерского учета. Во всех странах мира счет имеет Т-образное графическое изображение (рис. 7.1.).



Рис. 7.1. Отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета

Происхождение этого изображения берет свое начало от торговых книг, которые вели купцы. На левой стороне производились записи по приходу, на правой – по расходу. В последствии левая часть получила название **дебета** (от лат. debet – он должен), правая часть – **кредита** (от лат. credit – он верит).

Бухгалтерские счета делятся на активные (от лат. activus – действенный) и **пассивные** (от лат. passivus – пассивный, страдательный).

Активные счета – это та часть бухгалтерского баланса (от фр. balance – весы), в котором представлены в денежном выражении все принадлежащие данному предприятию материальные ценности с точки зрения их состава и размещения (денежные средства), долговые требования к другим фирмам и т. д.

Пассивные счета – это та часть бухгалтерского баланса, в которой отражаются источники образования средств предприятия и их назначение (собственные резервы, займы других фирм и т. д.).

Бухгалтерский баланс в целом представляет собой сводную ведомость, которая отражает в денежном выражении состояние средств предприятия как по составу и размещению (активные счета), так и по источникам, целевому назначению и срокам возврата (пассивные счета).

Следовательно, на активных счетах баланса увеличение сумм отражается на дебете счетов – приходной части счетов актива, а уменьшение сумм отражается на кредите счетов – расходной части счетов актива. На пассивных счетах баланса увеличение сумм показывается на кредите счетов, а уменьшение сумм отражается на дебете счетов. Активы баланса всегда должны быть равны его пассивам. Если совпадения нет, значит, какая-то операция не нашла отражения в бухгалтерских счетах.

Может возникнуть вопрос: а нужны ли эти сведения по коммерческому расчету и бухгалтерскому учету современному менеджеру? На этот вопрос ответил современный американский экономист, лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон: «Наш век – это век машин. Но он является также и веком учета. Некоторые познания в области учета и отчетности стали первой необходимостью»[1]. Он полагает, что всякому, кто изучает современную экономику, нужно иметь представление о двух основных видах бухгалтерских отчетов: о балансе предприятия и о счете результатов.

Баланс предприятия – это фотография состояния фирмы на какую-либо дату, например на 31 декабря 1999 г. Баланс состоит из двух частей: актива (слева) и пассива (справа), суммарные значения которых всегда должны быть равны между собой. Актив представляет собой перечень того, что имеет предприятие в собственности; пассив показывает, кому и сколько предприятие должно (табл. 7.1).

[1] Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. – С. 112.

Таблица 7.1

Баланс предприятия

Актив	Тыс. руб.	Пассив	Тыс. руб.
Счет (наличные)	20 000	Кредиторская задолженность (долговые обязательства предприятия перед поставщиками материалов и комплектующих)	3 800
Дебиторская задолженность (долговые обязательства клиентов)	10 000	Задолженность по выплатам: налоги, заработная плата и т. п.	10 200
Запасы	6 000	Краткосрочный заем (до 12 мес.)	25 000
Сумма текущих активов (оборотные средства)	36 000	Сумма текущих пассивов (краткосрочные обязательства)	39 000
Основные средства:		Долгосрочные займы (более одного года)	30 000
• земля	10 000		
• здания и сооружения (минус амортизация)	25 000 –3 000		
• оборудование (минус амортизация)	50 000 –20 000		
Сумма фиксированных активов	62 000	Собственный капитал (акционерный капитал)	25 000
Другие активы (нематериальные)	3 000	Прирост собственного капитала (чистая прибыль и убытки)	7 000
		Суммарный собственный капитал	32 000
Сумма активов	101 000	Сумма пассивов	101 000

В основе баланса предприятия лежит следующее основное тождество: стоимость активов (левая часть баланса) = стоимости всех обязательств + собственный капитал фирмы (правая часть баланса).

Счет результатов – это счет прибылей и убытков. Он отражает операционную предпринимательскую деятельность фирмы за определенный период (месяц, квартал, год). В различных странах структура этого счета имеет свою специфику. Для построения таблицы «Счет прибылей и убытков» традиционно используются следующие данные:

1. Объем продаж, который представляет собой выручку от реализации продукции и услуг за определенный период. Часто во внимание берут чистую выручку, т. е. объем продаж за вычетом всех скидок и вычетов.

2. Общая сумма издержек производства, в которую включаются:

- материалы;
- заработная плата;
- амортизационные отчисления;
- другие текущие производственные расходы.

3. Расходы фирмы, которые включают торговые, трансакционные и административные издержки.

4. Валовые издержки как сумма издержек производства и всех других расходов фирмы, включая торговые, трансакционные и административные.

5. Валовая прибыль как разность между валовой выручкой и валовыми издержками.

6. Уплата процентов, арендной платы и местных (муниципальных) налогов, включаемых в издержки.

7. Чистая прибыль до вычета подоходных налогов из прибыли.

8. Налоги из прибыли.

9. Чистая прибыль после вычета всех налогов.

10. Дивиденды акционерам.

11. Отчисления в резервный капитал и накопление.

Бухгалтерский баланс России состоит из шести разделов. В активе показываются внеоборотные активы (разд. I), оборотные активы (разд. II), убытки (разд. III). В пассиве показываются: капитал и фонды (разд. IV), долгосрочные пассивы (разд. V) и краткосрочные пассивы (разд. VI).

На основании постановления Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 г. № 283 «Об утверждении Програм-

мы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» с 1 января 1999 г. в стране началась реализация этой программы. В западной экономической литературе принято разделять учет на финансовый и управленческий. **Финансовый учет** связан с результатами деятельности предприятия; **управленческий учет** – с процессом формирования, контроля и планирования затрат, с выбором оптимальных управленческих решений.

Мировая практика разработала также требования к качеству информации в системе бухгалтерского учета, такие, как понятность, уместность, достоверность, надежность, правдивость, нейтральность, осмотрительность, полнота, периодичность и конфиденциальность.

Показатели бухгалтерского учета являются информационной базой для анализа и принятия решений. Бухгалтерский учет предоставляет точную информацию о затратах фирмы, которые выступают в виде издержек производства и инвестиций, а также информацию о результатах предпринимательской деятельности: об общей валовой выручке, о прибыли и о других видах доходов и убытков. Опираясь на эту информацию, фирма определяет конкретные цели своей деятельности.

Стратегическая целевая функция фирмы состоит в том, чтобы получить максимальные результаты в процессе предпринимательской деятельности при минимальных затратах и ресурсах. Практически это означает максимизацию остаточного дохода, т. е. той части реализованной продукции, которая остается за вычетом всех видов затрат, налогов и других отчислений. В связи с этим в большинстве литературных источников целевую функцию фирмы сводят к **максимизации прибыли.** В принципе такой подход является верным. Однако экономическая жизнь сложна и противоречива: на рынке объективно может сложиться такая ситуация, которая не позволяет фирме всегда и во всех случаях преследовать только одну цель – максимизацию прибыли.

Другой конкретной и не менее реальной целью предпринимательской деятельности фирмы является **максимизация объема продаж.** Величина реализованной продукции – это наиболее общий результат предпринимательской деятельности фирмы. Максимизация объема продаж позволяет сохранять и расширять штаты работников, внедрять новые проекты развития фирмы, укрепляет ее положение на рынке. Разумеется, максимизация объема продаж имеет свои пределы, которые связаны с уровнем

прибыли, но при прочих равных условиях она ведет к росту массы прибыли.

В качестве конкретной и основной цели фирма может также выбрать **максимизацию роста** самой **фирмы**, увеличение ее активов. В этом заинтересованы ее владельцы, преследующие цель ускоренного личного обогащения. Данная цель неизбежно порождает тенденцию к увеличению той доли прибыли, которая идет в накопление, в фонд развития производства, и соответственно к уменьшению доли прибыли, выплачиваемой в виде дивидендов. Процесс распределения прибыли на эти две части сложен и противоречив: низкие дивиденды побуждают акционеров продавать акции, их курс начинает падать, появляется опасность перехода контрольного пакета акций к конкурентам. При всех этих сложностях фирма реально может поставить в качестве главной цели рост производства, рост размеров фирмы за счет увеличения накапливаемой прибыли. Дополнительным средством реализации этой цели является слияние фирм и/или поглощение данной фирмой других фирм.

В качестве основной и оптимальной стратегической линии своего поведения фирма может поставить задачу **учета множественности целей.** При этом руководство фирмы выбирает такую комбинацию целевых установок, которая оптимально учитывала бы все основные цели: увеличение прибыли и объема продаж, рост фирмы, повышение заработной платы персонала, увеличение выплаты доходов по акциям, решение других социальных задач и как следствие – удовлетворение стремлений всех заинтересованных сторон.

После того как по данным бухгалтерского учета определены затраты и результаты деятельности фирмы, проведен анализ состояния дел, определены целевые функции фирмы, встают **задачи реализации этих целей.** Основными инструментами реализации выбранной линии поведения фирмы являются бизнес-план и мероприятия по маркетингу (от англ. market – рынок).

Маркетинг – это комплексная система организации производства, сбыта и управления, которая ориентирована на учет потребностей рынка.

Организационно эта система включает четыре подсистемы, каждая из которых отвечает на четыре классических вопроса, определенных правилами «игры» на рынке.

Первая подсистема подсказывает предприятию, **что** надо **продавать,** а следовательно, и **что** надо **производить.**

Вторая подсистема позволяет заранее предрешить вопрос, **где** продавать, и таким образом определяет рынок сбыта продукции.

Третья подсистема отвечает на вопрос, **каким способом** продавать, и тем самым заранее предопределяет систему заказов, договоров и, главное, цен.

Четвертая подсистема отвечает на вопрос, **кому** продавать т. е. заранее предопределяет потенциальных покупателей, их потребности и возможности. Система маркетинга, с одной стороны, тщательно изучает рынок, с другой – активно воздействует на него.

Сама по себе система маркетинга не есть нечто застывшее, раз и навсегда данное. Можно выделить **четыре основных этапа эволюционного процесса развития маркетинга.**

На первом этапе (1860 – 1930 гг. XX в.) основу концепции маркетинга составляла **«товарная ориентация»**, т. е. стремление к улучшению качества товаров без серьезного учета потребностей покупателей.

На втором этапе (1930 – 1950 гг. XX в.) в центре внимания маркетинговой системы стояла **«сбытовая ориентация»,** т. е. стремление с помощью рекламы и других методов воздействия на покупателя побудить его совершить покупку и тем самым обеспечить максимизацию продаж. Предполагается, что качество товаров высокое.

На третьем этапе (1950 – 1970 гг. XX в.) в исходную основу этой системы была положена концепция **«рыночной ориентации»**: особо выделялись товары, которые пользовались на рынке повышенным спросом, увеличивалось производство прежде всего этих товаров. Система маркетинга стала жестко учитывать требования потребителей. В этот период на фирмах появились специальные службы маркетинга.

На четвертом, современном этапе (1970 г. XX в. по настоящее время) основным методом становится «маркетинговое управление»: ведутся глубокие исследования рынка, товаров и покупателей. Маркетинг все более приобретает **социально-этическую направленность,** учитывая требования общества, окружающей среды, потребителей.

На основе маркетинговых рекомендаций ныне осуществляется долгосрочное планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности фирмы. В центре внимания всей системы коммерческого расчета теперь оказывается долгосрочное, среднесрочное и текущее планирование, синтезом которого выступает бизнес-план.

7.4. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нормально функционирующая предпринимательская деятельность предполагает ее прогнозирование и планирование, которые определяют цели развития фирмы и пути их достижения. Процесс планирования в условиях рыночной системы хозяйствования – дело трудное, ибо многие аспекты рыночной системы (кризисы, инфляция, забастовки и т. п.) не поддаются прогнозированию, некоторые параметры развития рыночного хозяйства на макроэкономическом уровне отдельной фирме не известны, цели и возможности конкурентов часто окутаны завесой коммерческой тайны. **Однако трудность планирования на микроэкономическом уровне вовсе не означает его невозможности или ненужности,** ибо залог успеха предпринимательской деятельности фирмы изначально во многом предопределяется ее планированием и прогнозированием.

Виды планирования предпринимательской деятельности фирмы различны. По фактору времени различают **стратегическое**, или долгосрочное, и **текущее,** или краткосрочное, планирование. **Объектом долгосрочного планирования** являются капитальные вложения, производственные мощности, потребности в финансовых средствах, организационная структура фирмы, исследования и разработки. **Объект краткосрочного планирования** – затраты, товарооборот, доходы, расходы – вся текущая предпринимательская деятельность. Обобщенным выражением различных видов планирования является **бизнес-план.**

Назначение бизнес-планирования двоякое. Во-первых, всякий начинающий предприниматель должен с математической точностью ответить самому себе на важнейший вопрос: целесообразно ли заниматься данным видом предпринимательской деятельности и, если да, то что оно – это дело – ему даст? Жизнь сурова, она не терпит маниловщины и пустого прожектерства, которые могут привести всякое дело только к одному концу – банкротству и краху. Во-вторых, бизнес-план служит обоснованием целесообразности или нецелесообразности кредитования. Эта проблема одинаково важна и для предпринимателя, и для кредитора. В современных условиях практически ни одна фирма не может обойтись без внешних источников финансирования.

В кредитах заинтересован и банк, но он должен застраховать себя при выдаче кредита. В этих условиях бизнес-план выступает как экономическое обоснование целесообразности финансирования данного предпринимательского проекта как за счет внутренних, так и за счет внешних источников. Изучив содержание бизнес-плана, банк принимает решение в трех возможных вариантах: 1) отказать в выдаче кредита в связи с бесперспективностью задуманного дела; 2) выдать кредит, но на условиях залога в связи с повышенным риском прогнозируемого дела; 3) выдать фирме кредит без залога, но с предложением участия в данном деле самого банка.

Таким образом, бизнес-план – это расчетный прогноз развития предпринимательской деятельности фирмы, одинаково важный и для самой фирмы, и для банка при условии необходимости внешнего финансирования.

Сроки бизнес-планирования при развитой и устойчивой рыночной системе, как правило, устанавливаются на 3 года, но в условиях макроэкономической рыночной нестабильности этот срок может быть сокращен до одного года. Считается неизбежной и целесообразной корректировка плана в ходе его реализации.

Объем плана составляет 30 – 40 страниц текста, что предполагает сжатое, краткое, но одновременно убедительное изложение содержания этого документа.

Классическая структура бизнес-плана включает 11 глав. В то же время каждый предприниматель в каждом конкретном случае определяет свою структуру плана, иногда сознательно отступая от классической схемы. Эти исключения отнюдь не доказывают, что типовой вариант бизнес-планирования – пустая формальность. Напротив, они лишь доказывают необходимость знания типового варианта.

Глава 1. **Резюме.** Начинается бизнес-планирование с конца – с резюме. По содержанию эта глава представляет собой краткое изложение итога всего содержания плана, по форме – это введение в проблему, ее постановка в сжатом виде.

Глава 2. **Описание продукции или услуги.** Задача данной главы – показать, какой товар предприниматель предлагает рынку. Дается пять характеристик товара: уровень качества, набор свойств, специфическое оформление, марочное название и необходимая упаковка. При этом указывается, какие потребности

удовлетворяет предлагаемый товар, отвечает ли он требованиям рынка.

Глава 3. **Оценка рынков сбыта.** Раскрываются рыночные возможности товара, дается оценка текущего и будущего спроса, его объем. Для этих целей собирается необходимая информация, которая по своему характеру может быть первичной, собранной впервые для данного анализа, и вторичной, уже имеющейся, но полезной для аналитических целей. Важнейшим элементом анализа является сегментация (от лат. segmentum – отрезок) рынка, выделение наиболее привлекательных сегментов (частей) рынка предлагаемого товара.

Глава 4. **Конкуренция на рынке.** К достижению одной и той же цели на рынке стремятся, как правило, несколько фирм. В связи с этим неизбежно соперничество, конкуренция. Анализ деятельности конкурирующих фирм – важнейший раздел бизнес-плана, задача которого – выявить конкурентов, знать их цели и стратегию, определить их слабые и сильные стороны. Особое внимание уделяется тому, как основные конкуренты удовлетворяют рыночный спрос и какую рыночную стратегию они применяют. Должное внимание следует уделить экономическому потенциалу фирм-конкурентов. В итоге собирается информация, которая позволяет фирме разработать в бизнес-плане свою стратегию поведения на рынке.

Глава 5. **Стратегия маркетинга.** Получив необходимую информацию о рынке и конкурентах, фирма разрабатывает стратегию маркетинга. В комплекс маркетинговых исследований бизнес-план включает все, что воздействует на спрос предлагаемого товара: схему его распространения на рынке, ценообразование, стимулирование продаж, рекламу, формирование «public relations» – хорошей репутации своего товара и самой фирмы в глазах общественности.

Глава 6. **План производства продукции (услуги).** Задача этого раздела – доказать себе и потенциальным инвесторам, что предлагаемое бизнес-планом дело является реальным. Анализируются производственные мощности, источники сырья и комплектующих материалов, кооперация с другими фирмами, оценка издержек производства и обращения.

Глава 7. **Организационный план.** Даются ответы на вопросы, какие специалисты понадобятся для дела, как они будут привлечены к работе и какова организационная структура фирмы.

Глава 8. **Юридический план.** Указывается форма собственности и правовой статус фирмы. Дается краткое описание типа данной фирмы (единоличное, семейное, партнерство, акционерное общество, кооператив, государственное предприятие), ее вида и подвида.

Глава 9. **Оценка рисков и страхование.** В условиях рыночной системы хозяйствования фирма должна предвидеть возможные риски. Природа этих рисков разнообразна: стихийные бедствия, политические катаклизмы, кредитные, валютные и процентные риски, законодательные новшества и другие факторы. Задача фирмы состоит в том, чтобы предвидеть эти риски и уменьшить потери от них. Для этого в гл. 9 бизнес-плана разрабатываются профилактические меры против рисков, главная из них – страхование от рисков. Страхование имеет пять основных видов: 1) имущественное, объект которого – материальные ценности; 2) социальное, объект которого – уровень доходов; 3) личное, объект которого жизнь, здоровье и трудоспособность персонала фирмы; 4) страхование ответственности, объект которого – обязательства партнеров выполнять все условия сделки; 5) предпринимательский риск, объект которого – возможность неполучения прибыли или образования убытков.

Глава 10. **Финансовый план.** Это важнейший раздел бизнес-плана. Его задача состоит в том, чтобы обобщить материалы предыдущих разделов и представить их в стоимостном (денежном) выражении. Раздел содержит следующие важнейшие документы: прогноз объемов продаж в пределах сроков бизнес-планирования; баланс денежных расходов и поступлений; баланс доходов и затрат; сводный баланс активов и пассивов фирмы; баланс прибыли и ее распределение; график достижения безубыточности.

Глава 11. **Стратегия финансирования.** Это заключительный раздел бизнес-плана. Он дает обоснование источников финансирования будущего предпринимательского проекта и отвечает на вопросы: сколько необходимо финансовых средств, откуда будут получены эти средства и в какой форме? Когда можно ожидать окупаемости и полного возврата вложенных средств? Раскрываются возможности получения будущих доходов инвесторами и самой фирмой.

7.5. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИРМЫ

Важнейшей заботой фирмы в условиях коммерческого расчета является сопоставление затрат и результатов, что в практической жизни означает учет издержек и прибыли, определение зависимости объема продаж от цены и от издержек.

В условиях рыночной системы хозяйствования фирма четко разделяет **экономические и бухгалтерские издержки.** Бухгалтерский подход к учету издержек отличается тем, что он принимает во внимание только явные затраты, те, которые прошли по счетам этого учета. Экономический подход характеризуется тем, что он принимает во внимание не только явные или бухгалтерские издержки, но и «неявные», или издержки упущенных (альтернативных) возможностей. В реальной жизни окончательное использование какого-либо ресурса производства есть результат предшествовавшего ему выбора между несколькими альтернативными вариантами. Простой пример: данное производственное помещение, любую площадь фирма может сдать в аренду и получать арендную плату или использовать эту площадь непосредственно для собственных производственных целей. Если фирма решает, что данное помещение она будет использовать для собственных предпринимательских целей, то, следовательно, она сознательно лишает себя возможности использовать ее для сдачи в аренду. Ограниченность ресурсов и неизбежность альтернативного выбора при экономическом подходе обусловливают необходимость учитывать как явные, так и неявные издержки (потерю дохода от того, что помещение не сдали в аренду).

Таким образом, **следует различать два вида издержек:**

- ***бухгалтерские издержки – это те затраты фирмы, которые имеют явный характер и находят отражение на счетах бухгалтерского учета;***
- ***экономические издержки – это те затраты фирмы, которые включают все бухгалтерские, или явные, издержки и все «неявные» издержки, или издержки упущенных возможностей.***

При анализе бухгалтерских издержек следует учитывать **фактор времени.** В каждый данный момент или в краткосрочный период может иметь место положение, при котором ни один производственный фактор не изменяется. За долговременный период фирма может изменить все факторы производства.

В среднесрочном периоде одни факторы производства остаются постоянными, а другие факторы изменяются. В связи с этим **бухгалтерские издержки принято делить на постоянные и переменные.** В западной экономической литературе издержки обычно обозначают символом C (от англ. costs), постоянные издержки – FC (от англ. fixed costs) и переменные издержки VC (от англ. variable costs).

Постоянные издержки – это те затраты фирмы, которые не зависят от объема выпуска продукции и от объема продаж. К ним относятся:

- амортизационные отчисления;
- заработная плата и содержание управленческого персонала в целом;
- оплата процентов по выпущенным фирмой займам;
- налоги на недвижимость;
- страховые взносы;
- выплаты за арендуемые помещения и т. п.

Переменные издержки – это те затраты фирмы, которые прямо зависят от объема выпуска продукции и от объема продаж. К ним относятся:

- расходы на заработную плату производственного персонала;
- затраты на сырье, материалы, топливо, энергию;
- налог с продаж;
- затраты на рекламу;
- транспортные расходы;
- торгово-комиссионные;
- почтовые и телеграфные расходы и т. п.

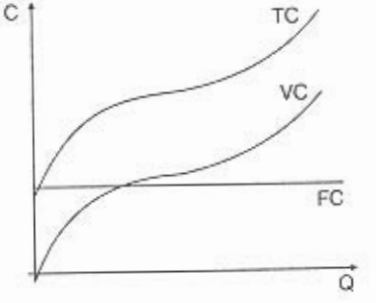


Рис. 7.3. Зависимость издержек (C) от объема производства (Q)

Общая сумма постоянных и переменных издержек образует **валовые издержки,** которые в западной экономической литературе принято обозначать символом TC (от англ. total costs). Функциональная зависимость постоянных, переменных и валовых издержек от объема производства и объема продаж представлена на рис. 7.3.

Для выработки своего поведения на рынке фирме важно также знать **средние издержки,** которые рассчитываются как част-

ное от деления общей величины издержек на произведенное количество товара. В западной экономической литературе их обозначают символом AC (от англ. average costs). Обычно рассчитывают отдельно средние валовые издержки – ATC (от англ. average total costs) – как частное от деления валовых издержек на объем продаж, т. е. ATC = TC : Q; отдельно средние постоянные издержки – AFC (от англ. average fixed costs) – как частное от деления постоянных издержек на объем продаж, т. е. AFC = FC : Q и отдельно средние переменные издержки – AVC (от англ. averagt variable costs) – как частное от деления переменных издержек на объем продаж, т. е. AVC = VC : Q. Графически изображение средних валовых, средних переменных и средних постоянных представлено на рис. 7.4.

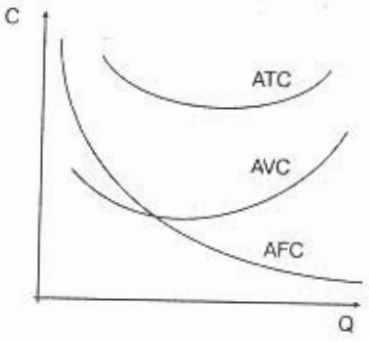


Рис. 7.4. Зависимость средних издержек (AC) от объема продаж (Q)

Сравнивая средние валовые издержки с ценой продукта на рынке, фирма определяет уровень доходности по данному товару в каждый данный момент. Из графика (рис. 7.4) видно, что с ростом объема производства доля постоянных издержек в единице продукта уменьшается, а доля переменных и валовых издержек в единице продукта сначала снижается, а потом возрастает, что объясняется законом убывающей производительности факторов производства.

Особое значение фирма придает **предельным издержкам** – MC (от англ. marginal costs).

Предельные издержки – это прирост затрат фирмы, которые ей объективно необходимы для производства одной дополнительной единицы продукта.

Предельные издержки показывают, во что обойдется фирме увеличение производства на единицу продукта, точнее, каковы будут ее дополнительные затраты в расчете на единицу прироста продукта. При этом за единицу прироста продукции, блага, услуги может быть принята любая величина этого блага (товара), которую приемлет рынок: бочка рыбы, цистерна нефти, пакет туристских услуг и т. п.

Предельные издержки не зависят от постоянных издержек. Вспомним, что постоянные издержки не связаны с изменениями в объемах выпуска продукции и объемах продаж. Поэтому предельные издержки исчисляются путем вычитания соседних значений суммарных валовых или суммарных переменных издержек:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}.$$

Графическое изображение предельных издержек, средних валовых издержек и средних переменных издержек представлено на рис. 7.5.

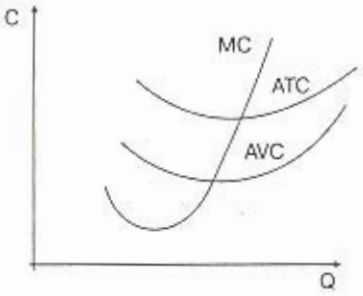


Рис. 7.5. Зависимость предельных (MC), средних валовых (ATC) и средних переменных (AVC) издержек от объема продаж

В коротком и среднем периодах возрастающая кривая MC пересекает кривые ATC и AVC в точках их минимума. Если взять во внимание длительный период, то все издержки фирмы становятся переменными. При этом **кривые средних и предельных издержек в длительном периоде выглядят так же, как и в коротком.** Форма этих кривых на рис. 7.5 объясняется эффектом масштаба производства. Если существует положительный эффект масштаба (например, увеличение факторов производства в 1,5 раза вызывает увеличение объема продаж более чем в 1,5 раза), то кривые средних и предельных издержек снижаются; при постоянном эффекте масштаба эти кривые стабилизируются, при отрицательном эффекте – круто идут вверх, возрастают. Кривая предельных издержек пересекает кривую средних издержек в точке минимума как в коротком, так и в длительном периоде.

Американский экономист Р. Коуз ввел в экономическую науку **особый вид издержек, которые он назвал трансакционными** (от лат. transactio – сделка). Их существование связано с положением фирмы в современной рыночной среде. Трансакци-

онными принято называть те издержки, которые объективно несет фирма в условиях разделения труда и рыночного хозяйства. Специализация и разделение труда несут фирме выгоду, но одновременно этой выгодой хотят воспользоваться и другие фирмы. В этих условиях фирма вынуждена защитить себя в конкурентной рыночной среде.

Эти издержки по защите своих выгод и прав в условиях рыночного хозяйства принято называть трансакционными.

К ним относятся затраты и издержки:

- на поиск информации о ценах, о контрагентах, о рынках сбыта и т. п.;
- на ведение переговоров, заключение контрактов и оформление сделок;
- по измерению качества товаров, разработке стандартов, охране фирменных знаков и торговых марок;
- по определению и защите прав собственности, всего правового режима с помощью юридической системы;
- от потерь от оппортунистического поведения контрагентов.

Таким образом, выгоды от разделения труда и специализации в условиях рыночной системы реализуются не автоматически: они требуют дополнительных затрат. Совершенно очевидно, что эти трансакционные издержки не могут быть выше тех выгод, которые дают фирме разделение труда и специализация.

7.6. ПРИБЫЛЬ. ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ НА РЫНКЕ

В условиях коммерческого расчета фирму интересуют не только затраты, но и результаты. Эти результаты внешне выражают себя в объеме продаж, в прибыли и в предельном доходе.

Объем продаж, или общая величина реализованной продукции, представляет собой объем продукции, выраженный в рыночной цене, т. е. произведение цены – P (от англ. price) на количество товара – Q. В западной экономической литературе реализованная продукция рассматривается как одна из форм дохода – R (от англ. revenue). При этом доход интерпретируется как денежные средства, полученные в результате предпринимательской или всякой другой деятельности за определенный период. Традиционно весь объем продаж, или вся валовая выручка, понимается как валовой или общий доход – TR (от англ. total revenue). В этих условиях $TR = P \cdot Q$. Выше уже отмечалось, что объем продаж может иногда выступать в качестве главной стратегической цели поведения фирмы на рынке.

Особое место в системе коммерческого расчета занимают прибыль и предельный доход.

Прибыль – это та форма и та часть валового дохода, которая формируется в системе коммерческого расчета в процессе кругооборота капитала и количественно выступает как разность между стоимостью валовой продукции и валовыми издержками.

В современной экономической литературе различают прибыль экономическую и бухгалтерскую. **Экономическая прибыль** – это разность между валовым объемом продаж и экономическими издержками, которые объединяют в себе издержки явные и неявные. **Бухгалтерская прибыль** – это разность между валовым объемом продаж и бухгалтерскими, или явными, издержками. В русскоязычной экономической литературе прибыль традиционно обозначают символом П, т. е. начальной буквой слова «прибыль», а цену (англ. price) обозначают символом Р. При этом различают валовую, или общую, прибыль – ТП (от англ. average profit) и среднюю прибыль – АП (от англ. average profit). **Валовая прибыль** есть разность между валовой выручкой и валовыми издержками, т. е. ТП = TR – TC. **Средняя прибыль** – это частное от деления валовой прибыли на объем продаж, т. е. АП = ТП : Q.

В западной экономической литературе маржиналистского направления особое внимание уделяется **предельной прибыли** – МП (от англ. marginal profit). Последняя представляет собой прирост прибыли в расчете на единицу прироста дополнительной продукции. В процессах распределения прибыли особо выделяют **доход за вычетом налогов** – I (от англ. income – доход).

В современной экономической литературе (как западной, так и российской) дискуссионным остается вопрос об **экономической природе прибыли.** Существуют мнения, что прибыль – это:

- денежное выражение стоимости прибавочного продукта;
- вознаграждение за высокоэффективную организацию производства, труда и управления;
- вознаграждение за предпринимательское новаторство, за внедрение научно-технических новшеств;

• плата предпринимателю за риск в условиях рыночной конкурентной среды;

• монопольный доход за использование предпринимателем ограниченных ресурсов.

Не случайно современный американский экономист П. Хейне иронично заметил: «Мы отпразднуем труса и постановим, что не существует правильного определения прибыли»[1].

Следует различать производственную и распределительную структуры прибыли. Первая характеризует процесс образования прибыли, вторая – процесс ее распределения.

С точки зрения процессов образования различают **прибыль среднюю, или общественно нормальную, и добавочную.** Добавочная прибыль образуется при более благоприятных природных и/или экономических условиях, в которых действует фирма. На основе добавочной прибыли, которая образуется на природном базисе, формируется земельная рента. Добавочная прибыль, которая образуется на экономической основе, составляет обычную сверхприбыль фирмы.

С точки зрения процессов распределения различают **валовую прибыль** как разность между валовой выручкой и валовыми издержками, **чистую прибыль** до вычета налогов и чистую прибыль после вычета налогов. Отдельные фирмы особо выделяют чистую прибыль держателей обыкновенных акций, которая представляет собой разность между чистой прибылью после вычета налогов и дивидендами по привилегированным акциям.

Прибыль традиционно рассматривается как цель предпринимательской деятельности. «Как подвешенная спереди морковка для впряженного осла, прибыль и высокие доходы от факторов производства служат приманкой для предпринимателей. А убытки – это пинки, которыми нас наказывают»[2].

Прибыль как цель предпринимательской деятельности реализуется в ее функциях. При этом прибыль в системе коммерческого расчета фирмы выполняет три основные функции: учетную, стимулирующую и распределительную.

Сущность учетной функции состоит в том, что прибыль является формой учета эффективности предпринимательской деятельности фирмы. Эта функция реализуется в целой системе

[1] Хейне П. Экономический образ мышления. – М.: Новости, 1991. – С. 311.

[2] Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. – С. 667.

показателей: абсолютная величина прибыли, норма прибыли как отношение к издержкам, норма прибыли как отношение к капиталу, к объему продаж и т. д.

Сущность стимулирующей функции состоит в том, что прибыль в условиях коммерческого расчета при прочих равных условиях побуждает фирму увеличивать объем продаж, снижать издержки, ускорять оборот оборотных средств, повышать производительность труда и т. д.

Сущность распределительной функции заключается в том, что прибыль в процессе ее использования является источником формирования двух фондов – фонда потребления и фонда накопления. На макроэкономическом уровне прибыль выступает как мотив для перелива капитала и ресурсов из малодоходных отраслей в отрасли с высокой нормой прибыли в расчете на единицу капитала.

Прибыль как основной мотив предпринимательской деятельности побуждает фирму искать способы максимизации прибыли. **Существуют два основных способа максимизации прибыли.** Первый способствует получению большей **массы прибыли,** второй – увеличению **темпов прироста прибыли.** В основе первого способа лежит принцип сопоставления предельных издержек с предельными доходами, в основе второго способа – учет влияния постоянных и переменных издержек на темпы прироста прибыли.

Чтобы понять **первый способ максимизации прибыли,** необходимо знать категорию предельного дохода.

Предельный доход – MR (от англ. marginal revenue) – это дополнительный доход от продажи одной дополнительной единицы продукции. Он определяется как разность между объемом продаж в данный период и объемом продаж в предыдущий период, если за этот период объем продаж увеличился на единицу продукта:

$$MR = TR_n - TR_{n-1}.$$

В условиях классического рынка, при совершенной конкуренции, предельный доход равен цене товара, т. е. MR = P. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены, так как, чтобы продать дополнительную единицу продукции, несовершенный конкурент вынужден снижать цену.

При первом способе **максимальную прибыль фирма получает при достижении равенства предельного дохода и предельных издержек,** т. е. при условии MR = MC. Это равенство одновременно свидетельствует об экономическом равновесии фирмы на рынке. Чтобы понять процессы максимизации массы прибыли, обратим внимание на следующие факторы, которые предопределяют поведение фирмы на рынке. Каждая дополнительная единица товара, поставленная той или иной фирмой на рынок, одновременно добавляет некую величину к валовому доходу (эта величина и есть MR – предельный доход) и некую величину к валовым издержкам (эта величина есть MC – предельные издержки). Следовательно, поведение фирмы определяется сопоставлением величин MR и MC. При этом фирму на рынке ожидают три классические ситуации:

1) предельный доход выше предельных издержек (MR < MC), фирма расширяет свое производство, увеличивая объем продаж на данном рынке;

2) предельный доход равен предельным издержкам (MR = MC), прибыль максимальна, выпуск продукции становится стабильным;

3) предельный доход меньше предельных издержек (MR < MC), производство становится невыгодным, его надо сворачивать или модернизировать на новой научно-технической основе.

Из этого следует, что в условиях когда предельные доходы равны предельным издержкам, фирме нет надобности увеличивать производство, одновременно есть экономический смысл стабилизировать объем продаж, а данный объем производства сделать величиной оптимальной. Отсюда в экономическую науку вошло понятие **«равновесие фирмы на рынке».**

В условиях классического рынка, когда предельный доход равен цене товара (MR = P), прирост валовой выручки на единицу продукции означает прирост этой выручки (MR) на цену одного дополнительного товара. На данном рынке равновесие фирмы означает верность принципу: MR = MC, или MC = MR. Но и в условиях рынка несовершенной конкуренции, когда цена выше предельного дохода (P > MR), фирмы придерживаются этого же принципа, т. е. стабилизируют объем продаж, если MC = MR. Это объясняется тем, что несовершенство конкуренции абсолютный характер имеет в исключительных случаях (например, при государственной или при естественной монополии). Боязнь конкуренции как раз и побуждает фирмы придерживаться такого объема

продаж, когда MC = MR. Разумеется, если фирма объективно является абсолютным монополистом, она завышает цены и выбирает такой вариант развития, когда скорость прироста валового дохода выше скорости прироста издержек, т. е. MR > MC.

Второй способ максимизации прибыли основан на сопоставлении объема продаж с валовыми, переменными и постоянными издержками. В литературе этот способ часто называют **эффектом производственного рычага.** Его суть в том, что любое изменение объема продаж порождает еще бо́льшие изменения прибыли. Возьмем условный пример. Фирма за определенный период (2 года) получила следующие финансовые результаты (табл. 7.2).

Из табл. 7.2 видно, что объем продаж вырос на 9,1%, соответственно постоянные издержки не изменились, а переменные издержки также возросли на 9,1%. Однако прибыль при этом увеличилась почти на 77% (353,7 тыс. руб. : 200 тыс. руб · 100). Сила воздействия производственного рычага равна отношению результата от реализации после возмещения переменных затрат к прибыли, т. е. (11 000 тыс. руб. – 9 300 тыс. руб.) : 200 тыс. руб. = 8,5. Это означает, что увеличение объема продаж на 3% вызовет возрастание прибыли на 25,5% (3% · 8,5), напротив, снижение объема продаж на 2% вызовет снижение прибыли на 17% (2% · 8,5), а увеличение объема продаж на 9,1% вызовет прирост прибыли почти на 77% (9,1% · 8,5).

Данные табл. 7.2 позволяют сделать два важнейших вывода, которые предопределяют поведение фирмы в ее погоне за темпами прироста прибыли. Во-первых, всякая фирма весьма экономно и расчетливо относится к уровню и динамике постоянных,

Таблица 7.2

Эффект производственного рычага

(тыс. руб.)

Показатели	1-й год	2-й год
Объем продаж	11000,0	12000,0
Постоянные издержки	1500,0	1500,0
Переменные издержки	9300,0	10146,3
Валовые издержки	10800,0	11646,3
Прибыль	200,0	353,7

переменных и валовых издержек. Во-вторых, экономия издержек дает повышенный эффект (стремительно ускоряет прирост прибыли) лишь в том случае, когда фирма неуклонно увеличивает объем продаж. И напротив, экономия издержек не дает динамичного прироста прибыли, если объем продаж сокращается. В этом и заключается эффект производственного рычага.

Все изложенное выше позволяет более полно определить **экономическую и социальную роль прибыли** в процессе предпринимательской деятельности, в рыночной экономике в целом. При этом можно было бы указать на следующие узловые вопросы этой проблемы:

- уже абсолютная величина прибыли свидетельствует о том, что предприятие ведет свое дело динамично и эффективно;
- относительная величина прибыли, взятая в затратной форме, т. е. как отношение прибыли к издержкам $\left(\frac{\text{прибыль}}{\text{издержки}} \cdot 100\right)$, характеризует степень привлекательности производства того или иного товара или услуги;
- норма прибыли, взятая как отношение прибыли к заработной плате $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{фонд оплаты труда}} \cdot 100\right)$, характеризует эффективность использования трудовых ресурсов, соотношение между необходимым и прибавочным продуктом в рамках фирмы;
- норма рентабельности или относительная величина прибыли, взятая в ресурсной форме как отношение массы прибыли к основному капиталу фирмы $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{основной капитал}} \cdot 100\right)$, характеризует степень эффективного или, напротив, неэффективного использования материальных, вещественных факторов, и прежде всего средств труда;
- норма рентабельности, взятая как отношение массы прибыли ко всему авансированному капиталу $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{капитал авансированный}} \cdot 100\right)$, характеризует эффективность использования всех наличных ресурсов фирмы – материальных, нематериальных, трудовых и финансовых;
- норма рентабельности, взятая как отношение массы прибыли к общей величине валовой выручки от реализации продукции

фирмы $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{выручка от реализации}} \cdot 100\right)$, характеризует эффективность торгового оборота фирмы, ее деятельности непосредственно на рынке;

- норма рентабельности, взятая как отношение массы прибыли к средней величине оборотных средств $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{оборотные средства}} \cdot 100\right)$, характеризует действенность использования текущих активов фирмы;
- норма прибыли, взятая как отношение массы прибыли к добавленной стоимости $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{добавочная стоимость}} \cdot 100\right)$, характеризует эффективность производственной деятельности фирмы в ее чистом виде, т. е. без учета стоимости промежуточной продукции, купленной у фирм-поставщиков;
- абсолютная величина прибыли является материальной основой возрастания капитала фирмы, базой для накопления за счет собственных источников; одновременно прибыль является ориентиром, своеобразным экономическим указателем для новых вложений капитала, для инвестиций;
- растущая абсолютная и относительная величина прибыли служит источником роста дивидендов акционеров и заработной платы работников фирмы.

В конечном счете прибыль выступает не только как критерий эффективности всей предпринимательской деятельности, но и как надежное средство в конкурентной борьбе, как движущий мотив и главная цель предпринимательской деятельности, хотя прибыль и не является единственной целью в системе коммерческого расчета. В условиях классического рынка именно прибыль отвечает на три основных вопроса: что, как и для кого производить данный товар?

Объективная экономическая роль прибыли в рыночной хозяйственной системе предопределяет также **субъективные мотивы и действия предпринимателей.** Весьма образно и метко по этому поводу писал секретарь тред-юниона в машиностроительном производстве Лондона Т. Дж. Даннинг, которого в своем капитальном труде цитирует К. Маркс: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль,

капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы. При 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому. Доказательство: контрабанда и торговля рабами»[1].

Эти строки были написаны в 1860 г. Через 140 лет развития человеческой, и прежде всего европейской цивилизации, т. е. уже в наше время, в период вступления человечества в третье тысячелетие, приведенную выше цитату можно было бы закончить словами: «Доказательство: контрабанда и торговля рабами, детьми, проститутками и наркотиками».

В приведенном субъективном восприятии прибыли в рыночной экономике нельзя видеть только один аспект проблемы – только алчность или только попрание законов и правил человеческой этики. Субъективное в экономике всегда есть форма выражения объективного. Прибыль – это объективный критерий эффективности рыночного хозяйствования и одновременно объективная цель предпринимательской деятельности. Если предприятие не получает прибыль, оно работает неэффективно. Оно в определенной мере совершает экономическое преступление против общества, ибо эти же ресурсы могли бы принести стране больший эффект, если бы их использовала другая фирма, работающая более прибыльно. Такова объективно противоречивая и суровая логика экономической жизни в условиях неограниченных и неконтролируемых рыночных отношений. Здесь тоже ум с сердцем не в ладу, а экономический закон и цивилизованная мораль могут оказаться в непримиримом противоречии. И вновь мы приходим к старому и общеизвестному выводу – **обществу нужна социально ориентированная рыночная система хозяйства.** Обществу следует отдать предпочтение смешанной экономике, а рыночное хозяйство должно функционировать по правилам игры, которые учитывают интересы каждого человека, нации, страны, общества в целом.

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 23. – С. 770.

ГЛАВА 8

Рыночная оценка факторов производства и формирование факторных доходов

8.1. РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

До сих пор предполагалось, что предприятие, фирма – это прежде всего товаропроизводитель, а на рынке – продавец. В реальной жизни **любое предприятие – это не только продавец, но и покупатель.** Предприятие покупает факторы производства – труд, землю, капитал, информацию, передовую организацию производства, труда и управления. Следовательно, всякая фирма выходит и на рынок потребительских товаров, и на рынок факторов производства.

Рынок факторов производства – это рынок, где покупаются и продаются ресурсы. На рынке товаров фирмы в роли продавцов формируют предложение потребительских товаров. На рынке факторов производства фирмы в роли покупателей формируют спрос на ресурсные товары.

Как и всякий товар, потенциальные **факторы производства на рынке имеют свою цену**, которая является синтезом спроса и предложения. Так, цена труда определяется соотношением спроса на труд со стороны предпринимателя и предложением его со стороны наемного работника, носителя рабочей силы. Эти отношения найма фиксируются в договорах и соглашениях между предпринимателем и наемным работником. Внешним выражением этих отношений выступает заработная плата. Цена земли определяется соотношением спроса на природные ресурсы со стороны предпринимателя и предложением этого ресурса со стороны собственника земли. Эти отношения внешне фиксируются в ренте. Если имеют место отношения займа капитала предпринимателем у собственника ссудного капитала, то и эти отношения на рынке капитала получают свою оценку в форме процента.

Заработную плату, процент и ренту в экономической литературе называют факторными доходами. Рассмотрим их более обстоятельно.

8.2. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. ЦЕНА ТРУДА

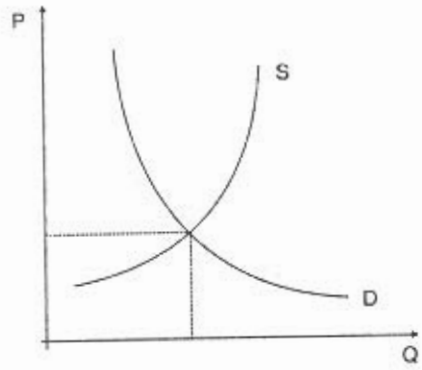
Заработную плату следует рассматривать в трех аспектах, которые соответствуют трем стадиям движения этого факторного дохода: до процесса труда, в процессе труда и после него. До процесса труда, т. е. на рынке труда, заработная плата выступает как **цена рабочей силы**; в процессе труда – это **плата за труд**, тесно увязанная с его качеством и количеством; после процесса труда – это **личный, семейный доход**.

На рынке труда имеет место купля-продажа рабочей силы. Покупатель рабочей силы – предприниматель, продавец рабочей силы – наемный работник. Покупатель рабочей силы руководствуется будущей предельной полезностью рабочей силы в процессе ее применения, т. е. в процессе труда. Продавец рабочей силы – наемный работник – руководствуется законом стоимости, величиной затрат и издержек на воспроизводство рабочей силы. Сам акт купли-продажи рабочей силы есть реализация закона спроса и предложения на рынке труда. Воспроизводство рабочей силы предполагает объективную необходимость затрат, которые включают **четыре элемента**:

- стоимость благ и услуг, обеспечивающих физическое существование самого работника;
- содержание членов семьи, прежде всего тех, кто еще или уже не работает;
- расходы на обучение работника, на повышение его квалификации;
- стоимость благ и услуг, обеспечивающих умственное, духовное и социальное развитие работника и членов его семьи.

В конечном счете при заключении договора о купле-продаже рабочей силы интересы предпринимателя и наемного работника находят свое выражение в соотношении спроса и предложения: предприниматель при определении уровня заработной платы руководствуется полезностью для него рабочей силы, величиной предложения труда и величиной спроса на труд со стороны других предпринимателей; наемный работник учитывает другие

аспекты – возможность возмещения затрат на воспроизводство рабочей силы, объем спроса на труд и величину предложения труда (рис. 8.1).



P – цена труда, уровень заработной платы; Q – количество труда на рынке; S – кривая предложения труда; D – кривая спроса на труд

Рис. 8.1. Рынок труда как синтез спроса и предложения

На предприятии в процессе труда заработная плата выступает уже не как цена рабочей силы, а **как плата за труд**. Эту новую форму заработной платы – как платы за труд – порождают следующие факторы:

- предпринимателя интересует не только будущая способность работника к труду, но и сам труд как реальное явление;
- величина заработной платы теперь тесно увязывается уже не со стоимостью рабочей силы, а с величиной и качеством труда;
- по времени заработная плата выплачивается после процесса труда, а не до него.

Существуют две основные формы заработной платы: **повременная и сдельная**. Первая увязывается с продолжительностью рабочего времени, вторая – с выработкой, с производительностью труда. В прошлом веке $^3/_4$ всех наемных работников получали сдельную заработную плату; в XX столетии почти те же $^3/_4$ работников получают повременную заработную плату, что связано с изменениями в технологии производства, которая не позволяет учитывать индивидуальный вклад работника.

Две основные формы заработной платы в наше время в чистом виде практически не используются: они **дополняются** различного рода **поощрительными системами**. Важнейшими из них являются: система нормирования труда на основе учета операций; система интенсификации труда, базирующаяся на убыстрении конвейера; различные системы премирования; использование гибкого графика рабочего времени; неполной рабочей недели; организация системы человеческих отношений; новая культура труда и т. д.

Одним из важнейших аспектов проблемы заработной платы является вопрос о **величине платы за труд**. Различают **номинальную и реальную** заработную плату. Первая представляет собой денежное выражение заработной платы, вторая – величину товаров и услуг, которые можно приобрести на денежную заработную плату. Для определения динамики реальной заработной платы широко используются индексы стоимости жизни, которые представляют собой отношение бюджетного набора товаров данного года к этому же бюджетному набору товаров предыдущего года.

Характерной особенностью заработной платы является **дифференциация ее уровней**. Эти различия в уровнях заработной платы находят выражение в тарифных разрядах, в неодинаковых ставках и окладах. Основными факторами дифференциации заработной платы являются: различная степень сложности труда и соответственно разный уровень квалификации рабочих и служащих, дискриминация отдельных категорий работников, национальные различия в заработной плате и другие факторы.

Динамика реальной заработной платы испытывает противоречивые тенденции своего развития, ибо в реальной жизни действуют факторы, которые повышают заработную плату, и факторы, которые ее понижают. К **повышающим факторам** относятся:

- возвышение потребностей наемных работников;
- повышение квалификации и соответственно рост стоимости (цены) рабочей силы;
- благоприятная конъюнктура на макроэкономическом уровне;
- борьба наемных рабочих за более достойные условия жизни и более высокую заработную плату.

К **понижающим факторам** относятся:

- наличие и рост армии безработных;
- падение спроса на рабочую силу;
- рост цен, инфляция, налоги и др.

В конечном счете динамика реальной заработной платы является производной от этих двух групп факторов прямо противоположного направления.

Все сказанное выше позволяет определить роль заработной платы в экономической системе. **Заработная плата выполняет важнейшие экономические и социальные функции:**

1) является основным источником воспроизводства рабочей силы;

2) определяет социально-экономический статус наемного работника, его место на ступенях экономической лестницы общественной системы;

3) выполняет стимулирующую роль в производстве на микроэкономическом уровне: для предпринимателя – это инструмент воздействия на работника, побуждающий повышать эффективность производства; для самого работника – мотив работать с большей или с меньшей отдачей;

4) выполняет регулирующую функцию на макроэкономическом уровне: побуждает работника идти в те сферы хозяйства, где оплата труда выше, и тем самым заработная плата в своей динамике перераспределяет трудовые ресурсы между сферами хозяйства, отраслями и предприятиями;

5) оказывает значительное влияние на экономическую и политическую стабильность общества, которая во многом зависит от уровня и динамики заработной платы. Современная Россия – наглядное тому подтверждение.

8.3. ПРОЦЕНТ. ЦЕНА КАПИТАЛА

Одним из основных видов факторных доходов является **процент**. Это понятие в современной экономической литературе имеет двоякое содержание: в широком смысле процент – это доход, который приносит всякий капитал, отданный в заем и воплощенный в денежных, материальных или нематериальных активах; в узком смысле процент – это доход, который приносит заемный капитал, выраженный только в денежной форме. Но и в том и в другом случае процент рассматривается как порождение капитала и одновременно как цена капитала, отданного взаймы, в аренду и т. п. В связи с этим принципиально важным становится вопрос о сущности и формах самого капитала.

В экономической литературе капитал традиционно рассматривается как совокупность средств производства. Эта точка зрения восходит еще к А. Смиту, который полагал, что это – накопленный труд, и к Д. Рикардо, полагавшему, что капитал есть средства производства. Эти взгляды имеют широкое распространение и в современной экономической литературе. Капиталом считают те материальные блага, которые обладают потребительной и меновой стоимостью и которые приносят доход.

Вторая точка зрения базируется на представлении, что капитал – это деньги. И этот взгляд имеет право на существование, ибо он также отражает момент истины. Капитал начинает движение с денег в процессе своего кругооборота. Однако верно и то, что не всякие деньги есть капитал, ибо не всякие деньги приносят доход.

Третья точка зрения сводится к тому, что капитал – это интеллектуальное достояние, усовершенствованный труд человека, это человеческий фактор. И этот взгляд имеет право на существование, так как в своей исходной основе производство базируется только на двух факторах: природа и человек. Все остальное – машины и механизмы, технология и информация, все новшества и нематериальные активы – это творение рук, мозга и дел человека. В этом смысле человеческий капитал не менее ценен, чем дары природы. Глубоко прав А. Смит, полагавший, что труд – отец богатства, природа – его мать. Однако и человеческий фактор становится капиталом лишь тогда, когда он приносит доход. Следовательно, ***капитал – это стоимость, которая приносит доход и которая может быть воплощена в денежных, материальных и нематериальных активах.***

Доход от капитала в самом общем виде – это приращение к первоначально авансированной величине стоимости активов (денежных, материальных и нематериальных). Пример первый. Собственник денежных активов положил в банк на срочный вклад 100 тыс. руб. под 20% годовых. Через год его доход от денежного капитала составит

$$\frac{100\,000 \text{ руб.} \cdot 20}{100} = 20\,000 \text{ руб.}$$

Пример второй. Собственник грузовика сдал его в аренду на год. Величина арендной платы составила, предположим, 20 тыс. руб. Это доход от капитала, воплощенного в материальных активах. В первом случае доход от капитала, выраженного в денежной форме, традиционно называют **процентом**; во втором случае доход от капитала, выраженного в форме материальных активов, обычно именуют **арендной платой**. В то же время и в том и в другом случае правомерно эти виды дохода называть **процентом в широком смысле слова**.

Важнейшим аспектом данной проблемы является вопрос об **экономической природе процента**. По этому вопросу в экономической литературе существуют **три точки зрения**.

Одни экономисты полагают, что процент – это часть стоимости прибавочного продукта, результат живого труда наемных работников. В наиболее завершенном виде данная точка зрения изложена К. Марксом, который прибыль, процент и земельную ренту считал составными элементами прибавочной стоимости.

Вторую точку зрения выдвинул П. Самуэльсон, который полагает, что процент – это результат чистой производительности капитала. Производство, базирующееся только на двух факторах – труд и земля, менее эффективно, чем производство, базирующееся на трех факторах – труд, земля и капитал. Следовательно, капитал обладает чистой производительностью, с его помощью производится дополнительное количество продукции, которую можно выразить в форме процентного дохода. Уровень этого дохода является критерием, который позволяет выбирать различные варианты капитальных вложений.

Третью точку зрения выдвинул французский экономист Морис Аллэ (род. 1911), который полагает, что процент – это форма вознаграждения человека в будущем за сокращение потребления в настоящем. Его знаменитое «золотое правило» накопления гласит: максимального уровня потребления на душу населения можно достичь при банковском проценте, равном нулю. Отказывая себе в потреблении части дохода, человек отдает свои средства в накопление, что обеспечивает рост производства. Процент при этом выступает как форма вознаграждения за сокращение потребления в настоящем и за рост производства в будущем.

Все три точки зрения имеют право на существование, ибо каждая из них отражает момент истины, а в совокупности они дают комплексный подход к решению вопроса об экономической природе процента.

Как и всякое экономическое явление, процент имеет не только качественную, но и количественную определенность. Процент можно рассматривать как **абсолютную величину**, т. е. как денежную сумму дохода от заемного капитала, и как относительную величину, которую принято называть **нормой процента**.

$$\text{Норма процента} = \frac{\text{Абсолютная величина процента}}{\text{Абсолютная величина ссудного капитала}} \cdot 100.$$

Уровень и динамика нормы процента зависят от многих факторов, которые условно можно разделить **на две группы: факторы внешние,** общеэкономические, и **факторы, непосредственно связанные с условиями займа.** К первой группе факторов относятся: объем спроса на ссудный капитал в стране и его наличное предложение; циклические колебания производства на макроэкономическом уровне; степень и масштабы инфляционных процессов; экономическая политика государства; международные факторы и т. п. Ко второй группе факторов относятся: величина ссудного капитала, вид и сроки кредитования, степень риска, кредитоспособность клиента, гарантированность кредита и т. д.

В своей качественной и количественной определенности **процент выступает как цена капитала**, которая выполняет важнейшие функции: определяет степень доходности заемного капитала, перераспределяет часть доходов населения, регулирует процессы перелива капитала на макроэкономическом уровне, иногда выступает как форма страхования от риска обесценения денег в условиях инфляции.

С проблемой процента тесно связаны вопросы капитализации активов, их дисконтирования на рынке капиталов. **Дисконтирование** (от англ. discount – скидка) – это определение текущей стоимости активов, выраженных в денежной, вещественной или неосязаемой, нематериальной, форме. Иными словами, дисконтирование – это определение текущей ценности ресурсов. В реальной жизни часто возникает потребность определить текущую стоимость различных видов капитальных активов: зданий, сооружений, техники, машин, земли, дома, постройки, идеи, любой интеллектуальной собственности, любого физически осязаемого и неосязаемого объекта. Для этих целей надо знать две величины: доход, который приносит данный капитал в течение определенного времени (как правило, в течение года), и среднюю учетную ставку банковского процента.

Дисконтирование осуществляется по формуле

$$D = \frac{R}{i},$$

где D – текущая стоимость материальных или нематериальных активов;
R – доход, который приносит капитал в течение года;
i – норма учетной ставки процента, выраженная в десятичных дробях.

С учетом фактора времени эту формулу можно представить в следующем виде:

$$D = \frac{R_t}{(1+i)},$$

где D – текущая дисконтированная стоимость актива;
R_t – ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на период, равный t лет;
i – норма банковского процента в десятичных дробях.

Возьмем условный пример: грузовой автомобиль, сданный в аренду, приносит в год 20 тыс. руб. дохода в виде арендной платы. При 20%-ной годовой ставке банка текущая стоимость данного автомобиля составит:

$$D = \frac{R}{i} = \frac{20\,000 \text{ руб.}}{0{,}2} = 100\,000 \text{ руб.}$$

Зная текущую стоимость актива и норму процента, легко определить величину дохода, которую можно получить по данному активу. Для этого преобразуем формулу

$$D = \frac{R}{i} \text{ в уравнение } R = D \times i.$$

Если человек имеет в своем распоряжении 100 тыс. руб. активов, он может рассчитывать на то, чтобы получить доход, равный 20 тыс. руб., если годовая ставка равна 20% (100 000 руб. · 0,2).

С политикой привлечения кредитных средств фирмы традиционно увязывают **эффект финансового рычага** при рационализации политики заимствования.

Эффект финансового рычага – это приращение к рентабельности собственных средств, которое получено благодаря использованию кредита, несмотря на его платность (цену).

Предположим, что два предприятия имеют одинаковый результат (эффект) от своей деятельности – 20%-ную норму прибыли. Но у предприятия А весь пассив составляют собственные средства в размере 100 млн руб., а у предприятия Б в пассиве 50 млн руб. – собственные средства, а 50 млн руб. – заемные.

При 20%-ной норме прибыли и при всех прочих равных условиях предприятия А и Б получили по 20 млн руб. прибыли. Рентабельность собственных средств у предприятия А составила 20% (20 млн руб. : 100 млн руб. · 100). Предприятие Б из 20 млн руб. прибыли выплачивает процент (предположим, он равен 15%) в количестве 7,5 млн руб. (15% от 50 млн руб.), у него остается чистая прибыль в размере 12,5 млн руб. (20 млн руб. – 7,5 млн руб.). В этих условиях рентабельность собственных средств у предприятия Б составит 25% (12,5 млн руб. : 50 млн руб. · 100). Разница в 5% и есть эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага возникает в тех случаях, когда норма прибыли на весь капитал выше, чем норма процента за кредит, вследствие чего рентабельность собственных средств предприятия оказывается выше общей рентабельности всего авансированного капитала.

Для современной России учет эффекта финансового рычага имеет особое значение, что объясняется противоречием между низкой нормой прибыли (и даже убыточностью) предприятий основных отраслей экономики и высокой нормой процента, взимаемого кредитными организациями. В 1998 г. число убыточных предприятий по всем отраслям экономики составило 64 440 единиц, или 55,2%, в том числе в промышленности – 12 084 единицы, или 49, 2%, в сельском хозяйстве – 22 565 единиц, или 83,1%. Общая сумма убытка по отраслям экономики в 1998 г. составила 274 млрд руб., в результате годовой сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) оказался отрицательной величиной и составил 34 632 млн руб.[1] Рентабельность активов как соотношение прибыли и итога актива баланса предприятий России по месяцам 1998 г. варьировала в пределах 1,3 – 1,5%, тогда как учетная ставка по кредитам Центрального банка России в этом же временном интервале дифференцировала в пределах 30 – 150%. Все это неизбежно приводит к тому, что эффект финансового рычага в Российской Федерации действует в обратном направлении: вложение капитала в материальное производство становится невыгодным, и поэтому движение денежных активов как на микро-, так и на макроэкономическом уровне приобретает чисто спекулятивный характер в сфере самих финансов. В конечном счете кредит при данных условиях

[1] Россия в цифрах: Официальное издание. – М.: Госкомстат РФ, 1999. – С. 315, 316, 317, 318, 331.

не повышает эффективность использования собственных ресурсов предприятий, а ведет эти предприятия к финансовому краху. Поэтому не случайно, а закономерно, что удельный вес убыточных предприятий и организаций по отраслям экономики в России неуклонно увеличивается: в 1992 г. убыточные предприятия по экономике страны в целом составляли 15,3% от общего числа предприятий, в 1995 г. – уже 34,2%, в 1998 г. – 55,2%; соответственно по промышленности в 1992 г. – 7,2%, в 1995 г. – 26,4% и в 1998 г. – 49,2%. Катастрофической оказалась динамика возрастания удельного веса убыточных предприятий в сельском хозяйстве: в 1992 г. таких предприятий было 14,7%, в 1995 г. – 55%, а в 1998 г. – 83,1%, т. е. более $^4/_5$ всех предприятий этой сферы хозяйства[1]. Дорогую цену платит экономика России за свои спекулятивные финансовые операции.

8.4. РЕНТА. АРЕНДНАЯ ПЛАТА. ЦЕНА ЗЕМЛИ

Главная особенность предпринимательской и всей хозяйственной деятельности в аграрном и добывающем секторах экономики состоит в том, что в этих сферах особую роль выполняет земля, природные ресурсы в целом. Земля в данном случае выступает не просто как место для производства, но и как предмет и средство труда. В связи с этим в аграрной и добывающей сферах хозяйства возникают особые **рентные отношения** и образуется особый вид факторного дохода – **земельная рента** (от лат. reddita – отданная назад).

Понятие «рента» в экономической литературе имеет двоякий смысл – широкий и узкий. В широком смысле рента – это регулярно получаемый доход с капитала, имущества, земли, по облигациям и т. п., не требующий от получателя предпринимательской деятельности. В этом смысле содержание ренты во многом совпадает с содержанием процента, взятого в широком смысле слова. В узком смысле ***рента – это доход с земли, который присваивает ее собственник (землевладелец) в отличие от дохода, который получает предприниматель (арендатор-землепользователь), используя землю как объект хозяй-***

[1] Россия в цифрах. – С. 318.

ства. Иными словами, **рента – это доход землевладельца**, т. е. физического или юридического лица (государства, банка, фирмы), которые имеют права собственности на данный участок земли. Землепользователь – это арендатор, предприниматель, который получает обычную прибыль. В реальной жизни пользователь земли может быть одновременно и ее собственником, но реально и такое положение, при котором землевладение и землепользование олицетворяют разные юридические и физические лица. При последующем изложении понятие «рента» будет применяться именно в этом узком экономическом смысле как доход землевладельца.

На практике в аренду может сдаваться не только земля, но и здания, сооружения, которые на ней расположены (склады, строения, сады, лечебницы и т. п.). В этом случае рента выступает как часть **арендной платы**. Эта последняя теперь включает в себя:

1) ренту как плату за землю;

2) амортизацию строений и сооружений, находящихся на данном участке земли и сдаваемых в аренду вкупе с землей;

3) процент от капитала, воплощенного в данных материальных активах (в строениях и сооружениях).

Если же в аренду сдается земля и только земля, то количественно рента и арендная плата совпадают.

Рента – это сложное экономическое явление. По месту образования в тех или иных сферах хозяйства рента бывает: земледельческая, включая продуктовую; горная, включая нефтяную, газовую, угольную, железорудную и т. д.; лесная; водная; экологическая; туристская; транспортная; строительная и т. д. По характеру образования рента имеет три основные формы: дифференциальную, абсолютную и монопольную. В свою очередь, дифференциальная рента имеет две формы: I и II, а дифференциальная рента I может принимать следующие виды: дифрента I по плодородию, дифрента I по местоположению относительно рынка, дифрента I по продуктивности месторождений полезных ископаемых, дифрента I по глубине залегания пластов полезных ископаемых в недрах земли и т. д.

Дифференциальная рента по своему стоимостному содержанию представляет собой добавочную прибыль, которая образуется в связи с использованием лучших и средних земель. В сельском хозяйстве различные участки земли неодинаковы по плодородию и местоположению относительно рынков. В добывающих отраслях месторождения ископаемых различны по продуктивности, глубине залегания продуктивных пластов в недрах земли и местоположению залежей относительно рынков. Туризм основан на использовании различий в ландшафте, экологии, климате и т. д. Все эти неравные природные, климатические и транспортно-географические факторы условно можно было бы свести к различиям в качестве земель, выделяя среди них лучшие, средние и худшие. В связи с этим обстоятельством индивидуальные издержки и соответственно индивидуальные цены единицы земледельческого, туристского продукта, а также продукта добывающих отраслей будут различны при равенстве всех прочих условий. При этом продаваться эти товары будут по единой рыночной цене.

Характерной **особенностью формирования цен** на продукцию земледелия и добывающих отраслей является то обстоятельство, что рыночные цены в этих сферах ориентируются **на индивидуальный уровень издержек в худших природных условиях.** Это предопределяется тем, что количество земли ограничено, в особенности лимитировано количество лучших и средних земель. Однако рынок предъявляет спрос не только на продукцию лучших и средних, но также на продукцию худших земель. **Ограниченность предложения земли в отличие от предложения труда или капитала является абсолютной, ибо природные ресурсы невоспроизводимы. С точки зрения закона спроса и предложения предложение земли абсолютно неэластично.** И это обстоятельство ведет к тому, что рынок признает общественно необходимыми индивидуальные цены на худших землях. В условиях когда сельскохозяйственные предприятия функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на их продукцию будет горизонтальной. В этом случае на худших участках дифференциальная рента будет равна нулю, а на лучших и средних землях сельскохозяйственные предприятия получат добавочную прибыль. При этом диффенциальная рента выступает как доход от такого фактора производства, предложение которого абсолютно неэластично.

Если предположить, что предприятия-землепользователи вкладывают равные капиталы, то образующаяся добавочная прибыль составит материальную основу дифренты I, которая является следствием дифференциации одних только природных условий. В реальной жизни неравенство природных условий дополняется неравенством экономических условий. Предприятия-землепольз-

зователи, как правило, ведут интенсивное производство. В техническом аспекте интенсификация производства – это мелиорация, химизация, механизация, автоматизация и т. п. В экономическом аспекте интенсификация производства – это увеличение капитала в расчете на единицу земли, это добавочные капитальные вложения. В условиях ограниченности земли интенсификация производства – явление не спорадическое, не разовое, а постоянное.

Во всех тех случаях, когда добавочные вложения приносят добавочную прибыль, формируется база для образования дифференциальной ренты II. Эта добавочная прибыль модифицируется в ренту, если она от землепользователя перейдет в распоряжение землевладельца. В связи с этим принципиальное значение приобретает вопрос о сроках арендного договора. Если срок аренды достаточно продолжителен (например, более 10 лет), то добавочная прибыль – основа потенциальной дифференциальной ренты II – достанется в первые годы самому арендатору-землепользователю. По окончании срока аренды землевладелец не преминет пересмотреть условия аренды, и эта добавочная прибыль перейдет в распоряжение собственника земли. Вот почему сроки аренды земли выступают объектом острой конкурентной борьбы между землевладельцами, которые заинтересованы в возможно меньшей продолжительности этого срока, и землепользователями, которые заинтересованы в обратном – в большей продолжительности срока аренды земли.

Одной из основных форм ренты считается **абсолютная рента**, которая является прямым следствием частной собственности на землю. Ни один частный собственник не отдаст землю в аренду бесплатно. Это относится и к самым худшим участкам земли. Известно, что понятия «лучшие», «средние» и «худшие» земли – относительные, а не абсолютные. Их относительность проявляется в том, что **вовлечение земель в экономический оборот обусловлено рыночным спросом на продукцию с этих земель.** И если продукция с худших земель рынку необходима, то реальной становится сдача этой земли в аренду. Государство при условии, что оно является собственником земли, может освободить землепользователей худших участков от арендной платы. Частный собственник на этот шаг никогда не пойдет. Но из этого последнего обстоятельства нельзя делать вывод, что сдача в аренду худших земель при частной собственности невозможна. Сама рыночная система и государственное регулирование экономики разрешают это противоречие и создают материальную основу для выплаты абсолютной ренты и с худших земель. **Источником** (материальной основой) **абсолютной ренты является добавочная прибыль**, которая образуется благодаря наличию различных факторов:

1) повышенный спрос на продукцию земледелия и добывающих отраслей, что обусловливает вовлечение в хозяйственный оборот относительно худших земель;

2) государственные субсидии землепользователям, весьма широко распространенные в странах смешанной экономики;

3) повышенная эксплуатация наемного труда в сельском хозяйстве слаборазвитых стран в связи с низким техническим и органическим строением сельскохозяйственного производства в этих странах.

В подтверждение первого источника П. Самуэльсон пишет: «Каждый фермер будет стремиться арендовать все больше и больше земли и использовать ее под зерно. Он будет поступать так до тех пор, пока доход от предельного продукта земли не станет равным рыночной ставке арендной платы за единицу земли»[1]. В условиях когда предложение земли абсолютно неэластично, а спрос увеличивается постоянно, земельная рента становится прямым следствием уровня рыночных цен.

Монопольная рента базисом для своего образования имеет дифференциацию качества земли и соответственно дифференциацию качества продукта, получаемого с этой земли. При этом имеются в виду уникальность и исключительность качества этого продукта: особый сорт винограда, являющийся сырьем для вина уникального качества; белая нефть, идущая как сырье для лекарственных препаратов; целебные грязи и водолечебницы и т. п. Уникальность качества этих товаров позволяет землепользователям продавать их по монопольно высоким ценам. Получаемая при этом сверхприбыль является основой монопольной ренты, которая в конечном счете присваивается собственниками данных уникальных участков земли. Ее источник – доходы потребителей этих продуктов, обладающих редкой и исключительной полезностью.

В наше время в силу ускоренного индустриального развития на планете Земля особое значение приобретают **экологическая рента** и связанная с ней **туристская рента**. Человек нашего

[1] Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. – С. 574.

времени опьянен силой техники и технологии. Однако этому самообольщению есть предел: все более очевидно, что человечество идет к самоуничтожению, к экологической катастрофе, формы проявления которой многообразны. Те уголки планеты, где природа еще не разрушена современной цивилизацией, являются великолепной базой для развития туризма, отдыха и соответственно для образования ренты в этой сфере[1].

В конечном счете все виды и все формы ренты выступают в качестве единой интегральной величины, как **единая совокупная рента**, которая, с точки зрения землепользователя-арендатора, является одним из видов его издержек. Однако, с точки зрения землевладельцев, совокупная рента – это доход с земли.

С проблемой ренты связан вопрос о **цене земли**. В условиях рыночной и смешанной экономики земля продается и покупается. Первую попытку дать определение цены земли предпринял английский экономист ***Уильям Петти*** (1623 – 1686), который полагал, что стоимость земли есть сумма ренты за 21 год. Цифру «21» он определил как период совместного проживания трех поколений семьи: деда, отца и сына. Современная экономическая наука куплю-продажу земли рассматривает как куплю-продажу права на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода. В связи с этим **цена земли рассматривается как дисконтированная стоимость,** по аналогии с куплей-продажей любого капитального блага, приносящего регулярный доход. При этом предполагается, что доход, прежде получаемый в виде арендной платы, теперь в такой же величине, но уже в виде процента, будет выплачиваться собственнику земли в неопределенно продолжительный период:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Арендная плата (или рента)}}{\text{Величина учетной ставки процента}} \cdot 100\%.$$

Пример. Продается участок земли, который приносит в год 300 тыс. руб. ренты, ставка ссудного процента равна 20%. Этот участок земли может быть продан за 300 000 руб. : 20 · 100 = = 1,5 млн руб. Разумеется, в реальной жизни на цену земли влияет множество самых противоречивых факторов. В условиях инфляции резко возрастает спрос на недвижимость, в том числе на землю. В течение всего XX в. цена земли имела устойчивую тенденцию к повышению, одновременно испытывая на себе влияние факторов, как повышающих ее, так и понижающих.

[1] См.: Козырев В. М. Туристская рента. – М.: Финансы и статистика, 1998.

8.5. ЗАКОН УБЫВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

При анализе результатов воспроизводства на микро- и макроэкономическом уровнях отмечалось, что эффективность производства растет. Эта тенденция повышения результативности производства не является, однако, абсолютным законом, т. е. нельзя полагать, что эффективность повышается при всех изменениях в производстве.

В реальной жизни может иметь место и обратная тенденция – **падение производительности факторов производства**. Чтобы понять сущность этого явления, надо знать категорию предельного продукта – MP (от англ. marginal product). При этом различают предельный физический продукт и предельный денежный продукт.

Предельный физический продукт – это дополнительный продукт, т. е. прирост результата производства, который получается на основе увеличения единицы какого-либо фактора производства при условии, что все другие факторы и ресурсы предприятия остаются неизменными. Категория предельного продукта занимает важное место среди других предельных величин. При этом предельный физический продукт нельзя путать с предельным доходом.

Предельный физический продукт – это прирост результата производства от одной дополнительной единицы ресурса, фактора производства; предельный доход – это прирост объема продаж от одной дополнительной единицы товара, результата производства.

Предположим, что фермер скашивает луг и убирает сено. Все факторы производства неизменны, кроме одного – числа работников (оно увеличивается) (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Образование предельного физического продукта

Число работников, чел.	Весь продукт (количество сена), кг	Предельный физический продукт, кг
1	200	200
2	300	100
3	350	50
4	380	30
5	390	10

Шестой работник оказался бы ненужным, и никакого прироста продукции он бы не дал.

В процессе производства применяются **все** факторы производства, которые взаимодействуют между собой, дополняя и заменяя друг друга. Всякое предприятие стремится получить максимум выпуска продукции, используя различные комбинации факторов производства. Эту связь отражает **производственная функция**, т. е. такое техническое соотношение, которое взаимосвязывает совокупные затраты факторов производства и максимальный выпуск продукции. На языке математики производственная функция может быть записана так:

$$y = f(a_1, a_2, \ldots, a_n),$$

где f – функция
y – количество производимой продукции;
$a_1, a_2, \ldots, a_n$ – факторы производства.

Производственная функция указывает на возможность различного сочетания факторов производства при обеспечении заданного объема выпуска продукции, а также на возможность такого оптимального варианта подбора этих факторов, при котором выпуск продукции будет максимальным.

Хозяйственная практика всех стран мира убедительно доказала следующую закономерность: **увеличение одного фактора производства при неизменном количестве всех остальных факторов неизбежно ведет к убывающей отдаче от этого фактора**. В нашем примере (см. табл. 8.1) первый работник принес дополнительно 200 кг предельного физического продукта, второй – 100, третий – 50, четвертый – 30, а пятый – всего 10 кг. Происходит это потому, что количество земли и других средств производства ограниченно. Если бы этого ограничения не было, то каждый дополнительный работник принес бы по 200 кг дополнительного физического продукта, а то и более. И тогда в действие вступил бы другой закон – закон роста производительности труда. Закон убывания предельной производительности предполагает одно жесткое условие: все факторы производства постоянны и лишь один фактор – величина переменная. Закон убывания производительности факторов производства – это закон уменьшающегося предельного физического продукта.

Предельный денежный продукт – MRP (от англ. marginal revenue product) в условиях совершенной конкуренции – это предельный физический продукт, выраженный в рыночной цене. Заметим, что в этом случае рыночная цена и предельный доход совпадают. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше, чем рыночная цена единицы продукта, вследствие потерь этого дохода при создании предыдущих единиц. Предельный доход в этом случае следует за движением рыночной цены и всегда меньше ее. Иными словами, в условиях несовершенной конкуренции предельный денежный продукт – это произведение предельного дохода на проданный фирмой добавочный физический продукт.

Предельный продукт в денежной форме в условиях совершенной конкуренции определяется по формуле

$$MRP = MP \cdot P,$$

где MP – предельный физический продукт;
P – цена единицы выпускаемой продукции.

Предельный денежный продукт в условиях несовершенной конкуренции определяется по формуле

$$MRP = MP \cdot MR,$$

где MR – предельный доход.

Современная экономическая наука полагает, что предельный продукт выполняет важнейшую роль в теории и практике коммерческого расчета.

Во-первых, на основе предельного физического продукта с достаточно высокой степенью точности можно **определить долю влияния отдельных факторов в общем результате** производства на микроэкономическом уровне. Разумеется, подобный расчет, который позволил бы определить эту долю в общем результате, возможен только при условии взаимозаменяемости факторов производства. Если такой взаимозаменяемости нет, то предельный продукт одного фактора невозможно отделить от предельного продукта другого фактора.

Во-вторых, предельный продукт, получаемый на основе труда, позволяет предприятиям **определять уровень заработной платы при найме** дополнительной рабочей силы. Ни один предприниматель в условиях рыночной экономики не будет платить больше того прироста продукта, который дал этот работник. Здесь тоже действует принцип равенства предельных выгод (дохода) и предельных издержек. Предельные издержки в данном случае – это заработная плата, а предельные выгоды – предельный продукт в денежной форме, создаваемый каждым дополнительным работником. Равновесие наступает, когда предельный продукт в денежной форме равен заработной плате.

Со взаимообусловленностью предельного продукта труда и заработной платы связан также вопрос об ***эксплуатации наемного труда капиталом***. Маржиналистская западная экономическая теория полагает, что самого понятия эксплуатации труда не существует, поскольку цена труда, как правило, равна доходу от предельного продукта труда. С точки зрения теории предельного продукта эксплуатация наемного труда имеет место лишь тогда, когда цена труда ниже предельного продукта в денежном выражении.

Нисколько не умаляя значения теории предельного продукта для коммерческого расчета предприятия, заметим, что речь идет о разных аспектах теории производства и распределения доходов. **Теория предельного продукта отнюдь не заменяет и не отменяет теории вновь созданной стоимости и теории прибавочной стоимости.** Это обнаруживается уже в том, что кривая спроса на труд с точки зрения предельной производительности факторов производства ограничивает заработную плату самым низким предельным продуктом последнего нанятого работника,

тогда как избыток предельного продукта труда, произведенного всеми ранее нанятыми работниками, присваивается собственником других факторов производства, и прежде всего собственником капитала. При этом не суть важно, как называет эта теория данный избыток предельного продукта труда – остаточной рентой или процентом.

Важно другое: сама теория предельного продукта не сводит весь результат производства к предельному продукту труда в денежном выражении, а результат труда всех работников фирмы – к заработной плате дополнительного работника. Уже из этого следует, что теория предельного продукта вовсе и отнюдь не отменяет и не заменяет теорию необходимого и прибавочного продукта.

Способность современного работника производить экономических благ больше, чем это нужно для воспроизводства его рабочей силы, является той основой, которая дает возможность экономической науке ввести понятия необходимого и прибавочного продукта. Теория предельного продукта вносит в процессы образования необходимого и прибавочного продукта дополнительную модификацию, но отнюдь не устраняет эти объективные процессы. В противном случае можно сделать парадоксальный вывод: раб и крепостной крестьянин были способны создавать прибавочный продукт, а современный работник не способен создавать больше того, сколько стоит его собственная рабочая сила.

В этих условиях использование теории предельного продукта как аргумента, доказывающего отсутствие эксплуатации, неправомерно. Однако вполне правомерно и даже необходимо использование этой теории в условиях коммерческого расчета при определении экономических границ найма дополнительной рабочей силы.

В-третьих, теория предельного продукта позволяет **решить проблему минимизации издержек**, когда факторы производства являются постоянными. Предприятие всегда использует возможность альтернативного выбора: дорогой фактор оно будет заменять дешевым. Издержки на производство любого объема продукции становятся минимальными, если предельный физический продукт на единицу стоимости каждого применяемого ресурса является одинаковым, т. е. минимизация издержек наступает тогда, когда

$$\frac{MP_{труда}}{Цена\ труда} = \frac{MP_{капитала}}{Цена\ капитала} = \frac{MP_{земли}}{Цена\ земли}.$$

На основе равенства этих отношений можно построить кривую равного продукта, или кривую безразличия производства при анализе конкретного сочетания факторов производства. Важно при этом, чтобы данное сочетание факторов обеспечило одинаковый физический объем производства при самых низких затратах и издержках.

В-четвертых, теория предельного продукта позволяет **решить проблему максимизации прибыли**. С минимальными издержками можно выпускать различное количество продукции. В связи с этим предприятие должно выяснить, какой объем продукции и какое сочетание факторов производства обеспечат ему максимальную прибыль. Для этих целей оно должно придерживаться известного правила: доход от предельного продукта (т. е. предельный денежный продукт), получаемый за счет дополнительного вложения какого-либо фактора производства, должен равняться рыночной цене этого фактора. Максимум прибыли будет обеспечен при условии, когда

$$\frac{MRP_{труда}}{Цена\ труда} = \frac{MRP_{капитала}}{Цена\ капитала} = \frac{MRP_{земли}}{Цена\ земли} = 1.$$

В основе равенства этих отношений лежит известное правило: фирма получает максимальную прибыль, если ее предельные издержки и предельный доход равны.

В-пятых, теория предельного продукта в конечном счете позволяет предприятиям положительно **решить проблему замещения ресурсов**, основываясь на принципах коммерческого расчета. Выбирая тот ресурс, который стоит дешевле, а отдача от него выше, фирма в конечном счете выбирает такую комбинацию факторов производства, которая повышает эффективность ее деятельности.

Заметим только, что замена одного фактора производства другим возможна лишь тогда, когда решение о ней легко реализуемо. Так, решение о замене тех или иных элементов оборотного капитала (сырье, материалы, топливо, энергия) может быть пересмотрено весьма мобильно. При замене труда предприятие не может не считаться с условиями коллективного договора; при замене земли не может не учитываться срок арендного договора.

Все сказанное в этой главе позволяет заключить, что **в рамках коммерческого расчета решениями управляют предельные затраты и предельные эффекты**.

Раздел III

ОСНОВЫ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

ГЛАВА 9

Смешанная экономика и особенности современного рынка

9.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Современный рынок – итог сложного и длительного пути развития. Он органически вобрал в себя опыт, в генеалогии которого можно выделить самые различные модели исторического процесса развития рынка.

1. ***Модель*** преимущественно ***эволюционного развития***, которая характерна для становления рынка в Англии, Голландии, позднее в США, Канаде и ряде других государств. Эти страны в разные эпохи стояли в авангарде научно-технического и промышленного прогресса, многие из них сочетали экономическую мощь с колониальной политикой грабежа других стран и народов.

2. ***Модель*** преимущественно ***скачкообразного развития***, которая характерна для Германии, Италии, Японии и некоторых других стран, утверждавших свои позиции в мировом хозяйстве и бурным развитием национального рынка в отдельные годы, и сильными националистическими, милитаристскими устремлениями.

3. ***Модель развивающихся стран***, характерная для многочисленных бывших колоний и полуколоний. Эта громадная группа стран – в одних случаях насильственно, т. е. военно-политическими методами, в других – при помощи экономических инструментов и механизмов – была втянута в международное разделение труда и тем самым интегрирована в мировое рыночное хозяйство.

4. ***Модель Китая и других «азиатских драконов»***, которые стремительно вошли в мировую рыночную систему, опираясь на современное государство и на свои национальные традиции.

5. ***Модель России и других стран Содружества***, которые ищут свой путь развития рыночной экономики ценой проб и

ошибок, без учета национальной специфики, подчас слепо копируя опыт западных стран.

Такова историческая основа, на которой идет процесс формирования современного рынка – как национального, так и мирового.

Современному рынку, каким он предстает в большинстве стран нашей планеты, характерны следующие особенности и специфические черты:

- это рынок, в котором правила игры во многом определяются не только внутренними закономерностями самого рынка как особой формы организации хозяйства, но и **экономической политикой государства**, а также целого ряда других **институтов** и учреждений как национального, так и общемирового характера, короче говоря, это рынок, испытывающий сильное воздействие различных институциональных структур;
- это рынок **несовершенной конкуренции**, в котором своеобразно сочетаются элементы конкуренции с несовершенствами, например с монополизмом в той или иной мере и в той или иной форме;
- на этом рынке имеет место комбинация **смешанных форм организации экономики,** в которой чисто рыночные механизмы сочетаются с нерыночными;
- на данном рынке сформировался и действует **новый состав хозяйствующих субъектов,** на нем господствуют корпорации, которые дают свыше 80% торгового оборота;
- это рынок **новых видов товаров:** технологий, информации, ценных бумаг и т. п.;
- это рынок, на котором действуют не только свободные (по выражению В. И. Даля, вольные) цены, но и монопольные цены, а также цены, устанавливаемые или регулируемые государством;
- этот рынок, как правило, имеет **маркетинговую форму организации** и **функционирования,** которая заранее отвечает на четыре классических вопроса: **что** продавать (и, следовательно, **что** производить), **как** продавать, **где** продавать и **кому** продавать;
- он имеет **развитую инфраструктуру,** т. е. комплекс учреждений и институтов, которые повышают эффективность этого рынка;
- во многих странах со смешанной экономикой этому рынку присуща **социальная ориентированность** на все слои населения;
- **это открытый рынок,** в котором национальный рынок по сути – часть единого мирового рынка, где правила игры во многом определяются международными организациями.

9.2. РЫНОК И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях ни в одной развитой стране мира нет классического рынка в его прежнем, смитовском, понимании. Государство ныне активно участвует в формировании макроэкономических рыночных процессов. При этом имеется в виду государство в его нынешнем виде, которое, сформировавшись в XVI – XVII вв., начало активно вмешиваться в экономическую, политическую и духовную жизнь общества. Однако отношение общества к вмешательству государства в экономику на различных этапах политического развития было неодинаковым.

В экономической литературе существуют два основных направления по вопросу об экономической роли государства (и прежде всего по вопросу отношения государства к рынку): классическое и кейнсианское.

Классическое направление, ведущее свое начало от А. Смита, полагает, что рынок способен к автоматическому саморегулированию, и поэтому он должен быть освобожден от «тирании» государственного контроля. «Невидимая рука» рынка сделает все, что нужно обществу. Цена, процент и заработная плата – эти весьма гибкие инструменты рынка – могут свободно передвигаться вверх и вниз, отражая всегда равновесие спроса и предложения. При этом снижение совокупного спроса ведет лишь к снижению цен, а не к сокращению занятости. Государство своим вмешательством может повлиять лишь на уровень цен, но не на уровень занятости в стране и не на объемы производства. Если же государство не будет вмешиваться в рыночный механизм, потребители сами найдут на рынке то, что им нужно. Сторонники классического направления и в наше время крайне отрицательно относятся к любой форме вмешательства государства в экономику.

Великая депрессия 1929 – 1933 гг. поколебала многие устои этого классического направления. Под сомнение был поставлен главный тезис сторонников классического направления, что производство само создает себе спрос. Кризис дискредитировал эту идею и похоронил иллюзии об идеальном саморегулировании рыночной экономики.

Кейнсианское направление исходит из посылки, что рыночная система может достаточно долго находиться в депрессии при высоком уровне безработицы. Цена, процент и заработная плата

не являются идеально гибкими и мобильными инструментами, они изменяются на рынке довольно медленно. К точке равновесия совокупного спроса и совокупного предложения цены, проценты и заработная плата движутся в замедленном режиме. Основоположник этого направления Дж. М. Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» поставил под сомнение многие положения классического направления. Знаменитый постулат ***Жана-Батиста Сэя*** (1762 – 1832) о равенстве цены спроса и цены предложения всей произведенной продукции Дж. М. Кейнс рассматривает как «аксиому параллельных линий» классической теории. Этот тезис, из которого следовали все другие положения классического направления, он поставил под вопрос[1]. В противовес этому постулату Дж. М. Кейнс полагал, что главной причиной кризисных явлений в рыночной экономике является недостаток «эффективного» спроса и что государство может и должно регулировать развитие рыночной экономики путем активного воздействия на совокупный спрос. Теперь стало ясно, что в помощь «невидимой руке» рынка нужна другая сила, которая корректировала бы рыночный механизм. **В экономическую науку пришло новое положение: государство и рынок – это по сути две руки единого экономического организма.**

Объективная необходимость вмешательства государства в рыночную экономику проистекает из того, что рыночный механизм порождает целый ряд негативных последствий, о которых говорилось выше (п. 4.2 гл. 4). Кроме того, сама общественная жизнь требует вмешательства государства как особого института, который обладает исключительным и общепризнанным правом принуждения. Жизнь современного общества невозможно представить без государственной системы образования, здравоохранения, спорта, без милиции и армии. Все эти и многие другие проблемы – это проблемы современного государства.

Экономические функции современного государства многообразны. Можно было бы выделить следующие **основные направления экономических функций государства**.

1. **Разработка и утверждение правовых основ экономики.** Государство в лице своих парламентских и правительственных структур определяет правила экономической игры,

[1] См.: Кейнс Дж. М. Избранные произведения. – С. 238.

которую ведут предприятия, домашние хозяйства, население, потребители, общественные и государственные институты и учреждения. Эти правила определяют также юридические нормы и права собственности, условия функционирования хозяйствующих субъектов, взаимные обязательства всех участников экономической системы.

2. **Определение приоритетов и целей макроэкономического развития страны.** Общество и нация в целом должны четко определить, какие задачи являются первоочередными сегодня, сколько это потребует ресурсов, какой будет отдача и каковы будут социальные, экономические и экологические последствия этих решений.

3. **Определение социальных ценностей экономического развития страны.** Экономика – не самоцель, а средство. Важно, чтобы она служила человеку, а социальные цели были не только провозглашены, но и реализованы.

4. **Регулирование экономических процессов распределения и перераспределения ресурсов и результатов производства.** Государство своей экономической политикой регулирует деятельность предприятий на микроэкономическом уровне. В то же время оно своей политикой предопределяет распределение доходов и на макроэкономическом уровне. Важнейшим элементом этих процессов распределения и перераспределения является бюджетная и налоговая политика государства.

5. **Стимулирование экономического роста** в стратегическом аспекте и одновременно **стабилизация экономики** в периоды кризисов и социальных потрясений, что имеет особое значение для современной России.

6. **Позитивное решение глобальных проблем,** прежде всего экологических, острота которых нарастает стремительными темпами.

7. Немаловажное значение имеет **решение вопросов национальной безопасности страны** во всех ее проявлениях (безопасность военная, продовольственная, энергетическая, экологическая, политическая и т. п.).

Система функционирования современного рынка с учетом экономической роли государства представлена на рис. 9.1.

Основными средствами государственного регулирования являются: государственные финансы, денежно-кредитные инструменты, административно-правовые акты и государственное предпринимательство. Государственные финансы включают в

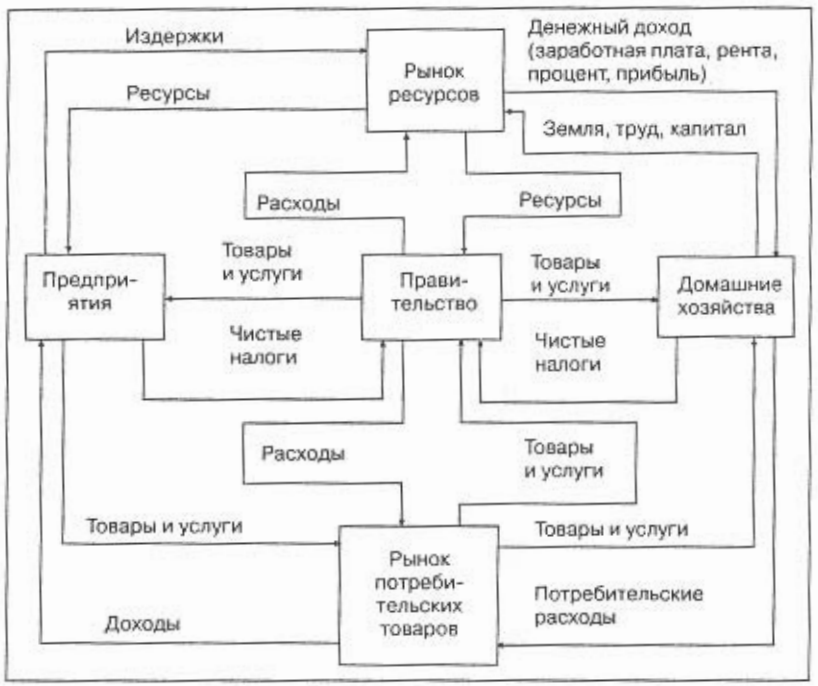


Рис. 9.1. Система функционирования современного рынка

себя федеральные и местные финансы, а также специальные фонды. Центральным звеном государственных финансов является государственный бюджет – смета доходов и расходов. Основной источник доходов бюджета – налоги. Система расходов включает в себя различные трансферты (от лат. transferte – переносить) – прямые платежи в форме пенсий, пособий, стипендий, дотаций и т. п. Процесс управления государственным бюджетом, государственными расходами и налогообложением принято называть **фискальной политикой** (от лат. fiscus: в Древнем Риме – императорская казна, ныне – государственная казна). Важную роль в государственном регулировании выполняют финансово-кредитная система и государственно-правовые акты, регламентирующие экономическую жизнь. В современных условиях государство само стало важнейшим хозяйствующим субъектом и предпринимателем. Доля государственного сектора в материальном национальном богатстве по странам мира ныне колеблется

от 20 до 60%. Вклад государства в финансирование НИОКР по большинству стран превышает 50% всех расходов на эти цели.

Государственное регулирование экономики нельзя недооценивать, но нельзя и абсолютизировать, переоценивать. Это регулирование становится эффективным, если оно придерживается трех важнейших принципов:

- в процессе регулирования исключаются действия, нарушающие нормальные рыночные связи;
- государство воздействует на рынок преимущественно экономическими методами и инструментами;
- государство осуществляет постоянный контроль за эффективностью своих действий и их корреляцию в случае необходимости. Здесь тоже должен действовать проверенный принцип мудрого врача: помоги, но не навреди!

9.3. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОЧНУЮ СТРУКТУРУ

Ранее уже отмечалось, что современный рынок – это рынок несовершенной конкуренции.

Конкуренция называется несовершенной, если нарушается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции.

Вспомним признаки совершенной конкуренции: на рынке действует множество мелких фирм; производится только однородная продукция; нет никаких затруднений для входа и выхода с рынка; имеет место равный доступ ко всем видам информации; ни одна фирма не в состоянии оказать существенное влияние на рыночную цену; кривая спроса совершенного конкурента горизонтальна. Сущность понятия «несовершенная конкуренция» наиболее точно отражает слово «несовершенство», однако в российской литературе и в западных источниках широко используется термин «монополия» (от греч. monos – один, единственный и poleo – продаю). При использовании термина «монополистическая конкуренция» имеет место известная доля условности, ибо суть явления нельзя выводить из этимологии данного слова.

Степень несовершенства конкуренции (или монополизма) может быть различной. Первая ступень к монополизму после совершенной конкуренции – **монополистическая конкуренция**, когда на рынке действуют много фирм, но каждая из

них обладает хотя бы небольшой частичкой монопольной власти – дифференциацией качества продукта или услуг. Тайный сговор между фирмами практически невозможен. Каждая фирма действует на свой страх и риск. Основой монополизма в этом случае выступает **дифференциация продукта** (различия в его качествах, в уровне полезности), которая позволяет более полно учитывать вкусы потребителя при сбыте. Эта дифференциация может быть основана и на различиях в качестве **услуг**, предоставляемых потребителям, что имеет особое значение в сфере туризма, бытовом обслуживании и т. д.

Следующая ступень на пути к несовершенной конкуренции – **олигополия** (от греч. oligos – немногий и poleo – продаю), ситуация, при которой на рынке господствует несколько крупных фирм. В этом случае кривая спроса каждой фирмы имеет падающий характер, и в отрасли уже нет свободной конкуренции. Любое действие одной фирмы вызывает ответную реакцию других, поэтому в отрасли уже нет и монополистической конкуренции. Однако отрасль нельзя считать и полностью монополизированной, ибо в ней действуют две или несколько конкурирующих фирм. В современной экономической теории олигополии подразделяются на два вида: а) олигополии первого вида, когда несколько крупных фирм производят почти идентичные товары; б) олигополии второго вида, когда несколько крупных фирм производят дифференцированные по качеству товары. В условиях олигополистического монополизма может возникнуть и ожесточенное соперничество, но реально возможны и соглашения. Основными формами соглашений являются картели, члены которых открыто договариваются по отдельным вопросам (цены, объемы продаж, рынки сбыта и т. д.), и концерны – объединения предприятий различных, но взаимосвязанных отраслей.

Высшей ступенью несовершенства является **чистая монополия**, когда целая отрасль состоит из одной фирмы, т. е. понятия «фирма» и «отрасль» количественно совпадают. В данном случае этимология слова (от греч. monos – один, polio – продаю) и сущность понятия совпадают. В масштабах страны такая ситуация крайне редка, но в масштабах небольшого города или области такая ситуация вполне реальна и даже типична: в городе могут функционировать одна железная дорога, единственный аэропорт, один банк, одна электростанция и т. д. Высшей формой несовершенства является и **монопсония** (от греч. monos – один, psonio – покупаю), когда на рынке имеется лишь один покупатель.

Источники несовершенства в сфере конкуренции следующие:

- ограниченность, невоспроизводимость и различное качество природных ресурсов (дифференциация их качества);
- отсутствие близких заменителей (субститутов) при уникальности выпускаемого продукта;
- различия в качестве товаров и услуг;
- сама конкуренция (как совершенная, так и несовершенная), которая разоряет одних и усиливает экономическую мощь других; конкуренция в своем развитии порождает собственное отрицание – монополизм;
- ценообразование, которое может приносить сверхприбыли или, напротив, не возмещать затраты;
- экономическая политика государства: оно может поддерживать или, напротив, не поддерживать отдельные виды монополизма. Кроме того, и само государство в целом ряде случаев выступает как чистая монополия.

Первые два источника являются причиной образования **естественной, или натуральной, монополии**, которая по степени несовершенства может быть чистой монополией или олигополией.

Важным критерием несовершенной конкуренции является **доля несовершенства** – признак, характеризующий силу **монопольной власти**. Если в обществе действует чистая монополия, то можно говорить об абсолютной власти ее в данной отрасли. Широко используются также показатели удельного веса товарооборота фирм на рынке: доля 4 фирм, доля 8 фирм, доля 10 фирм и т. п. Более точными являются показатели, которые учитывают и количество фирм в отрасли, и долю каждой из них на рынке.

Для измерения силы монопольной власти используется также ***индекс*** английского экономиста ***Абби П. Лернера*** (1905 – 1982):

$$M = \frac{P_m - MC}{P_m},$$

где M – индекс монопольной власти;
P_m – монопольная цена;
MC – предельные издержки.

Смысл индекса в следующем: чем больше разрыв между монопольной ценой и предельными издержками, тем больше сила

монопольной власти. В условиях совершенной конкуренции цены (P) равны предельным издержкам (MC). Следовательно, в условиях совершенной конкуренции сила монопольной власти равна нулю, ибо P – MC = 0. В условиях несовершенной конкуренции монопольная цена (P_m) выше предельных издержек (MC). Следовательно, интервал между 0 и 1 как раз и характеризует силу монопольной власти. Чем выше этот показатель, тем больше монопольная власть фирмы.

На практике предельные издержки (MC) иногда трудно рассчитать (а в России они вообще не учитываются), и поэтому их можно было бы заменить средними издержками (AC – average costs), практически средними валовыми или общими издержками (ATC – average total costs). В этом случае формула индекса Абби П. Лернера может быть записана так:

$$M = \frac{P_m - ATC}{P_m}.$$

Если числитель и знаменатель этой формулы умножить на количество проданного товара (Q), то в числителе будет получена масса валовой прибыли, а в знаменателе – объем продаж, валовой (общий) доход. Отношение между ними ответит на вопрос: какова доля прибыли в общем объеме реализованной продукции? И тогда формула А. П. Лернера примет вид

$$M = \frac{(P - ATC) \cdot Q}{P \cdot Q}.$$

Конечный вывод, который следует из данной формулы, сводится к тому, что высокая прибыль – это признак силы монопольной власти. С известными оговорками эту мысль можно принять.

Одним из важнейших последствий несовершенной конкуренции является формирование различных типов рыночных структур в современном хозяйственном механизме.

Рыночная структура – это условия, в которых протекает рыночная конкуренция.

Структура рынка включает следующие компоненты:

- количество и размеры предприятий;
- характер продукции, тип товара;

- условия входа фирмы на рынок и выхода из него;
- доступность информации о рыночных параметрах;
- реакция цен на несовершенство конкуренции.

Традиционным стало выделение четырех основных рыночных структур в условиях современного рынка. Основные характеристики этих структур представлены в табл. 9.1.

Таблица 9.1

Рыночные структуры*

Типы рыночных структур	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Условия входа фирмы на рынок и выхода из него	Доступность информации
Совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная продукция	Никаких затруднений	Равный доступ ко всем видам информации
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Никаких затруднений	Некоторые затруднения
Олигополия	Число фирм невелико, есть крупные фирмы	Разнородная или однородная продукция	Возможны отдельные препятствия	Некоторые ограничения
Монополия (чистая)	Одна фирма	Уникальная продукция	Практически непреодолимые барьеры на входе	Некоторые ограничения

* Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: СП «Автокомп», 1992. – С. 165.

Влияние несовершенной конкуренции на экономическую жизнь общества противоречиво. С одной стороны, существуют некоторые аргументы в пользу монополизма. Продукция и услуги при монополистической конкуренции отличаются высоким качеством, дифференциация их качества направлена на то, чтобы лучше удовлетворять запросы потребителей. Крупные фирмы имеют целый ряд преимуществ по сравнению с мелкими.

С другой стороны, монополии ограничивают выпуск продукции, устанавливают на рынке более высокие цены и получают повышенную прибыль за счет доходов потребителей. В конечном счете это ведет к снижению жизненного уровня населения и замедлению роста эффективности производства в силу ограничения или отсутствия конкуренции. Графически эти **потери потребителя** можно представить в следующем виде (рис. 9.2).

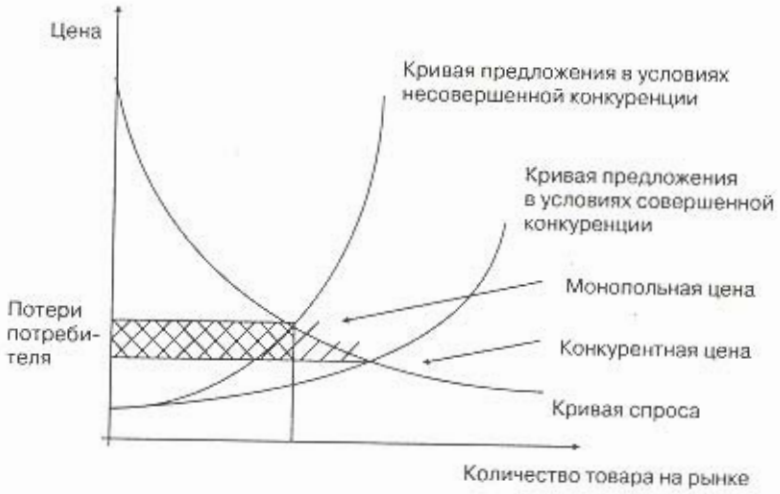


Рис. 9.2. Влияние несовершенной конкуренции на современном рынке

В этих условиях большинство стран мира законодательно разрабатывают комплекс мероприятий по поддержанию государством баланса между конкуренцией и монополизмом. Цель этого законодательства – не уничтожение крупного производства, а поддержание конкуренции.

9.4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ

Четырем рыночным структурам в условиях рыночной и смешанной экономики соответствуют четыре основных вида рыночной цены.

В условиях совершенной конкуренции цена устанавливается на рынке. Эту цену принято называть **ценой равновесия** (рис. 9.3).

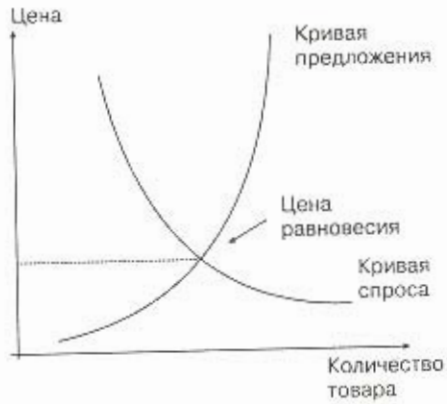


Рис. 9.3. Цена равновесия на рынке совершенной конкуренции

Кривая спроса показывает, что потребители увеличивают спрос по мере снижения цены. Производители, напротив, увеличивают предложение по мере роста цены (кривая предложения идет вверх, кривая спроса – вниз).

Точка пересечения кривых означает уравновешивание спроса и предложения, а равновесная цена – выразитель данного равновесия.

На рынке несовершенной конкуренции, где процесс ценообразования представляет собой более сложное явление, **появляется возможность управления этим процессом** со стороны фирм. На рынке монополистической конкуренции цены устанавливаются многими монополистами. На олигополическом рынке цены устанавливаются небольшим числом олигополистов. На рынке чистой монополии цена устанавливается одним монополистом. При монопсонии цена устанавливается одним монопольным покупателем. Во всех этих случаях имеет место изменение спроса в зависимости от цены.

На рынке совершенной конкуренции малейшему увеличению спроса сопутствует соответствующее предложение, а цена остается неизменной.

На рынке монополистической конкуренции кривая спроса менее эластична, чем при совершенной конкуренции, но более эластична, чем в условиях чистой монополии.

Степень эластичности спроса зависит и от числа конкурентов, и от глубины дифференциации продукта и услуги. Поэтому кривая спроса при монополистической конкуренции имеет небольшой отрицательный наклон. Потребитель, который привык к качеству данного товара или услуги, не сразу откажется от их покупки при небольшом росте цены. Однако часть меркантильных покупателей эти товары и услуги откажется покупать, что и отразит кривая спроса при монополистической конкуренции.

На рынке, где господствуют олигополии, спрос увеличивается при снижении цен и уменьшается при их росте. Заметим только, что ценообразование в условиях олигополии отличается определенной стабильностью отраслевых цен, ибо несколько фирм одной отрасли практически всегда пытаются согласовать свою ценовую политику. Олигополии в конкурентной борьбе часто используют неценовые факторы, т. е. пытаются привлечь потребителя не с помощью понижения цены, а за счет улучшения качества товара, при помощи рекламы и т. п. Установившаяся отраслевая цена ведет к тому, что спрос фирмы-олигополиста часто имеет перегиб, а кривая спроса имеет характер «ломаной кривой».

На монопольном рынке, т. е. при чистой монополии, устанавливается стабильный спрос, который не зависит от цены. Все виды спроса на различных типах рынков в зависимости от цены представлены на рис. 9.4.

На рис. 9.4 видно, что в условиях рынка чистой монополии появляется возможность не только определить оптимальный объем производства, но и назначить для потребителя свою монопольную цену. Монополист старается избежать неэластичного участка кривой спроса. На рынке устанавливается **монопольная цена,** которая превышает предельные издержки, т. е. $P_m > MC$. Власть абсолютной монополии приводит к увеличению прибыли самой монополии и одновременно к потере доходов потребителей. Из этого, однако, не следует вывод, что монополист всегда стремится ограничить выпуск продукции и увеличить монопольные цены. Монопольные цены, разумеется, выше конкурентных. Однако монополист стремится увеличить совокупную прибыль, а не прибыль на единицу продукции. Кроме того, ценовая эластичность спроса небеспредельна, значит, небеспределен и рост монопольных цен.

В условиях олигополистического рынка имеет место **лидерство в ценах**, т. е. согласование олигополиями рыночных цен на

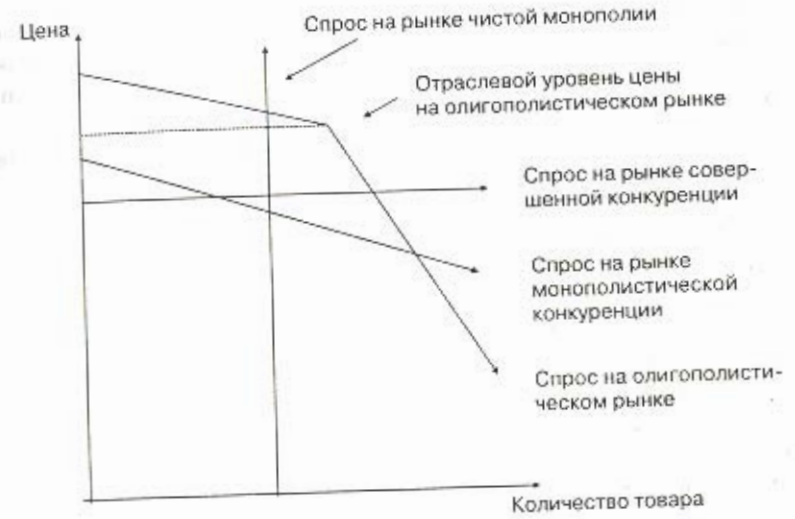


Рис. 9.4. Взаимозависимость между ценой и объемом спроса в различных рыночных структурах

свою продукцию, что подразумевает отказ от явной ценовой конкуренции и ориентировку на цены, которые устанавливает компания-лидер. При этом могут возникнуть три случая олигополистического поведения: в первом случае олигополисты могут полностью договориться и установить единую монопольную цену; во втором – фирма-лидер может уступить часть рынка конкурентам; в третьем случае каждая фирма действует самостоятельно и непосредственно не влияет на цены других фирм.

При монополистической конкуренции все возможности установления монопольных цен связаны с **дифференциацией** качества продукта или услуги.

При монопсонии уровень монопольной цены зависит от условий предложения и соответственно от **цены предложения**, а также от **цены приобретения продукции**. Над этой ценой у монопсонии имеется определенная власть. При этом монопсонист устанавливает свою цену **ниже** того уровня, который был бы установлен при совершенной конкуренции.

Создательница теории несовершенной конкуренции, английский экономист Джоан Робинсон видела в несовершенной конкуренции главную слабость рыночной системы хозяйствования.

Устанавливая монопольные цены, компании получают больше прибыли, а потребители теряют доходы. Это неизбежно приводит к застою в экономике, к безработице, к политической нестабильности[1].

С проблемой ценообразования в условиях несовершенной конкуренции тесно связан вопрос о ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация – это разделение единого рынка на различные сегменты с тем, чтобы один и тот же товар продавался на них по разным ценам.

Причем эти различия в ценах ни в коей мере не связаны ни с различиями в издержках, ни с дифференциацией продукта или услуги. Иногда с целью привлечения новых покупателей фирмам-монополистам выгодно понизить цены, но так, чтобы состоятельные покупатели по-прежнему покупали продукцию по высоким ценам, не уходя на более дешевый рынок. При этом очень важно, чтобы один рынок (дешевый) был надежно отделен от другого (дорогого). Если этого не сделать, то потребители дешевого рынка будут перепродавать продукцию на дорогом рынке. Классический пример ценовой дискриминации – это цены билетов в музей: для школьников – 1 руб., для взрослых – 10 руб. Школьники практически не смогут перепродавать билеты взрослым посетителям музея. Знаменитый Остап Бендер продавал билеты студентам за 5 коп. нечленам профсоюза – за 30 коп., всем остальным – за 10 коп., а детям и красноармейцам – бесплатно.

Ценовую дискриминацию можно подразделить на **два вида**. Во-первых, это дискриминация по единицам продаваемой продукции. Цены на товары в розничной торговле выше, чем оптовые цены на эти же товары; цена железнодорожного билета на короткое расстояние относительно дороже, чем цены на более долгий путь. Во-вторых, это дискриминация среди покупателей. Цены санаторных путевок для жителей Крыма стоят дешевле, чем цены этих же путевок для жителей России.

Обладая монопольной властью, фирмы-монополисты при ценовой дискриминации сегментируют рынок, исключая при этом возможность перепродажи товара, и в конечном счете контролируют и производство, и ценообразование. Все это позволяет им, увеличивая объем продаж, увеличивать и прибыль за счет кошелька покупателей.

[1] См.: Прикладная экономика. – М.: ПРИН-ДИ, 1995. – С. 96.

Возможность управления процессом ценообразования вызывает необходимость разработки **методики формирования монопольных цен**.

Современная экономическая наука выработала **порядок формирования** монопольных **цен**, который включает семь этапов: 1) выбор цели; 2) выбор варианта цены; 3) оценка спроса; 4) анализ издержек; 5) анализ цен конкурентов; 6) выбор метода ценообразования; 7) установление окончательной цены.

1. Прежде всего фирма-продавец должна четко **определить цель**, которую она стремится достичь, выходя на рынок с данным товаром. Эти цели могут включать:

- обеспечение выживаемости;
- максимизацию текущей прибыли;
- удержание на рынке;
- захват большей доли на рынке;
- завоевание лидерства по качеству.

2. Четко выработанные цели помогают рассмотреть альтернативные **варианты монопольной цены**, которыми могут быть:

- заниженная цена проникновения на новый рынок;
- завышенная цена с целью максимизации прибыли;
- престижная цена, подчеркивающая высокое качество товара;
- средняя линия, учитывающая отраслевой уровень цены.

3. Немаловажное значение при формировании уровня цены имеет реальная **оценка спроса**, ибо цена зависит от спроса, но и спрос зависит от цены. Фактически речь идет об оценке рыночной конъюнктуры.

4. При формировании уровня цены большое значение приобретает **анализ издержек:** учет средних валовых издержек; средних постоянных и средних переменных издержек; предельных издержек, а также предельных доходов и предельного продукта.

5. На уровень и динамику монопольных цен (особенно в условиях олигополии) оказывает влияние **уровень цен конкурентов**.

6. Все эти этапы расчета цен позволяют решить вопрос о **выборе метода определения цен**. Такими альтернативными методами могут быть:

- затратный метод, учитывающий уровень издержек и соответствующую наценку;
- метод безубыточности, или метод целевой прибыли;
- метод учета дифференциации продукта, т. е. учет ценности товара с точки зрения его качества, полезности;

• метод учета спроса, т. е. политика увеличения цены при увеличении спроса и снижения ее при снижении спроса;

• метод учета цены лидера.

7. В конечном счете фирма-монополист устанавливает **свой окончательный вариант цены**, с которым и выходит на рынок несовершенной конкуренции.

Цена является не только следствием конкуренции на рынке, но и **средством конкурентной борьбы**. При этом следует не только помнить о целях этой борьбы (ослабить или разорить конкурента), но необходимо учитывать и возможности собственной фирмы, и экономическую силу конкурента. Следует помнить и о том, что в реальной жизни важную роль играет также **неценовая конкуренция.**

В условиях смешанной экономики большое влияние на процесс ценообразования оказывает **государственное регулирование цен**. Формы и методы этого регулирования **различны и традиционно включают в себя**:

• ценовое право;

• наблюдение за ценами органами статистики, профсоюзами, различными исследовательскими центрами;

• косвенное регулирование цен через изменение учетных банковских ставок, путем налогообложения и таможенных ограничений, с помощью эмиссии денег;

• прямое регулирование цен через таможенные пошлины, льготные кредиты, государственные субсидии, путем снижения или фиксирования цен.

Немаловажную роль в государственном регулировании цен выполняет антимонопольное законодательство.

9.5. ИНФРАСТРУКТУРА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Современный рынок имеет развитую инфраструктуру, состоящую из комплекса институтов и учреждений, которые повышают эффективность рыночной системы хозяйствования в целом.

Инфраструктура современного рынка включает:

а) **на рынке потребительских товаров и факторов производства:**

• товарные биржи;

• торгово-посреднические фирмы;

• торговые дома;

• аукционы;

• ярмарки;

• коммерческие центры;

• коммерческие компании;

• лизинговые и факторинговые компании и т. п.;

б) **на рынке капитала:**

• фондовые и валютные биржи;

• банки всех видов и типов;

• инновационные и инвестиционные фонды;

• брокерские, страховые, аудиторские компании и т. п.;

в) **на рынке труда:**

• биржи труда;

• фонды занятости;

• центры подготовки и переподготовки кадров;

• пенсионные фонды;

• государственные фонды содействия предпринимательству и малому бизнесу;

• коммерческие центры бизнеса и т. п.

Важнейшим элементом данной инфраструктуры является вся **информационная система**: радио, телевидение, телефонная связь, компьютерная сеть и т. п.

В инфраструктуру современного рынка можно включить всю **институциональную и государственную системы** общества, которая оказывает на рынок прямое или косвенное воздействие. Формой такого воздействия является экономическая политика, т. е. совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход рыночных процессов, оказать на них влияние и/или предопределить их развитие в нужном для общества направлении.

На эффективность инфраструктуры значительное влияние оказывает окружающая внешнеэкономическая, политическая, правовая и культурно-этическая среда.

ГЛАВА 10 Основные компоненты современного рынка в системе институционального регулирования

10.1. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА. СПРОС НА ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Современный рынок немыслим без четко организованной денежной системы, ибо движение экономических благ в современной хозяйственной системе есть движение товаров и денег.

Денежная система – это такая форма организации денежного обращения, которая юридически установлена государством, учитывает исторически сложившиеся традиции и обеспечивает функционирование в стране всей финансовой системы. Основными **элементами денежной системы** являются:

1) **национальная денежная единица,** т. е. принятая в данной стране за единицу мера денег, в которой выражаются все цены товаров и услуг (рубль, доллар, марка, франк, иена и т. д.);

2) **масштаб цен** – весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы, или покупательная способность этой денежной единицы;

3) **система эмиссии денег** – законодательно установленный порядок выпуска денег в обращение, а также сами учреждения, выпускающие деньги;

4) **законодательно установленные формы денег** – специфическая система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте данной страны;

5) **валютный паритет,** обеспечивающий соотношение национальной валюты с валютами других стран;

6) **институты денежной системы,** – государственные и негосударственные учреждения, которые регулируют денежное обращение на законодательной основе.

В современном мире существуют различные системы денежного обращения, каждая из которых законодательно закреплена государством и отражает исторические традиции данной страны.

В России денежной единицей является **рубль,** который стал основной денежной единицей со времени образования единой монетной системы Русского государства в 1534 г.

В разные эпохи менялось металлическое и стоимостное содержание рубля, его полновесность. Ныне инфляция обесценила его былое содержание. Сила завтрашнего рубля, его взлеты и падения будут зависеть от состояния российской экономики.

Исторически человечество знает **два основных типа** денежного обращения:

а) систему обращения **металлических денег**, когда в обращении были полноценные золотые и/или серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обменивались на денежный металл;

б) систему обращения **кредитных и бумажных денег**, которые перестали обмениваться на золото, а само золото ушло из обращения.

Первая система канула в лету, ушла в историю; вторая действует ныне во всех странах мира с теми или иными особенностями и модификациями.

Современное денежное обращение включает две основные формы денежных средств:

наличные деньги, которые объединяют бумажные деньги и мелкую разменную монету, и

безналичные денежные средства, которые объединяют все средства, находящиеся на банковских счетах.

Соотношение наличных денег и безналичных денежных средств в современной экономике составляет отношение 1 : 5. Человечество, по сути, вступило в эру банковских денег – чеков, кредитных карточек, депозитных сертификатов и т. п.

Денежная масса в целом – это совокупность всех наличных и безналичных покупательных и платежных средств, которые обеспечивают полный товарно-денежный оборот страны на всех уровнях экономической системы, а также внешнеэкономический оборот. Чтобы понять внутренние процессы функционирования денежной массы, надо знать закономерности спроса на деньги и закономерности, которые предопределяют предложение денег.

Одна сторона проблемы – **спрос на деньги.** Спрос на деньги вызывается двумя основными причинами: во-первых, деньги

нужны как средство обращения для совершения сделок по купле-продаже товаров и услуг; во-вторых, деньги нужны для приобретения финансовых активов (акций, облигаций и т. п.), а в конечном счете – для получения доходов от этих активов.

Первый вид спроса часто называют **трансакционным** (от лат. transactio – соглашение, сделка), а банковские работники – **операционным** (от лат. operatio – действие), поскольку операционные деньги они рассматривают как деньги, предназначенные для купли-продажи товаров и услуг. Совершенно очевидно, что этот вид спроса могут удовлетворить наличные деньги, а также денежные средства на текущих счетах банков.

Второй вид спроса на деньги называют **спекулятивным**, так как он отражает стремление владельцев денег получать доход или в форме дивидендов, или в виде процентов. В целом два фактора спроса ставят каждого человека в своеобразное гамлетовское положение: покупать товар или превратить деньги в источник дохода? Вот в чем вопрос!

Трансакционный спрос прямо обусловлен уровнем номинального валового внутреннего продукта и не зависит от уровня процентной ставки. Спекулятивный спрос изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость двух видов спроса на деньги представлена на рис. 10.1 и 10.2.

Предположим, что номинальный ВВП страны составляет 300 млрд. руб., а деньги совершают в год 3 оборота, то для обраще-

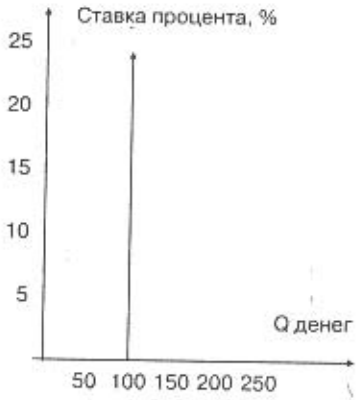


Рис. 10.1. Трансакционный спрос на деньги, млрд руб.

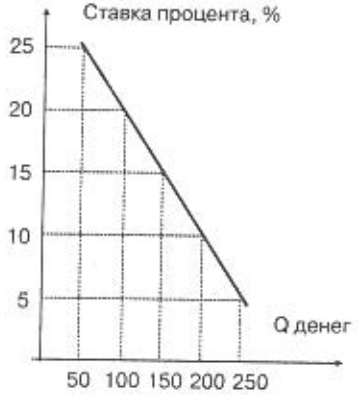


Рис. 10.2. Спекулятивный спрос на деньги, млрд руб.

ния потребуется: 300 млрд руб. : 3 = 100 млрд руб. Все эти деньги при трансакционном спросе пойдут на приобретение товаров и услуг. Если допустить далее, что население и фирмы имеют 300 млрд руб., то при каждой возможной величине процентной ставки они на руках для сделок будут иметь различное количество денег: меньше, если процентная ставка будет высокой; больше, если процентная ставка будет низкой.

Общий спрос на деньги – это средневзвешенная величина, которая учитывает оба вида спроса – и трансакционный и спекулятивный.

В экономической литературе вопрос о факторах, предопределяющих спрос на деньги, имеет дискуссионный характер. **Сторонники количественной теории** денег величину спроса на деньги увязывают с тремя факторами:

1) с абсолютным уровнем цен (чем выше их уровень, тем выше спрос на деньги, и наоборот);

2) с уровнем реального объема производства (чем больше объем производства, тем выше реальные доходы; чем выше реальные доходы, тем больше объем сделок и тем больше нужно денег);

3) со скоростью обращения денег (чем выше скорость оборота денег, тем ниже спрос на деньги).

В кейнсианской модели теория спроса на деньги определена как теория **предпочтения ликвидности**. Дж. М. Кейнс полагал, что спрос на деньги определяют три фактора:

- трансакционный мотив;
- спекулятивный мотив;
- мотив предосторожности, который он трактует как возможность распоряжаться частью своих ресурсов в форме наличных денег в будущем, в перспективе (отсюда и мотив предосторожности).

Современные монетаристские теории спроса на деньги особое значение придают процентной ставке, характеру ожиданий при прогнозах на будущую конъюнктуру (при пессимистическом прогнозе спрос на деньги будет расти, при оптимистическом – падать) и росту реального богатства как основному фактору, предопределяющему спрос на деньги.

Каждая из этих теорий содержит момент истины, ибо объем спроса на деньги предопределяют самые различные и весьма многообразные факторы. Выше были названы лишь главные из них.

Другая сторона проблемы формирования денежной массы – это **предложение денег**. Под предложением понимается такая

наличная денежная масса, которая удовлетворяет общий спрос на деньги всей совокупностью платежных средств, обращающихся в данной стране в данный момент.

По вопросу о конкретных структурных элементах денежного предложения среди экономистов нет единой точки зрения. В разных странах эти элементы различны. Основная причина этих различий во взглядах экономистов объективна: граница между деньгами и неденежными авуарами (от фр. avoir – имущество, достояние) ныне весьма нечетка, размыта. Переход от собственно денег к полуликвидным формам активов почти не заметен. В структуру денежной массы ныне включают такие компоненты, которые нельзя использовать как покупательное или платежное средство. Так, денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, в депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов непосредственно нельзя использовать для совершения сделок по купле-продаже. Но эти же денежные средства являются высоколиквидными активами, т. е. они легко реализуемы, их можно быстро обратить в денежную форму без потери стоимости. **Самым ликвидным видом активов являются наличные деньги, облададающие абсолютной ликвидностью. Однако и срочные вклады, и облигации, и некоторые виды акций также высоколиквидны.** В экономической литературе всем этим компонентам денежного обращения найдено почти удачное название – **«квазиденьги»** (от лат. quasi – как будто, почти). Квазиденьги ныне составляют существенную часть денежной массы, а часть из них входит и в сферу ценных бумаг.

С учетом сказанного в структуре денежной массы выделяют следующие компоненты, или, как их еще называют, **денежные агрегаты**: агрегат М-1, агрегат М-2 и агрегат М-3. Агрегат М-1 – это деньги для сделок, для удовлетворения трансакционного спроса. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги на текущих счетах (соответственно он включает также чеки и кредитные карточки как формы доступа к этим счетам). Агрегат М-2 соединяет в себе агрегат М-1 и денежные средства на срочных счетах относительно небольших размеров. Агрегат М-3 включает агрегат М-2 и срочные вклады крупных размеров, а также депозитные сертификаты. Эти средства на срочных счетах и депозитные сертификаты, строго говоря, не являются деньгами, так как их нельзя использовать непосредственно для сделок купли-продажи, но они быстроликвидны и позволяют делать новые деньги. Иными словами, в агрегаты М-2 и М-3 состав-

ными элементами входят квазиденьги. Заметим, кстати, что по-русски более благозвучно выражение: **«почти-деньги»**.

В некоторых странах, и в частности в США, выделяют еще агрегат L, в который входят М-3 и такие ликвидные активы, как краткосрочные государственные ценные бумаги, закладные, облигации и другие кредитные документы. В Германии отдельно выделяют агрегат М-0, в который включают только наличные деньги, т. е. металлические деньги и банкноты в небанковском секторе. **В России практически учитываются агрегаты М-0, М-1 и М-2, в последний включают всю массу денег в обращении и сумму депозитов.** Сумма депозитов рассчитывается как сумма средств на счетах предприятий и сумма всех видов вкладов населения во всех банковских учреждениях.

Замечено, что во всем мире агрегат М-2 растет быстрее, чем агрегат М-1, что свидетельствует о более высоких темпах увеличения «почти-денег» по сравнению с наличными деньгами.

Деньги эмитируются, т.е. выпускаются в обращение (от лат. emittere – высылать), тремя типами учреждений: эмиссионным банком, государственным казначейством и коммерческими банками.

Спрос на деньги и их предложение в конечном счете определяют состояние денежного рынка страны.

Денежный рынок – это рынок, на котором спрос и предложение определяют цену денег.

Такой ценой является уровень процентной ставки. Если увеличивается предложение денег, то процентная ставка уменьшается. Если увеличивается спрос на деньги, то процентная ставка растет. Более высокая процентная ставка повышает цену хранения денег и уменьшает их количество на руках у населения.

10.2. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ТОРГОВЛИ. ТОВАРНАЯ БИРЖА

Современный рынок внес существенные коррективы в механизм функционирования торгового капитала. Известно, что еще в условиях классического рынка торговый капитал обособился от промышленного. Произошло своеобразное разделение труда между промышленным, торговым и ссудным капиталом. **Торговый капитал** – это капитал, который специализировался в сфе-

ре обращения, используя при этом опыт своего предшественника – купеческого капитала. Причиной такой специализации и обособления явился рост эффективности производства в связи с ускорением оборота капитала.

Как и всякая деятельность, торговля требует затрат. Эти затраты принято называть **издержками обращения**. Условно их можно разделить на **чистые издержки обращения**, которые связаны с движением товара как меновой стоимости (кассовое дело, бухгалтерский учет, заработная плата продавцов и т. п.), и на **дополнительные издержки обращения**, которые связаны с движением товара как потребительной стоимости (транспортировка, упаковка, сортировка, хранение и т. п.). Два вида издержек обращения – чистые и дополнительные – были свойственны еще эпохе классического рынка. На современном рынке торговые предприятия помимо этих двух видов издержек обращения дополнительно несут особый вид затрат – **трансакционные издержки.** Как отмечалось в п. 5 гл. 7, эти издержки связаны с необходимостью для фирм – производителей товаров высокого качества защитить свои права и получить выгоды на современном рынке. К трансакционным издержкам относятся затраты на: поиск информации о ценах, рынках сбыта; ведение переговоров, заключение контрактов и оформление сделок; учет качества товаров, разработку стандартов, охрану торговых марок; определение и защиту прав собственности; восстановление потерь от поведения контрагентов, нарушающих условия торговых сделок.

Торговая деятельность, как и всякая предпринимательская деятельность, приносит также **прибыль.** На поверхности рыночных отношений торговая прибыль выступает в форме надбавки к покупной цене товара, а также в виде разности между розничной и оптовой ценами. Величина торговой прибыли, взятая в расчете на единицу торгового капитала, как правило, равна среднегодовой прибыли, которую приносит капитал, функционирующий в различных отраслях рыночного хозяйства. Данный процесс выравнивания нормы прибыли в различных сферах общественного производства осуществляется в результате постоянного перелива капиталов и через механизм цен. Разумеется, процесс выравнивания прибыли по принципу: равновеликая прибыль – на равновеликий капитал – по своему характеру и последствиям является мучительным и драматичным. В современной России в период 1991 – 1999 г. норма прибыли в торговле и финансовой сфере была значительно выше этого же показателя в отраслях

материального производства. И это обстоятельство повлекло за собой целый ряд отрицательных последствий.

Современный рынок породил **современные формы торговли.** Как и прежде, имеет место поставка товара на свободный рынок. Однако значительной стала доля товаров, которые производятся на основе **портфеля заказов,** т. е. определенные товары поставляются на заранее известный рынок. Эта форма торговли характерна для рынка факторов производства, рынка ресурсов, дорогостоящих транспортных средств, различного рода крупных сооружений и строительных объектов.

Постоянно **совершенствуются формы оптовой торговли:** широко распространены конкурентные торги, аукционы, ярмарки, колоссальное значение приобрели биржи.

В розничной торговле процесс совершенствования форм торговли особенно динамичен: это универмаги, супермаркеты, универсамы, различного рода специализированные магазины, магазины самообслуживания, магазины-склады, торговля по каталогам, заказы по почте, по телефону, торговые автоматы, продажа товаров с доставкой на дом, использование компьютерной сети для торговых сделок и т. д.

Современные средства конкурентной борьбы стали более тонко учитывать психологию покупателя, придавая особое значение сервисным услугам, их комплексному характеру.

Особое значение в современной торговле приобрели **биржи** (от лат. bursa – кошелек). **Товарная биржа** – это организованный, регулярно действующий оптовый рынок, на котором торговля ведется по стандартам и образцам, а цены формируются на основе спроса и предложения.

С точки зрения объекта торговли товарные биржи имеют два вида:

а) **наличные,** на которых объектом купли-продажи выступает реальный товар;

б) **срочные,** или фьючерсные, на которых объектом купли-продажи выступают контракты, права на товар.

С точки зрения участников сделок, товарные биржи бывают:

а) **открытые**, где при сделках могут участвовать продавцы и покупатели (разовые клиенты);

б) **закрытые**, на которых присутствие продавцов и покупателей запрещено.

Высшим органом управления биржей является собрание членов биржи. Биржа может иметь постоянно действующий руко-

водящий орган – совет директоров. Рабочим органом биржи является правление во главе с президентом (как правило, он возглавляет и совет директоров).

В рабочие органы биржи, как правило, входят шесть подразделений (комиссий):

1) котировальная комиссия, задача которой – разработка справочных цен;

2) арбитражная комиссия – своеобразный третейский суд для разрешения споров;

3) регистрационное бюро, задача которого – регистрация всех биржевых сделок и заявок;

4) информационно-справочный отдел – источник всей информации о бирже;

5) экспертное бюро, осуществляющее экспертизу качества товаров, их соответствие стандарту;

6) расчетная палата, ведущая расчеты по всем биржевым сделкам.

Все рабочие органы товарной биржи делятся на **периферийные** и **центральные**. Первые обслуживают клиентов перед и после продажи, вторые – на самой бирже. Центральной рабочей фигурой, взятой в персонифицированном виде, являются **брокеры** (от англ. broker – посредник) и **маклеры** (от нем. makler – посредник) – посредники при заключении биржевых сделок. Брокеры и маклеры работают от имени и за счет клиентов, получая от сделки гарантийный взнос – маржу (от фр. marge – край). Агентами биржевого рынка выступают также дилеры – члены биржи, которые осуществляют сделки за собственный счет.

По организационно-правовому статусу биржи бывают **публично-правовые** (от лат. publicus – общественный) и **частноправовые**. Первые функционируют под государственным контролем. Вторые представляют собой обычные акционерные общества открытого или закрытого типа. В Европе преобладают публично-правовые, в России и США – частноправовые товарные биржи.

Мировая практика выработала два «золотых правила» функционирования биржи. Правило первое: биржи имеют **некоммерческий характер**, т. е. сама биржа не является продавцом или покупателем. Правило второе: биржа – это **бесприбыльное учреждение**. Биржа по своей роли напоминает судью, арбитра, который определяет правила игры, но сам в игре не участвует. К сожалению, в России биржи часто имеют коммерческий и капиталонакопительный характер.

Основная направленность всей организационной деятельности биржи состоит в создании такого механизма купли-продажи, который позволил бы всем участникам сделок выявить реальную, текущую рыночную цену на данный товар, в данное время, на данном месте, при данных условиях. Чтобы реализовать эту идею, нужно наличие особого биржевого товара, главным признаком которого является **стандартизация**. Биржевой товар должен быть массовым, однородным, стандартным. Таким товаром не могут быть товары уникальные, редкие. Биржевой товар стандартизируется не только по качеству (потребительной стоимости), но и по количеству (вагон, кипа, цистерна и т. п.).

Основными видами биржевых операций являются **торги, торговый процесс, биржевая торговля** и **биржевая деятельность**. Четкое разграничение этих сфер имеет практический экономический смысл. При заключении биржевых сделок практикуется их страхование. Широко распространенными биржевыми операциями являются спекулятивные сделки с целью получения прибыли в условиях колебания цен.

В конечном счете товарная биржа выполняет первичную ценообразующую функцию. Она выступает как своеобразный барометр конъюнктуры, критерий спроса и предложения применительно к тому или иному товару. Биржа формирует крупнооптовый сектор торговли. Количественно через нее проходит около 1/4 всей совокупной товарной массы, однако роль биржевого товара неизмеримо выше его удельного веса в общем товарообороте, ибо биржевой товар – это исходный, базовый товар для последующих этапов производства и реализации продукции.

10.3. РЫНОК КАПИТАЛА. ССУДНЫЙ КАПИТАЛ. КРЕДИТ

В развитой рыночной системе товаром становится и сам капитал. Основной формой капитала-товара является ссудный капитал.

Ссудный капитал – это капитал, который на строго определенных условиях дается взаймы и приносит доход в виде процента.

В генеалогии (от. греч. genealogia – родословная) ссудного капитала можно выделить три исторических этапа:

- ростовщический капитал в эпоху средневековья;

• органическая часть промышленного капитала в эпоху раннего капитализма;

• ныне это самостоятельно функционирующий капитал, обособившийся от промышленного в силу «разделения труда».

Основные особенности ссудного капитала:

1) это **капитал-собственность**: произошло разделение капитала на капитал-собственность и капитал-функцию; выдача капитала взаймы не лишает собственника его права на капитал как собственность, хотя капитал как функция находится в распоряжении другого лица – предпринимателя;

2) это **капитал-товар**: его потребительная стоимость заключена в способности приносить доход, его меновая стоимость заключена в способности обмениваться на любые активы; ценой этого товара выступает доход, который он приносит своему собственнику;

3) данный капитал **имеет временну́ю форму отчуждения**: пользование в пределах срока и на определенных условиях;

4) это самая **фетишистская форма капитала**, ибо движение его внешне просто: Д – Д′, где Д – первоначально авансированные ссудные активы; Д′ – новые деньги, включающие в себя приращение – процент. Деньги сами по себе стали приносить новые деньги.

Основными **условиями существования** ссудного капитала являются объективные факторы со стороны спроса и предложения. **Спрос на ссудный капитал** осуществляется предпринимателями, которые практически всегда нуждаются во внешних источниках финансирования. **Предложение ссудного капитала** идет от физических и юридических лиц, имеющих свободные денежные средства. Побудительным мотивом со стороны спроса является максимизация прибыли на основе эффекта финансового рычага. Побудительным мотивом со стороны предложения является получение дохода в виде платы за использование капиталом. Ссудный капитал как раз и разрешает это противоречие между спросом на капитал и его предложением.

Основными **формами ссудного капитала** являются: кредит; акционерный капитал, воплощенный в акциях и других видах ценных бумаг; банковский капитал.

Кредит (от лат. creditum – ссуда, долг) – это такая система экономических отношений, которая означает предоставление материальных или денежных активов взаймы на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности и за плату в виде

процента. С юридической точки зрения кредит – это право временного пользования, владения и распоряжения, которое полный собственник капитала предоставляет получателю кредита.

Источниками кредита являются временно свободные средства, которые образуются у предприятий в процессе кругооборота и оборота капитала (амортизация, часть оборотных средств, часть прибыли), а также средства бюджетной системы и временно свободные средства населения, различных некоммерческих организаций.

Принципы кредитования: возвратность, временный характер использования средств, срочность и платность. Формой платности служит уплата ссудного процента за право временного пользования активами.

Существуют различные критерии, по которым устанавливаются **виды кредита**: форма ссуды, состав потребителей, характер, условия и сроки кредитования.

С точки зрения **формы ссуды** различают коммерческий и банковский виды кредита.

Коммерческий кредит – это кредит, который предоставляют функционирующие предприниматели друг другу в виде товарного капитала, т. е. в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Его объект – капитал, выраженный в товарной форме. Его цель – ускорение реализации. Юридически эти отношения займа оформляются векселем.

Банковский кредит – это кредит, который предоставляют банки и другие финансово-кредитные учреждения функционирующим предпринимателям и другим заемщикам в виде денежных ссуд. Его объект – денежный капитал. Банковский кредит не ограничен сроком, суммой, направлением, более эластичен, его масштабы шире, обеспеченность – выше.

По составу потребителей (заемщиков) различают следующие виды кредита: потребительский, сельскохозяйственный, государственный и международный.

Потребительский кредит предоставляется потребителям – потребителям товаров в форме коммерческого кредита, т. е. в виде продажи товаров с отсрочкой платежа, а также в виде банковского кредита при условии направления ссуды на потребительские цели (строительство дома, переселение и т. п.).

Сельскохозяйственный кредит предоставляется банками фермерам, кооперативам и другим предпринимателям для инвестирования сельскохозяйственного производства.

Государственный кредит – это система отношений, в которых заемщиком являются государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам, которые выступают в роли субъектов, предоставляющих ссуду. Основной формой этого кредита являются государственные и местные **займы**.

Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере мировых экономических связей, когда банки и финансовые учреждения одного государства предоставляют ссуду другому государству, а также отношения, при которых в качестве кредиторов выступают международные организации, а в роли заемщиков – те или иные государства.

С точки зрения характера и условий кредитования можно выделить ипотечный кредит, лизинг-кредит и факторинг, которые можно назвать новейшими формами кредита, если учитывать российскую практику развития кредитных отношений.

Ипотечный (от греч. hypotheke – залог, заклад) **кредит** – это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных помещений и жилых зданий).

Лизинг-кредит предполагает сделку, в которой участвуют три стороны: предприятие, производящее оборудование; кредитор, в качестве которого выступает лизинговая компания или банк, и арендатор, использующий оборудование на правах аренды. Здесь также имеет место разделение прав собственности – отделение владения имущества от его использования. Лизинговая фирма выкупает оборудование у фирмы-изготовителя и передает его арендатору для использования на правах аренды. Выигрывают все три стороны: предприятие-изготовитель мобильно получает финансовые средства за свой товар; арендатор получает в пользование технику, которая при других условиях была бы ему недоступна; лизинговая фирма имеет проценты и арендную плату.

Факторинг-кредит – это выкуп платежных требований у поставщика товаров и услуг. В сделке участвуют три стороны: факторинговая фирма (от англ. factor – посредник); клиент – поставщик товара, кредитор; предприятие-заемщик, фирма – покупатель товара. Факторинговая компания покупает платежные требования клиента и поставляет продукцию покупателю товара. В этом случае также очевидна выгода для всех трех сторон: клиент получает сразу около 80% суммы продаж в виде аванса; покупатель приобретает товар на кредитной основе; факторинговая компания имеет свою часть дохода на основе всех услуг, которые были ею предоставлены.

Во многих странах, в том числе и в России, используется также **ломбардный кредит** (название произошло от итальянской провинции Ломбардия, купцы которой занимались подобными операциями).

По срокам различают кредит **краткосрочный** и **долгосрочный**. Понятие короткого или долгого срока в различных странах различно и дифференцируется в пределах от одного месяца до одного года.

В России таким сроком по отдельным видам срочных вкладов является один месяц, по другим видам кредита – один год.

С учетом всех этих критериев можно было бы насчитать более 10 видов кредита.

В современной рыночной системе хозяйствования кредит выполняет **важные функции**:

- ускоряет процесс воспроизводства на микроэкономическом, а в конечном счете и на макроэкономическом уровнях, поскольку открывает дополнительные источники инвестиционного финансирования;
- убыстряет перелив капитала, а следовательно, перераспределение ресурсов и доходов;
- регулирует денежное обращение, содействует экономии издержек обращения;
- форсирует процессы концентрации и централизации капитала (активов), ибо выступает мощным экономическим инструментом в конкурентной борьбе;
- повышает эффективность производства, ибо ускоряет кругооборот и оборот капитала, укрепляет коммерческий расчет, исключает безвозмездную, трансфертную передачу средств.

В руках государства кредит является мощным регулятором экономики и тем самым оказывает большое влияние на социальную жизнь общества. При неумелом и неэффективном использовании данного инструмента кредит может стать дополнительным источником макроэкономической нестабильности.

10.4. ЦЕННЫЕ БУМАГИ И ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Ценные бумаги (сертификаты) – это такие коммерческие документы, которые:

1) удостоверяют права собственности на активы, представленные в денежной или материальной форме;

2) юридически закрепляют отношения займа или купли-продажи между продавцами и покупателями этих сертификатов;

3) приносят доход в той или иной форме.

Условно ценные бумаги можно разделить на три группы: **основные**, к которым относятся акции, облигации, векселя и закладные; **производные** – это варранты, опционы и фьючерсы; **финансовые**, или «почти-деньги», – это чеки, кредитные карточки, депозитные сертификаты, банковские акцепты и некоторые другие финансовые документы.

Самыми массовыми и значительными видами основных ценных бумаг являются акции и облигации.

Акция – это ценная бумага, которая удостоверяет право ее владельца на долю в собственных средствах акционерного общества, фиксирует отношения купли-продажи между продавцом и покупателем этой ценной бумаги, имеет бессрочный характер и приносит доход ее владельцу от деятельности акционерного общества. Некоторые виды акций дают право голоса, т. е. право участия в управлении данным обществом.

Облигация – это ценная бумага, которая удостоверяет отношения займа между владельцем и лицом, выпустившим ее, имеет срочный характер и приносит доход, как правило, в виде процента.

Виды акций: обыкновенные и привилегированные; именные и на предъявителя; дополнительно выпускаемые бесплатные и дополнительно выпускаемые платные; «народные» с небольшим номиналом; доверительные; с отсрочкой выплат дивидендов; погашаемые в исключительных случаях и т. д.

Виды облигаций: именные и на предъявителя; процентные, имеющие купоны, и беспроцентные приносящие дисконт; рыночные и нерыночные; общие и целевые; отзывные и неотзывные; обеспеченные и необеспеченные; продлеваемые и срочные; конвертируемые и неконвертируемые; государственные и корпоративные.

В 90-е годы в России были выпущены в обращение: государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО), облигации внутреннего валютного займа, облигации государственного внутреннего выигрышного займа, казначейские обязательства (КО), облигации федеральных займов (ОФЗ) и различного вида облигации муниципальных займов. В условиях экономической нестабильности и падения производства операции с ценными бумагами в России приобрели чисто спекулятивный характер. На базе ГКО и ОФЗ сложилась громадная финансовая пирамида, которая

неизбежно должна была рухнуть и породить очередной финансовый кризис, что и произошло в августе 1998 г. В 1999 г. ГКО и ОФЗ начали заменять на новые обязательства с частичной выплатой денежных средств.

Ценные бумаги должны иметь **четыре** классических **качества**: безопасность, или надежность; доходность; обеспечивать рост капитала; ликвидность, или рыночность.

Сфера рынка ценных бумаг подвержена риску. Можно выделить следующие **виды рисков**: капитальный, селективный, временной, рыночный, валютный, кредитный, законодательный, риск ликвидности, инфляционный, процентный, отзывной, страновой, региональный, отраслевой и риск предприятия.

Различия в качествах ценных бумаг и наличие большой степени риска ставят вопрос об оптимальном портфеле (пакете) ценных бумаг, который позволил бы в максимальной степени обеспечить защиту от риска и реализовать все качества ценных бумаг. Мировая практика доказала, что формирование оптимального портфеля ценных бумаг – реальное дело. Для достижения этих целей следует придерживаться ряда правил.

Правило первое – приобретать ценные бумаги следует лишь тогда, когда они приносят больший доход, чем хранение денег в банке.

Правило второе – инвестировать средства в ценные бумаги имеет смысл лишь тогда, когда темпы роста дохода от ценных бумаг превышают темпы инфляции.

Правило третье – приобретать нужно наиболее доходные ценные бумаги.

Правило четвертое – нельзя класть все яйца в одну корзину, т. е. нельзя все активы вкладывать в один вид ценной бумаги, каким бы заманчивым это инвестирование ни казалось.

Правило пятое – необходима диверсификация активов во все новые и новые виды ценных бумаг.

Правило шестое – нужно регулярное сбалансирование пакета ценных бумаг как в статике, так и в динамике.

Правило седьмое – необходимы регулярные ревизии портфеля ценных бумаг и периодическое его «перетряхивание».

Ценные бумаги проходят в своей жизни **три фазы**: подготовка выпуска; первичное размещение, или первичный рынок; долгая жизнь на вторичном рынке. В экономической литературе вторичный рынок называют фондовым рынком.

Фондовый рынок включает в себя **три основных элемента**: продавцы, или эмитенты (от лат. emittere – выпускать), т. е.

юридические лица, которые выпускают и продают ценные бумаги; покупатели, или инвесторы (от англ. investor – вкладчик), т. е. физические и юридические лица, которые приобретают ценные бумаги; посредники, т. е. брокеры (от англ. broker – посредник), маклеры (от нем. makler – посредник).

Рынок ценных бумаг имеет **три основные формы**:

1) биржа-аукцион, где продаются и покупаются акции и другие ценные бумаги крупных корпораций и банков;

2) уличный, или открытый, рынок, т. е. купля-продажа ценных бумаг «с прилавка» населению;

3) купля-продажа, точнее, переуступка акций в закрытых акционерных обществах.

Всего в мире насчитывается более 200 фондовых бирж, крупнейшими из них являются Нью-Йоркская, Токийская, Лондонская.

Рынок ценных бумаг подчиняется юридическим (регистрация, гласность, ликвидность) и экономическим законам (принципам), важнейшими из которых являются: **ликвидность**, т. е. создание благоприятных условий для сделок; **эффективность**, т. е. учет и снижение издержек по купле-продаже; **информативность** и надежность, или **гарантированность**.

На фондовом рынке действуют **четыре вида цен акций:**

1) номинальная – цена акций в момент рождения акционерного общества;

2) балансовая – цена акций в каждый данный момент с точки зрения самой корпорации;

3) ликвидационная – цена акций при банкротстве корпораций;

4) рыночная – цена акций по курсу.

Курс акции определяется на основе дисконтирования:

$$КА = \frac{\text{Доход в расчете на одну акцию}}{\text{Средняя ставка процента в десятичных дробях}}$$

При определении реального курса акций следует учитывать не только ее дисконтированную стоимость, но и другие факторы, прежде всего факторы спроса и предложения, инфляцию, репутацию фирмы и т. д.

Обыкновенные акции могут приносить **три вида дохода**: дивиденды, дополнительные акции (льготные или бесплатные) и

учредительскую прибыль. Привилегированные акции, как правило, приносят один вид дохода – **дивиденд**, который имеет фиксированный характер и гарантированную основу в отличие от доходов по обыкновенным акциям. Болезненным является вопрос о двойном налогообложении: сначала – с дохода корпораций, затем – с дохода физических лиц. В связи с этим в некоторых странах действуют законы, которые дивиденды от привилегированных акций относят на издержки корпорации, и тем самым фирмы получают освобождение от налога.

Фондовый рынок, как и всякий рынок, предполагает наличие спекулятивных сделок. Основными видами этих сделок являются игра на повышении курса, которую ведут посредники – «быки», и игра на понижении курса, которую ведут посредники – «медведи». Классический путь акционерной сделки включает в себя: заказ-предложение местному брокеру; отправка заказа в отдел связи фондового рынка, затем в контору брокерской фирмы; сортировка заказов брокерской фирмой и выдача заказа брокеру; регистрация заказа брокером на бирже; уведомление брокером контролеров биржи о заключенной сделке и цене; передача брокерской фирмой подтверждения исполнения сделки местному брокеру; уведомление заказчика местным брокером об исполнении сделки; официальный перевод акции на имя нового владельца.

В связи с акционированием предприятий фондовый рынок в России начал развиваться, однако общая экономическая нестабильность, падение производства и финансовые потрясения конца 1998 г. породили обвальный кризис и на фондовом рынке Российской Федерации.

10.5. БАНКИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Функционирование современного рынка опирается на действие четко организованной банковской системы. На сей счет существует даже полушутливое изречение: с самого начала мира были три великих открытия: огонь, колесо и центральная банковская система.

Банк – это коммерческое учреждение, которое создается в соответствии с действующим законодательством данной страны, действует на основании лицензии, занимается предпринимательской деятельностью

в финансовой сфере и функционирует на принципах коммерческого расчета.

Происхождение банков восходит к XIII – XIV вв., когда появилась чеканка монет, стали развиваться меняльное дело, хранение денег и безналичные расчеты. При взаиморасчетах прочно вошло в практику перенесение сумм с одного счета на другой в книгах банкиров в присутствии обоих клиентов. Когда золото начало обращаться в роли денег, стало очевидным, что в целях удобства и безопасности его выгодно отдавать на хранение золотых дел мастерам, которые имели подвалы, специальные кладовые и за плату готовы были предоставлять их. Получив золотой вклад, золотых дел мастер выдавал вкладчику квитанцию. Вскоре товары стали обмениваться на квитанции золотых дел мастеров, и квитанции превратились в раннюю стадию бумажных денег.

При этом золотых дел мастера, ставшие прототипами банкиров, использовали 100% резервной системы, т. е. их бумажные деньги (квитанции), находящиеся в обращении, полностью обеспечивались золотом. Видя готовность людей принимать квитанции в качестве бумажных денег, золотых дел мастера начали осознавать, что количество еженедельно или ежемесячно вкладываемого золота превышает количество изымаемого. Отсюда родилась мысль о банковской системе частичных резервов и первичных банковских операциях.

Совокупность банков данной страны образует банковскую систему. В настоящее время практически во всех странах существует **двухуровневая банковская система. Первый уровень** этой системы **образует центральный (эмиссионный) банк. Второй уровень** составляют **частные и государственные банковские институты**. К институтам второго уровня можно отнести коммерческие (депозитные), инвестиционные, ипотечные банки, сберегательные кассы и кредитные общества, страховые и пенсионные фонды.

Центральный банк во многих странах подчиняется непосредственно парламенту, хотя степень его независимости в различных странах различна.

Весьма специфична система первого уровня в США, получившая название Федеральной резервной системы (ФРС). ФРС США – это совокупность 12 региональных резервных банков, из которых банк Нью-Йорка считается головным. Общее руководство осуществляет совет управляющих из представителей этих 12 банков.

В России, как и в других странах, функционирует двухуровневая банковская система. Первый уровень этой системы представляет Центральный банк Российской Федерации (Банк России); второй – коммерческие банки, среди которых крупнейшими являются Сберегательный банк, Внешторгбанк, Банк Москвы и др.

Банки традиционно выполняют **три основных вида операций: пассивные, активные и забалансовые**. Пассивные операции ставят своей целью привлечение в банки свободных денежных средств физических и юридических лиц; активные операции преследуют другую цель – прибыльное размещение этих средств в сферу предпринимательства; забалансовые операции – это непосредственно предпринимательская деятельность самих банков.

К пассивным операциям относятся: расчеты с клиентами, сбор свободных денег (депозитные операции), эмиссия денег и ценных бумаг, контроль за денежным обращением и движением ценных бумаг.

К активным операциям относятся: кредитование, банковские инвестиции (покупка ценных бумаг), факторинговые и лизинговые услуги, трастовые операции, в частности управление пакетами акций и частными фондами по доверенности.

К забалансовым операциям относятся: биржевые спекулятивные операции на рынке ценных бумаг, расчетно-технические операции на основе использования ЭВМ и компьютерной сети, обмен валюты, охрана ценностей, консалтинговые услуги и т. д.

Операции центральных банков имеют свою специфику. **Специфическими функциями центральных банков являются**:

- эмиссия денег;
- аккумуляция и хранение резервов других банков, золотовалютных резервов страны;
- кредитование коммерческих банков;
- выполнение расчетных операций для правительства страны;
- расчеты и переводные операции при внешнеэкономических связях.

Исключительной функцией центрального банка является **денежно-кредитное регулирование всего денежного обращения страны** как форма реализации денежно-кредитной политики банка. При этом денежно-кредитная политика центрального банка может иметь два основных направления:

а) политика кредитной **экспансии** (от лат. expansio – расширение), т. е. стимулирование всех коммерческих структур на получение кредитов;

б) политика кредитной **рестрикции** (от лат. restrictio – ограничение), т. е. всемерное сдерживание и ограничение кредита.

Первое направление проводится в периоды замедления темпов роста производства, второе – в периоды подъема экономики.

Основными инструментами реализации денежно-кредитной политики центрального банка являются:

- уровень и динамика учетной ставки процента;
- изменение нормы обязательных резервов, которые обязаны хранить кредитные учреждения и которые являются гарантом их ликвидности, надежности;
- операции на открытом рынке, т. е. регулирование денежного обращения путем купли-продажи ценных бумаг на вторичном фондовом рынке;
- регулирование денежной массы путем эмиссии денег;
- информация кредитных учреждений об изменениях денежных агрегатов М-1, М-2 и М-3 в связи с ростом объемов производства.

Учетная ставка – это процентная ставка центрального банка, устанавливаемая для приобретения платежных обязательств. Она, как правило, отличается от текущих ставок коммерческих банков на 0,5 – 2 пункта вниз, т. е. бывает меньше по размеру, что влечет за собой затруднение или облегчение получения кредитов от коммерческих банков вследствие повышения или понижения учетной ставки центрального банка.

Операциями открытого рынка называют куплю-продажу ценных бумаг центральным банком с целью связать или высвободить определенное количество капиталов. Обычно в период высокой конъюнктуры центральный банк предлагает банкам купить ценные бумаги, чтобы сократить их кредитные возможности и избежать «перегрева» (перенапряжения экономики). В период кризиса центральный банк предлагает выгодные условия покупки долговых обязательств и увеличивает кредитные возможности банков.

Резервы – это вклады коммерческих банков в центральном банке, размер которых устанавливается пропорционально банковским активам. Система банковских резервов является надежным средством защиты устойчивости банковской системы и

одновременно способом расширения ее возможностей по кредитованию клиентов, основанным на централизации части денежных средств банков в специальных фондах, которыми распоряжается главный банк страны.

При этом каждая денежная единица банковских резервов становится обеспечением нескольких денежных единиц, выдаваемых банком в виде кредитов и поступающих на счета заемщиков.

Функции Центрального банка Российской Федерации:

1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля;

2) монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;

3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования;

4) устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;

5) устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;

6) осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций, выдает и отзывает лицензии кредитных организаций и организаций, занимающихся их аудитом;

7) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;

8) регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами;

9) осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций, необходимых для выполнения основных задач Банка России;

10) осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты; определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами;

11) организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки в соответствии с законодательством Российской Федерации;

12) принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организует составление платежного баланса Российской Федерации;

13) в целях осуществления указанных функций проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений; публикует соответствующие материалы и статистические данные;

14) осуществляет иные функции в соответствии с федеральными законами.

Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации.

Основные цели деятельности Банка России:

- защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России.

Основные инструменты и методы денежно-кредитной политики Банка России:

1) процентные ставки по операциям Банка России;
2) нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
3) операции на открытом рынке;
4) рефинансирование банков;
5) валютное регулирование;
6) установление ориентиров роста денежной массы;
7) прямые количественные ограничения.

В пределах второго уровня банковской системы особое место занимают **коммерческие банки**. Исключительно велика роль этих банков в развитии экономики той или иной страны; особую роль эти банки выполняют в развитии предпринимательства. Коммерческие банки – это своеобразные «рабочие лошади» всего денежно-кредитного механизма. Их функции весьма и весьма многообразны: финансисты насчитывают более 800 видов операций коммерческих банков. При этом пассивные операции охватывают более 100 видов, активные и забалансовые – более 700 видов. Основными видами пассивных операций являются **вклады;** основными видами активных – кредитные, фондовые, валютные и посреднические операции. В забалансовых операциях значительную роль играют консультационное обслуживание клиентов и управление по доверенности имуществом предприятий и населения.

За свою многовековую историю банки сумели найти надежные способы привлечения денежных сбережений населения и предприятий. Самый древний способ – это сберегательные счета, т. е. такая форма хранения денег в банке, при которой вкладчик может их вносить и изымать, получая при этом от банка плату за то, что последний использует их денежные средства для кредитования других граждан и фирм.

Существуют разные **виды вкладов**. Например, **текущие сберегательные счета**, когда вкладчик может в любое время положить деньги на хранение или изъять их оттуда (снять со счета). По такому счету вкладчик получает минимальный доход. Широко распространены так называемые **срочные вклады**, когда вкладчик, положив деньги в банк, обязуется определенное время (обычно не меньше чем квартал или год) не брать их из банка. При срочном вкладе банк платит клиенту существенно большую сумму, нежели при текущем вкладе.

Результатом предпринимательской деятельности банка является **прибыль**, которая представляет собой разность между валовым операционным доходом и валовыми издержками. Основным источником банковской прибыли является разность между нормой процента на капитал, который банк дает взаймы, и нормой процента на активы, который банк берет взаймы. Источником этой прибыли являются также доходы от забалансовых операций.

Главное качество коммерческого банка – **ликвидность**, т. е. его способность в любой момент полностью оплатить свои обязательства. Гарантиями ликвидности являются: доля собственного капитала банка во всех активах (общепринято, что эта доля не должна быть менее 4%) и наличие резервов, величина которых колеблется в широких пределах (от 3 до 20%).

Банковская система оказывает большое влияние на величину денежной массы путем **мультипликативного расширения банковских депозитов** (от лат. multiplicatio – умножение и лат. depositum – вещь, отданная на хранение). Замечено, что денежная масса растет быстрее, чем реальный объем валового внутреннего продукта, и что объемы М-2 и М-3 растут быстрее,

чем объем М-1. Этот прирост происходит в значительной мере независимо от эмиссионной деятельности центрального государственного банка, так как размер денежной массы возрастает за счет расширения кредитов коммерческих банков. Банки как бы создают новые деньги, когда выдают ссуды, и, наоборот, денежная масса сокращается при возврате банку ранее выданных ссуд.

Технология увеличения денежной массы в связи с расширением кредитов условно может быть представлена в следующем виде. Предположим, банк № 1 получил 1 млн руб. в виде вкладов. Из этой суммы банк выделяет резерв, т. е. долю наличных денег, необходимых на случай выдачи вкладчикам. Возьмем долю резерва на уровне 10%. Теперь балансовый счет банка № 1 будет выглядеть так (табл. 10.1):

Таблица 10.1

Мультипликативное расширение банковских депозитов

Актив, тыс. руб.	Пассив, тыс. руб.
Резервы – 100 Ссуды – 900	Вклады – 1000
Всего – 1000	Всего – 1000

Количество денег увеличилось с 1 млн руб. до 1,9 млн руб. На этом процесс не заканчивается. Взявший ссуду в 900 тыс. руб. направит их на покупку товаров, продавец же этих товаров в свою очередь получит деньги и положит их в банк № 2. Теперь банк № 2, получив вклад, оставит резерв, а остальные деньги отдаст в ссуду. Вся эта история будет повторяться до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада в 1 млн руб. не будет использована в качестве резервов. Зная величину первоначального вклада и норму резерва, можно легко подсчитать количество вновь созданных денег: 1 млн руб. при 10%-ном уровне резервных требований обернулся расширением денежной массы до 10 млн руб.:

$$1 \text{ млн руб.} \cdot \frac{1}{0{,}1} = 1 \text{ млн руб.} \cdot 10 = 10 \text{ млн руб.}$$

Конкретно оценить размеры расширения денежной массы путем создания банками новых денег позволяет **мультипликатор денежного предложения, или банковский мультипликатор** (m). Он рассчитывается по формуле:

$$m = \frac{1}{r} \cdot 100,$$

где r – обязательная резервная норма в %,

или по формуле

$$m = \frac{M}{R},$$

где M – прирост депозитов,
R – прирост резервов.

В данном примере каждый рубль резервов создает десять новых рублей. Мультипликатор денежного предложения выражает отношение новых денег к резервам. В примере он составил: 1 : 0,1 = 10. Величина мультипликатора находится в обратной зависимости от обязательных резервных требований. Если ставка минимальных резервов снизится до 5%, то m составит 20%, а если повысится до 20%, то m снизится до 5%.

В примере рассмотрена идеальная схема, когда все деньги кладутся в банк, банки держат у себя только резервы, а вкладчики не изымают вклады. В реальной жизни далеко не все деньги, взятые в ссуду, возвращаются в банки на депозиты, часть их продолжает обращаться в форме наличных денег. Клиенты банков не только кладут, но и берут деньги со счетов банков и т. д. **В случае изъятия денег** из резервов банков **мультипликационный эффект срабатывает в противоположном направлении.**

Из сказанного следует, что основными факторами, от которых зависит процесс создания банками новых денег и, следовательно, изменение денежной массы, являются размер минимальной ставки резервов и спрос на новые ссуды со стороны заемщиков. Используя эти инструменты, центральный государственный банк может регулировать величину денежной массы.

10.6. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС

Современный рынок не может функционировать без хорошо организованной **финансовой системы, представляющей собой комплекс экономических отношений по формированию и использованию денежных средств** на основе процессов распределения и перераспределения национального дохода и других макроэкономических результатов общественного производства. Термин «финансы» происходит от латинского «finansia» – доход, платеж. Впервые это понятие стало использоваться в XII – XIV вв. в крупнейших для того времени европейских центрах торговли и банковского дела (Флоренция, Генуя, Венеция, другие города Средиземноморья). Ныне этот термин получил международное признание.

В современных условиях понятием **«финансы» определяют всю систему экономических отношений, которая связана с образованием и распределением денежных ресурсов.** Условно в финансовой системе современного общества можно выделить: государственные финансы, финансы предприятий, фирм, корпораций и финансы населения, физических лиц. **Государственные финансы** – это та часть финансовой системы общества, которая охватывает движение денежных фондов, необходимых государству для осуществления его функций. **Финансы предприятий**, фирм, корпораций – это денежные активы, которые образуются, распределяются и используются в процессе экономической деятельности этих хозяйствующих субъектов. **Финансы населения** – это та часть финансовой системы, которая характеризует движение денежных средств населения, домашних хозяйств, физических лиц.

В современной экономической литературе различают денежные и финансовые отношения. **К финансам при этом относят лишь ту часть денежных отношений, которая характеризует самостоятельное движение денег как особого процесса, качественно отличного от товарно-денежного обращения.** Основу финансовых отношений составляет движение доходов всех участников воспроизводственного процесса. В финансовой системе нет эквивалентного обмена, но есть распределение результатов воспроизводства на макроэкономическом уровне через денежные фонды.

Государственные финансы в свою очередь также представляют сложную систему, которая включает **четыре основных звена**:

- государственный бюджет;
- местные финансы;
- финансы государственных предприятий;
- финансы специальных общественных фондов.

Главным звеном этой системы и основной финансовой категорией является **государственный бюджет** (фр. budget < англ. – чемодан, мешок с деньгами). Это положение относится ко всем странам мира, в том числе и к России. Вторым по значению звеном являются **местные финансы**, на долю которых приходится от 30 до 50% всех ресурсов финансовой системы. Разумеется, в странах с федеративным устройством доля этих финансов выше, в странах с унитарным государственным устройством доля местных финансов ниже.

Важное и самостоятельное финансовое звено этой системы образуют **финансы государственных предприятий**. Предприятия имеют закрепленные за ними основные и оборотные фонды, они несут затраты на производство и реализацию продукции, получают прибыль. Предприятия финансируют капитальные вложения, ремонт основных фондов, нематериальные активы, прирост оборотных средств, имеют финансовые службы. Важным аспектом финансов государственных предприятий являются их взаимоотношения с бюджетом и налоговой системой.

Четвертое звено государственной финансовой системы – **специальные общественные фонды** (в России – внебюджетные специальные фонды). К ним относятся: фонды социального страхования, различные целевые фонды. Как правило, эти фонды отделены и обособлены от государственного бюджета. США являются единственной страной в мире, где фонд национального страхования объединен с федеральным бюджетом.

Финансовая система России включает:

- государственную бюджетную систему;
- внебюджетные специальные фонды;
- государственный кредит;
- фонды имущественного и личного страхования;
- финансы предприятий различных форм собственности.

Первые четыре блока этой системы относятся к централизованным финансам и используются для регулирования экономических процессов на макроуровне. Финансы предприятий относятся к децентрализованным финансам и используются для ре-

гулирования экономических процессов на микроуровне. Государственные специальные внебюджетные фонды России составляют: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд занятости населения, Фонд обязательного медицинского страхования, отраслевые и межотраслевые фонды НИОКР и региональные внебюджетные экономические фонды (в частности, фонды развития жилищной сферы).

Государственный бюджет – роспись денежных доходов и расходов государства, которая представляет собой основной финансовый план государства на текущий год и имеет силу закона.

Бюджет утверждается законодательными органами власти – парламентами, а в России – Федеральным Собранием. По материальному содержанию государственный бюджет – это централизованный фонд денежных средств государства; по социально-экономической сущности – это основное средство перераспределения национального дохода и других макроэкономических результатов общественного производства для реализации социальных задач общества.

Организация бюджета предполагает четкое бюджетное устройство и продуманный бюджетный процесс.

Бюджетное устройство – это организационные принципы и структура построения бюджетной системы. Бюджетное устройство в различных странах мира не одинаково, так как оно предопределяется спецификой государственного устройства данной страны. Государственная бюджетная система России включает федеральный бюджет, 21 республиканский бюджет, 56 краевых и областных бюджетов, городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга, 10 окружных бюджетов автономных округов и около 29 тыс. местных бюджетов.

Бюджетный процесс – это деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов всех уровней. В большинстве стран мира, в том числе и в России, он охватывает **четыре основные стадии**:

- составление проекта бюджета;
- рассмотрение и утверждение бюджета;
- исполнение бюджета;
- составление отчета об исполнении бюджета и его утверждение.

Составной частью бюджетного процесса является **бюджетное регулирование**, т. е. частичное перераспределение финан-

совых ресурсов между бюджетами разных уровней. Продолжительность бюджетного процесса составляет около 3 лет, при этом составление, рассмотрение и утверждение занимает около 20 месяцев, исполнение – календарный год, составление отчета об исполнении бюджета и его утверждение – 5 месяцев.

Поскольку бюджет – это **смета доходов и расходов** государства, основное внимание при анализе бюджетных проблем экономическая наука уделяет рассмотрению этих двух основных частей единого экономического процесса.

Доходы бюджета в зависимости от государственного устройства страны традиционно делятся: в унитарном государстве – на доходы центрального (государственного) бюджета и доходы местных бюджетов; в федеративном государстве – на доходы федерального бюджета, доходы бюджетов членов Федерации и доходы местных бюджетов. Основным материальным **источником доходов бюджета** всех уровней является **национальный доход**. Когда национального дохода не хватает для покрытия финансовых нужд, государство привлекает национальное богатство. Современная Россия – наглядное тому подтверждение.

Основными **методами образования бюджетных доходов** являются налоги, займы и эмиссия денег. Соотношение между этими тремя инструментами формирования доходов в различных странах неодинаково. Однако **главным методом** формирования доходной части бюджета во всех странах мира являются **налоги**. Их доля в большинстве государств мира составляет около 90% доходной части бюджета страны. Вторым по значению источником доходов бюджета являются **государственные займы**. При чрезвычайных обстоятельствах, когда возможности получения новых платежей и займов исчерпаны, государство обращается к **эмиссии бумажных денег**. Этот метод самый неэффективный и непопулярный, так как усиливает инфляционные процессы и усугубляет сопутствующие им негативные социально-экономические последствия. Россия в 1991 – 1999 гг. использовала все три метода образования бюджетных доходов.

Второй составной частью бюджета является его расходная часть. **Расходы бюджета** – это затраты, которые возникают у государства в связи с выполнением им своих экономических, социальных, политических и административных функций.

В теории и практике финансов существует несколько критериев (признаков), по которым **классифицируются** расходы бюджета.

Первым из них является **влияние расходов** бюджета на процесс расширенного воспроизводства на макроуровне. По этому признаку бюджетные расходы делятся на текущие и капитальные. **Текущие расходы** связаны с предоставлением бюджетных средств на содержание и покрытие текущих потребностей инфраструктуры, государственных учреждений и т. п. **Капитальные расходы** – это денежные затраты, направленные на увеличение (прирост) основных фондов, нематериальных активов, а также на прирост запасов.

Второй важный критерий классификации расходной части бюджета – **предметная направленность** денежных фондов (потоков). В современных развитых странах с рыночной и смешанной экономикой с точки зрения предметной направленности государственного бюджета выделяют **пять основных групп расходов**: военные; вмешательство государства в экономику; содержание государственного аппарата управления; социальные цели; предоставление субсидий и кредитов другим странам и государствам. При этом военные расходы занимают от 20 до 40% общей суммы расходов государственного бюджета. Затраты на вмешательство в экономику включают затраты на НИОКР, поддержку сельского хозяйства, обеспечение занятости, стимулирование экспорта. Под затратами на социальные цели понимаются расходы на образование, здравоохранение, социальное страхование и социальное обеспечение.

В России с точки зрения предметной направленности расходная часть государственного бюджета подразделяется на следующие группы:

1) финансирование народного хозяйства;
2) финансирование социально-культурных мероприятий;
3) финансирование науки;
4) финансирование обороны;
5) содержание правоохранительных органов и органов государственной власти и управления;
6) расходы по внешнеэкономической деятельности;
7) создание резервных фондов;
8) расходы по обслуживанию государственного долга;
9) прочие расходы и выплаты[1].

[1] Более конкретно об этом можно судить по структуре консолидированного бюджета Российской Федерации в 1998 г. и исполнению федерального бюджета Российской Федерации в этом же году (Россия в цифрах: Официальное издание. – М.: Госкомстат России, 1999. – С. 307, 308, 309).

Дополнительно могут выделяться средства на выполнение приоритетных общегосударственных программ (например, расходы на ликвидацию последствий аварии на Чернобыльской АЭС, расходы на космическую программу и др.).

Третьим важным критерием классификации расходной части бюджета является **территориально-административный признак**. С этой точки зрения в унитарных государствах расходы бюджета подразделяются на расходы государственного бюджета и расходы местных бюджетов; в странах с федеративным государственным устройством, к которым относится и Россия, расходы бюджета делятся на расходы общефедерального бюджета, расходы бюджетов членов Федерации и расходы местных бюджетов.

Реализация расходов бюджета достигается при помощи **бюджетного финансирования**. Важную роль в этом процессе выполняет **Министерство финансов РФ,** которое возглавляет всю систему государственного управления финансами, проводит единую финансовую политику, организует и контролирует исполнение бюджета и внебюджетных фондов на всех уровнях экономической системы. В составе Министерства финансов РФ создано **Федеральное казначейство,** которое организационно представляет собой единую централизованную систему и включает Главное управление и территориальные органы. **Основная задача Федерального казначейства РФ состоит в том, чтобы обеспечить прямое и своевременное поступление бюджетных средств конечному адресату – бюджетным организациям,** минуя систему коммерческих банков. К сожалению, Федеральное казначейство РФ, созданное еще в 1993 г., и ныне не выполняет своей роли в полной мере. Значительная часть бюджетных средств и по сей день проходит через систему коммерческих банков, которые получают при этом инфляционную маржу, доход в форме процентов по депозитам и плату за услуги. Государственные финансовые органы практически не участвуют в организации работы Федерального казначейства РФ.

Важным аспектом использования средств бюджета является **финансовый контроль.** В России государственный контроль осуществляют Федеральное Собрание и его две палаты – Государственная Дума и Совет Федерации. Высшим специальным органом финансового контроля является **Счетная палата,** которая подотчетна Федеральному Собранию. Она проводит экспертизу бюджета и контролирует его исполнение.

Как показал опыт экономических преобразований 90-х годов, финансовая система России, в том числе ее бюджетная подсистема, нуждаются в дальнейшем развитии и совершенствовании.

10.7. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

Важнейшим элементом современной институциональной системы являются **налоги.** В них воплощены экономические основы существования государства и всех других институтов современного общества. Налоговая система ныне выполняет сложнейшую экономическую и социальную роль, ее воздействие на все стороны жизни современного общества трудно переоценить.

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством с физических и юридических лиц.

Налогообложение прошло длительный путь исторического развития. В настоящее время **налоги** взятые **в их чисто экономическом аспекте, выполняют три основные функции:**

- фискальную;
- регулирующую;
- распределительную.

Фискальная функция налогов – главная, основная. Ее сущность в том, что с помощью налогов формируются финансовые средства государственного денежного фонда (фиск от лат. fiscus – императорская (ныне – государственная) казна).

Сущность **регулирующей функции** состоит в том, что налоги выступают главным инструментом экономической политики государства, способным воздействовать на все процессы воспроизводства.

Сущность **распределительной функции** заключается в том, что налоги выступают в руках государства важнейшим инструментом распределения и перераспределения результатов воспроизводства как на микро-, так и на макроуровне. В некоторых литературных источниках регулирующую и распределительную функции налогов объединяют в **одну общую – экономическую функцию**.

Основные функции налоговой системы предопределяют **ее социально-экономическое назначение.** В своей фискальной функции налоги обеспечивают развитие общественного производства, прежде всего развитие непроизводственной сферы общества. В этом назначении налоги могут выступать как финансовая основа умственного, духовного, политического и нравственного прогресса общества, как источник охраны жизни и здоровья всех членов общества, если они (налоги) будут направлены на развитие науки, образования, культуры, медицины, спорта и

другие социальные цели. Но эти же налоги могут выступать как источник разбухания государственного чиновничье-полицейского аппарата, как источник наживы отдельных групп населения, если налоги будут направлены не во имя интересов народа. В своей регулирующей функции налоги могут заинтересовывать или, напротив, не заинтересовывать развитие той или иной отрасли хозяйства, той или иной сферы общества, ибо через систему налогов государство может поддержать или, напротив, затормозить развитие целых отраслей, сфер, регионов. В своей распределительной функции через налоги государство может перераспределять все макроэкономические результаты общественного воспроизводства; через налоги государство модифицирует также распределение результатов воспроизводства на микроэкономическом уровне. Таким образом, налоговая система в руках государства выступает как действенное средство решения важнейших социально-экономических задач.

Налоги, взятые в их чисто социальном аспекте, выполняют сложную и многоцелевую роль формирования уровней и динамики доходов различных социальных групп и слоев населения. Через налоги государство может создавать или, напротив, не создавать специальные льготы для малоимущих и бедных групп населения, может урезать или, напротив, увеличить социально неоправданные доходы высокоимущих и богатых групп населения, может позитивно решить проблему **социальной справедливости в распределении доходов,** но может также усугубить проблему социальной несправедливости при распределении этих доходов. Таким образом, в своей чисто социальной роли налоги выступают как инструмент решения социально-экономической и даже нравственной справедливости. Оценивая новый порядок, который решил утвердить Евгений Онегин в своих деревенских владениях, А. С. Пушкин это чувство социальной справедливости выразил в следующем противоречии, характерном для той эпохи:

«Ярем он барщины старинной
Оброком легким заменил;
И раб судьбу благословил.
Зато в углу в своем надулся,
Увидя в этом страшный вред,
Его расчетливый сосед»[1].

[1] Пушкин А. С. Соч.: В 3-х томах. – М.: Художественная литература, 1986. – Т. 2. – С. 210.

Чтобы налоговая система выполнила свое социально-экономическое назначение, она должна быть основана на принципах, которые способствовали бы реализации этого назначения. Мировой опыт налогообложения имеет богатую и длительную историю, которая нашла свое отражение в законодательных актах и в различных письменных памятниках мировой цивилизации. Еще иродиане спрашивали Иисуса Христа: «Позволительно ли давать по́дать кесарю или нет?».. Тогда говорит им Христос: «Итак, отдавайте кесарево кесарю, а Божие Богу»[1]. Проблема налогообложения нашла свое отражение и в других религиозных учениях.

Первое научное решение вопроса о разработке **принципов формирования оптимально функционирующей налоговой системы** дал А. Смит в своем знаменитом «Богатстве народов» (гл. 2, отд. 2). Сформулированные им четыре общих принципа налогообложения и ныне имеют научную ценность[2]. Существенный вклад в развитие учения о налогообложении внесли Д. Рикардо, Джон Стюарт Милль (1806 – 1873), К. Маркс, Дж. М. Кейнс и др.

Обобщая теоретические положения, имеющиеся в истории экономической мысли и в современной экономической науке, анализируя длительный мировой опыт налогообложения, а также практику функционирования налоговой системы в СССР и России, можно сформулировать следующие **принципы формирования** налогов:

- обязательность уплаты налога;
- заранее известная определенность налога по срокам уплаты, по способам и размерам;
- удобство обложения налогом с точки зрения того, кто его платит;
- умеренность в размерах налогов;
- равномерность жертв применительно ко всем налогоплательщикам;
- взимание налогов с доходов, а не с капитала, не с активов;
- рациональная градация налоговых ставок на основе пропорционального, прогрессивного или регрессивного обложения;

[1] Библия. Евангелие от Матфея, 22-12,21. – М.: Российское библейское общество, 1997. – С. 1041.

[2] Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – С. 588 – 589.

- осознание выгоды, которую вправе ожидать налогоплательщик;
- чувство необходимости пожертвования, которое исходит из того, что размер налога не выходит за рамки приемлемого.

Существуют различные признаки, по которым устанавливают **виды налогов.** С точки зрения **субъекта налогообложения** можно выделить три вида налогов: налоги с юридических лиц, налоги с физических лиц и налоги, взимаемые и с юридических, и с физических лиц. По **характеру принуждения** налоги принято делить на прямые и косвенные. По **характеру объекта налогообложения** налоги бывают: на доходы, на собственность, на имущество, с оборота и на потребление.

В России формирование современной налоговой системы после 1991 г. шло в сложных условиях экономического спада, инфляции и кризиса государственных финансов. В настоящее время на территории России собирается свыше 50 видов налогов и сборов. Всю совокупность их условно делят на три группы: федеральные; республиканские, краев и областей, автономных образований; местные.

К федеральным налогам относятся: налог на добавленную стоимость (НДС); акцизы на отдельные группы и виды товаров; налог на доходы банков; налог на доходы от страховой деятельности; налог с биржевой деятельности; налог на операции с ценными бумагами; таможенная пошлина; отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы; федеральные платежи за пользование природными ресурсами; подоходный налог (налог на прибыль) с предприятий; подоходный налог с физических лиц; налоги – источники образования дорожных фондов; гербовый сбор; государственная пошлина; налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения.

К республиканским налогам и налогам краев, областей и автономных образований относятся: республиканские платежи за пользование природными ресурсами; налог на имущество предприятий; лесной налог; плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем.

Местные налоги включают более 20 видов налогов и сборов, среди которых наиболее важными являются: налог на имущество физических лиц; налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне; курортный сбор; земельный налог; сбор за право торговли; целевые сборы с населения; регистрационные сборы и др.

Недостатками современной системы налогообложения в России следует признать: большое количество налогов, сложность их подсчета, постоянные изменения и дополнения, высокий уровень налогообложения. В связи с этим в стране планируется серьезное реформирование действующей налоговой системы с учетом того, что решающая роль в формировании доходной части бюджета принадлежит четырем видам налогов: налогу на прибыль, НДС, акцизам и подоходному налогу с физических лиц. В совокупности именно эти четыре налога приносят 95% всех доходов бюджета. Особую роль исполнительные и законодательные органы власти отводят налогу с продаж.

Экономическая наука предпринимает попытки выработать достаточно четкие критерии **оптимальной величины налогового бремени.** Современный американский экономист ***Артур Ласер Лаффер*** доказал, что чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы предприятий лишает их стимула к капиталовложениям, замедляет экономический рост и в конечном счете уменьшает поступление доходов в государственный бюджет.

Графическое изображение зависимости между доходами государственного бюджета, т. е. величиной налоговых поступлений, и величиной процентной ставки налогов получило название ***«Кривая Лаффера»*** (рис. 10.3).

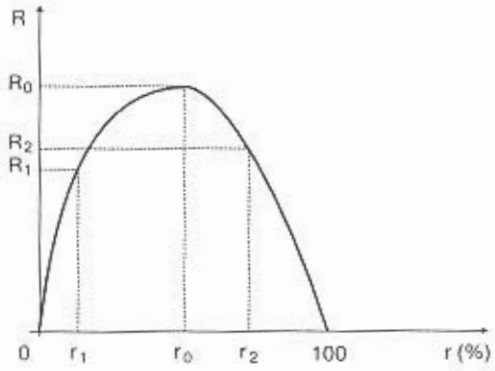


Рис. 10.3. Кривая Лаффера

По абсциссе на этом графике откладывается величина процентной ставки – r, по ординате – величина налоговых поступлений – R. Если r = 0, государство никаких налоговых поступлений не получит. Коль скоро r = 100%, начисто отпадают всякие стимулы к производству (ибо все доходы производителей изымаются), т. е. результат для государства аналогичный – нулевой. При любых же других значениях r (0 < r < 100%) государство налоговые поступления в том или ином размере получает. При

каком-то конкретном значении ставки ($r = r_0$) общая сумма этих поступлений становится максимальной ($R_0 = R_{max}$).

Отсюда вытекает следующий вывод: рост процентной ставки только до определенного значения ($r = r_0$) ведет к увеличению налоговых поступлений; дальнейшее же ее повышение обусловливает, напротив, их уменьшение. Так, $R_0 > R_1$, $R_0 > R_2$.

Следует иметь в виду, что теоретически выявить величину r_0 невозможно, и она определяется эмпирическим путем. При этом крайне важно выяснить, где находится фактическая налоговая ставка – справа или слева от r_0. А поскольку кардинальные макроэкономические эксперименты чреваты серьезными потрясениями, на этот вопрос обычно отвечают на основе анализа реакции производителей на налоговые льготы в тех или иных конкретных отраслях.

Дискуссия о том, как построить эффективную и справедливую систему налогов, продолжается. Немаловажное значение в оценке справедливости той или иной системы налогообложения имеют национальные, культурные и психологические факторы. Так, в Швеции доля налоговых доходов в валовом внутреннем продукте составляет более 50%, включая взносы на социальное страхование. Шведский социализм, точнее, шведская смешанная экономика эту долю налоговых поступлений приняла как высокую, но приемлемую. В других странах при таких высоких налоговых ставках в легальной экономике никто бы работать не стал. Поиски справедливости в налоговой системе продолжаются, при этом следует учитывать и мировой опыт, и национальную специфику каждой страны.

10.8. РЫНОК ТРУДА. БИРЖА ТРУДА

Важнейшей составной частью современного рынка в системе институционального регулирования является рынок труда.

Рынок труда – это такая социально-экономическая форма использования трудовых ресурсов, при которой рабочая сила работника обращается как товар, т. е. продается и покупается в соответствии с законами рынка (прежде всего с учетом закона стоимости и закона спроса и предложения), а сам носитель рабочей силы выступает как наемный работник. Возникновение рынка труда означало наступление нового этапа в развитии об-

щества – эпохи всеобщности товарных отношений. Теперь объектом купли-продажи стали не только блага и услуги, не только земля и капитал, но и рабочая сила. Труд рабов и крепостных уступил место труду наемных работников.

С точки зрения **объекта купли-продажи** следует различать **форму и содержание** рынка труда. На рынке труда продается и покупается не сам работник, который теперь является юридически свободным человеком в отличие от раба или крепостного, – **объектом** купли-продажи **выступает рабочая сила** наемного работника, т. е. его способность к высокоинтенсивному труду, его высокий профессионализм, интеллект, психологическая и физическая выносливость. **Совокупность всех физических, интеллектуальных и психологических качеств, необходимых в процессе труда, и составляет содержание рабочей силы.**

Однако предпринимателя, равно как и всякого работодателя, интересует не рабочая сила наемного работника сама по себе, а последующее ее использование, т. е. **труд**. Поэтому в экономической литературе широко распространен термин «рынок труда», а не «рынок рабочей силы». К. Маркс убедительно доказал, что труд не может быть товаром, объектом купли-продажи, так как рабочая сила продается тогда, когда труда еще нет, признание труда товаром логически ведет к отрицанию закона стоимости и закона прибавочного продукта. В то же время в реальной жизни действуют факторы, которые предопределяют продажу рабочей силы как процесс продажи труда:

1) оплата труда увязывается с его результатами и прежде всего с величиной предельного продукта;

2) заработная плата выплачивается после процесса труда;

3) оплаты труда нет, если нет самого труда и его результата. Следовательно, **формой** рынка труда является акт купли-продажи труда.

Субъектами, или участниками, рынка труда являются работодатели и наемные работники. В качестве работодателей выступают фирмы, индивидуальные предприятия, товарищества, корпорации, государственные предприятия. В качестве наемных работников выступают собственники рабочей силы. Закон конкуренции побуждает первых объединяться в **союзы предпринимателей**, вторых – в **профессиональные союзы**.

Существуют две основные формы купли-продажи рабочей силы на рынке труда: 1) коллективные договора между профсоюзами и предпринимателями и 2) биржи труда. Соответственно этому можно выделить две формы рынка труда.

В **коллективных договорах** определяются все основные условия найма рабочей силы: ставки и формы заработной платы, сверхурочные надбавки, выходные дни, рабочее время, перерывы, отчисления в пенсионные фонды и фонды здравоохранения, учет индексации заработной платы в связи с инфляцией и другие важнейшие условия труда. Значение коллективных договоров трудно переоценить: они выполняют важную нормообразующую функцию, упорядочивают экономические и социальные отношения на рынке труда и в обществе в целом.

Биржа труда представляет собой организацию, специализирующуюся на посредничестве между наемными работниками и предпринимателями с целью купли-продажи рабочей силы.

В зависимости от форм собственности биржи бывают:

- **частные**, функционирующие на чисто коммерческой основе;
- **филантропические**, действующие на некоммерческой или на полукоммерческой основе в благотворительных целях;
- **общественные**, создаваемые союзами предпринимателей и профсоюзами;
- **государственные**, организуемые федеральными и местными органами в целях оказания социальной помощи безработным.

Биржа выполняет пять основных функций.

1. Выступает в качестве **посредника** на рынке труда, что позволяет **упорядочить** процедуру найма рабочей силы и сократить время на поиски работы.

2. Осуществляет **социальную поддержку** наемных работников в условиях вынужденной безработицы и **страхование** безработных в самой различной форме: выдача пособий, компенсация, организация рабочих мест и т. п.

3. Изучает спрос и предложение рабочей силы, собирает и **обобщает информацию** о потребностях рабочей силы по профессиям и регионам.

4. Организует **профессиональную ориентацию** молодежи с учетом ближайших и более отдаленных по времени перспектив.

5. Проводит **обучение и переобучение** новым профессиям тех, кто не имеет специальностей, нужных для рынка труда в данное время и в перспективе.

Выплата пособий по безработице, как правило, обусловлена целым рядом условий и ограничений. Размеры данных пособий всегда ниже заработной платы. Следует учитывать и аспект морального состояния безработного, его неуверенность в завт-

рашнем дне. В этом смысле биржа, не вылечивая социальную болезнь в целом, помогает смягчить ее экономические и нравственные последствия.

Рынок труда по своему характеру является **рынком** самой **несовершенной конкуренции**, ибо на этот рынок оказывают воздействие все три вида несовершенства:

- монополия корпораций и союза предпринимателей;
- монополия профсоюзов, которые процесс найма рабочей силы взяли в свои руки;
- монополия государства, которое ныне активно вмешивается в отношения между предпринимателями и наемным трудом.

Конкретные формы воздействия государства и других социальных институтов на рынок труда многообразны. Важнейшими из них являются:

- правовое регулирование условий найма, которое в законодательном порядке устанавливает продолжительность рабочей недели, величину минимальной заработной платы, размеры отчислений на социальные нужды;
- воздействие на распределение доходов населения через налоговую систему и акцизы;
- содействие профессиональному обучению через субсидии и льготы, а также путем организации курсов обучения по переквалификации рабочей силы.

Посильную помощь государству в реализации этих целей оказывают союзы предпринимателей, профессиональные союзы наемных работников, а также политические партии и различные общественные организации, те или иные патриотические движения.

ГЛАВА 11

Макроэкономическое равновесие и макроэкономическая нестабильность

11.1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ПОТРЕБЛЕНИЕ. СБЕРЕЖЕНИЯ. ИНВЕСТИЦИИ

Процесс общественного производства и воспроизводства предполагает экономическое равновесие не только на микро-, но и на макроэкономическом уровне. Формы этого равновесия многообразны: соответствие между ресурсами и потребностями, производством и потреблением, спросом и предложением, потребностью в ресурсах и наличием их в реальной жизни, материально-вещественными и финансовыми потоками и т. д.

Принято различать три вида рыночного экономического равновесия: частичное, общее на микроэкономическом уровне и общее на макроэкономическом уровне. **Частичное** равновесие – это равновесие на отдельно взятом рынке данного товара, услуги, фактора производства (конный рынок, яблочный рынок, рынок информационных услуг и т. п.). **Общее микроэкономическое** равновесие – это равновесие на отдельно взятом местном, региональном рынке по всей совокупности продаваемых на нем товаров. **Общее макроэкономическое** равновесие – это равновесие на всех рынках, которые входят в экономическую систему страны (или всего мира) в каждый данный период. Данное равновесие можно было бы назвать барометром состояния экономической системы как единого, целостного организма, который включает в себя бесконечное множество разнообразных связей и взаимосвязей.

Следует различать теоретически желаемое, **идеальное** макроэкономическое равновесие, которое предполагает оптимальное соотношение связей и пропорций, и **реальное** макроэкономическое равновесие, складывающееся с учетом реальных внутренних и внешних факторов, воздействующих на систему в целом.

Теория и практика макроэкономического равновесия позволили выработать **ряд требований и принципов**, которые необходимо соблюдать при анализе этого экономического явления.

1. Макроэкономическое равновесие подразумевает соответствие общественных целей и реальных экономических возможностей.

2. Это равновесие предполагает полное использование всех экономических ресурсов общества: труда, земли, капитала, организации и информации.

3. Равновесие на макроэкономическом уровне исходит из посылки, что общая структура производства приведена в соответствие со структурой потребления.

4. Макроэкономическое равновесие предполагает соответствующее идеальное равновесие и на всех рынках микроэкономического уровня.

5. Как справедливо полагал швейцарский экономист – Мари Эспри Леон Вальрас (1834 – 1910) – основатель и крупнейший представитель математической школы в политической экономии, макроэкономическое равновесие предполагает свободную конкуренцию, равенство всех покупателей на рынке, неизменность экономических ситуаций, замкнутость экономических систем. Разумеется, эти условия существуют лишь в идеале как потенциальная возможность. В реальной жизни макроэкономическое равновесие реализуется при структурных диспропорциях, неэффективном использовании ресурсов, перекосах цен и т. д.

6. Экономика находится в постоянном движении, в непрерывном развитии, поэтому следует различать макроэкономическое равновесие в статике и динамике. В статике это равновесие может рассматриваться лишь как момент динамичного макроэкономического равновесия.

Все сказанное позволяет заключить, что ***общее макроэкономическое равновесие – это сбалансированность всего общественного воспроизводства как в статике, так и в динамике.***

При анализе макроэкономического равновесия широко используются **совокупные,** или **агрегированные** (от лат. aggregatus – присоединенный, общий, суммарный), **показатели**. Важнейшими из них являются: 1) реальный объем общественного производства, выраженный в форме валового внутреннего продукта (ВВП) или в форме национального дохода (НД); 2) агрегатные цены всей совокупности товаров и услуг. Широко используются также не только абсолютные размеры ВВП и НД (рис. 11.1), но

и темпы роста ВВП и НД (рис.11.2). В связи с этим макроэкономическое равновесие может быть охарактеризовано при помощи совокупного спроса и совокупного предложения. **Совокупный спрос** – это реальный объем общественного производства данной страны, которые все потребители (население, предприятия и правительство) готовы купить при том или ином уровне цен. **Совокупное предложение** – это уровень наличного реального объема общественного производства этой страны при каждом данном уровне агрегатных цен.



Рис. 11.1 Общее макроэкономическое равновесие в системе абсолютных показателей

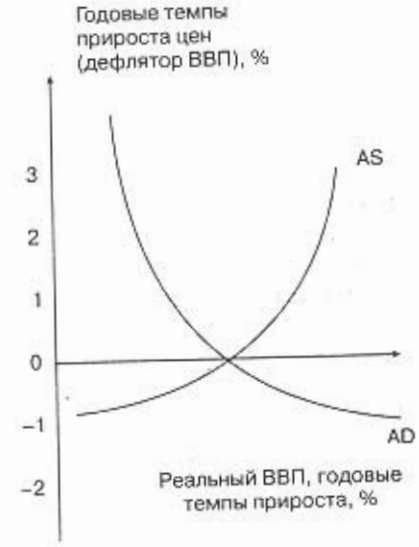


Рис. 11.2. Общее макроэкономическое равновесие в системе приростных показателей

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения на рис. 11.1 и 11.2 характеризует точку общего макроэкономического равновесия.

Проблема макроэкономического равновесия – одна из самых острых и дискуссионных в экономической науке. Существуют две основные концепции по данному вопросу: классическая (ныне – неоклассическая) и кейнсианская.

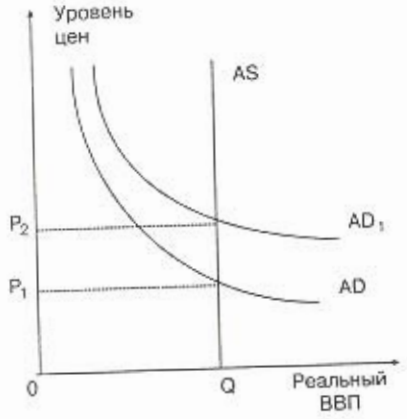
Классическая школа рассматривала модель общеэкономического равновесия в краткосрочном периоде и в условиях совершенной конкуренции. Основной тезис сторонников этой концепции гласит: предложение товаров само создает собственный спрос; произведенный объем продукции автоматически обеспечивает получение такого дохода, который достаточен для полной реализации всех товаров; предложение и порождаемый им спрос количественно совпадают.

Эта концепция основана на учении А. Смита о свободе рынка, о неограниченной свободной конкуренции и недопустимости каких-либо проявлений вмешательства и протекционизма. Ярый сторонник учения А. Смита, французский экономист **Жан Батист Сэй** (1767 – 1832) принципы свободы рынка возвел в ранг абсолюта и пришел к выводу, что сами законы рынка делают невозможным ни перепроизводство, ни недопотребление общественного продукта. Это положение о бескризисной реализации общественного продукта в литературе получило название «закона Сэя». По ироничному замечанию Дж. К. Гэлбрейта, принятие или непринятие «закона Сэя» (до 30-х годов XX в.) было основным признаком, по которому экономисты отличались от дураков.

Последователи классической школы и в наше время утверждают, что рыночная экономика не нуждается в государственном регулировании совокупного спроса и совокупного предложения. Рыночная экономика – это саморегулирующаяся система, в которой автоматически обеспечивается равенство доходов и расходов при полной занятости ресурсов. Инструментами саморегулирования служат цены, заработная плата и процентная ставка, колебания которых, полагают сторонники неоклассической точки зрения, уравнивают спрос и предложение. Вмешательство государства приносит только вред. Опыт макроэкономического развития России после 1991 г. был основан на использовании этой неоклассической концепции. Результаты: объем ВВП к 1999 г. составил лишь 40%, объем промышленного производства – 46%, объем продукции сельского хозяйства – 56% от уровня 1990 г.

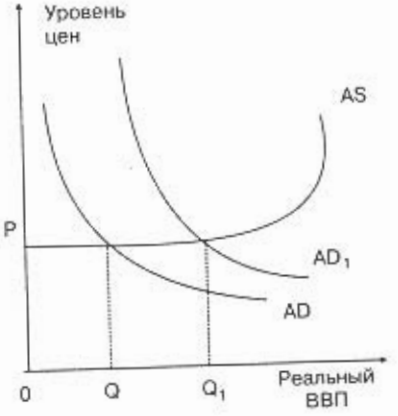
Кейнсианская школа полагает, что экономика развивается не так гладко, как это полагали сторонники классической школы, а заработная плата, цены и процентные ставки не столь гибкие инструменты, которые способны быстро привести к соответствию спроса и предложения на макроэкономическом уровне. Заработная плата на основе официального законодательства и договорной системы может не снизиться, а безработица реально

может расти. В период депрессии падение совокупного спроса приведет к падению объема производства и сокращению спроса на труд. Различия во взглядах на соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением между сторонниками двух школ представлены на рис. 11.3 и 11.4.



AS – совокупное предложение;
AD – совокупный спрос на исходном уровне;
AD_1 – совокупный спрос на повышенном уровне;
Q – объем ВВП, соответствующий полной занятости ресурсов;
P_1 – уровень цен при исходном совокупном спросе;
P_2 – уровень цен при повышении совокупного спроса

Рис. 11.3. Макроэкономическое равновесие в модели классической школы



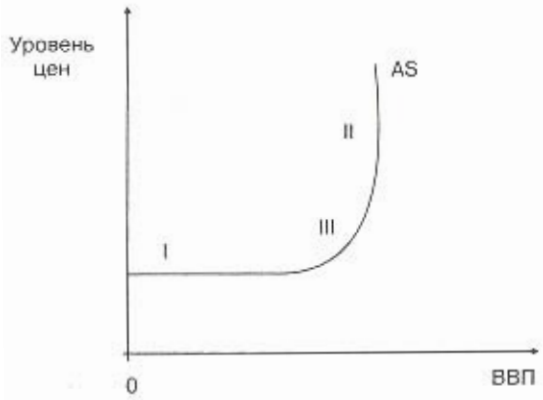
AS – совокупное предложение;
AD – совокупный спрос на исходном уровне;
AD_1 – совокупный спрос на новом уровне;
Q – объем ВВП при исходном совокупном спросе;
Q_1 – объем ВВП при повышении совокупного спроса;
P – уровень цен

Рис. 11.4. Макроэкономическое равновесие в модели кейнсианской школы

Классическая школа полагает, что кривая совокупного предложения **AS** является **вертикальной**, а изменение совокупного спроса влияет только на уровень цен, но не затрагивает объемы производства и занятости ресурсов. Кейнсианская школа полагает, что кривая совокупного предложения является **либо горизонтальной** в периоды глубокого спада и неполной занятости

ресурсов, **либо восходящей** в периоды подъема экономики и увеличения занятости ресурсов.

Современная экономическая наука полагает, что на различных стадиях воспроизводственного процесса могут иметь место **три формы кривой совокупного предложения,** которые можно объединить в одну кривую, состоящую из трех отрезков – горизонтального, вертикального и промежуточного (рис. 11.5).



I – горизонтальный отрезок,
II – вертикальный отрезок,
III – промежуточный отрезок.

Рис. 11.5. Кривая совокупного предложения на различных стадиях воспроизводства

Условия макроэкономического равновесия зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения произойдет пересечение с новой кривой совокупного спроса. Если совокупный спрос меняется в пределах горизонтального отрезка, то его увеличение приведет к росту реального объема общественного производства, но не затронет уровень цен. Если же увеличение совокупного спроса происходит на вертикальном отрезке, это приводит к повышению цен, но оставляет прежним реальный объем производства, ибо все ресурсы уже заняты. При условии, что совокупный спрос возрастает на промежуточном отрезке, это приводит и к увеличению реального объема общественного производства, и к росту уровня цен. В современной России, которая находится в пределах горизонтального (и даже падающего!) отрезка кривой совокупного предложения, увеличение реального объема национального производства возможно только при росте совокупного спроса.

Совокупный спрос определяется тремя составляющими: потреблением населения, инвестициями предприятий и государственными расходами. Если учесть, что государственные расходы идут также или на потребление или на инвестирование, то можно заключить, что совокупный спрос включает **спрос потребительский**, т. е. расходы на потребление, и **спрос инвестиционный**, т. е. расходы на капитальные или производственные товары, на приобретение ресурсов.

Потребление – это общее количество товаров, которые куплены и потреблены в течение определенного периода. Следовательно, потребление характеризует реальный платежеспособный спрос.

Объем потребления зависит от двух групп факторов:

- **объективные** (уровень дохода, уровень цен, норма процента и т. д.);
- **субъективные** (психологическая склонность людей к потреблению).

Основным объективным фактором, определяющим уровень потребления, является доход, поэтому потребление движется в направлении последнего. Субъективная склонность людей к потреблению может быть средней и предельной. **Средняя склонность к потреблению** выражается отношением потребляемой части национального дохода ко всему национальному доходу:

$$\text{Средняя склонность к потреблению} = \frac{\text{Потребление}}{\text{Национальный доход}} \cdot 100.$$

Предельная склонность к потреблению выражается отношением изменения в потреблении к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$\text{Предельная склонность к потреблению} = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Человек не только потребляет, но и сберегает. **Сбережения – это та часть дохода, которая не потребляется**:

$$\text{Сбережения} = \text{Доход} - \text{Потребление}.$$

Как и потребление, **сбережения зависят от двух групп факторов: объективных и субъективных**. Основным объективным фактором является доход, ибо доход – это сумма потребления и сбережения. Основным субъективным фактором выступа-

ет склонность данного человека к сбережению, т. е. желание сберегать.

Склонность к сбережению бывает средней и предельной. **Средняя склонность к сбережению** выражается отношением сберегаемой части национального дохода ко всему национальному доходу:

$$\text{Средняя склонность к сбережению} = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Национальный доход}} \cdot 100.$$

Предельная склонность к сбережению выражается отношением любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$\text{Предельная склонность к сбережению} = \frac{\text{Изменение в сбережении}}{\text{Изменение в доходе}}$$

Если совокупный доход распадается на потребление и сбережение, то прирост потребления плюс прирост сбережения всегда равны приросту дохода. В этих условиях сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна 1:

$$MPC + MPS = 1;$$
$$MPC = 1 - MPS;$$
$$MPS = 1 - MPC,$$

где MPC – предельная склонность к потреблению (от англ. marginal propensity to consume);
MPS – предельная склонность к сбережению (от англ. marginal propensity to save).

Зависимость потребления от уровня дохода представлена на рис. 11.6.

Кривая потребления характеризует динамику отношения потребительских расходов к располагаемому доходу. Кривая сбережений показывает динамику отношения сбережений к располагаемому доходу (рис. 11.7).

Сбережения составляют основу инвестиций (от лат. investire – облачать). **Инвестиции**, или инвестиционный спрос, – это расходы предприятий по приобретению капитальных или произ-

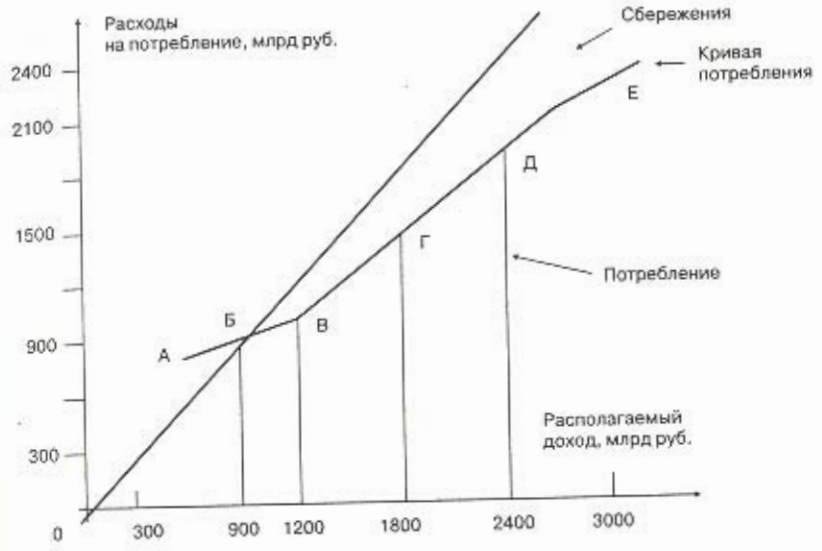


Рис. 11.6. Зависимость потребления от уровня дохода

водственных товаров с целью расширения производства. Как и потребительский спрос, инвестиционный спрос зависит от объективных и субъективных факторов.

Объективные факторы – это доходы предприятий и издержки (затраты) на инвестиции, которые имеют долгосрочный характер. Чем больше величина данных затрат и длиннее срок их окупаемости, тем меньше стимулов к инвестициям. Источниками инвестиций могут быть собственные и заемные средства.

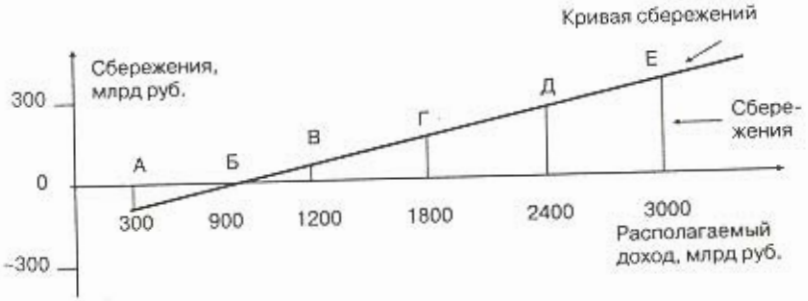


Рис. 11.7. Зависимость сбережений от уровня дохода

За заемные средства надо платить, поэтому высокая процентная ставка делает инвестиции дорогостоящими.

Субъективный фактор – это склонность и желание предпринимателей инвестировать. Этому фактору экономическая наука ныне придает большое значение. При этом современная теория макроэкономического равновесия исходит из посылки, что сбережения и инвестиции всегда равны друг другу. В реальной жизни такой сбалансированности не существует, поскольку сбережения и инвестиции осуществляются разными лицами (субъектами) и по разным мотивам.

Инвестиционный спрос современная экономическая наука увязывает с теорией мультипликатора-акселератора. Понятие «мультипликатор» (от лат. multiplicator – умножающий) было введено в науку в 1931 г. английским экономистом ***Ричардом Фердинандом Каном*** (1905 – 1995). Рассматривая влияние общественных работ, которые организовывались для борьбы с кризисом и безработицей администрацией Ф. Рузвельта, Р. Кан отмечал, что государственные затраты на общественные работы приводят к «мультипликационному» эффекту занятости. На базе общественных работ возникла не только первичная занятость, но и производные от нее – вторичные, третичные и т. д., в результате первоначальные затраты приводили к мультипликации (умножению) покупательной способности и занятости населения.

В современной теории макроэкономического равновесия под ***мультипликатором понимается коэффициент, который показывает зависимость изменения дохода от изменений инвестиций***:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение в реальном доходе}}{\text{Первоначальное изменение в расходах}}$$

Мультипликатор инвестиций – это отношение приращения дохода к приращению инвестиций. Когда происходит прирост инвестиций, доход возрастает на величину, которая в несколько раз больше, чем прирост инвестиций. Предположим, прирост инвестиций составил 100 млрд руб., а прирост национального дохода – 350 млрд руб. Следовательно, мультипликатор ($К_М$) будет равен

$$К_М = \frac{\Delta \text{НД}}{\Delta \text{Инвестиций}} = \frac{350 \text{ млрд руб.}}{100 \text{ млрд руб.}} = 3{,}5.$$

Коэффициент, который показывает превышение роста национального дохода над ростом инвестиций, и есть мультипликатор. Мультипликатор инвестиций находится в прямой зависимости от предельной склонности к потреблению и в обратной – от предельной склонности к сбережению. Часть прироста дохода сберегается, а часть расходуется, поэтому процесс мультипликации не бесконечен. Он прекращается в тот момент, когда прирост сбережения становится равным приросту дохода.

Всякое явление внутренне противоречиво. Рассматривая положительное влияние инвестиций на увеличение национального дохода, нельзя упускать из виду и другую сторону этого процесса – отрицательную. Речь идет о **парадоксе бережливости.** Мультипликационный эффект вызывают изменения и в уровне сбережений. Стремление каждого увеличивать свои сбережения может оказаться социальным злом. Если экономика находится в состоянии депрессии, спада, неполной занятости ресурсов, то увеличение склонности к сбережению означает уменьшение склонности к потреблению. Сокращение потребительского спроса означает невозможность для предпринимателей продавать свою продукцию. В этом случае население хочет сберегать больше, чем инвесторы могут расходовать. Сберегатели терпят неудачу. Предприниматели начинают сокращать производство. Национальный доход и доходы различных слоев населения начинают падать.

Парадокс бережливости состоит в том, что рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции в условиях стагнации (от лат. stagnum – стоячая вода), **застоя и кризиса.** Парадокс бережливости можно истолковать и в том смысле, что высокие инвестиции, высокое потребление и низкие сбережения не противоречат, а помогают друг другу, если экономика находится в стадии оживления или в стадии подъема.

С эффектом мультипликации тесно связан **эффект акселерации** (от лат. acceleratio – ускорение). Сущность принципа, или эффекта, акселерации заключается в следующем:

- первоначальные инвестиции порождают увеличение дохода на основе мультипликационного эффекта;
- возрастание дохода увеличивает спрос на потребительские товары;
- увеличение спроса на потребительские товары приводит к расширению производства в отраслях, производящих эти товары;

• увеличение производства потребительских товаров вызывает еще больший спрос на товары производственного назначения;

• возрастающий спрос на капитальные, ресурсные товары порождает увеличение производства этих товаров. При этом **особенность воспроизводства основного капитала состоит в том, что затраты на увеличение нового основного капитала превосходят стоимость выпускаемой продукции**. Так, продажа товаров текстильных предприятий может вырасти на 50%, а производство технологического оборудования для этих предприятий – на 500%.

Принцип, или эффект, акселерации – это процесс, который показывает, как увеличение продаж и дохода вызывает рост инвестиций. Коэффициент акселерации (K_a) рассчитывается как отношение прироста инвестиций ΔJ (от лат. investuke – облагать) к приросту дохода ΔR (от англ. revenue – доход, выручка):

$$K_a = \frac{\Delta J}{\Delta R}.$$

Если объем продаж текстильного предприятия увеличился на 3 млн руб., а производство машин для него – на 30 млн руб., то коэффициент акселерации равен 10. Этот коэффициент показывает, на какую величину каждый рубль приращенного дохода увеличил инвестиции.

При анализе эффекта акселерации необходимо иметь в виду следующие обстоятельства:

1) акселеративное воздействие роста спроса на потребительские товары происходит лишь в случае **изменения темпов роста спроса,** а не абсолютного изменения спроса на потребительские товары;

2) новые инвестиции находятся в функциональной зависимости от темпов роста спроса на потребительские товары;

3) принцип акселерации обладает двусторонним действием: повышающим, если темпы роста потребления будут увеличиваться, и понижающим, если темпы роста спроса на потребительские товары будут падать. Принцип акселерации в конечном счете раскрывает связь между двумя подразделениями общественного производства.

В условиях современной России проблема макроэкономического равновесия и особенно вопросы инвестиционного спроса

не просто актуальны, а прямо-таки злободневны: в период 1991 – 1999 гг. индексы инвестиций в основные фонды имели тенденцию к неуклонному снижению и в 1998 г. составили менее 20% от уровня 1990 г. Государство, которое заботится о завтрашнем дне своего Отечества, не может сокращать инвестиции. У нации нет будущего, если она проедает свое национальное богатство.

11.2. НАРУШЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исторический опыт мирового экономического развития показал, что это развитие идет не по прямой, постепенно и эволюционно набирающей высоту. Экономическое развитие индустриальных стран за последние два века показало, что макроэкономическое равновесие постоянно нарушается и что сам процесс экономического развития представляет собой чередование эволюционных и революционных периодов. Возникла потребность в типологии этих экономических этапов неравномерно поступательного развития. Выдающийся австрийский экономист ***Йозеф Шумпетер*** (1883 – 1950) синтезировал равновесные и неравновесные этапы экономического развития и предложил **трехцикличную схему колебательных процессов в экономике**, которые осуществляются как бы на трех уровнях рыночной экономики. Речь идет о коротких, средних и длинных циклах.

Короткие циклы, продолжительностью около 4 лет, связаны с движением товарно-материальных запасов. Когда размеры реальных инвестиций в основной капитал возрастают, накопление товарных запасов нередко опережает потребность в них; их предложение опережает спрос. В этом случае спрос на них падает, возникает состояние рецессии (от лат. recessus – отступление), при котором имеет место замедление темпов роста производства или даже спад. Таким образом, короткие циклы связаны с восстановлением равновесия на потребительском и инвестиционном рынке. В результате создается новая пропорциональность и новая структура рынка. В экономической литературе эти краткосрочные циклы иногда называют ***«циклами Китчина»,*** по имени английского экономиста и статистика ***Джозефа Китчина*** (1861 – 1932).

Средние циклы, которые часто называют **промышленными**, имеют продолжительность 8 – 12 лет. В своем классическом варианте промышленный цикл содержит ***четыре фазы***, которые последовательно сменяют одна другую: кризис, депрессия, оживление и подъем. Четырехфазная структура промышленного цикла в экономическую науку была введена К. Марксом. Графически эти стадии среднесрочного экономического цикла представлены на рис. 11.8.

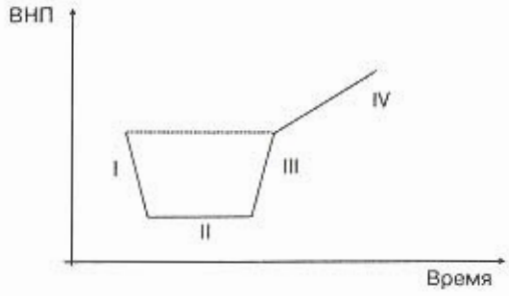


Рис. 11.8. Четырехфазная структура промышленного цикла в интерпретации К. Маркса

На графике первый отрезок времени (I) – фаза кризиса, главным признаком которой является спад производства; второй отрезок (II) – депрессия, когда объем производства уже не падает, но и не растет; третий отрезок (III) – оживление: начинается рост производства, продолжающийся до тех пор, пока не достигается объем докризисного периода; четвертый отрезок (IV) – подъем, в процессе которого продолжается дальнейшее поступательное развитие производства.

Основные характеристики каждой из четырех фаз промышленного цикла сводятся к следующему:

- для **фазы кризиса** характерны резкое сокращение сбыта, уменьшение прибыли у предприятий и банков, удорожание кредита, неплатежи, массовое банкротство предприятий и банков;
- в **фазе депрессии** товарные запасы исчерпаны, бизнес начинает накапливать инвестиции, появляются отдельные точки роста;
- **фаза оживления** характеризуется ростом спроса на потребительские товары и появлением спроса на инвестиции;
- в **фазе подъема** растет и потребительский, и инвестиционный спрос; производство характеризуется бурным экономическим подъемом.

Современная западная экономическая литература (а вслед за ней и некоторая российская) не использует терминологию, введенную К. Марксом. Вместо понятий «кризис», «депрессия», «оживление» и «подъем» фигурируют понятия «рецессия», «спад», «оживление», «бум», «пик» и т. п. При этом особое внимание уделяется экстремальным точкам, которые характеризуют динамику производства (пик, нижняя точка спада, бум). Среднесрочные экономические циклы в данной интерпретации обычно увязываются с именем французского физика и экономиста ***Клемента Жюглара*** (1819 – 1908) и называются «***циклами Жюглара***».

Среднесрочные экономические циклы в интерпретации К. Жюглара и других его последователей графически представлены на рис. 11.9.



Рис. 11.9. Динамика среднесрочного экономического цикла в интерпретации К. Жюглара

Французский экономист ***Альбер Афтальон*** (1876 – 1956) удачно сравнил фазы оживления и подъема с процессом растапливания печи: сначала загружают уголь, сгорание угля идет медленно, некоторое время помещение не нагревается, печь еще более загружают углем, в помещении уже жарко, но печь продолжает отдавать тепло, жара становится невыносимой. Рост спроса на потребительские товары через акселератор вызывает еще более значительное увеличение производства капитальных товаров. Рынок теперь переполнен и потребительскими, и производственными товарами. Капитал перестает обновляться, инвестиционный спрос падает. Через акселератор это передается на динамику инвестиций, но теперь уже в обратном направлении. Сокращение инвестиций посредством мультипликатора вызывает падение дохода, а оно в свою очередь – падение инвестиций. Страна вступает в новый экономический кризис. Периодичность промышленных циклов К. Маркс справедливо увязывал с изменениями спроса на основной капитал, обновление и тиражирование которого в массовом порядке охватывает период от 8 до 12 лет.

Во второй половине XX в. средние циклы претерпели существенные изменения: ***процессы перепроизводства стали сопровождаться ростом цен и инфляцией***. Причины этих явлений кроются в монополистическом ценообразовании, когда монополии сокращают производство, но удерживают высокий уровень цен, а также в чрезмерных государственных расходах, которые предполагают дополнительную эмиссию денег.

Длинные циклы, или длинные волны, закономерность которых была обоснована русским экономистом ***Николаем Дмитриевичем Кондратьевым*** (1892 – 1938), вызываются тем, что рыночное хозяйство на индустриальной стадии своего развития проходит через последовательно чередующиеся периоды замедленного и ускоренного роста. Продолжительность каждого такого цикла – около полувека. В периоды земедленного роста промышленные циклы отличаются большей глубиной кризисов, продолжительностью депрессии и слабостью подъемов. Н. Д. Кондратьев предположил, что ***научно-технический прогресс является эндогенным фактором этой долговременной цикличности*** (греч. endo – внутри + греч. genos – род, происхождение). К середине 30-х годов XX в. Н. Д. Кондратьев выявил две с половиной длинных волны:

Первая волна – с начала 90-х годов XVIII в. до 1844–1851 гг.

Вторая волна – с 1844 – 1851 до 1890 – 1896 гг.

Третья волна – с 1890 – 1896 до 1914 – 1920 гг.[1]

Можно предположить, что период 1920 – 1945 гг. закончил третью волну периодом спада; период 1945 – 1980 гг. – это подъем четвертой волны, а период 1980 – 2000 гг. – это спад четвертой волны, и человечество в начале XXI в. вступает в период подъема пятой – кондратьевской – волны.

Следовало бы также обратить внимание на **строительные циклы** продолжительностью 17 – 18 лет, которые часто называют ***«циклами С. Кузнеца»***. Американский экономист и статистик Саймон Кузнец (1901 – 1985), лауреат Нобелевской премии 1971 г. за эмпирические исследования экономического роста, еще в 1930 г. обнаружил, что приспособление предложения жилья к спросу на него совершается со значительным отставанием. Колебания квартирной платы при отсутствии механизма быстрого приспособления размеров имеющейся жилой площади к числу

[1] Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. – М.: Экономика, 1993. – С. 45, 60.

семей, нуждающихся в жилье, – главная причина колебаний спроса и предложения в жилищном строительстве.

Нельзя не обратить внимание и на так называемый **жизненный цикл продукта**, состоящий из четырех этапов:

1) выход товара на рынок (сбыт растет медленно, вследствие значительных затрат по освоению рынка компания или вовсе не получает прибыль, или получает ее в небольших размерах);

2) рост (объем спроса на товар быстро увеличивается, а вместе с этим растут и прибыли компании);

3) зрелость (рынок освоен основательно, темпы продаж замедляются, растет конкуренция, в результате объем продаж стабилизируется и начинает снижаться);

4) упадок (резкое падение сбыта и прибылей).

В конечном счете каждый из видов циклического развития рыночной экономики выполняет свою функцию восстановления макроэкономического равновесия, в то же время каждый экономический цикл есть нарушение этого равновесия. Таково реальное противоречие поступательного развития рыночной экономики на индустриальной стадии развития общества.

В центре внимания экономической науки всегда стоял вопрос о **причинах** циклического развития рыночной экономики. В современной экономической литературе существуют самые различные, а по содержанию весьма противоречивые теории циклов. Причины цикличности известные в экономической литературе теории объясняют следующим образом:

- **монетаристская теория** – исключительно в денежно-кредитных отношениях, в финансовой сфере;
- **теория перенакопления** – в диспропорциональном развитии отраслей, выпускающих производственные товары, по отношению к отраслям, производящим потребительские товары, т. е. в инвестициях. При этом забывается о потреблении, об обратном влиянии потребительского спроса на инвестиции;
- **теория недопотребления** – в чрезмерных сбережениях, так как они ведут к сокращению спроса на потребительские товары, а в условиях депрессии сбереженные средства не могут использоваться и для инвестирования; главное внимание сторонники этой теории уделяют рынку потребительских товаров;
- **психологическая теория** – в факторах пессимизма и оптимизма в склонности к потреблению или к сбережению;

• **экстернальная теория** (от лат. externus – внешний, посторонний) – во внешних факторах: войны, революции, крупные научные открытия, освоение новых территорий и т. д.;

• **интернальная теория** (от лат. internus – внутренний) – во внутренних свойствах самой экономической системы;

• **теория частной собственности** – в частной форме собственности и в отсутствии или в недостаточности государственного регулирования экономических процессов на микро- и макроуровнях;

• **теория акселерации** – в эффекте акселератора, в том, что возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, которая многократно увеличивает спрос на оборудование;

• **теория фатальной неизбежности** – в силу воздействия всех внутренних и всех внешних факторов развития современной экономической системы;

• **космическая теория,** предложенная американским экономистом, статистиком и философом ***Уильямом Стэнли Джевонсом*** (1835 – 1882), – в периодичности возникновения пятен на солнце, приводящих, по его мнению, к неурожаю и общему экономическому спаду.

Экономическую науку всегда интересовал также **вопрос о мерах**, которые максимально уменьшили бы или даже полностью ликвидировали отрицательные последствия циклического развития экономики. Одновременно это проблема государственного антициклического, и прежде всего антикризисного, регулирования.

Все современные экономисты признают, что:

1) государство в состоянии существенно сгладить циклические колебания (а некоторые из них полагают, что государство в условиях регулируемой экономики может полностью эти колебания устранить);

2) государство осуществляет регулирование с целью достижения макроэкономического равновесия и экономической стабильности;

3) в фазе кризиса и спада все мероприятия государства должны быть направлены на поддержание и стимулирование деловой активности;

4) в фазе подъема и бума государство проводит политику сдерживания с целью предотвращения «перегрева» экономики;

5) в условиях открытости национальной экономики каждой страны перед мировым сообществом (и прежде всего перед мировым рынком) государство каждой данной страны должно учитывать влияние внешнеэкономических факторов.

Однако конкретные мероприятия по реальному воплощению этих принципов государственного антициклического регулирования, предлагаемые сторонниками разных направлений и течений, весьма и весьма различны. Условно все эти разногласия во взглядах можно свести к двум направлениям – **неокейнсианскому** и **неоконсервативному**.

Неокейнсианское направление поощряет регулирующую роль государства; неоконсерватизм всемерно ограничивает эту роль. Неокейнсианство ориентирует государство на регулирование совокупного спроса; неоконсерватизм ориентируется преимущественно на экономическую теорию предложения, на отказ от доктрины Дж. М. Кейнса, на процесс дерегуляции. Неокейнсианство в качестве основного объекта регулирования берет национальное хозяйство в целом, и поэтому в центре его внимания – макроэкономика. Неоконсерватизм в качестве основного объекта своего изучения берет деятельность отдельных фирм, и поэтому в центре его внимания оказывается микроэкономика, создание стимулов для предпринимательской деятельности фирм.

Основными инструментами антициклического регулирования неокейнсианское направление считает налогово-бюджетную политику, т. е. увеличение или уменьшение расходов государства, манипуляцию с налоговыми ставками. Неоконсервативное направление большее внимание уделяет денежно-кредитной политике, вопросам объема денежной массы. В конечном счете все инструменты последователей неокейнсианской концепции направлены на регулирование совокупного спроса, т. е. на повышение спроса в периоды кризисов и депрессии и на снижение его в периоды подъема и бума. Все инструменты сторонников неоконсерватизма направлены на регулирование совокупного предложения, т. е. на стимулирование его в периоды кризисов и депрессии и на сдерживание его в периоды подъема и бума.

Реальная жизнь пока не дала окончательной оценки неокейнсианству и неоконсерватизму. Опыт «азиатских драконов», и прежде всего Китая, учит сочетать обе эти концепции применительно к конкретной ситуации каждой страны. Истина всегда конкретна.

11.3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

Труд и земля – два основных источника богатства, два основных фактора роста производства, ибо все другие ресурсы – капитал, организация, информация – это дело рук и мозга человека. В связи с этим общество всегда интересовал вопрос об эффективности использования рабочей силы. Эмпирически установлено, что 1% роста безработицы сокращает ВВП на 2% относительно потенциала.

На разных этапах развития человеческого общества эффективность использования рабочей силы была различной. Первобытному обществу были свойственны полная занятость всего трудоспособного населения общины и одновременно перенаселение отдельных территорий; отсюда постоянная борьба племен за новую территорию обитания. При рабстве имела место полная занятость всех рабов и относительное перенаселение свободных граждан, часть которых становилась колонистами или воинами, их основным назначением было пополнение армии невольников. При феодализме и азиатском способе производства имело место абсолютное и относительное аграрное перенаселение, часть людей уходила на отхожие промыслы, другие пополняли армию, назначение которой состояло в том, чтобы захватывать новые земли. В условиях чистого капитализма на индустриальной стадии его развития, при господстве рыночных отношений возникло новое социально-экономическое явление – безработица, резервная армия труда.

Экономическая наука неоднократно предпринимала попытки выяснить **причины безработицы**. Одну из первых подобных попыток предпринял французский экономист Ж. Б. Сэй. Рынок труда он рассматривал как частный случай закона спроса и предложения. Графически ***закон рынка труда Ж. Б. Сэя*** можно представить в следующем виде (рис. 11.10).

Кривая спроса на труд отражает спрос на труд со стороны предпринимателей. Кривая предложения труда отражает его величину в связи с изменением уровня заработной платы. Если уровень оплаты труда повысится с точки D до точки C, это, с одной стороны, приведет к сокращению спроса на труд до величины CA, т. е. к увольнению части наемных работников, с другой стороны, вызовет увеличение предложения на труд на величину AB. Возвращение в точку равновесия E приведет к исчез-

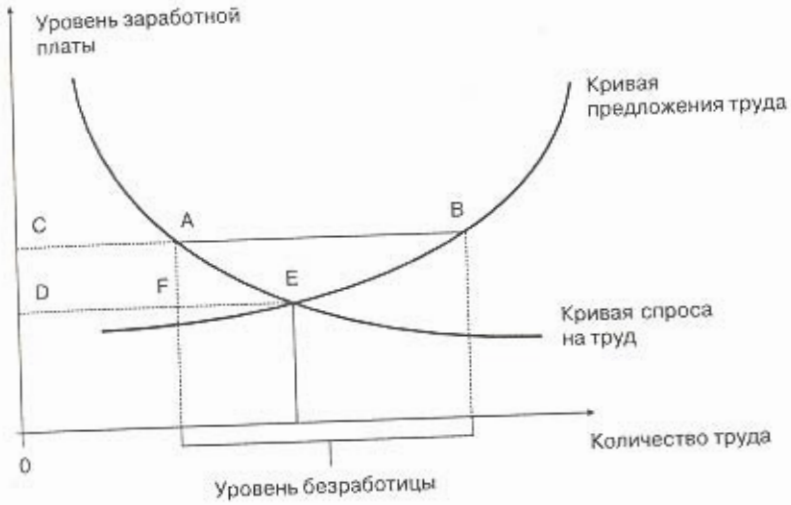


Рис. 11.10. Закон рынка труда Ж. Б. Сэя

новению безработицы: весь спрос на труд будет удовлетворен его предложением при данной цене труда на уровне точки D. Вывод, который следует из закона ***Ж. Б. Сэя*** достаточно ясен и прост: **причина безработицы – чрезмерно высокий уровень заработной платы**.

Закон рынка труда Ж. Б. Сэя вызвал полемику, которая длится уже полтора века. Идея автоматического равновесия спроса и предложения на рынке труда была подвергнута критике английским экономистом, священником ***Томасом Робертом Мальтусом*** (1766 – 1834). По его мнению, и капитал, и население в течение значительного периода могут быть избыточными по отношению к спросу на продукцию. Причиной падения спроса является сокращение личных доходов, а их уменьшение в свою очередь вызывается демографическим фактором: темпы роста народонаселения превышают темпы роста производства. Следовательно, **причину безработицы надо искать в чрезмерно быстром росте населения**. Современный опыт социального развития показал однако, что во многих высокоразвитых странах имеет место предельно низкая рождаемость и даже абсолютное сокращение населения, однако безработица существует. Значит, причины безработицы следует искать в другом.

Принципиально иное объяснение причин этого социального явления дал К. Маркс. По его мнению, причиной безработицы является не рост заработной платы, не быстрые темпы роста народонаселения, а **накопление капитала в условиях роста технического строения промышленного производства**. Переменный капитал, выделяемый на покупку рабочей силы, растет более медленными темпами по сравнению с постоянным капиталом, авансируемым на покупку средств производства. В этих условиях спрос на труд отстает от темпов роста спроса на средства производства. Другая причина безработицы – банкротство предприятий в условиях рынка. Факторами, усиливающими безработицу, являются кризисы и спады, миграция сельского населения в город.

Через 100 лет после закона рынка труда Ж. Б. Сэя концепция автоматического равновесия совокупного спроса и совокупного предложения на рынке труда была подвергнута критике Дж. М. Кейнсом. Он утверждал, что при капитализме не существует механизма, гарантирующего полную занятость, которая скорее случайна, чем закономерна. **Причины безработицы кроются в отсутствии синхронности потребления, сбережений и инвестиций.** Субъекты сбережений и инвесторы – это различные социальные группы. Чтобы превратить сбережения в инвестиции, необходимо иметь эффективный спрос – как потребительский, так и инвестиционный. Падение стимулов к инвестированию приводит к безработице.

Английский экономист ***Артур Сесил Пигу*** (1877 – 1959) **причину безработицы видел в несовершенной конкуренции**, которая действует на рынке труда и ведет к повышению заработной платы. Он пытался утвердить мысль, что всеобщее сокращение денежной заработной платы стимулирует занятость. Заметим, что безработица имела место и в условиях совершенной конкуренции на рынке труда, а тезис о высокой заработной плате как основной причине безработицы выдвигался еще Ж. Б. Сэем полтора века назад.

Принципиально новые подходы к данной проблеме были представлены в знаменитой работе английского экономиста ***Албана Филлипса*** (1914 – 1975), которая вышла в 1958 г.[1] Обобщив статистические данные по Великобритании за 1861 – 1957 гг., автор

[1] Phillips A. W. The Relations Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the U. K., 1861–1957 («Economica», 1958, November).

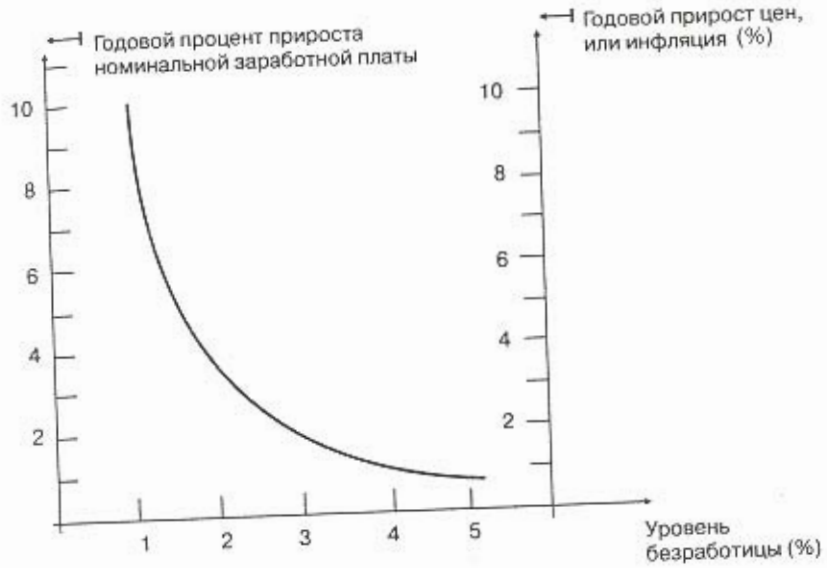


Рис. 11.11. Кривая Филлипса

построил кривую, характеризующую взаимосвязь между среднегодовым ростом заработной платы и безработицей. Эта взаимосвязь оказалась обратной: если **заработки росли быстро, безработица была небольшой и наоборот**. ***Кривая Филлипса*** оказалась вогнутой относительно оси ординат: одному и тому же приращению заработной платы соответствовало сравнительно небольшое сокращение безработицы при ее низком уровне и значительное – при высоком (рис. 11.11).

Сам А. Филлипс крайне осторожно подошел к интерпретации выведенной им зависимости, указывая, что для окончательных выводов необходимо более детальное исследование взаимосвязи между безработицей и ставками заработной платы. Однако последователи Дж. М. Кейнса стали увязывать кривую Филлипса с ростом цен, а следовательно, с инфляцией. На оси ординат теперь откладывается уже не прирост номинальной заработной платы, а прирост цен, уровень инфляции, полагая, что рост заработной платы автоматически ведет к повышению цен, к инфляции. Теперь **для увеличения занятости стали рекомендовать увеличение инфляции в пределах управляемости.**

Новую интерпретацию ситуации на рынке труда дали монетаристы, которые разработали ***теорию сдвигов кривой Филлипса***, или ***акселерационную модель***. Графически эта модель представлена на рис. 11.12.

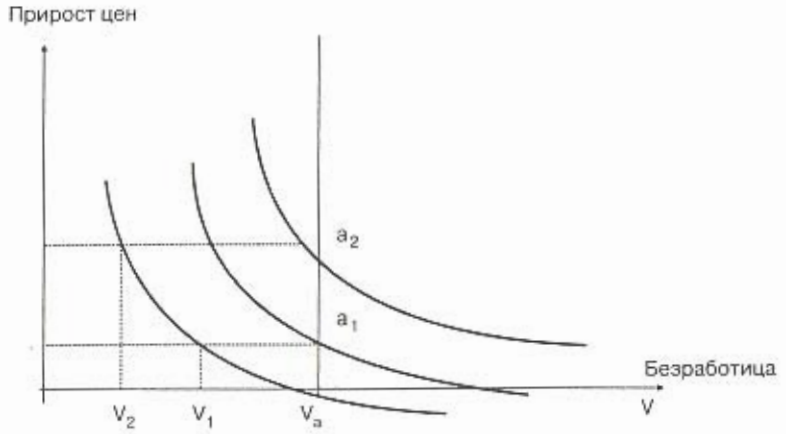


Рис. 11.12. Акселерационная модель монетаристов

Согласно концепции монетаристов, классическая кривая Филлипса верна лишь для коротких периодов и в том диапазоне, когда рост заработной платы соответствует реальному увеличению потребления благ и реальному повышению производительности труда. Расширить занятость на такое короткое время можно только ценой ускорения (акселерации) инфляции (отсюда и название модели).

На рис. 11.12 видно, что сокращение безработицы от величины V_a до величины V_1 вызывает рост цен до уровня a_1. Если сокращение безработицы будет продолжаться, рост цен ускорится, кривая Филлипса сместится и т. д.

Общий вывод по вопросу о причинах безработицы состоит в том, **что сама рыночная форма организации хозяйства неизбежно порождает безработицу**, ибо рыночная экономика предполагает:

1) разорение части предприятий;

2) накопление капитала в условиях технического и научного прогресса;

3) диспропорциональность в динамике потребления, сбережений и инвестиций;

4) циклический характер производства;

5) несовершенство конкуренции на современном рынке в целом и на рынке труда в частности.

На занятость влияют не только чисто экономические, но и социально-психологические факторы. Одним из таких факторов, имеющим в разных странах свою национально-историческую окраску, является парадокс эффекта дохода и связанного с ним эффекта замещения. Сущность ***эффекта замещения*** состоит в том, что увеличение роста заработной платы на первом этапе вызывает рост предложения труда, ибо на этом отрезке своей жизни каждый час свободного времени работник воспринимает как упущенную выгоду. Эту выгоду работник реализует путем превращения свободного времени в рабочее, а **свободному времени и досугу он предпочитает товары, которые приобретает на повышенную заработную плату**. Эти товары как бы «замещают» его свободное время и досуг. Однако на определенном этапе жизни отношение человека к свободному времени меняется, ибо без него нет радости человеческого бытия. В связи с этим у одних работников раньше, у других – позже начинает срабатывать ***эффект дохода.*** Его сущность в том, что при достижении определенного уровня материального благополучия свободное время уже не кажется упущенной выгодой, напротив, теперь оно предстает источником радости человеческого бытия, источником счастья, наслаждения жизнью. Теперь работник сознательно сокращает предложение труда; тем самым он как бы покупает свободное время. Эффект замещения вызывает увеличение предложения труда; эффект дохода, напротив, порождает сокращение предложения труда. Графически влияние эффекта замещения и эффекта дохода представлено на рис. 11.13.

Для характеристики безработицы используются два основных показателя: **уровень безработицы** и **средняя ее продолжительность**. Уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к совокупной рабочей силе:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Совокупная рабочая сила}} \cdot 100.$$

С определенными оговорками можно принять тезис: совокупную рабочую силу составляет все трудоспособное население страны. Это последнее представляет собой разность между общей численностью населения и той его частью, которая еще



Рис. 11.13. Влияние эффекта замещения и эффекта дохода на предложение труда

или уже не работает (по возрасту или по болезни). В числителе этого отношения обычно принимают во внимание число безработных, которые зарегистрированы официально. Уровень безработицы по странам мира в настоящее время колеблется в пределах 2,0 – 22,5%.

Разумеется, в периоды кризисов и депрессии уровень безработицы возрастает, в периоды подъема и бума – сокращается. Продолжительность безработицы характеризуется средним периодом перерыва в работе.

Одним из важных аспектов данной проблемы является вопрос о **видах безработицы**.

С точки зрения характера вытеснения работника из производства различают **добровольную** и **вынужденную** безработицу. В первом случае работник увольняется по собственному желанию в силу тех или иных причин. Во втором – фирма сама предлагает работнику уволиться, ссылаясь на различные обстоятельства.

С точки зрения порождающих условий и причин различают безработицу:

• **фрикционную** (от лат. frictio – трение), связанную с поисками или ожиданием лучшей работы в лучших условиях, она предполагает перемещение рабочей силы по отраслям, регионам,

в связи с возрастом, переменой профессии и т. п. Ее иногда называют также **текучей** безработицей;

• **структурную** – результат несовпадения спроса на труд и предложения его в различных фирмах, отраслях, по разным профессиям;

• **технологическую** – результат влияния НТР, когда отдельные профессии уже не нужны, а новые еще не укомплектованы необходимым количеством работников;

• **циклическую**, вызываемую сменой фаз в промышленном цикле;

• **скрытую**, включающую частично занятых работников, особенно в сельском хозяйстве и кустарных промыслах;

• **застойную**, состоящую из работников, потерявших надежду найти работу, а подчас и не ищущих ее;

• **дно жизни**, где пребывают нищие, бродяги, бомжи и т. д. – конечный венец застойной безработицы. В принципе и эти люди при иных социальных условиях могли бы трудиться.

Влияние безработицы на экономическую и социальную жизнь общества **противоречиво**.

В качестве **позитивных аспектов** проблемы можно назвать следующие. Во-первых, безработица выступает как условие роста производства, появления новых предприятий: без нее было бы затруднено расширенное воспроизводство, которое требует дополнительных ресурсов: труда, земли, капитала, информации. Во-вторых, безработица поднимает дисциплину и эффективность труда тех, кто пока еще занят в производстве.

В то же время **безработица порождает тяжелейшие отрицательные социально-экономические последствия**.

Первое отрицательное последствие заключается в том, что **незанятая рабочая сила означает недоиспользование экономического потенциала общества, прямые экономические потери.** В связи с этим возникает вопрос о потенциальных и реальных результатах воспроизводства на макроэкономическом уровне в условиях неполной занятости ресурсов. **Потенциальный ВВП и соответственно потенциальный ВНП** – это объем конечных материальных благ и услуг, который мог бы быть получен **при полной занятости ресурсов** – как трудовых, так и материально-вещественных. **Реальный ВВП и соответственно реальный ВНП** – это результат воспроизводства на макроуровне в объеме, который **фактически был**

получен в реальной жизни при данном уровне **занятости наличных ресурсов.**

Казалось бы, потенциальный ВВП и соответственно потенциальный ВНП предполагают 100%-ное использование трудовых и материально-вещественных ресурсов (прежде всего производственных мощностей). Однако в условиях рыночной экономики полное использование ресурсов исключено и практически, и теоретически, поскольку безработица и незагруженные производственные мощности свойственны рыночному хозяйству не только в периоды кризисов и депрессий, но и в периоды оживления и подъема, т. е. на всех четырех фазах экономического цикла, хотя степень незанятости ресурсов на различных стадиях этого цикла далеко не одинакова. В связи с этим современная экономическая наука понятия потенциального ВВП и потенциального ВНП увязывает не со 100%-ной занятостью ресурсов (в том числе рабочей силы), а с так называемым естественным уровнем безработицы и оптимально допустимой долей незагруженных производственных мощностей.

Естественный уровень безработицы – это такая ситуация на рынке труда, при которой спрос на труд и предложение его совпадают. К естественной безработице относятся фрикционная, структурная и технологическая, т. е. нечто неизбежное, объективно обусловленное. Все другие виды безработицы, и прежде всего циклическую ее форму, можно рассматривать как прямое недоиспользование трудовых ресурсов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Естественный уровень безработицы по различным странам неодинаков и варьирует в пределах 4 – 6% от общей численности рабочей силы. Соответственно оптимально допустимый уровень незагруженности производственных мощностей по разным странам варьирует в пределах 10 – 20% от их общего объема. Практически естественный уровень безработицы в стране определяется в результате усреднения ее фактического уровня за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет на основе прогнозных оценок. Разумеется, статистические погрешности при этом неизбежны. В долгосрочном периоде можно говорить о тенденции роста естественного уровня безработицы в связи с увеличением доли молодежи и женщин в составе рабочей силы, а также в связи с более частыми структурными и технологическими изменениями в народном

хозяйстве на основе научно-технического прогресса. В то же время в реальной жизни имеются факторы, которые уменьшают естественный уровень безработицы в связи с регулированием занятости государством и другими институциональными организациями.

Естественный уровень безработицы позволяет определить **потенциальный ВНП**, т. е. такой объем валового национального продукта, который можно произвести в условиях естественного уровня занятости. Фактический уровень ВНП, как правило, ниже его потенциального уровня, а фактический уровень безработицы выше ее естественного уровня. В этих условиях возникает необходимость определить, какую часть ВНП общество недополучает вследствие превышения естественного уровня безработицы.

Американский экономист **Артур Оукен** (1928 – 1980) сформулировал **закон**, согласно которому **между уровнем безработицы и реальным объемом ВНП существует обратная зависимость**, показывающая, что сокращение безработицы на один процентный пункт дает дополнительный прирост реального ВНП примерно на 2%. Соответственно превышение фактического уровня безработицы на 1% ее естественного уровня приводит к отставанию объема фактического ВНП по сравнению с потенциальным ВНП на 2%. В этом и состоит **закон Оукена**, а цифра **2,0 – коэффициент Оукена**. Так, если естественный уровень безработицы в данном году равен 4%, а фактический ее уровень – 7%, то разница составит 3%. Эти 3% надо умножить на коэффициент Оукена (3% · 2,0 = 6%). Если фактический ВНП составляет 200 млрд руб., то общество недополучило в данном году 6% от 200 млрд руб., т. е. 12 млрд руб., а потенциальный ВНП в данной стране в данном году составил бы 212 млрд руб.

А. Оукен колебания уровней безработицы увязывал с колебаниями ВНП, однако современная статистика ООН и система национальных счетов отдают предпочтение ВВП. В связи с этим возникает вопрос: правомерно ли закон и соответственно коэффициент Оукена увязывать с показателем ВВП, а не ВНП или не только ВНП? Ответ представляется положительным. В доказательство можно было бы привести следующие аргументы: во-первых, между ВВП и ВНП есть общее содержание – и тот и другой макроэкономические показатели выражают совокупность конечных материальных благ и услуг, созданных за определен-

ный период. Во-вторых, различия между ними по составу реальны, поскольку ВВП формируется по территориальному, а ВНП – по национальному принципу, однако в количественном аспекте эти различия не столь значительны. В-третьих, безработица как социально-экономическое явление учитывает прежде всего территориальный фактор (пределы данной страны, региона), а не национальный фактор (только свои отечественные предприятия внутри страны и за рубежом). Все это (особенно последнее обстоятельство) позволяет сделать вывод, что закон и коэффициент Оукена в современных условиях можно и нужно увязывать и с реальным объемом ВНП, и с реальным объемом ВВП. Методологически это оправданно, а потому допустимо.

Потеря и недоиспользование экономического потенциала общества – это первое, но не единственное последствие безработицы. Не менее актуальны и другие ее отрицательные социально-экономические последствия:

- безработица сковывает требования профсоюзов о повышении заработной платы наемных работников и тем самым срабатывает в пользу требований союзов предпринимателей;
- при длительной безработице работник теряет квалификацию, а получение иной квалификации и адаптация к новым условиям часто протекают для него болезненно и не всегда благоприятно;
- безработица ведет к прямому падению ранее достигнутого уровня жизни. Пособия по безработице всегда меньше заработной платы и имеют временный характер. Рост безработицы снижает покупательный и инвестиционный спрос, сокращает объемы сбережений у населения;
- наконец, сам факт безработицы наносит человеку тяжелейшую психологическую травму, сравнимую с самыми неприятными обстоятельствами (смерть близких, тюремное заключение и т. п.).

Многие социологи с ростом безработицы связывают рост преступности, самоубийств, увеличение социальной напряженности. «Жить работая или умереть сражаясь!» – этот старый лозунг XIX в. в более либеральной форме звучал и в XX в. Хотелось бы надеяться, что в XXI в. мировое сообщество научится разрешать эту тяжелейшую социальную проблему. В связи с этим актуальным всегда был и остается вопрос о методах и способах борьбы с безработицей.

Методы борьбы с безработицей различны. Зачастую они вытекают из той концепции, которой те или иные современные экономисты придерживаются при объяснении ее причин.

Мальтузианцы предлагают ограничить рождаемость; сторонники классической теории рынка труда – мероприятия по снижению заработной платы.

Кейнсианские программы в краткосрочном периоде предлагают общественные работы за счет бюджета государства; в долгосрочном периоде – государственные заказы частному сектору, мероприятия по стимулированию инвестиционного спроса, при этом особое значение придается снижению учетной ставки процента.

Монетаристы требуют уменьшить дефицит государственного бюджета путем уклонения от планирования социальных программ, обуздания инфляции и создания здоровой рыночной среды, в которой неизбежно разорение неэффективных предприятий и выдвижение на первый план сильных, адаптивных товаропроизводителей. В частности, они предлагают не понижать, а повышать учетную ставку процента. Они полагают, что эффективно действующий рынок вызовет рост производства и как следствие – рост спроса на рабочую силу. Платой общества за монетаристский путь развития рынка являются нищета, преступность, бродяжничество и социальная напряженность. Опыт России, пошедшей по монетарному пути формирования рынка, – наглядное тому подтверждение.

Государство с социально ориентированной рыночной экономикой проводит комплекс плановых мероприятий по регулированию занятости в интересах всего общества, всех слоев населения. В процессе управления совокупными расходами населения государство, как правило, выбирает компромиссное решение между динамикой заработной платы, темпами инфляции и уровнем безработицы.

Одной из важнейших проблем безработицы является вопрос **о социальной защите населения**. Формы социальной защиты различны: пособия по безработице, социальные программы помощи бедным, организация переобучения и переквалификации за счет государства и различных социальных институтов. Финансовой основой этих социальных программ являются налоги. Социально ориентированная экономика вопросу о социальной защите населения придает особе значение, ставит его во главу всей экономической политики.

11.4. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ИНФЛЯЦИЯ

Одной из важнейших форм проявления макроэкономической нестабильности является инфляция (от лат. inflatio – вздутие).

Инфляция – это переполнение канала товарно-денежного обращения излишним количеством неполноценных денег, т. е. нарушение соответствия совокупного спроса и совокупного предложения на национальном товарно-денежном рынке.

Инфляция представляет собой сложнейшее социально-экономическое явление, которое затрагивает практически все стороны жизни общества – экономическую, политическую, духовную.

Следует различать **сущность и форму проявления инфляции**. По своей сути инфляция – это **обесценение денег**, превышение совокупного денежного предложения над совокупным денежным спросом с точки зрения законов денежного обращения. По форме – это **рост цен**. Самый простой способ измерения инфляции – использование индекса цен, который можно выразить отношением

$$\text{Индекс цен в данном периоде, \%} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном периоде}}{\text{Цена аналогичной рыночной корзины в предыдущем периоде}} \cdot 100.$$

Для измерения общего уровня цен и соответственно динамики инфляции по стране в целом целесообразно использовать индекс валового внутреннего продукта, или дефлятор (от лат. deflatio – выдувание) ВВП, который отражает динамику не только потребительских цен, но и цен на факторы производства.

Инфляция всегда сопровождается ростом цен, но не всякий рост цен есть форма проявления инфляции. Рост цен может быть вызван неурожаем, энергетическим кризисом, циклическими колебаниями и другими причинами, не имеющими прямого отношения к инфляции. Типично инфляционными причинами роста цен являются покрытие дефицита государственного бюджета за счет дополнительной эмиссии денег, монополистическая гонка цен, инфляционные ожидания и т. п.

Следует различать возможность возникновения инфляции и непосредственные причины, которые ее порождают. **Возможность возникновения** инфляции заключена в самом факте использования символических бумажных и кредитно-бумажных, т. е. неполноценных, денег. Если бы в обращении фигурировали полноценные металлические деньги (золотые или серебряные монеты), то излишнее их количество уходило бы в сокровища. Обращение неполноценных бумажных денег рождает реальную возможность их увеличения вопреки законам денежного обращения. Однако сам по себе факт использования символических кредитно-бумажных неполноценных денег не является непосредственной причиной инфляции.

Причины инфляции лежат в общем макроэкономическом неравновесии между совокупным спросом и совокупным предложением, во всей системе диспропорций по народному хозяйству данной страны. Непосредственными причинами инфляции являются три вида монополизма, три вида несовершенства в современном рыночном хозяйстве, а также инфляционные ожидания населения и внешнеэкономические факторы.

Первая причина инфляции и одновременно первый вид несовершенства современного рыночного хозяйства – **монополия государства**, которое позволяет себе иметь несбалансированные расходы и доходы бюджета, покрывать дефицит бюджета за счет печатного станка, нести непосильное бремя военных расходов, связанных с милитаризацией экономики, расходы по содержанию громадного аппарата управления и т. д. Справедливо писал Дж. М. Кейнс: «Всякое правительство... может существовать долгое время, печатая бумажные деньги. Это значит, что оно может получить таким образом распоряжение над ресурсами столь же реальными, как и те, которые поступают налоговым путем. Средство это дискредитировано, но действенность его в известных пределах неоспорима»[1].

Вторая причина и одновременно вторая форма несовершенства современного рыночного хозяйства – **монополия профсоюзов**, сила других общественных организаций, которые справедливо требуют повышения заработной платы в условиях, когда само правительство дало старт началу гонки роста цен на потребительские товары, а также на производственные товары в военно-промышленном комплексе.

[1] Кейнс Дж. М. Избранные произведения. – С. 108.

Третья причина и вместе с тем третья форма несовершенства современного рынка – **монополия** крупнейших **корпораций**. Современный рынок имеет принципиально иную структуру по сравнению с классическим рынком прошлого. На нем господствуют олигополии и монополии, которые впервые в экономической истории получили возможность предопределять издержки и рыночные цены. Современные корпорации держат в своих руках более 80% товарооборота на мировом рынке.

Четвертой причиной инфляции можно считать **инфляционные ожидания** и покупателей, и товаропроизводителей в условиях общей макроэкономической нестабильности. Это субъективный и психологический фактор, но за ним стоят реальные экономические действия тысяч и тысяч участников рыночных отношений.

Пятая причина – это влияние неустойчивости и диспропорциональности всего мирового хозяйства на экономику данной страны в силу открытости внутреннего национального рынка перед мировым рынком. Этот **импортируемый фактор** инфляции связан с господством в мировом рыночном хозяйстве монополизма высшего государственного и надгосударственного ранга. В первую очередь это относится к экономической, политической и военной мощи США – единственной сверхдержавы в современном мире, а также к международным экономическим организациям и институтам.

Взаимодействие всех указанных выше факторов порождает **инфляционную спираль**, т. е. бесконечный процесс развития инфляционных процессов по кругам увеличивающейся спирали.

Указанные причины инфляции не являются изобретением только нашего времени. С теми или иными ограничениями они имели место и в прошлом. В первую очередь это относится к монополии государства. В начале XVIII в. по предложению шотландского экономиста ***Джона Ло*** (1671 – 1729) король и правительство Франции выпустили в обращение значительное количество необеспеченных бумажных денег. Авантюра окончилась полным крахом. Сам термин «инфляция» впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861 – 1865 гг., когда была проведена громадная эмиссия неразменных бумажных денег. В XX в. инфляция стала хронической болезнью; с этой болезнью земная цивилизация вступила в XXI в.

Виды инфляции многообразны. В соответствии с принятыми признаками классификации различают:

- инфляцию спроса и инфляцию издержек;
- умеренную, галопирующую и гиперинфляцию;
- инфляцию сбалансированную и несбалансированную;
- инфляцию ожидаемую, или предсказуемую, и неожидаемую, или непредсказуемую;
- инфляцию открытую и подавленную.

Инфляция спроса – нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса. В этом случае в обществе возрастает платежеспособность по сравнению с прежним ее уровнем. Классическим фактором инфляции спроса является рост государственных расходов и соответственно вливание в обращение дополнительных денег. Заметим, что в условиях депрессии и кризиса, когда часть ресурсов не занята, инфляция спроса вызывает оживление и некоторый рост производства. Это воздействие инфляции спроса представлено на рис. 11.14.

Движение кривой совокупного спроса от AD_1 к AD_2 предопределяет рост цен от P_1 к P_2, при этом реальный объем производства увеличивается по проекции на горизонтали на величину отрезка между P_1 и P_2.

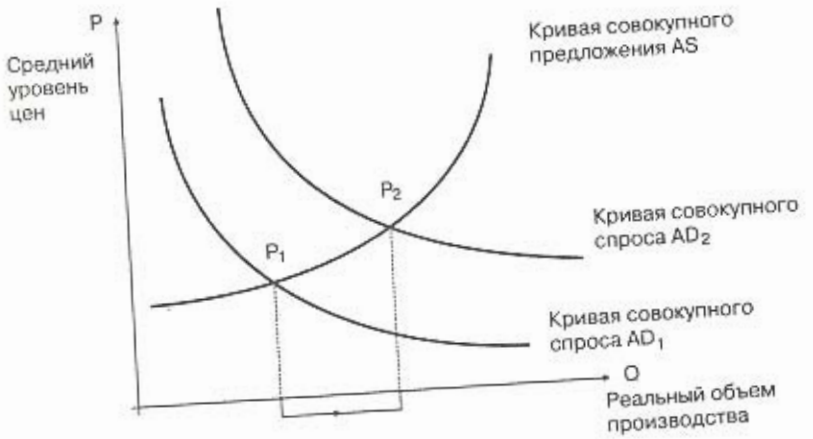


Рис. 11.14. Влияние инфляции спроса на динамику производства

Инфляция издержек – нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны предложения на основе роста цен вследствие увеличения издержек производства.

При этом инфляционный рост цен может происходить и без дополнительного спроса. Причинами роста издержек могут быть сама практика формирования цен олигополиями и монополиями, рост цен на сырье, повышение заработной платы, стремление сохранить и увеличить прибыль в условиях нестабильности, ожидаемое удорожание факторов производства, косвенные налоги, акцизы и т. п.

Инфляция издержек порождает тенденцию к сокращению предложения, а в конечном счете – реальный спад производства. Графически это представлено на рис. 11.15.

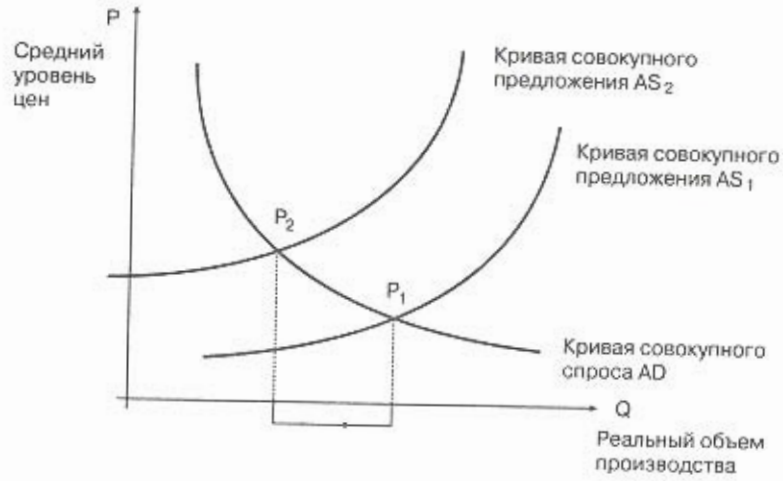


Рис. 11.15. Влияние инфляции издержек на динамику производства

На графике цены движутся от P_1 к P_2. Происходит перемещение вверх кривой совокупного предложения от AS_1 к AS_2. На кривой совокупного спроса AD теперь наблюдается сокращение, которое отражается по проекции на горизонтали реального объема предложения.

В России в 1992 – 1994 гг. определяющей была инфляция спроса, после 1994 г. главной составляющей стала инфляция издержек, которая является ныне одним из основных факторов падения производства.

Умеренная инфляция предполагает рост цен в размере 10 – 12% в год; **галопирующая** – 20 – 200%; **гиперинфляция** представляет собой астрономический рост товарных цен в 2 и более раз. В России по отдельным товарам в период 1990 – 1999 гг. цены увеличились: на один разговор по телефону-автомату внутри городской сети – в 200 раз (4 руб. : 2 коп.); на проезд в автобусе – в 40 раз (2 руб. : 5 коп.), на мясо – в 25 раз (50 руб. : 2 руб.); на масло сливочное – в 20 раз (70 руб. : 3,5 руб.) и т. д. А если учесть фактор деноминации рубля в соотношении 1000 : 1, то указанный выше рост цен надо увеличить еще в 1000 раз. Только в 1998 г. индекс потребительских цен составил 184,4% по отношению к 1997 г. Поступательное движение инфляции в России продолжается.

Сбалансированная инфляция – одновременный и равномерный рост цен по всем основным группам товаров. **Несбалансированная инфляция** предполагает различные темпы роста цен на разные товары.

Ожидаемая инфляция есть прогнозируемая; **неожидаемая** – непредсказуемая, непрогнозируемая инфляция.

Открытая инфляция характеризуется явным, нескрываемым ростом цен; **подавленная инфляция** предполагает заниженные регулируемые цены при неудовлетворенном спросе или искусственное сжатие денежной массы.

Важнейшим аспектом проблемы является **вопрос об экономических и социальных последствиях инфляции**. В экономической литературе ее воздействие на производство оценивается противоречиво. При этом единодушно подчеркивается, что умеренная (до 10% в год), сбалансированная и предсказуемая инфляция содействует умеренному росту цен, повышает норму прибыли, временно оживляет конъюнктуру. Однако по мере перехода ее в галопирующую, а тем более в гиперстадию инфляция превращается в тяжелую социально-экономическую болезнь, когда отдельный человек и общество в целом испытывают самые неприятные последствия.

Инфляция на определенном этапе своего развития становится *фактором деградации всего народного хозяйства, верным средством разрушения основ общества.* Конкретно разрушительное действие инфляции проявляется в следующих направлениях.

1. **Обесценение всех потоков денежных доходов,** когда номинально доходы растут, а реально падают, что, в свою очередь, приводит к падению уровня жизни основной части населения и ухудшению финансового положения многих предприятий.

2. **Перераспределение доходов и богатства** в пользу небольшой группы лиц: проигрывают кредиторы, выигрывают дебиторы. Еще Дж. С. Милль подчеркивал: «Общий и постоянный рост цен, или, другими словами, обесценение денег, может принести выгоду кому бы то ни было единственным путем, а именно за счет другого»[1].

3. **Ускоренная материализация денег** в товары, в недвижимость, в запасы и т. д.

4. **Торможение и подрывание стимулов к вложению** денег в долгосрочные инвестиции, так как будущие доходы будут выражены уже обесцененными деньгами.

5. **Обесценение денежных сбережений** населения во всех формах (вклады, наличные деньги, облигации займов и т. п.), а также накоплений предприятий, и прежде всего амортизационного фонда, который не в состоянии теперь восстановить основные фонды ни физически, ни по стоимости.

6. **Скрытая конфискация** денежных средств у населения и предприятий через налоги, отставание темпов роста заработной платы от инфляции, через вклады в банки и т. д.

7. **Падение реального процента по вкладам.** Номинально процент может расти, а реально – падать.

8. **Подрыв стимулов для роста производства** на микроэкономическом уровне, снижение его эффективности на базе НТП, так как новая техника становится дороже. Ослабление мотивации работников к труду.

9. **Перераспределение национального дохода** на макроэкономическом уровне, **противоречащее национальным интересам**. Внутреннее обесценение денег ведет к усилению иностранной валюты: происходит долларизация денежной системы. Ухудшается управляемость национального хозяйства в целом.

10. **Искажение всех экономических расчетов,** нестабильность и недостоверность экономической информации.

В конечном счете инфляция таит в себе реальную **опасность социального взрыва**, ибо она порождает у народа ненависть к тем, кто наживается на посреднических операциях, на перепродаже товаров и валюты, кто использует власть для личной наживы.

Экономическая политика государства в условиях инфляции может быть двоякой: политикой адаптации (от лат. adaptatio – приспособлять) или политикой решительных мер борьбы. **Политика адаптации** включает два основных направления: индексацию доходов и компенсацию потерь от инфляции. Эти адаптивные меры смягчают социальную напряженность, но саму болезнь они не лечат, хотя цена этих мер ощутима для государства. **Политика решительных мер борьбы** предполагает устранение прежде всего причин, порождающих инфляцию, а не только ее последствий.

[1] Милль Дж. С. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1992. – Т. 2. – С. 309.

Антиинфляционная политика включает в себя два принципиально различных направления этой политики:

- регулирование совокупного спроса;
- регулирование совокупного предложения.

Сторонниками первого направления являются кейнсианцы; сторонниками второго – монетаристы.

Кейнсианское направление антиинфляционной политики основное внимание уделяет **регулированию совокупного спроса,** полагая, что эффективный спрос вызовет стимулы роста предложения. Факторами эффективного спроса могут быть увеличение государственных расходов и дешевый кредит, которые, в свою очередь, вызовут рост инвестиционного спроса; инвестиционный спрос породит рост предложения; рост предложения приведет к снижению цен, т. е. к замедлению или полному устранению гиперинфляции, доведя ее до умеренного уровня.

Монетаристское направление антиинфляционной политики в центр своего внимания ставит **регулирование совокупного предложения.** Монетаристы полагают, что кейнсианская политика помогает стране досрочно выйти из кризиса, но не позволяет устранить все его причины: остаются диспропорции между спросом и предложением. Основатель монетаризма, американский экономист Милтон Фридмен (р. 1912) полагает, что инфляция – это чисто денежный феномен, ее источник – неграмотное вмешательство государства в экономику, и поэтому пути выхода из инфляции надо искать не в дополнительных расходах государства, **а в росте предложения.** Монетаристы рекомендуют комплекс мер по сокращению спроса: это денежная реформа, удорожание кредита, сокращение бюджетного дефицита, налоговых ставок. Эти мероприятия, по их мнению, должны вызвать уменьшение потребительского и инвестиционного спроса, банкротство неэффективного производства, спад производства, что в свою очередь освободит рыночные ниши от разорившихся производителей, но сохранит их для сильных, конкурентоспособных.

Сокращение налоговых ставок вызовет рост инвестиций, увеличение товарного предложения и в конечном счете снизит цены.

На практике многие страны применяют **компромиссную тактику** борьбы с инфляцией, используя и кейнсианский, и монетаристский подходы. Конкретность истины применительно к каждой данной стране – вот ключ к решению проблемы. Всякая теория бедна, ибо она схватывает лишь один момент истины; жизнь всегда богаче и сложнее, чем отдельная, хотя и верная, экономическая мысль.

Реализуемые ныне меры по борьбе с инфляцией не позволяют полностью искоренить эту социально-экономическую болезнь: инфляция в современном мире стала хроническим явлением. В то же время следует признать, что эффективность антиинфляционных мероприятий по отдельным странам мира далеко не одинакова. Об этом свидетельствуют различия в уровнях и динамике инфляционных процессов мира в 90-е годы XX в. (табл. 11.1)[1].

Таблица 11.1

Сравнительные данные о динамике ВВП и потребительских цен в 90-е годы (1990 г. = 100)

Страны мира	Индексы ВВП	Индексы потребительских цен
Россия	57,6	11 600
Канада	113	115
Китай	210	204
Мексика	121	364
Польша	126	767
США	119	123
Франция	109	115
Швеция	105	124
Япония	113	109

Данные табл. 11.1 показывают, что в период 90-х годов XX в. в Китае и Японии рост ВВП опережал рост потребительских цен, в Канаде и США динамика этих показателей практически была синхронной. В России падение ВВП в эти годы было наибольшим, а инфляция – максимально высокой.

[1] Россия в цифрах. – С. 404.

Раздел IV

ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ГЛАВА 12

Узловые вопросы экономического развития современной России

12.1. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Экономические преобразования, или экономическая реформа, не есть чисто российский синдром (от греч. syndrome – стечение). Реформы (от лат. reformape – преобразовывать) проводили все народы и во все времена.

Экономическая реформа – это такое преобразование в государственном устройстве и в политике, которое неизбежно ведет к изменениям в экономическом поведении хозяйствующих субъектов и к переустройству хозяйственных структур.

Реформы могут различаться по глубине преобразований от косметического псевдопереустройства до полной смены всех экономических институтов и форм хозяйствования. Качественно в реформах всегда надо видеть общее, особенное и конкретное, присущее экономике данной страны. Вот почему учиться у других народов и стран опыту проведения реформ полезно, однако копировать его нерационально, ибо это чужой опыт.

Целями экономических преобразований, начатых в России после 1990 г., были:

- формирование рыночной структуры хозяйства, т. е. развитие рынка товаров и услуг, создание фондового и валютного рынков, рынка труда и других институтов, свойственных смешанной экономике;
- либерализация цен и формирование на этой основе совокупного спроса и совокупного предложения на макроэкономическом уровне;
- макроэкономическая стабилизация как на рыночной основе, так и на базе экономического регулирования со стороны государства и других социальных институтов;

• изменения в отношениях собственности и узаконение всех ее форм;

• аграрные преобразования, предполагающие использование различных форм собственности и землепользования в сельском хозяйстве;

• разработка мероприятий по социальной защите населения в условиях перехода от централизованно-государственного регулирования к рыночным формам хозяйствования;

• становление экономики открытого типа, т. е. включение национального хозяйства России в единую систему мирового хозяйства.

В 1990 г. ВВП России в сопоставимых ценах составил 97% по отношению к предыдущему году, в 1991 г. – 95% по отношению к 1990 г.[1] В средствах массовой информации и во всей экономической литературе самым ходовым было слово «застой». В этих условиях в начале 90-х годов многим указанные выше цели экономических преобразований казались близкими и легко реализуемыми. Даже среди экономистов были распространены иллюзии о возможности быстрого решения всех этих задач. Примером подобного подхода могла бы служить Программа перехода к рынку за 500 дней, когда за первые 100 дней предлагалось реализовать программу чрезвычайных мер, в 100-й – 250-й дни провести либерализацию цен и жесткие финансовые ограничения, в 250-й – 400-й дни стабилизировать рынок, а в 400-й – 500-й дни ожидалось начало подъема. Основные идеи этой Программы, как известно, получили поддержку парламента России. Оставляя в стороне вопрос о социально-экономическом содержании этой Программы, заметим, что ее цели и сроки ныне уже не кажутся столь близкими и легко достижимыми. Экономический романтизм прошел. Жизнь оказалась более суровой.

Итоги и последствия экономических преобразований в России убедительно доказали, что следует четко различать цели этих преобразований и методы их реализации. Указанные выше цели и ныне представляются объективно необходимыми и реальными, если взять их не в ореоле экономического романтизма, а с точки зрения насущных потребностей социально-экономического развития России. Однако методы реализации этих преобразований оказались или неэффективными, или социально несостоятельными.

Мировой опыт экономических преобразований показал, что есть два основных пути решения поставленных задач: **радикальный**, или шоковый, и **эволюционный**, или умеренный. Россия избрала первый путь, Китай избрал второй. Исторический опыт показал, что китайская модель экономических преобразований более эффективна. Спад производства в России продолжается 10 лет подряд, объем реального ВВП за эти годы сократился более чем в 2 раза; за этот же период в Китае рост производства в отдельные годы превышал 10%-ную отметку, а за 10 лет объем реального ВВП более чем утроился. В целом за два десятилетия реформ Китай увеличил свой ВВП в сопоставимых ценах почти в 6 раз, а личное потребление на душу населения – почти в 4 раза. На пороге двух тысячелетий весь мир заговорил о новом экономическом чуде, о том, что XXI в. – век Китая, что он уже в самом недалеком будущем станет первой державой мира.

[1] Российский статистический ежегодник: Официальное издание. – М.: Госкомстат РФ, 1996. – С. 285.

Мировой опыт свидетельствует также о том, что ключ к решению проблем следует искать не только и не столько в темпах преобразований. **Залог успеха экономических реформ – в самой концепции этих преобразований, в их качественной определенности и направленности.**

Экономические и социальные преобразования в России после 1991 г. были **основаны на концепции либерализма, и прежде всего на концепции монетаризма,** без учета особенностей развития национальной экономики, без учета ее исторического опыта. **Принятая неолиберальная модель российской реформы опиралась на следующие макроэкономические постулаты:**

• **либерализация цен на все товары и услуги,** т. е. снятие государственного контроля за ценами и переход к свободному ценообразованию в соответствии с законом спроса и предложения;

• **сжатие денежной массы** как основной способ борьбы с инфляцией, т. е. такая денежно-кредитная и финансовая политика, которая решение всех финансовых и экономических проблем видит в ограничении денежной массы;

• **изменения в отношениях собственности,** которые неолиберальная модель видит как движение в одну сторону – разгосударствления;

• **формирование рынка и рыночной инфраструктуры** на основе разгосударствления экономики;

• **демонополизация экономики,** прежде всего устранение всех форм государственного монополизма;

• **открытость национального рынка перед мировым рынком;**

• **конвертируемость рубля на основе системы плавающего курса валют.**

Давняя черта русского человека неукоснительно следовать сомнительным советам «заморских мудрецов» часто приводила нас к тяжелым последствиям. Не изменили мы этой привычке и на этот раз. Полное пренебрежение национально-государственными интересами России и презрительное отношение к ее самобытности стало нормой экономических преобразований, проводившихся в 90-е годы XX в.

Когда в 1992 г. в России были введены свободные цены, то предполагалось, что цены вырастут, но незначительно. Предполагалось, что их рост будет остановлен, во-первых, из-за низкого платежеспособного спроса населения; во-вторых, из-за ограничения роста цен на внутреннем рынке существующим уровнем цен на мировом рынке; в-третьих, из-за жесткой политики монетаризма. Однако в реальной жизни рост цен остановить не удалось во все годы реформы. Индекс потребительских цен неукоснительно рос. Об этом свидетельствуют данные табл. 12.1[1].

Таблица 12.1

Индекс потребительских цен

(декабрь к декабрю предыдущего года, раз)

Год / Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	1,1	1,84

В 1999 г. рост потребительских цен продолжается. В конкретно российских условиях иначе и быть не могло. В реальной жизни уровень и динамика цен зависят от множества факторов, основными из них являются: объем и динамика производства, уровень и динамика доходов населения, объем и динамика внешнеторгового оборота, уровень и динамика инвестиций, состояние бюджетного процесса и налоговой системы. Катастрофическое падение производства, вытеснение российских товаров импортными, снижение уровня жизни народа и усиление дифференциации в уровнях доходов различных слоев населения – эти и многие другие факторы привели к тому, что чисто монетаристское воздействие на ценообразование очень быстро исчерпало себя: оно приглушило инфляцию в 1995 – 1997 гг. но не остановило ее.

[1] Российский статистический ежегодник. – С. 376.; Россия в цифрах. – С. 351; Социально-экономическое положение России. – М.: Госкомстат РФ, 1998. – С. 8.

Сжатие денежной массы привело к сокращению до минимума оборотных средств предприятий, что в свою очередь вызвало расцвет торговли на первобытной основе – натуральный обмен товара на товар. Бартер как понятие стал не менее ходовым словом, чем деньги. Он явился удобным средством ухода от налогообложения и формой криминального бизнеса. Денежный рынок в 90-е годы испытывал не меньшие потрясения, чем товарный. Денежно-кредитная и финансовая политика государства трижды устраивала обвалы на денежном рынке: в 1992 г. в инфляционном пожаре были уничтожены практически все личные сбережения населения; в 1995 г. рухнули все частные финансовые пирамиды, значительная часть населения вновь оказалась ограбленной; 17 августа 1998 г. – новый острейший финансовый кризис, который нарушил все формы макроэкономического равновесия.

Проводившаяся в 1992 – 1998 гг. политика открытого национального рынка России перед мировым рынком, политика свободной конвертируемости рубля на основе плавающего курса валют привели к вытеснению с национального рынка отечественных товаров, сделали страну зависимой от кредитов международных финансовых организаций, породили астрономический государственный долг, практически развалили рублевое денежное обращение внутри страны и вызвали колоссальный отток – настоящее бегство – капитала за границу. В экономической литературе фигурируют различные величины украденных у России финансовых средств – 150, 300 и даже 800 млрд долл. Но все признают очевидное: общая величина российских капиталов, осевших за рубежом, практически сравнялась с суммой внешнего долга страны и достигла четверти ВВП[1].

Драматичную картину оттока капитала из России дополняет процесс долларизации экономики внутри страны: возникло такое финансовое явление, когда население страны избавляется от рублевой наличности, скупая на нее иностранную валюту, и прежде всего доллары. Самые приблизительные расчеты показывают, что к 1999 г. объем наличной массы долларов внутри России превышал (и превышал значительно – в 4 – 5 раз!) объем наличной рублевой массы внебанковской системы (агре-

[1] См.: Цуканов И. Капитальное бегство // Российская газета. – 1998. – 6 окт. – С. 2.

гат М – О). Если предположить, что на руках у населения России имеется 50 – 60 млрд долл., а наличные деньги внебанковской системы на 1 января 1999 г. составили 167,3 млрд руб.[1], то очевидно, что эти величины несопоставимы. Объем всей денежной массы (М-2) на 1 декабря 1998 г. составил 396,9 млрд руб., т. е. был более чем в 2 раза ниже наличной долларовой массы. Совершенно очевидно, что интересы России требуют действенных мероприятий по укреплению рубля.

Утвержденный федеральный бюджет России на 1999 г. по доходам составил 473, 6 млрд руб., исходя из прогнозируемого объема ВВП в сумме 4000 млрд руб. и уровня инфляции 30%[2]. При этом курс рубля был просчитан на уровне 21,5 руб. за доллар; следовательно, в долларовом выражении бюджет составил сумму в 22 млрд долл. Для сравнения: бюджет России в 1990 г. составлял 159,5 млрд руб., или более 272,7 млрд долл.[3] Бюджет США ныне составляет примерно 1,7 трлн долл., следовательно, бюджет России в 1999 г. – это всего 1,3% бюджета США. При этом дефицит бюджета России в 1992 – 1998 гг. колебался в пределах 44 – 300% от дохода. Таковы результаты либеральной денежно-кредитной и финансовой политики России в 90-е годы.

Особое внимание в процессе экономических преобразований в России уделялось приватизации – передаче части государственных предприятий в частную собственность. Эта передача могла осуществляться на принципах бесплатности, платности или на сочетании принципов платности и льготности. В России был принят последний подход. Разумеется, нельзя приватизировать все государственные предприятия во всех отраслях народного хозяйства. Не могли быть переданы в частную собственность такие объекты, как недра, леса, водные ресурсы, военное производство, образовательные учреждения и т. п. Организатором приватизации выступал Государственный комитет имущества Российской Федерации (Госкомимущество РФ), продавцом – Фонд федерального имущества, покупателями – юридические и физические лица.

Мировой опыт знает различные способы приватизации. В России были приняты акционирование, аукционы, коммерческие и инвестиционные конкурсы, выкуп арендованного имущества,

[1] См.: Социально-экономическое положение России. – С. 243 – 244.
[2] Российская газета. – 1999. – 25 февр. – С. 3.
[3] См.: Российский статистический ежегодник. – С. 26, 415, 622.

продажа имущества ликвидируемых, ликвидированных и незавершенных строительством объектов, продажа недвижимости. Основным способом приватизации государственных предприятий стало акционирование, которое в свою очередь имело три варианта, различающиеся условиями предоставления льгот трудовым коллективам. Источниками финансовых средств при приватизации стали приватизационные чеки (ваучеры) и личные сбережения населения.

Всего за 1992–1997 гг. изменили форму собственности 129,5 тыс. предприятий (объектов). Наиболее интенсивно процесс приватизации шел в 1993 г., когда было приватизировано 42 924 предприятия, и в 1994 г., когда было приватизировано 21 905 предприятий. В последующие годы темпы приватизации снизились: в 1995 г. – 10 152, в 1996 г. – 4997 и в 1997 г. – 2743 предприятия[1]. По отраслям экономики структура приватизированных предприятий в 1998 г. характеризуется следующими данными: торговля – 22,6%, промышленность – 10,8, строительство – 4,9, общественное питание – 3,3, сельское хозяйство – 2,3, другие отрасли – 56,1%[2].

Итоги приватизации в России не оправдали надежд, которые на нее возлагались в трудовых коллективах предприятий. И это не случайно. Неудачи в процессе преобразования отношений собственности закономерно проистекали из особенностей российской приватизации.

Решения о приватизации принимались не демократично, а директивно, т. е. не трудовыми коллективами, которые хорошо знали специфику своего предприятия, а Госкомимуществом.

Преобразование отношений собственности шло только в одном направлении – государственная форма превращалась в частную. Все другие формы собственности игнорировались. В результате громадная доля общенародной собственности стала служить частным корыстным интересам. Левый радикализм 20-х годов XX в. уступил место правому радикализму 90-х годов XX в.

Российская модель приватизации совершенно не учитывала экономическую и социальную эффективность деятельности приватизируемых предприятий. Приоритетность социально-политических целей над экономическими была очевидной. Инициаторов приватизации не смущали резкий спад производства, банкротство и разорение предприятий.

[1] Россия в цифрах. – С. 161.
[2] Там же. – С. 163.

В *основу оценки имущества* приватизируемых предприятий *была положена остаточная стоимость основных фондов,* рассчитанная путем уменьшения величины их первоначальной (балансовой) стоимости на величину износа. При этом остаточная стоимость основных фондов оценивалась на базе оптовых цен 80-х годов. Все это привело к тому, что в условиях инфляции предприятия продавались за бесценок. В результате поступление средств от приватизации в федеральный и местные бюджеты оказалось ничтожно малым, но распродажа за бесценок (3 – 5% от реальной стоимости) состоялась. Не случайно сами приватизаторы за рубежом свою акцию назвали «распродажей советской империи». Цинизм этой оценки не может не вызывать огорчение и боль.

Российская приватизация прошла три этапа своего развития: ваучерный (чековый), денежный (послечековый) и залоговые аукционы. Первый этап стал символом общенародного обмана: миллионы людей собственниками не стали. Второй этап «стратегических» инвесторов не привлек, но приватизируемые предприятия перешли в собственность олигархов. Третий этап стал формой распродажи за бесценок самых крупных отечественных предприятий этим новоявленным олигархам. К настоящему времени, т. е. к 2000 г., сложилась критическая ситуация, которая может спровоцировать новое масштабное перераспределение прав собственности. Неплатежи и банкротство побуждают теперь уже самих олигархов передавать под залог контрольные пакеты акций государству, предоставляя ему возможность выпутываться из долгов и возможного коллапса. В конечном счете гиганты советских пятилеток или вновь окажутся в собственности государства, или перейдут в распоряжение иностранного капитала.

Быстрая концентрация капитала в руках немногих олигархов породила в России новую *социальную деформированность: основная масса населения оказалась отторгнутой от реального государственного имущества.* Экономическое отчуждение на приватизируемых предприятиях усилилось: коллективы этих предприятий не осознают себя собственниками.

Так драматически заканчивается попытка из одной крайности – абсолютного господства государственной формы собственности – мгновенно, в «шоковом» варианте перейти к другой крайности – решающему господству частной формы собственности. Так происходит всегда и везде, где нарушаются принципы *оптимального сочетания в использовании всех форм собственности* – частной и государственной, индивидуальной и коллективной, национально-

общенародной и смешанной. Сама по себе приватизация в современных условиях – это такое же объективно необходимое экономическое явление, как и национализация. Суть вопроса в конкретных формах, в масштабах и условиях проведения этих процессов, ибо и **приватизация, и национализация – не самоцель, а средство повышения экономической и социальной эффективности производства.** Мелкие и средние предприятия в сфере услуг, в розничной торговле и т.п. требуют иной формы собственности, чем предприятия-гиганты в металлургии, машиностроении или на железнодорожном транспорте. Опыт реформ в Китае убедительно доказал высокую эффективность оптимального сочетания различных форм собственности.

Важным направлением экономических преобразований в России было **формирование рынка и рыночной структуры** на основе разгосударствления и демонополизации экономики. В конкретно российских условиях это привело к тому, что государство оказалось отстраненным от важнейших процессов управления экономикой на макроэкономическом уровне, а его место занял монополизм худшего вида – всевластие корпораций. Государственная власть в этих условиях оказалась слабой, а обогащение олигархии, ее всемерное усиление интенсивно пошло через спекулятивную финансовую систему и криминальные операции.

Проблемы реального сектора экономики оказались забытыми. Едва ли не вся денежная масса стала обращаться на финансовом рынке, выполняя чисто спекулятивные функции. Реальный сектор экономики так и не получил необходимые ему инвестиции. Промышленность начала деградировать: она лишилась заказов, инвестиций, оборотных средств, ее производственные мощности оказались незагруженными. Уровень использования среднегодовой мощности предприятий достиг критических и катастрофических величин: по топливной промышленности он составляет 61 – 66%, по металлургии – 30 – 71, по машиностроению – 2,5 – 66, в том числе по газовым турбинам – 7%, по мостовым электрическим кранам – 2,5, по бульдозерам – 15, по тракторам – 7% и т. п.[1] В целом индекс производства продукции по всей промышленности в 1998 г. составил всего 46% от уровня 1990 г.[2] В экономике страны сложилась обстановка угрозы «всеобщего паралича».

[1] Россия в цифрах. – С. 178–183.
[2] Там же. – С. 175.

Опыт реформирования в России позволяет извлечь следующие уроки:

1. Теоретической основой проводимых в России экономических преобразований не могут служить рецепты либерализма англосаксонского и американского образца, основанные на индивидуализме, эгоизме и протестантской этике. Национальным устоям России ближе экономические модели кейнсианского и листовского направлений, которые великолепно зарекомендовали себя в послевоенной Германии и Японии.

2. Традиционно историческому и социально-политическому менталитету России близка также модель экономических преобразований, проводимых в Китае. За 20 лет экономических реформ эта страна добилась выдающихся успехов и по экономическому потенциалу становится первой державой мира. Она не пережила за все эти годы ни одного финансового и экономического потрясения. **Китайские реформы в отличие от российских имеют четыре несомненных преимущества:** они ведут к росту производства, а не к падению; повышают уровень жизни народа, а не ухудшают его; умножают совокупную мощь державы, а не разрушают ее; рождают в обществе социально-политическую стабильность, а не взрывы, потрясения и криминальную среду. Заметим, что конфуцианская, православно-христианская, мусульманская и социалистическая морали при всем их различии едины в том, что они отрицают индивидуализм и эгоизм.

3. Опыт экономических преобразований в России еще и еще раз подтвердил очевидную истину: **учиться у других народов полезно и нужно, но национальную экономику надо развивать и реформировать по-своему.** Без учета национальных, государственных и социальных особенностей России все реформы, проводимые по эталонам чужеземного образца, обречены на провал. Российские реформы должны опираться на теоретические разработки отечественной экономической науки. **Основное направление этих преобразований в их чисто российской специфике состоит в том, чтобы на новой экономической основе возродить в обществе социальную справедливость, взаимопомощь, заботу об Отечестве, восстановить соборность.**

4. При дальнейшем развитии социально-экономических преобразований в России следует учитывать, что в 90-е годы была разрушена вся государственная система управления экономикой, в том числе был ликвидирован государственный монополизм, на его место пришла не конкуренция, а монополия корпораций, которая

ведет бесконечную гонку повышения цен и одновременно сокращает производство. В этих условиях необходима такая организация нормального рынка, которая не знала бы всевластия и беспредела корпоративно-мафиозного монополизма. **В современных условиях России нужна такая организация рыночного хозяйства, которая служила бы интересам государства, народа,** а не интересам олигархов. Не криминально-спекулятивный, а **созидательно-регулируемый рынок нужен современной России.**

5. В России на современном этапе ее развития исключительное значение приобретает **инфляция издержек.** Ценой лишения материального благополучия громадных слоев населения (низкий уровень пенсий и заработной платы, их несвоевременная выплата, отставание темпов роста заработной платы от темпов инфляции) государству в отдельные периоды удавалось приостановить рост инфляции спроса, но инфляция издержек и ныне процветает. Монопольные цены корпораций на нефть, газ, энергоносители растут уверенными темпами. Чисто монетаристские мероприятия по борьбе с инфляцией не дают должного эффекта по увеличению инвестиционного спроса и роста производства. В этих условиях назрела объективная необходимость установить над естественными монополиями более жесткий государственный контроль, а в целом ряде случаев осуществить национализацию этих корпораций. В нормальной социально ориентированной рыночной экономике национализация и денационализация (в том числе приватизация) – равноправные экономические процессы, которые имеют одинаковое право на реальное воплощение.

6. В процессе реформирования **нарушенной оказалась воспроизводственная структура экономики России:** доля добывающих отраслей растет, доля перерабатывающих отраслей падает (они буквально раздавлены импортной продукцией). Высокотехнологичные отечественные производства погибают. Страна превращается в сырьевую полуколонию, поставляющую на мировой рынок дешевые газ, нефть, лес, рыбу, меха и другую сырьевую продукцию. Рано или поздно государству Российскому неизбежно придется устранять чисто сырьевой аспект развития отечественной экономики, если страна хочет остаться в ряду развитых стран мира.

7. **В социальном плане в ходе реформы в России был сделан ошибочный выбор приоритетов, на основе которых формировался слой предпринимателей.** В экономической политике предприятий преобладают сиюминутные интересы, вызванные неуверенностью в рыночной среде или криминальным менталите-

том значительной части предпринимателей. В ходе либеральных экономических преобразований главную роль стали выполнять предприниматели с полным отсутствием чувства Родины, патриотизма, социального гуманизма, государственного долга. Новые хозяева жизни превыше всего стали ценить личную наживу, презирать свой народ, охаивать его историю. Естественно, что в широких слоях трудового народа, живущего честным трудом, эти люди стали символом преступности. Криминальный аспект деятельности этих предпринимателей привел к тому, что вся страна обрела репутацию громадной мафиозной Сицилии.

8. В результате всех экономических и социальных преобразований **возникла угроза национальной безопасности страны.** Реальной стала безопасность военная, ресурсная, безопасность с точки зрения защиты национального производства. Индекс предпринимательской уверенности по всем отраслям народного хозяйства продолжает оставаться низким, а в некоторых сферах имеет отрицательное значение. Криминализация страны обострила проблему личной безопасности граждан.

9. Экономические преобразования в России в той форме, как они проводились в 1991–1998 гг., **породили в обществе социальную напряженность.** Иных последствий и не могло быть, ибо эти преобразования ориентировались на монетаристские концепции, которые в своей основе предполагают разорение значительной части предприятий, всплеск безработицы, сокращение доходов больших слоев населения. При этом в число бедных и неимущих попал и цвет народа – интеллигенция. Совершенно очевидно, что **экономические преобразования в России должны получить иную социальную направленность,** ибо реформы – это не самоцель, а средство улучшения жизни народа. Не интересы народа во имя самой реформы, а реформы во имя интересов народа!

10. Ключевой проблемой экономических преобразований в современной России становится вопрос о том, как остановить падение производства, не ввергая страну в новый виток инфляции. Новейшая мировая история не знала еще примеров спада производства на протяжении 10 лет. Российское экономическое чудо должно состоять не в феномене экономического падения, а в примере экономического роста. **Историческая перспектива России должна состоять в том, чтобы уже в самое ближайшее время поднять экономику из руин реформаторства, реально начать заботиться о национальной безопасности страны и позитивно решить целый ряд социальных проблем.**

12.2. АГРАРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ПЛАТНОЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ

Важной составной частью экономических преобразований в России стала **аграрная реформа.** Ее суть состояла в том, что земля и все основные фонды колхозов и совхозов были поделены на паи между работниками этих хозяйств, затем каждый крестьянин был волен сдать свой пай в аренду, продать, завести свое фермерское хозяйство или оставаться в рамках колхозного или совхозного коллектива. Часть колхозов и совхозов была преобразована в акционерные общества, некоторые крестьяне объединились в производственные кооперативы.

В результате этих преобразований в сельском хозяйстве России ныне имеются **три группы сельхозпроизводителей:** сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения и фермерские хозяйства.

К сельскохозяйственным предприятиям относятся колхозы, совхозы, межхозяйственные предприятия, товарищества всех типов, акционерные общества, производственные сельскохозяйственные кооперативы и подсобные хозяйства предприятий промышленности, транспорта, строительных организаций. На 1 января 1999 г. по данным Единого государственного регистра, предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования в сельском хозяйстве России насчитывалось 333,3 тыс. предприятий, из них в государственной и муниципальной собственности находилось 13,9 тыс. предприятий, или 4,2%; в частной форме собственности – 313, 2 тыс. предприятий, или 94%, и 4,9 тыс. предприятий, или 1,5%, находилось в смешанной российской форме собственности[1]. При этом общее количество предприятий в сельском хозяйстве России в последние годы имеет устойчивую тенденцию к сокращению: на 1 января 1998 г. в стране насчитывалось 340 тыс. сельскохозяйственных предприятий, следовательно, сокращение за один год составило более 1,5%. В конкретных величинах это означало, что за 1998 г. официально было ликвидировано более 12 тыс. сельскохозяйственных предприятий, а вновь зарегистрировано менее 10 тыс.[2]

[1] См.: Социально-экономическое положение России. – С. 317, 318.
[2] Там же. – С. 321.

К хозяйствам населения относятся личные подсобные хозяйства, коллективные и индивидуальные сады и огороды. В России большая часть населения имеет личные подсобные хозяйства, когда семья на небольшом участке земли, отведенном ей в собственность, а также в постоянное или временное пользование, производит продукцию растениеводства и животноводства. Данные микропереписи населения России показывают, что 58,3% всех домохозяйств имеют земельный участок в той или иной форме, не имеют земельного участка 41,7% домохозяйств[1]. На 1 января 1998 г. 16374 тыс. семей вели сельскохозяйственное производство, занимая 5923 тыс. га земельной площади[2]. При этом на одно хозяйство населения пришлось 0,35 га земли, по районам страны эта величина колебалась в пределах от 0,04 до 1,5 га.

Крестьянские фермерские хозяйства – это новая форма свободного предпринимательства, которая возникла в России в процессе аграрных преобразований в 90-е годы. На 1 января 1999 г. в стране было зарегистрировано 270,2 тыс. фермерских хозяйств, им предоставлены земельные участки общей площадью 13845 тыс. га, средний размер одного фермерского земельного участка составлял 51 га[3].

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в годы экономических преобразований представлена в табл. 12.2.

Основными производителями зерна и технических культур являются сельскохозяйственные предприятия: их доля в производстве зерна составляет 92,2%; сахарной свеклы (фабричной) – 95,2%; подсолнечника – 87,6%. Производство картофеля и овощей сосредоточено в основном в хозяйствах населения: 91,2% общего сбора картофеля и 79,6% общего сбора овощей[4].

Возлагаемые надежды на высокую эффективность фермерского хозяйства себя не оправдали: занимая 29,5 млн га общей земельной площади, что составляет 4,2%; 11,7 млн га сельскохозяйственных угодий, что составляет 5,7%; 8,8 млн га пашни, что составляет 7%, фермерские хозяйства дают менее 2% продукции сельского хозяйства[5]. Эффективность производства в фермерских хозяйствах почти в 2 раза ниже, чем на сельскохозяйственных

[1] Россия в цифрах. – С. 208.
[2] Там же. – С. 207.
[3] Там же. – С. 160.
[4] Там же. – С. 204.
[5] Там же. – С. 202–203.

Таблица 12.2

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств

(в фактически действующих ценах; в процентах к итогу)[1]

Категории хозяйств \ Год	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Сельскохозяйственные предприятия	67	57	54	50	49	47	41
Хозяйства населения	32	40	44	48	49	51	57
Фермерские хозяйства	1	3	2	2	2	2	2
Итого по всем категориям хозяйств	100	100	100	100	100	100	100

предприятиях, и в 3,5 раза ниже, чем в хозяйствах населения. Занимая 10,2 млн га всех сельскохозяйственных угодий, что составляет 4,9%, хозяйства населения в 90-е годы давали 32 – 57% продукции сельского хозяйства. Занимая 165,8 млн га всех сельскохозяйственных угодий, что составляет 80%, сельскохозяйственные предприятия в 90-е годы давали 41 – 67% продукции сельского хозяйства[2]. Основой эффективности производства в хозяйствах населения является высокая интенсификация живого труда в расчете на единицу земельной площади. Основой эффективности производства на сельскохозяйственных предприятиях являются разделение и кооперация труда. Чаяновская идея кооперирования и здесь проявляет себя, несмотря на почти полное отсутствие государственной поддержки производства на сельскохозяйственных предприятиях.

За годы реформ результативность сельскохозяйственного производства снизилась почти в 2 раза. Индексы физического объема продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, взятые в сопоставимых ценах, имели неуклонную тенденцию к падению. Об этом свидетельствуют данные табл. 12.3.

[1] Россия в цифрах. – С. 203.
[2] Там же. – С. 202–203.

Таблица 12.3

Индексы физического объема продукции сельского хозяйства
по всем категориям хозяйств
(в сопоставимых ценах, в процентах к уровню 1990 г.)[1]

Показатель \ Год	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Индексы физического объема продукции	100	95,0	86,5	82,7	72,7	66,9	63,5	64,5	56,6

Особенно сильным было падение производства на сельскохозяйственных предприятиях: в 1998 г. оно составило всего 36,3% к уровню 1990 г.[2]. В 1998 г. падение сельскохозяйственного производства приняло катастрофический характер: общий объем продукции сельского хозяйства составил всего 87,7% в сопоставимой оценке к уровню 1997 г.[3] Среднегодовой валовой сбор зерна сократился со 106,9 млн т в 1992 г. до 47,9 млн т в 1998 г.[4] Поголовье крупного рогатого скота уменьшилось с 58,8 млн голов в 1990 г. до 28,5 млн голов на 1 января 1999 г.[5] Существенно сократилось производство мяса и молока.

Миллионы гектаров земли в годы экономических преобразований оказались вне сельхозоборота, став предметом только спекулятивных финансовых сделок. В 1990 г. все сельскохозяйственные угодья России составляли 213,8 млн га, в 1998 г. – 206,2 млн га; в 1990 г. в России пашней было занято 131,8 млн га, в 1998 г. – 124,6 млн га[6]. Следовательно, в эти годы из сельскохозяйственного оборота выбыло 7,6 млн га сельскохозяйственных угодий, в том числе 7,2 млн га пашни. Часть выбывшей из сельскохозяйственного оборота земли статистикой не учитывается, ее реальное количество значительно выше этих величин.

[1] Россия в цифрах. – С. 204.
[2] Там же.
[3] Там же. – С. 31.
[4] Там же. – С. 215.
[5] Там. же. – С. 218.
[6] Там же. – С. 202.

В 90-е годы существенно ухудшилась материально-техническая база сельского хозяйства. Приобретение тракторов предприятиями сельского хозяйства после 1990 г. сократилось в 15 раз, грузовых автомобилей – в 20, зерноуборочных комбайнов – в 9 раз. Продажа минеральных удобрений сократилась в 3,5 раза, внесение органических удобрений – в 3 раза. Вновь возникла идея организации государственных машинно-тракторных станций.

Финансовая деятельность сельскохозяйственных предприятий, как в зеркале отражает экономическую неустойчивость и падение сельскохозяйственного производства. В конце 1998 г. дебиторская задолженность предприятий сельского хозяйства России составила 21,8 млрд руб. из нее просроченная – 12,5 млрд руб., или 57,5% от общей дебиторской задолженности. Кредиторская задолженность достигла 120,9 млрд руб., из нее просроченная – 93,9 млрд руб., или 77,7% от общей суммы кредиторской задолженности. В целом по сельскохозяйственным предприятиям России кредиторская задолженность к концу 1998 г. превысила дебиторскую на 99,1 млрд руб., или в 5,5 раза[1].

На российском рынке продовольственных товаров примерно половину товарной массы составляют импортные продовольственные товары; в их число входят мясо мороженое, мясо птицы, консервы мясные, сливочное масло, цитрусовые, кофе, чай, пшеница, ячмень, кукуруза, масло подсолнечное, сахар, шоколадные изделия, алкогольные и безалкогольные напитки[2]. К концу 90-х годов *в России возникла реальная угроза продовольственной безопасности.* По мировым стандартам доля импорта в продовольственной корзине не должна превышать 15 – 20%. На этом фоне особо впечатляющими выглядят успехи сельского хозяйства Китая.

Важным элементом аграрных преобразований стало **платное землепользование.** Закон «О плате за землю» был принят Верховным Советом РСФСР и утвержден президентом 11 октября 1991 г. № 1738-1. В последующем в него вносились изменения и дополнения. В соответствии с этим Законом плата за землю взимается в трех основных формах: земельного налога, арендной платы и нормативной цены земли.

Земельный налог устанавливается в виде стабильной ставки платежей за единицу земельной площади в расчете на год.

[1] См.: Социально-экономическое положение России. – С. 102.
[2] Там же. – С. 161, 162.

Размер налога зависит не от результатов деятельности, а от качества земли и местоположения участка. **Арендная плата** устанавливается на основе договорных отношений при аренде земель. Ее размер практически равен земельному налогу. **Нормативная цена земли** характеризует стоимость участка земли, исходя из потенциального дохода за расчетный срок окупаемости. В настоящее время нормативная цена земли равняется 200-кратной ставке земельного налога на единицу данного участка. Субъекты Российской Федерации имеют право повышать нормативную цену земли в пределах 75%, местные органы власти могут и повышать, и понижать нормативную цену земли в пределах 25%.

Платность землепользования и прежде всего введение земельного налога преследовали цель создания таких экономических условий, которые повысили бы эффективность использования земли, ее недр, водного бассейна и лесного фонда. Предполагалось, что выбытие земель из хозяйственного оборота в условиях платного землепользования будет практически невозможно, а неэффективное их использование невыгодно. В реальной жизни эти цели оказались невыполненными: значительная часть земли именно в 90-е годы вышла из хозяйственного оборота и используется неэффективно.

Следует иметь в виду, что нормативная цена земли применяется не как форма платы в бюджет, а как показатель стоимости данного участка земли при передаче его в собственность, при дарении, купле-продаже и отводе земли под строения.

Средние размеры налога с одного гектара пашни и налога на земли городов и населенных пунктов утверждаются федеральным законом. В связи с инфляцией эти ставки практически ежегодно индексируются. По регионам страны ставки земельного налога дифференцируют в пределах 1 : 6. Самые низкие ставки – в Архангельской области, самые высокие – в Краснодарском крае. В городах и населенных пунктах средние ставки земельного налога дифференцируют в еще более широких пределах – 1 : 20.

Налог на земли водного бассейна и лесного фонда имеет свои особенности.

Закон «О плате за землю» предусматривает льготы по уплате земельного налога отдельными категориями физических лиц (участники Великой Отечественной войны, инвалиды первой и второй группы и т. п.). От уплаты земельного налога освобождаются учреждения культуры, образования, спорта, здравоохранения, туризма, органы государственной власти и управления.

С принятием Налогового кодекса земля становится также объектом налога на недвижимость.

Основным недостатком действующей в России системы платного землепользования является то обстоятельство, что **плата за землю не увязана с категорией земельной ренты и соответственно не основана на данных земельного кадастра.** Работа по разработке земельного кадастра в России ведется, но весьма медленно. Эта работа требует больших затрат. Разрабатываемый в России земельный кадастр имеет пока региональный, а не общенациональный характер. Почвенно-биологические, балльные и стоимостные характеристики в различиях земельного фонда к настоящему времени не сведены в Единый общенациональный земельный кадастр, который охватывал бы всю территорию страны.

Все изложенное выше позволяет определить **основные направления социально-экономических преобразований в аграрном секторе экономики России на современном этапе ее развития, которые коренным образом улучшили бы положение в сельском хозяйстве:**

- в качестве первоочередной задачи необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на то, чтобы **остановить спад производства и тем самым не допустить дальнейшего разрушения экономики села;**
- аграрная политика должна исходить из посылки **оптимального сочетания** государственных, коллективных, кооперативных, акционерных и фермерских **форм хозяйствования;**
- оптимальное сочетание разных форм хозяйствования не отрицает, а предполагает поиск и выбор его рациональной формы в каждом конкретном случае. Право выбора такой формы должно быть предоставлено самому крестьянину;
- мировой опыт сельскохозяйственного производства доказал, что **наиболее эффективными являются крупнотоварные предприятия, в которых объединены производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка и реализация;**
- между товарной продукцией промышленности и сельского хозяйства не должно быть «ножниц цен», т. е. **не должно быть перекачки прибавочного продукта** обычного и рентного типа **из аграрного сектора в сферу промышленности и торговли;**
- в целях обеспечения продовольственной безопасности страны и для поддержки отечественного товаропроизводителя **необходимо сократить импорт тех продуктов питания, которые производятся в России;**

• транспортно-географические и природно-климатические условия сельскохозяйственного производства в России, а также открытость национального рынка страны перед мировым рынком объективно предполагают **защиту отечественного рынка продовольственных товаров перед более могущественными конкурентами** как на внутреннем, так и на внешнем рынке;

• земля и ее недра являются базовыми и лимитированными ресурсами экономики страны, поэтому их хозяйственное использование должно быть под постоянным контролем общества и государства;

• **современное состояние агропромышленного комплекса настоятельно требует государственной поддержки.** Объективная необходимость такой поддержки диктуется как внутренними, так и внешнеэкономическими факторами;

• **основной вопрос аграрных отношений – право собственности на землю и другие основные факторы сельскохозяйственного производства.** Кто владеет сельскохозяйственной землей, тот и является хозяином на селе. Поэтому земли сельскохозяйственного назначения должны принадлежать тем, кто на них трудится. Собственник всех других природных ресурсов (недра земли, водный бассейн, лесные фонды) – нация, народ.

В этих истинах нас убеждает весь мировой и российский опыт землепользования и землевладения. Их подтверждение мы находим во всех современных религиях мира, в прогрессивных экономических учениях XIX и XX вв., в истории русской экономической мысли.

12.3. ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Экономические преобразования в России изменили характер, типы и виды предприятий – основных хозяйствующих субъектов.

В период 1991 – 1995 гг. в России функционировали государственные предприятия, учреждаемые комитетом Госкомимущества России; муниципальные предприятия, учреждаемые комитетами имущества города или района; индивидуальные частные предприятия, учреждаемые отдельными гражданами; полные и коммандитные товарищества; акционерные общества закрытого типа; товарищества с ограниченной ответственностью; акционерные общества открытого типа; предприятия, созданные на основе аренды, и различного вида объединения предприятий.

С 1 января 1995 г. была введена часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации, а с 1 марта 1996 г. – его вторая часть, которые или уточнили, или по-новому определили правовое положение и характер деятельности всех участников экономического оборота[1]. В Кодексе большинство гражданско-правовых норм впервые было увязано с предпринимательской деятельностью в России.

В первой части Гражданского кодекса даются характеристики таких понятий, как граждане или физические лица, юридические лица, объекты гражданских прав, нематериальные блага, сделки, право собственности, вещные права, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, обязательные права и договорные отношения. Во второй части Гражданского кодекса характеризуются отдельные виды обязательств: купля-продажа, мена, дарение, рента, аренда, наем жилого помещения, безвозмездное пользование, подряд, выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, возмездное оказание услуг, перевозка, заем и кредит, финансирование под уступку денежного требования, банковский вклад, банковский счет, расчеты, хранение, страхование, поручение, агентирование, доверительное управление имуществом, коммерческая концессия, простое товарищество, публичный конкурс, обязательства вследствие причинения вреда и обязательства вследствие неосновательного обогащения.

Все субъекты предпринимательской деятельности в соответствии с действующим Гражданским кодексом РФ делятся на две группы: **физические и юридические лица.** В свою очередь юридические лица по содержанию своей деятельности разграничиваются на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческими организациями признаются юридические лица, которые в качестве основной цели своей деятельности ставят извлечение прибыли. Они имеют четыре основных вида:

• хозяйственные товарищества – объединения лиц;

• хозяйственные общества – объединения капиталов;

• производственные кооперативы – объединения граждан для участия в производстве;

• государственные и муниципальные унитарные (от лат. unitas – единый) предприятия.

[1] См.: Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Министерство юстиции РФ, НОРМА-ИНФРА, 1998.

Хозяйственные товарищества могут быть: полными и на вере (коммандитными). Хозяйственные общества включают: акционерные общества (как открытые, так и закрытые), хозяйственные общества с ограниченной ответственностью и хозяйственные общества с дополнительной ответственностью. Унитарные предприятия создаются или на праве полного хозяйственного ведения, или на праве оперативного управления. В прошлом товарищества с ограниченной ответственностью (объединения людей) отождествлялись с акционерными обществами закрытого типа (объединения капиталов). Ныне между этими двумя видами предприятий проведена четкая грань, дано их правовое и экономическое различие.

Процесс поиска оптимальной формы субъектов предпринимательской деятельности в России продолжается. К этому побуждает общее кризисное состояние экономики. Большие надежды в процессе экономических преобразований в 1992 – 1998 гг. возлагались на акционирование. Между тем кризис отношений собственности начал проявлять себя и в акционерных обществах: дивиденды во многих акционерных обществах не выплачиваются, с тем чтобы не отдавать заработанную прибыль; рынок ценных бумаг после финансового кризиса в августе 1998 г. практически развалился; акции многих акционерных предприятий никто не продает и не покупает, а часто они вообще не выпускаются; акции многих акционерных предприятий потеряли свою привлекательность; одновременно идет процесс продажи акций за бесценок теми акционерами, которые уходят на пенсию или теряют работу.

Все это рождает неуверенность в будущем и неопределенность в настоящем, так как предприятие не знает, кто установит контроль над его деятельностью в ближайшей и отдаленной перспективе.

В связи с этим в России во второй половине 90-х годов шли упорные поиски такой формы акционерного общества, которая позволила бы всех работников этих предприятий сделать реальными совладельцами и заинтересовать их не только в оплате труда, но и в прибыли, в накоплении, в увеличении экономической мощи предприятия на основе высокой эффективности производства. Сама по себе идея привлечения трудящихся к управлению и отношениям присвоения не нова, но конкретные организационно-правовые формы таких предприятий и ныне нуждаются в разработке и совершенствовании. С 1 октября 1998 г. в России вступил в силу Федеральный закон **«Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)»**[1]. Данный Закон состоит из 16 статей и впервые в России создает условия для функционирования предприятий, принадлежащих самим работникам.

Народное предприятие – это разновидность закрытого акционерного общества, которое, однако, имеет ряд принципиальных особенностей.

- Работникам народного предприятия всегда должно принадлежать более 75 % уставного капитала, работников-неакционеров может быть не более 10 % от списочной численности работающих. Собственники, не являющиеся работниками этого предприятия, могут, следовательно, иметь в своем распоряжении менее 25 % уставного капитала.
- Одному работнику-акционеру не может принадлежать более 5 % от общего количества акций. Это положение относится также ко всем работникам администрации народного предприятия, включая генерального директора.
- Работники-акционеры наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом в результаты деятельности народного предприятия за прошедший финансовый год. Они имеют также возможность купить акции у самого предприятия или у его акционеров.
- Генеральный директор и другие лица из администрации также наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом, если они являются работниками народного предприятия, при этом они не имеют права покупать акции у акционеров или у самого народного предприятия.
- Чтобы выдержать эти нормативы, Закон обязывает увольняющихся работников-акционеров продать акции, а предприятие обязано купить их.
- Работающий акционер имеет право продавать свои акции, но не более 20 % своих акций в течение года, и продать он их может только персоналу своего предприятия.
- **При решении ряда принципиально важных вопросов акционеры народного предприятия голосуют по принципу: один акционер – один голос.**

[1] Российская газета. – 1998. – 29 июля. – С. 4 – 5.

• Вновь принятые работники наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом, но не ранее чем через 3 и не позднее чем через 24 месяца после приема на работу.

• Число акционеров народного предприятия может колебаться от 45 до 5 тыс. человек. Это означает, что народное предприятие может быть малым, средним и достаточно крупным.

• Генеральный директор народного предприятия выбирается общим собранием акционеров на срок до 5 лет, и в последующем он может переизбираться.

Социальные преимущества народных предприятий перед другими формами частных предприятий несомненны. Во-первых, индивидуальный интерес работника здесь органично соединяется с интересом всего коллектива предприятия, ибо в одном социальном направлении действуют три фактора: заработная плата, акции и реальное участие в управлении. Во-вторых, руководитель народного предприятия теперь не зависит от давления акционеров, владеющих крупными пакетами акций. В-третьих, запрет на покупку акций руководителями народного предприятия вызывает доверие к ним со стороны рядовых работников, но не лишает его безвозмездного получения до 5% акций в связи с высоким уровнем заработной платы и весомым вкладом в результаты деятельности предприятия. В-четвертых, – и это, пожалуй, главное – народные предприятия могут стать гарантами социальной стабильности и предсказуемости экономического поведения коллективов данных предприятий в регионе, в городе, в стране. Никакая мафиозная коммерческая группа или отдельный частный «стратегический инвестор» практически не смогут перекупить контрольный пакет акций эффективно работающего народного предприятия, ибо они не в состоянии получить необходимого для этих целей количества акций. Акционеры, не являющиеся работниками народных предприятий, имеют право покупать акции по договорной цене у самого предприятия без ограничения доли, но в пределах 25%. Голосом при принятии решений они не обладают, т. е. участия в управлении не принимают.

Разумеется, конкретная организация народных предприятий может и непременно будет совершенствоваться. Однако уже ныне очевидно, что реформирование значительной части предприятий на основе этой модели хозяйствования полностью соответствует менталитету и национальным особенностям всех народов России, российскому этносу, ибо абсолютное большинство граждан нашего Отечества **социально справедливым считают распределение жизненных благ и услуг по труду,** а не по капиталу.

Гражданский кодекс РФ определяет также правовое и экономическое положение дочернего хозяйственного общества и зависимого хозяйственного общества (ст. 105 и 106).

Некоммерческими являются организации, которые не ставят в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. К некоммерческим организациям относятся: потребительские кооперативы; общественные и религиозные организации; учреждения; фонды; объединения юридических лиц (союзы и ассоциации). С 8 июля 1999 г. вступил в силу Федеральный закон № 140-ФЗ, который внес дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях»[1]. Помимо указанных выше пяти видов некоммерческих организаций новый Закон относит к ним **государственные корпорации,** учреждаемые на основе имущественного взноса для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

По данным Единого государственного регистра предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования (ЕГРПО), на 1 января 1999 г. в России имелось 2886,6 тыс. единиц учтенных хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций, их филиалов и других обособленных подразделений); из них 2760,2 тыс. единиц – юридические лица, 129,4 тыс. единиц – филиалы, представительства и другие обособленные подразделения юридических лиц[2]. Общее количество предприятий и организаций по отраслям экономики на 1 января 1999 г. составило 2901 тыс., из них в промышленности – 352 тыс., в сельском хозяйстве – 332 тыс., в строительстве – 298 тыс., в торговле и общественном питании – 935 тыс. единиц[3]. По формам собственности предприятия и организации экономики на 1 января 1999 г. характеризуются следующими данными: 5,1% принадлежат государственной; 6,3% – муниципальной; 74,0% – частной форме собственности; 6,3% – собственности общественных организаций и 8,3% – прочим формам собственности (включая смешанную собственность, собственность юридических лиц, граждан и

[1] Российская газета. – 1999. – 14 июля. – С. 6.

[2] См.: Социально-экономическое положение России. – С. 317.

[3] См.: Россия в цифрах. – С. 154.

лиц без гражданства)[1]. В период 1992 – 1998 гг. доля предприятий и организаций государственной формы собственности существенно сократилась, соответственно доля предприятий и организаций частной формы собственности увеличилась.

Рыночная среда и экономическая нестабильность в стране ведут к тому, что значительная часть предприятий ежегодно прекращает свою деятельность, в то же время идет процесс образования новых предприятий. Так, за неполный 1998 г. в стране вновь было зарегистрировано более 215 тыс. предприятий и организаций, а официально ликвидировано более 60 тыс.[2]

Важной характеристикой предприятий является их группировка по численности промышленно-производственного персонала. Среди предприятий промышленности доля малых предприятий (с численностью до 200 человек промышленно-производственного персонала) составляет 93,7% от общего числа предприятий, доля средних предприятий (с численностью 201 – 500 человек) – 3,3%, доля крупных предприятий (с численностью 501 и более человек) – 3,0%. Если учесть новый критерий малого предпринимательства (в промышленности – до 100 человек производственного персонала), то общая картина удельного веса малых, средних и крупных предприятий и в этом случае существенно не изменится. На 1 января 1999 г. в стране было 868 тыс. малых предприятий, из них 386 тыс., или 44,5%, функционировали в торговле и общественном питании, 137,5 тыс., или 15,8%, – в строительстве, 136 тыс., или 15,7%, – в промышленности[3]. На малых предприятиях в 1998 г. работало 6207,8 тыс. человек[4]. Они произвели продукции (работ, услуг) на сумму 265,6 млрд руб.[5]

В российской экономической литературе имеет место очевидная переоценка значения малого предпринимательства. Не умаляя его роли в процессах занятости населения, нельзя впадать в другую крайность – недооценивать значение крупного товарного производства.

Практика экономических преобразований в 90-е годы убедительно доказала, что недооценка роли крупного товарного производства ведет к снижению эффективности производства во всех ее проявлениях: 3% крупных предприятий промышленности производят более 77,5% общего объема ее продукции; более 93,7% малых предприятий производят всего 12,7% общего объема промышленной продукции. В 1998 г. 258 предприятий, занимавших на рынке доминирующее положение (это 1% по удельному весу в общем числе предприятий), произвели 16,4% общего объема всей промышленной продукции[1].

Внимание экономической науки ныне вновь сосредоточено на оценке функционирования финансово-промышленных групп, холдингов и концернов. Высокоэффективная деятельность транснациональных корпораций, а также крупнейших национальных компаний ведущих стран мира подводит и наших организаторов производства к старой истине: и России нужны мощные национальные корпорации.

[1] Россия в цифрах. – С. 155.
[2] См.: Социально-экономическое положение России. – С. 321.
[3] См.: Россия в цифрах. – С. 156.
[4] Там же. – С. 158.
[5] Там же. – С. 159.

12.4. СПЕЦИФИКА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На современном этапе развития экономики России учет затрат на микроэкономическом уровне имеет свою специфику. Исторически – и в прошлом, и в настоящее время – издержки предприятия в России определяются понятием «себестоимость».

Себестоимость – это та часть стоимости валовой (соответственно – товарной и реализованной) продукции, в которой воплощены все затраты живого и прошлого труда, объективно необходимые для производства, распределения, обмена и потребления данной величины в рамках самого предприятия. Затратность представляет собой исходную, родовую черту себестоимости. Однако себестоимость – это не просто затраты предприятия.

Себестоимость имеет два видовых признака, которые отличают ее от затрат вообще. Себестоимость – это та часть затрат предприятия, которая обособляется в рамках этого хозяйствующего субъекта в процессе непрерывного кругооборота и оборота фондов. Это первый видовой признак себестоимости, характеризующий ее качественную определенность. Себестоимость имеет и количественную определенность, которая характеризует

[1] Россия в цифрах. – С. 177.

уровень этих затрат в рамках (в пределах) простого воспроизводства. Количественная определенность себестоимости образует ее второй видовой признак.

С учетом этих двух видовых признаков себестоимость можно определить как часть затрат в стоимости реализованной продукции, которая обособляется в процессе кругооборота фондов предприятия и характеризует уровень этих затрат в рамках простого воспроизводства.

«Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552, эту категорию определяет следующим образом: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию»[1]. Постановлением Правительства РФ от 1 июля 1995 г. № 661 в это Положение внесены некоторые изменения и дополнения, но принципиальная сущность состава себестоимости осталась прежней[2].

Себестоимость в ее современном понимании включает затраты непосредственно производства и издержки обращения, затраты на реализацию.

По уровню затрат различают **себестоимость индивидуальную**, которая формируется в рамках предприятия, а также **себестоимость отраслевую, региональную и народнохозяйственную**, формирующуюся на этих соответствующих уровнях.

На уровне предприятия существуют два подхода к анализу структуры себестоимости. Во-первых, рассматривается состав затрат по производству и реализации продукции, взятых в расчете на **единицу** продукции (работ, услуг). Эту структуру принято называть **калькуляционной** (или просто калькуляцией). Во-вторых, анализируется состав затрат по производству и реализации продукции, взятых в расчете на **весь объем** этой продукции (работ, услуг). Эту структуру принято называть **элементной**. Калькуляционная структура, как правило, имеет сугубо отраслевой, а элементная – типовой народнохозяйственный характер.

[1] Экономика и жизнь. – 1992. – № 33. – С. 22.

[2] Финансовая газета. – 1995. – № 30. – С. 12, 13.

Элементная структура себестоимости в соответствии с указанными выше постановлениями Правительства РФ включает **пять элементов затрат**:

- материальные затраты (за исключением стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизацию основных фондов;
- прочие затраты.

С точки зрения элементной структуры традиционно различают отрасли трудоемкие, в которых велика доля затрат на оплату труда, фондоемкие, где превалирует доля затрат на амортизацию основных фондов, материалоемкие и энергоемкие, в которых преобладает доля материальных затрат и энергии.

В стоимость материальных ценностей, включаемых по **элементу «Материальные затраты»**, относят сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, запасные части и другие материальные ресурсы, исходя из цен их приобретения, но без учета налога на добавленную стоимость. Это последнее обстоятельство особо учитывает российская система счетов бухгалтерского учета: она списывает сумму налога на добавленную стоимость с кредита соответствующего счета на дебет соответствующих счетов. Материальные затраты при учете себестоимости продукции подлежат уменьшению на стоимость возвратных отходов (остатков сырья и других видов материальных ресурсов).

В **элемент «Затраты на оплату труда»** включаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия с учетом премий и компенсационных выплат, на оплату труда работников несписочного состава, выплаты потерпевшим при получении увечья и т. д. Не подлежат включению в затраты на оплату труда выплаты из фондов специального назначения (материальная помощь, надбавки к пенсиям, доходы, выплачиваемые по акциям, и т. п.).

В **элемент «Отчисления на социальные нужды»** включаются обязательные отчисления в четыре социальных фонда: а) страховые взносы в Пенсионный фонд; б) отчисления в Фонд социального страхования; в) отчисления в Фонд занятости; г) отчисления в Фонд обязательного медицинского страхования. Фе-

деральный закон РФ, принятый Думой 27 октября 1999 г. и одобренный Советом Федерации 11 ноября 1999 г., предусматривает с 1 января 2000 г. отчисления в следующих размерах для работодателей – предприятий, учреждений и организаций: в Пенсионный фонд – 28%, в Фонд социального страхования – 5,4, в Фонд занятости – 1,5, в Фонд медицинского страхования – 3,6%, т. е. всего 38,5% по отношению к начисленной оплате труда, за исключением выплат, на которые не начисляются страховые взносы.

В **элементе «Амортизация основных фондов»** отражается сумма начисленной амортизации (износа) основных производственных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая ускоренную амортизацию их активной части. В условиях инфляции особое значение приобретает вопрос о переоценке основных фондов и об изменении норм амортизации. В реальной жизни современной России амортизация не выполняет своего экономического назначения: предприятия не могут восстанавливать основные фонды на новой технической основе, происходит не ускоренное обновление, а ускоренное старение основных фондов во всех сферах хозяйства.

Степень износа основных фондов на конец 1998 г. по Российской Федерации составила 37,4%, в том числе по промышленности – 44,6%, в сельском хозяйстве – 38,6%, в сфере науки и научного обслуживания – 38,5%; между тем коэффициент обновления основных фондов составил всего 1,4%, коэффициент выбытия также составил 1,4%[1]. При подобных темпах замена старых фондов новыми в общей стоимости основных фондов составит 70 лет, а полная ликвидация старых фондов произойдет через 80 лет. И это в условиях современной научно-технической революции?! Заметим, что в эпоху «застоя» коэффициент обновления основных фондов составлял 6 – 8%, т. е. был в 4,5 раза выше[2]. Тогда 15-летний срок замены старых фондов новыми казался таким, который не отвечает требованиям научно-технического прогресса.

К **элементу «Прочие затраты»** относятся расходы, не вошедшие в первые четыре элемента состава затрат, а также расходы по ремонту основных фондов. К прочим затратам в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся восемь статей затрат и отчислений.

[1] Россия в цифрах. – С. 45.

[2] См.: Российский статистический ежегодник. – С. 273.

Первая статья – налоги, сборы, отчисления, которые производятся в соответствии с действующим законодательством. В себестоимость включаются следующие налоги: транспортный, на пользователей автомобильных дорог, на владельцев транспортных средств, земельный, налог на воду, таможенная пошлина по экспорту и импорту. Косвенно к этому виду затрат можно отнести налог на превышение фактических расходов на оплату труда по сравнению с нормируемыми.

Вторая статья – платежи по обязательному страхованию имущества и работников. При этом имеется в виду имущество предприятия, которое учитывается в составе производственных фондов, и отдельные категории работников, характер труда которых подлежит обязательному страхованию.

Третья статья – затраты, связанные с изобретательством и рационализацией. К ним относятся расходы на проведение опытно-экспериментальных работ, рационализацию и изобретательство.

Четвертая статья – плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану.

Пятая статья – затраты на организованный набор работников (оплата проезда к месту работы новых работников и т. п.).

Шестая статья – затраты на подготовку и освоение производства. В добывающих отраслях это доразведка месторождений, в перерабатывающих – затраты на освоение новых агрегатов, пусковые расходы и т. п.

Седьмая статья – затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности.

Особое место занимает восьмая статья «Прочие расходы» – затраты, предусмотренные положением о составе затрат на себестоимость продукции. Это затраты, связанные с управлением производством, – содержание работников аппарата управления, компенсация расходов на командировки, расходы по связи и т. п.; затраты, связанные со сбытом продукции, расходы на рекламу, общая величина которых зависит от объема продаж и не должна превышать предельные размеры, определенные соответствующими нормативами.

Элементную структуру себестоимости нельзя рассматривать как раз и навсегда данную. **В динамике структуры затрат имеют место и количественные, и качественные изменения.** Так, за послевоенный период доля заработной платы в себестоимости по странам мира увеличилась на 30%, что объясняется ростом

стоимости рабочей силы. В России, напротив, цены на такие ресурсы, как земля, сырье, материалы, топливо, энергия, вышли на мировой уровень, а цена трудовых ресурсов оказалась ниже мирового стандарта на целый порядок. Рабочая сила в России – самый дешевый товар.

В условиях конкурентной рыночной среды фирма заботится о снижении издержек. В России же при господстве корпоративного монополизма манипуляция себестоимостью стала формой и предлогом для повышения цен. Ярким примером подобной манипуляции является электроэнергетика, которая в тарифы по оплате за электроэнергию включила и себестоимость, и все налоги, и даже будущие инвестиции, что противоречит мировой практике формирования издержек и цен.

В условиях роста цен особое значение приобретает **снижение издержек**, себестоимости. Основные пути снижения затрат предприятия предопределяются самой структурой этих затрат: экономия сырья, материалов, топлива, энергии; повышение фондоотдачи; рост производительности труда; экономия издержек обращения и других расходов по управлению. Подчеркивая значимость снижения себестоимости, следует иметь в виду пределы этой экономии, ибо чрезмерная экономия на материалах и на операциях может привести к ухудшению качества товара.

Приведенный анализ структуры себестоимости показал, что методология учета издержек в России принципиально отличается от методологии учета издержек фирмы в странах с рыночной и смешанной экономикой. При этом в современной российской методологии учета затрат предприятия можно отметить следующие недостатки.

Во-первых, нет раздельного учета экономических и бухгалтерских издержек, отсутствует учет издержек явных и неявных, налицо только бухгалтерский подход. Неучтенными остаются издержки упущенных (альтернативных) возможностей, неявные издержки.

Во-вторых, не учитывается фактор времени, и в связи с этим нет деления состава валовых издержек на переменные и постоянные. Соответственно отсутствует учет средних постоянных и средних переменных издержек. Валовые издержки в РФ учитываются, но не как сумма постоянных и переменных издержек.

В-третьих, не берутся во внимание предельные показатели, прежде всего предельные издержки, что в свою очередь не позволяет сопоставлять их с предельным доходом, а в конечном

счете лишает возможности определять перспективы роста производства на микроэкономическом уровне, возможности определять условия, которые максимизируют величину прибыли.

В-четвертых, не учитываются трансакционные издержки, т. е. издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности, – расходы на поиски информации, ведение переговоров и т. п.

В-пятых, элементная структура себестоимости в России не имеет рыночного характера учета затрат. Ей свойственна двоякая направленность, которая выражается достаточно четко: существующая элементная структура себестоимости учитывает прежде всего производственный, а не рыночный характер затрат; она служит целям создания удобств для налоговой системы, а не повышению эффективности предпринимательской деятельности самого предприятия.

12.5. СПЕЦИФИКА УЧЕТА РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятий Российской Федерации слагается, во-первых, из финансового результата от реализации продукции, основных средств и иного имущества предприятий и, во-вторых, от доходов по внереализационным операциям за вычетом расходов по этим операциям. При этом объем продаж учитывается в действующих ценах, но без налога на добавленную стоимость, спецналогов и акцизов. Внереализационные доходы включают: доходы по акциям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию; доходы от сдачи имущества в аренду; суммы кредиторской задолженности и т. п. Совокупность всех объемов продаж и доходов от внереализационных операций образует **первый и наиболее общий финансовый результат деятельности предприятия – валовую выручку,** или **объем продаж.**

Второй важный показатель этого результата – прибыль от реализации продукции, которая определяется как разница между валовой выручкой и валовыми затратами на ее производ-

ство и реализацию. При этом методология российского учета предусматривает особо учитывать:

- прибыль от реализации продукции, которая получена от деятельности, предусмотренной уставом предприятия;
- балансовую прибыль как разность между валовой выручкой от всех видов деятельности предприятия и валовыми издержками;
- налогооблагаемую прибыль;
- прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия (чистую прибыль);
- прибыль неиспользованную.

Следует также иметь в виду **различия в порядке формирования прибыли в сфере производства и торговли**. В сфере производства и услуг прибыль от реализации есть разница между выручкой, освобожденной от уплаты НДС, спецналогов и акцизов, и затратами, включенными в себестоимость продукции (сырье и материалы, заработная плата, отчисления от заработной платы и др.). В торговле прибылью от реализации товаров считается разница между валовым доходом от реализации товаров и суммой издержек обращения реализованных товаров. В торговой деятельности в отличие от производственной и оказания услуг выручкой является сумма торговой надбавки, получаемая в виде разницы между товарооборотом в центрах продаж и затратами на покупку реализованных товаров. За счет этого торгового дохода и покрываются издержки, связанные с собственно продажей товаров.

Экономические преобразования 90-х годов породили **три чисто российские особенности в функционировании предприятий,** которые в свою очередь нашли отражение в специфике учета результатов их хозяйственной деятельности.

Во-первых, все частные и даже государственные предприятия заинтересованы не в получении максимальной прибыли, а в том, чтобы всеми правдами и неправдами **добиться нулевой прибыли,** так как это освобождает их от уплаты налога на прибыль, ставка которого в 1998 г. составляла 35%, и одновременно позволяет избежать банкротства. Подобная тенденция с точки зрения коммерческого расчета парадоксальна, но, к сожалению, в России она оказалась реальной.

Во-вторых, **объективное экономическое положение предприятий в России в 90-е годы было таково, что многие из них не могли иметь хорошие финансовые результаты.** В процессе

экономических реформ предполагалось, что предприятия страны в новых условиях будут работать по запросам потребителей, а не по указаниям из центра. Однако в реальной жизни эта свобода работать по запросам потребителей в нормальной рыночной среде обернулась кабалой коррумпированных структур и необходимостью все больше и больше денежных средств отчислять в бюджет при нулевой рентабельности и отсутствии прибыли. Монополия корпораций в условиях жесткой монетарной политики породила неплатежи, бартерные сделки, миграцию денег из реального сектора экономики в финансово-спекулятивную сферу с тем, чтобы в последующем через валютный рынок мигрировать за границу.

Так возникла третья особенность в системе функционирования и хозяйственной деятельности предприятий России – **банкротство предприятий сначала в реальном секторе экономики, а затем и в самой финансово-спекулятивной сфере.**

Банкротство – это неспособность предприятий удовлетворять в полном объеме требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), а также их неспособность в полном объеме обеспечить обязательные денежные платежи в бюджет и во внебюджетные фонды. Важным признаком несостоятельности, или банкротства, предприятия является также приостановление его текущих платежей в течение определенного периода со дня наступления сроков их исполнения. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», принятый 19 ноября 1992 г., предусматривал реорганизационные и ликвидационные процедуры в отношении должников, а также процедуру мирового соглашения.

Пятилетний опыт исполнения этого Закона показал, что проблема несостоятельности в процессах финансовой деятельности предприятий и организаций в России оказалась нерешенной. Сальдированные финансовые результаты на конец 1998 г. свидетельствуют о том, что доля убыточных предприятий в общем числе предприятий по стране составила 55,2%, в том числе по промышленности – 49,2%, по транспорту – 56,1%, в торговле и общественном питании – 42,6%, в строительстве – 39,6%, в связи – 39,5%, а в сельском хозяйстве – 83,1%[1]. Кредиторская задолженность предприятий и организаций на конец 1998 г. составила 2297,4 млрд руб., в том числе просроченная – 53,6% от общей кредиторской задолженности[2]. Дебиторская задолженность пред-

[1] Россия в цифрах. – С. 318.
[2] Там же. – С. 321.

приятий и организаций на конец 1998 г. составила 1542 млрд руб., в том числе просроченная – 49,4% от общей дебиторской задолженности[1]. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской на конец 1998 г. составило 755,5 млрд руб., или 49% от дебиторской задолженности[2]. Суммарная задолженность по обязательствам на конец 1998 г. составила 2811,5 млрд руб., в том числе просроченная – 1309,2 млрд руб., или 46,6%[3].

К началу 1999 г. значительная часть предприятий-должников отвечала всем признакам банкротства: более трех месяцев они не выполняют своих обязательств перед бюджетом, не обеспечивают выполнение требований по имущественным претензиям юридических и физических лиц, имеют долговые обязательства на сумму, превышающую двукратную сумму стоимости имущества предприятия.

Исключительная важность решения данной проблемы предопределила необходимость разработки нового Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», который был введен в действие с 1 марта 1998 г.[4] Этот Закон, с одной стороны, должен был позволить должнику освободиться от долгов и получить возможность продолжить хозяйственную деятельность; с другой – учесть интересы кредиторов по удовлетворению их требований. Данным Законом был введен институт внешнего наблюдения. На предприятие, в отношении которого была инициирована процедура банкротства, еще до рассмотрения дела в суде назначается внешний управляющий, что позволяет пресечь попытки увода собственности с баланса предприятия-должника.

Реальная жизнь показала, что и новый закон о банкротстве позволяет находить возможности для передела собственности без оздоровления предприятия. Эти возможности заложены в пролонгации процедуры внешнего управления, в конкурсном производстве и мировом соглашении, в манипулировании нормами закона[5]. Практика показала также, что и новый закон имеет «прокредиторский» характер: дело о банкротстве можно возбудить, если должник – юридическое лицо – имеет совокупную задол-

[1] Россия в цифрах. – С. 321.
[2] Там же. – С. 325.
[3] Там же. – С. 320.
[4] Российская газета. – 1998. – 20 янв. – С. 3 – 6.
[5] См.: Голушко В. Большие и маленькие хитрости банкротства // Российская газета. – 1998. – 13 окт. – С. 2.

женность в размере пятисот минимальных размеров оплаты труда и выше. На начало 1999 г. эта величина составляла 44 тыс. руб., или примерно 2 тыс. долл. Такую задолженность ныне имеют практически все промышленные гиганты. Следовательно, любой из них можно обанкротить[1]. В этих условиях особую актуальность приобретает проблема **анализа реальной платежеспособности предприятий, а в более широком смысле – вопросы комплексного финансово-экономического анализа на микроэкономическом уровне.**

На современном этапе развития экономической науки **разработана целостная система показателей оценки финансово-экономической деятельности предприятий, которая включает оценку:**

- имущественного положения предприятия;
- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой самостоятельности и финансовой устойчивости;
- деловой активности и эффективности использования ресурсов;
- рентабельности в различных ее проявлениях, прежде всего оценку доходности самой хозяйственной деятельности;
- в отдельных конкретных ситуациях важное значение приобретает оценка положения предприятия на фондовом рынке, которая предполагает учет дохода на акцию, ценности акции, ее рентабельности, дивидендный выход и т. п.

Имущественное положение предприятия в статике, в каждый данный момент характеризует сумма всех хозяйственных средств, находящихся в его распоряжении. Этот показатель дает оценку имущественного потенциала предприятия, характеризует размеры, состав и размещение его активов. При анализе основных средств особо просчитываются доля активной части основных фондов, коэффициенты износа, обновления и выбытия основных средств.

Важной характеристикой имущественного положения предприятия является его динамика. Рост активов предприятия определяется путем сопоставления их величины на конец и на начало анализируемого периода (в абсолютном выражении и в процентах). Состав активов представлен в балансе предприятия: это

[1] См.: Хруцких В., Кошкина Е. Мышеловка в законе // Российская газета. – 1998. – 23 дек. – С. 3.

нематериальные активы (остаточная стоимость), основные средства (остаточная стоимость), другие внеоборотные активы, оборотные средства и убытки. Для оценки имущественного положения предприятия используется темп прироста реальных активов. Реальными активами не являются нематериальные активы, износ основных фондов, использованная прибыль и использованные заемные средства.

Прирост реальных активов ΔА рассчитывается по формуле

$$\Delta A = \left(\frac{C_1 + З_1 + Д_1 - Н_1}{C_0 + З_0 + Д_0 - Н_0} - 1 \right) \cdot 100\%,$$

где С – основные средства;
З – запасы и затраты;
Д – денежные средства, расчеты и прочие активы;
Н – часть активов, которые не являются реальными активами.

Ликвидность какого-либо актива – это его способность превращения в денежные средства. Ликвидность баланса – это наличие оборотных средств в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств. При оценке ликвидности особое значение приобретает величина собственных оборотных средств, которая равна превышению текущих активов над текущими обязательствами. В составе собственных оборотных средств особо учитываются денежные средства, имеющие абсолютную ликвидность.

Для оценки ликвидности и тем самым для оценки платежеспособности предприятия используют целую систему показателей.

$$1\ \text{Коэффициент покрытия (общий)} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}.$$

Данный коэффициент показывает, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Если текущие активы превышают текущие обязательства, предприятие можно считать платежеспособным. Размер превышения характеризует коэффициент покрытия. Во многих аналитико-экономических источниках критическое нижнее значение этого показателя равно 2, верхнее значение – 2,5 – 3, оптимальное значение – 2 ÷ 3.

$$2.\ \text{Коэффициент быстрой ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства и расчеты с дебиторами}}{\text{Текущие обязательства}}.$$

Этот коэффициент имеет несколько другое смысловое значение: теперь во внимание принимаются наиболее ликвидные текущие активы и **исключается наименее ликвидная их часть – производственные запасы.** Во многих литературных источниках внешнее значение этого показателя равно 1, т. е. нормальным считается равенство высоколиквидных текущих активов и текущих обязательств.

$$3.\ \text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Текущие обязательства}}.$$

Это наиболее жесткий критерий платежеспособности предприятия, ибо он характеризует ту величину краткосрочных текущих обязательств, которая **может быть погашена немедленно при посредстве самого ликвидного средства – денег.** Во многих экономико-аналитических источниках нижняя граница этого показателя определяется на уровне 0,2.

$$4.\ \text{Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств} = \frac{\text{Привлеченный оборотный капитал}}{\text{Собственный оборотный капитал}}.$$

Указанный коэффициент характеризует соотношение привлеченных и собственных оборотных средств.

$$5.\ \text{Коэффициент обеспечения собственными средствами} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Итог баланса}}.$$

Нормативные значения этих коэффициентов зависят от отрасли, степени риска и т. д. В качестве нормы обычно используются среднеотраслевые значения коэффициентов, выведенные путем обработки статистической информации.

Указанные выше коэффициенты дают ответы на злободневные вопросы выживаемости предприятия и тем самым позволя-

ют вплотную подойти к вопросу определения платежеспособности предприятий.

Платежеспособность – это наличие у предприятия денежных средств, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

$$\text{Коэффициент платежеспособности} = \frac{\text{Имеющиеся в наличии денежные средства}}{\text{Сумма срочных платежей}}.$$

Если этот коэффициент платежеспособности больше 1, то предприятие является платежеспособным, так как предполагается, что после уплаты долгов у него должны остаться оборотные активы в размерах, необходимых для продолжения бесперебойной хозяйственной деятельности.

В целом ряде аналитических источников утверждается, что предприятие платежеспособно, если у него коэффициент абсолютной ликвидности не ниже 0,2, коэффициент быстрой ликвидности не ниже 1, а общий коэффициент покрытия не ниже 2. Исходя из этих нормативов, можно рассчитать более или менее стабильную структуру оборотных активов. В этой структуре денежные средства и краткосрочные финансовые вложения должны составлять 10%:

$$\left(\frac{0,2}{2}\cdot 100\right) = 10\%;$$

дебиторская задолженность – 40%:

$$\left(\frac{1,0-0,2}{2}\cdot 100\right) = 40\%.$$

Остальные 50% – материальные оборотные средства. Однако, как правило, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения предприятий значительно ниже 10%, а материальные оборотные средства меньше половины оборотных активов за счет высокой дебиторской задолженности. Более того, и эта стабильная структура оборотных активов (10% + 40% + 50%) в конкретных российских условиях может быть разрушена по самым элементарным причинам, и тогда предприятие окажется

неплатежеспособным. **Общая причина – нестабильность российской рыночной среды.** Конкретные формы выражения этой нестабильности различны. Самая банальная и самая распространенная ее форма – дебиторская задолженность, т. е. сумма доходов, причитающаяся предприятию от дебиторов (покупателей и заказчиков). В современных условиях в России возник даже термин – **безнадежная дебиторская задолженность**, т. е. задолженность, которая не будет оплачена ни в срок, ни после.

Рассмотрим на примерах, как оценить достаточный уровень платежеспособности предприятия. Предприятие имеет на балансе оборотные активы в следующих суммах:

- материальные оборотные средства – 50 млн руб.;
- дебиторская задолженность – 60 млн руб.;
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения – 5 млн руб.;
- краткосрочная задолженность – 40 млн руб.

Лишних материальных оборотных средств нет, но и их недостатка тоже нет, отсутствует сомнительная или безнадежная дебиторская задолженность. В этом случае общий коэффициент покрытия равен 2,875 [(50 + 60 + 5) : 40]. После погашения долгов для бесперебойной работы у предприятия должно остаться материальных оборотных средств на сумму 50 млн руб. Следовательно, для продолжения деятельности при одновременном погашении долгов предприятию нужно 90 млн. руб. оборотных активов (50 + 40). Нормальный уровень платежеспособности равен 2,250 (90 : 40). Фактический уровень выше, поэтому предприятие можно считать полностью платежеспособным.

Теперь введем в эти условия два непредвиденных фактора. Предположим, что поставки, по прогнозам специалистов, будут осуществляться с перебоями, и поэтому материальные оборотные средства необходимо увеличить на 20 млн. руб., кроме того, дебиторская задолженность в сумме 15 млн. руб. – безнадежна. В этих условиях нормальный уровень общего коэффициента покрытия равен 3,125 [(50 + 20 + 15 + 40) : 40]. Фактический уровень коэффициента покрытия сохраняется прежним – 2,875. Отсюда вывод: предприятие неплатежеспособно.

Оценка платежеспособности требует тщательного анализа структуры и состава оборотных активов на каждом предприятии. Уровень традиционного общего коэффициента покрытия, складывающийся на основе балансовых данных, еще не характеризует платежеспособность предприятия, так как один и тот же

уровень коэффициента может быть достаточным для одного предприятия и недостаточным для другого, имеющего иную структуру оборотных активов.

Практические способы повышения уровня платежеспособности предприятий разнообразны, но они всегда зависят от состояния оборотных активов. *Один из путей* повышения платежеспособности – **увеличение доли собственных оборотных средств** и соответствующее снижение доли заемных средств в источниках покрытия оборотных средств. При этом абсолютная сумма долгов может и возрастать, но сумма собственных оборотных средств должна увеличиваться в большей степени. *Другой путь:* собственные оборотные средства не увеличиваются, а часть оборотных активов направляется непосредственно на погашение долгов, т. е. **снижается абсолютная величина и оборотных активов, и долгов на одну и ту же сумму.** Это также приводит к повышению уровня платежеспособности. Однако такой путь не столь универсален, как первый.

Финансово-устойчивым нужно считать такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной кредиторской и дебиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Для ее оценки существует система показателей, которая включает:

$$\text{1. Коэффициент финансовой самостоятельности} = \frac{\text{Источники собственных средств}}{\text{Итог баланса}}.$$

Этот важнейший относительный показатель одни называют коэффициентом концентрации собственного капитала, другие – коэффициентом собственности, третьи – коэффициентом автономии. При всех различиях этих названий суть коэффициента финансовой самостоятельности одна: он характеризует долю собственных средств предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более устойчивым и независимым является финансовое положение предприятия. Многие экономико-аналитические источники указывают, что нижний предел этого показателя должен составлять не менее 0,6, или 60%.

$$\text{2. Коэффициент финансовой устойчивости} = \frac{\text{Источники собственных средств}}{\text{Кредиторская задолженность + заемные средства}}.$$

Данный показатель дает общую оценку финансовой устойчивости предприятия, показывая при этом, каково соотношение собственных и привлеченных средств. Если его значение равно 1,5, это означает, что на каждый рубль привлеченного капитала предприятие имеет 1,5 руб. собственных средств. Во многих экономико-аналитических и статистических источниках утверждается, что критическое значение этого коэффициента должно быть выше 1,5. Предполагается, что более чем полуторакратное превышение собственных оборотных средств над привлеченными средствами со стороны свидетельствует об относительной независимости предприятия от внешних источников финансирования.

Для характеристики финансовой устойчивости используются также: коэффициент финансовой зависимости (отношение всех хозяйственных средств к собственному капиталу); коэффициент маневренности собственного капитала (отношение собственных оборотных средств ко всему собственному капиталу); коэффициент концентрации привлеченного капитала (отношение привлеченного капитала к сумме всех хозяйственных средств); коэффициент отношения привлеченных и собственных средств (отношение привлеченного капитала к собственному капиталу) и др.

При оценке результатов деятельности предприятия важное значение приобретает **оценка его деловой активности**. Последняя предполагает анализ эффективности **текущей основной деятельности предприятия.** Оценка деловой активности предприятия включает два аспекта – **качественный и количественный. Качественная оценка** деловой активности фирмы означает анализ широты рынков сбыта, экспорта продукции, репутации предприятия, ее популярности среди клиентов и т. п. **Количественная оценка** предполагает анализ темпов роста и эффективности использования ресурсов. При этом темпы роста различных показателей деятельности фирмы взаимосвязаны: **темп роста балансовой прибыли должен быть выше темпа роста объема реализации, а темп роста реализации должен быть выше темпа роста авансированного капитала, темп роста**

последнего должен быть больше 100%. Это и есть золотое правило хозяйственной деятельности предприятия.

Эффективность использования ресурсов складывается из следующих составляющих:

- эффективность использования трудовых ресурсов, которую характеризуют производительность труда и трудоемкость;
- эффективность использования основных фондов, определяемая с помощью показателей фондоотдачи и фондоемкости;
- эффективность использования оборотных средств, которая предполагает сокращение длительности одного оборота, рост числа оборотов за год и снижение размера оборотных средств на 1 руб. выручки от реализации продукции;
- эффективность использования капитальных вложений, инвестиций;
- эффективность использования природных ресурсов в земледельческом и добывающем производствах;
- эффективность использования капитала в целом как суммы основных фондов, оборотных средств и нематериальных активов. Эффективность его использования характеризует рентабельность – отношение валовой прибыли к общей величине капитала:

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Общая сумма капитала}} \cdot 100.$$

Немаловажное значение приобретает **оценка доходности** (рентабельности) **самой хозяйственной деятельности** предприятия, которая характеризуется абсолютной и относительной величиной валовой прибыли. При этом важно выделить роль каждого фактора, влияющего на валовую прибыль: прибыль от реализации продукции и прибыль от внереализационных доходов и расходов. В свою очередь прибыль от реализации зависит от издержек, налога на добавленную стоимость, уровня цен и объема продаж.

Доходность хозяйственной деятельности можно определить отношением валовой прибыли к объему продаж, а также отношением валовой прибыли к общей величине издержек. Доходность авансированного капитала измеряется отношением чистой прибыли к балансу. Доходность собственного капитала можно определить отношением чистой прибыли к собственному капиталу.

При учете результатов деятельности предприятия в условиях современной России особое значение приобретает **учет налогового фактора**. Всю совокупность налогов с точки зрения коммерческого расчета можно разделить на следующие группы:

- налог на прибыль предприятий;
- налоги, финансируемые потребителями (налог на добавленную стоимость, специальный налог, акцизы, налог на реализацию горюче-смазочных материалов);
- налоги, включаемые в себестоимость;
- налоги, финансируемые за счет балансовой прибыли, т. е. за счет прибыли до уплаты налога на прибыль (налоги на имущество, рекламу, содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений);
- налоги, финансируемые за счет чистой прибыли, т. е. за счет прибыли после уплаты налога на прибыль (сборы за право торговли, за использование наименования «Россия» и «Российская Федерация», со сделок по купле-продаже иностранной валюты).

При учете результатов деятельности предприятия особое значение приобретают вопросы **использования чистой прибыли**. Действующей методологией предусмотрены два подхода к учету распределения и использования чистой прибыли.

При первом подходе фонды, создаваемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, с экономической точки зрения подразделяются на две большие группы: **фонды накопления**, использование которых не приводит к уменьшению имущества предприятия, а возрастающее сальдо говорит о процессе накопления, и **фонды потребления**, использование которых направлено не на образование нового имущества предприятия, а на потребление.

Второй подход к использованию чистой прибыли не предполагает ее предварительного распределения по фондам. Каждое предприятие самостоятельно решает вопрос о способах распределения прибыли. Опыт показывает, что на небольших предприятиях нет особой необходимости в создании специальных фондов накопления и потребления; на крупных предприятиях создание этих фондов имеет особое значение, так как они, будучи акционерными обществами, должны начислять и выплачивать дивиденды из чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

12.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЛАГ. ОПЛАТА ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На современном этапе социально-экономического развития России актуальное значение приобретают вопросы распределения благ как на микро-, так и на макроуровне, вопросы оплаты труда и организации заработной платы.

В экономической литературе существует двоякое понимание процессов распределения – узкое и широкое. В широком смысле – это распределение всех вещественных факторов производства, рабочей силы и результатов производства. В узком – это процессы распределения фондов потребления и жизненных средств населения.

Распределение зависит от производства по **содержанию**, ибо распределять можно лишь то, что создано, по **количеству**, ибо распределять можно лишь столько благ, сколько их создано, и по **форме**, ибо характер производства определяет характер их распределения. В то же время распределение – это самостоятельный процесс: оно подчиняется своим внутренним законам. Распределение оказывает обратное влияние на процесс производства, ибо причина и следствие могут меняться местами.

Объектом распределения благ на макроэкономическом уровне является фонд потребления национального дохода, который в экономической литературе часто называют фондом жизненных средств. На микроэкономическом уровне объект распределения – фонд потребления предприятия, который включает в себя фонд оплаты труда, а также другие денежные выплаты и поощрения.

Исторический опыт экономического развития породил различные **формы распределения жизненных средств**: уравнительное; насильственное, или принудительное, включающее не только экономическое принуждение, но и принуждение правовое, социальное; экономическое принуждение при личной правовой свободе; распределение по труду, по его количеству и качеству; распределение по капиталу, доходу, паю и т. д.

Распределение благ в современной России характеризуется различными и противоречивыми формами, основанными на социально неоднородных принципах.

Во-первых, в России за годы реформ сформировался слой собственников капитала. Основной формой получения благ этой

частью населения являются проценты, дивиденды и другие виды доходов от активов. Собственники этих доходов непосредственно предпринимательской деятельностью могут не заниматься. Это *новые рантье – лица, живущие на доходы с капитала,* имущества, земли, облигаций государственного займа, других видов ценных бумаг и т. д.

Во-вторых, в России ныне функционирует значительное количество предпринимателей, занятых во всех сферах экономики. В основе присвоения благ этой частью населения лежит *принцип получения максимальной прибыли* и других видов дохода от предпринимательской деятельности. Главный источник доходов этой части населения – прибыль, предпринимательский доход.

В-третьих, основная и самая многочисленная часть населения страны – это наемные работники: специалисты, рабочие, служащие и т. п. В основе получения благ этой трудовой частью населения страны лежит *принцип распределения по труду,* внешним стоимостным выражением которого является заработная плата. Размер трудового пая у наемных работников и служащих предприятий производственной и непроизводственной сферы, сферы услуг и торговли как в частном, так и в государственном секторе определяется величиной фонда потребления данного предприятия, фирмы, учреждения, магазина. Размер трудового пая у наемных работников и служащих бюджетной сферы увязывается с фондом потребления, который устанавливается на макроэкономическом уровне. В первом случае размер трудового пая зависит от эффективности предпринимательской деятельности предприятий, находящихся на коммерческом расчете; во втором – от экономической ситуации по народному хозяйству в целом.

В рыночном хозяйстве оплата труда наемных работников выступает в **форме заработной платы**. В условиях современной России исключительно велико **функционально-экономическое назначение заработной платы**, так как для абсолютного большинства наемных работников как в производственной, так и в бюджетной сфере она является основным источником личных и семейных доходов, главным фактором воспроизводства рабочей силы, решающим фактором стимулирования наемного труда, регулятором рыночного спроса на труд.

Исключительно велико **социальное назначение заработной платы** в условиях современной России: она определяет и предопределяет имущественное и экономическое положение чело-

века в обществе, его социальный статус, является основой развития личности, воспитывает (или не воспитывает) уважение к труду, к своей профессии. Эпоха реформирования подорвала уважение к труду ученого, педагога, инженера, летчика, космонавта, военного; в то же время реформы возродили интерес к профессиям юриста, коммерсанта, банкира, менеджера. Культ героя труда уступил место культу бизнесмена, отношение общества к которому весьма противоречиво.

В настоящее время **организация заработной платы** в России регулируется положениями Инструкции о составе фонда заработной платы и выплат социального характера, которая утверждена постановлением Госкомстата от 10 июля 1995 г. и согласована с Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Министерством труда РФ и Центральным банком России[1]. В состав фонда заработной платы включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты отдельным категориям работников на питание, жилье, топливо.

В состав выплат социального характера включаются компенсации и социальные льготы, предоставленные работникам, в частности на лечение, отдых, проезд, трудоустройство (без социальных пособий из государственных и негосударственных внебюджетных фондов).

К фонду заработной платы и выплатам социального характера не относятся: доходы по акциям, проценты, выплаты по паям, страховые взносы во внебюджетные фонды, авторские вознаграждения, командировочные расходы, полевое довольствие, расходы на платное обучение, арендная плата, расходы по организации кружков, курсов, вечеров отдыха и т. п.

Сама организация заработной платы основана на классической **тарифной системе учета меры труда**, которая включает тарифные справочники, тарифные сетки, схемы окладов и тарифные ставки. Исходной основой при этом выступает тарифная ставка 1-го разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников предприятий, учреждений и других организаций

[1] Финансовая газета. – 1995. – № 33. – С. 4.

бюджетной сферы, финансируемых из федерального бюджета. Эта тарифная сетка устанавливает разряды оплаты труда и тарифные коэффициенты. В соответствии с постановлением Правительства РФ «О повышении тарифных ставок (окладов) Единой тарифной сетки по оплате труда работников организации бюджетной сферы» от 18 марта 1999 г. № 309 эта сетка имеет структуру, которая представлена в табл. 12.4[1].

Таблица 12.4

Тарифные коэффициенты Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы

Разряды оплаты труда	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й
Тарифные коэффициенты	1,00	1,36	1,59	1,73	1,82	2,00	2,27	2,54	2,91

Продолжение

Разряды оплаты труда	10-й	11-й	12-й	13-й	14-й	15-й	16-й	17-й	18-й
Тарифные коэффициенты	3,27	3,68	4,18	4,73	5,32	6,00	6,68	7,41	8,23

Размер тарифной ставки 1-го разряда устанавливается Правительством России, ставки работников остальных разрядов определяются путем умножения тарифной ставки 1-го разряда на соответствующий тарифный коэффициент. В соответствии с указанным выше постановлением Правительства РФ от 18 марта 1999 г. конкретные величины тарифных ставок (окладов) по

[1] Российская газета. – 1999. – 23 марта. – С. 2.

оплате труда работников организаций бюджетной сферы представлены в табл. 12.5[1].

На предприятиях и в организациях внебюджетной сферы единая тарифная сетка имеет **рекомендательный характер.**

Таблица 12.5

Тарифные ставки (оклады) **Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы**

Разряды оплаты труда	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й
Тарифные ставки (оклады)	110	150	175	190	200	220	250	280	320

Продолжение

Разряды оплаты труда	10-й	11-й	12-й	13-й	14-й	15-й	16-й	17-й	18-й
Тарифные ставки (оклады)	360	405	460	520	585	660	735	815	905

Некоторые предприятия производственной и коммерческой сферы используют **бестарифную модель оплаты труда**. В этом случае доля работника в фонде заработной платы определяется четырьмя факторами: количеством отработанного им рабочего времени, коэффициентом квалификационного уровня, коэффициентом трудового участия и количеством работающих в том или ином трудовом коллективе. Эту модель применяют, как правило, малые предприятия.

[1] Российская газета. – 1999. – 23 марта. – С. 2.

Многие предприятия при оплате труда рабочих используют 6-разрядную тарифную сетку с изменением тарифных коэффициентов от разряда к разряду:

а) с прогрессивным абсолютным и относительным возрастанием тарифных коэффициентов (табл. 12.6);

Таблица 12.6

Тарифные коэффициенты 6-разрядной сетки с прогрессивным характером возрастания

Тарифные разряды	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Тарифные коэффициенты	1,0	1,13	1,29	1,48	1,71	2,0
Абсолютное возрастание тарифных коэффициентов, %	–	0,13	0,16	0,19	0,23	0,29
Относительное возрастание тарифных коэффициентов, %	–	13,0	14,1	14,7	15,6	16,9

б) с прогрессивным абсолютным и постоянным относительным возрастанием тарифных коэффициентов (табл. 12.7).

Таблица 12.7

Тарифные коэффициенты 6-разрядной сетки с прогрессивным абсолютным, но постоянным относительным характером возрастания

Тарифные разряды	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Тарифные коэффициенты	1,0	1,15	1,32	1,52	1,74	2,0
Абсолютное возрастание тарифных коэффициентов, %	–	0,15	0,17	0,20	0,22	0,26
Относительное возрастание тарифных коэффициентов, %	–	15	15	15	15	15

Важнейшим аспектом проблемы заработной платы является вопрос о ее **величине**. С этой точки зрения различают заработную плату **номинальную**, или денежную, и **реальную**. Последняя есть величина товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Индекс реальной заработной платы представляет собой отношение индекса денежной платы к индексу цен на товары и услуги. В связи с ухудшением всех экономических показателей по результатам производства в период после 1990 г. реальная заработная плата в России испытывает устойчивую тенденцию к снижению. Динамика среднемесячной начисленной заработной платы с учетом индекса потребительских цен представлена в табл. 12.8[1].

Таблица 12.8

Индексы среднемесячной начисленной заработной платы с учетом индекса потребительских цен

(в сопоставимых ценах, в% к предыдущему году)

Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Индексы среднемесячной заработной платы	97	67	100,4	92	72	106	105	87

Данные табл. 12.7 свидетельствуют о том, что основной тенденцией в динамике заработной платы в эти годы было ее падение и что наиболее сильно эта тенденция проявила себя в периоды финансовых обвалов и потрясений – в 1992, в 1995 и в 1998 гг.

Современная организация заработной платы в России характеризуется целым рядом экономических парадоксов:

• ставка 1-го разряда, с помощью которой рассчитывается заработная плата 25 млн работников бюджетной сферы, и минимальная заработная плата – это разные величины и разные эталоны, поэтому повышение ее минимума на заработке бюджетников практически не отражается;

• тарифная ставка работников бюджетной сферы не изменялась с 1995 г., следовательно, их заработная плата не индексировалась с того года при систематическом росте потребительских цен; в 1997 г. были введены доплаты лишь для пяти нижних тарифных разрядов, в результате ставка 1-го разряда поднялась с 60 до 90 деноминированных рублей;

• с 1 апреля 1999 г. постановлением Правительства РФ от 18 марта 1999 г. № 309 тарифные ставки (оклады) работников организаций бюджетной сферы повышены в среднем на 50%, однако этим же постановлением тарифные коэффициенты были понижены на 18,3%. Если раньше разница в оплате труда специалистов 18-го и 1-го разряда составляла 10,07 раза, то теперь – только 8,23. В результате у значительной части работников бюджетной сферы повышение номинальной заработной платы составит не 50%, а лишь 33%, тогда как индекс потребительских цен после 17 августа 1998 г. за годовой период увеличился более чем в 3 раза;

• средняя заработная плата по стране превышает величину прожиточного минимума примерно в 2 раза, тогда как по международным стандартам уже минимальная заработная плата должна превышать прожиточный минимум в 1,5 раза. В России минимальная заработная плата в 1998 г. была ниже прожиточного минимума в 5,9 раза, а ставка 1-го разряда – ниже прожиточного минимума в 8,2 раза;

• заработная плата у бюджетников из аппарата управления в 2,5 раза выше, чем у прочих бюджетников, включая образование, культуру и искусство;

• самая высокая заработная плата по отраслям экономики в сфере кредитования, финансов и страхования; самая низкая – в сфере науки, образования, культуры;

• астрономических величин достигла дифференциация заработной платы у самых низкооплачиваемых и самых высокооплачиваемых работников на одном и том же предприятии: различия в уровнях заработной платы достигают отношения 1 : 50 и выше;

• хроническими в 1992 – 1998 гг. были задержки выплаты заработной платы на длительные сроки;

• систематическое невыполнение доходной части федерального и местного бюджетов привело к тому, что начисленная и реально выплаченная номинальная заработная плата работников бюджетной сферы количественно не совпадают, при этом разрыв между ними в 1992 – 1999 гг. достигал внушительных размеров: реально выплаченная номинальная заработная плата иногда оказывалась ниже начисленной на 20 и даже на 50%.

[1] См.: Российский статистический ежегодник. – С. 30; Россия в цифрах. – С. 31.

Возник своеобразный российский финансовый феномен – просроченная задолженность предприятий и организаций по заработной плате. На макроэкономическом уровне по народному хозяйству страны эта задолженность представлена в табл. 12.9[1].

Таблица 12.9

Просроченная задолженность предприятий и организаций по заработной плате
(на начало года)

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999
Просроченная задолженность по заработной плате, млрд руб.	4 200	13 380	48 602	52 636	77 017
В процентах от месячного фонда заработной платы предприятий и организаций, имевших задолженность	142,7	141,2	242,5	296,3	374,4

Данные табл. 12.9 показывают, что просроченная задолженность по заработной плате на макроэкономическом уровне имеет тенденцию к неуклонному повышению как в абсолютных, так и в относительных величинах.

Особую социальную озабоченность вызывает тенденция реального и существенного падения заработной платы во все 90-е годы, о чем свидетельствуют данные табл. 12.10[2].

Все это привело к тому, что заработная плата перестала выполнять свои основные функции – фактора воспроизводства рабочей силы и инструмента стимулирования работников. По отношению к небольшой части населения она стала формой накопления капитала. По отношению к другой – большей – части трудоспособного населения заработная плата перерождается в вариант социального пособия, непосредственно не связанного с реальными результатами трудовой деятельности. Налицо нарастающая тенденция к обесценению рабочей силы высококвалифицированных специалистов в сфере науки, образования, медицины, инженеров в отраслях материального производства. Общий низкий уровень заработной платы рождает в обществе социальную напряженность.

[1] Россия в цифрах. – С. 329, 330.
[2] Там же. – С. 109.

Таблица 12.10

Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий и организаций страны в ценах 1991 г.

Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Среднемесячная начисленная заработная плата, руб.	548	369	370	341	246	278	291	264

Указанные выше тенденции в развитии заработной платы работников предприятий и организаций России станут еще более очевидными, если среднемесячную начисленную заработную плату в ценах соответствующего года представить в долларах исходя из среднегодового официального курса доллара США: 1992 г. – 22 долл., 1993 г. – 57 долл., 1994 г. – 98 долл., 1995 г. – 103 долл., 1996 г. – 154 долл., 1997 г. – 164 долл, 1998 г. – 113 долл.[1] Уровень заработной платы, ее динамика и колебания очевидны, ясно также и то, что рынок труда в России – один из самых дешевых в мире.

[1] Россия в цифрах. – С. 109.

ГЛАВА 13

Узловые вопросы социально-экономического развития современной России

13.1. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И ДИНАМИКА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Экономическое развитие – не самоцель, а средство улучшения жизни народа. Социальные аспекты развития общества по отношению к экономике вторичны: уровень жизни народа прямо зависит от состояния экономики. Однако именно **социальные аспекты жизни общества являются главной целью экономического развития страны,** главной целью экономических преобразований, основным критерием их эффективности.

Уровень жизни населения – это обеспеченность людей необходимыми для жизни материальными и духовными благами, степень удовлетворения их физиологических, социальных и духовных потребностей.

Показатели уровня жизни многоплановы:

- денежные, или номинальные, доходы, т. е. количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода;
- располагаемый доход, т. е. доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения (этот доход меньше номинального на сумму налогов и обязательных платежей);
- реальный доход, т. е. количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход с учетом существующего уровня цен;
- уровень бедности – положение ниже определенного прожиточного минимума;
- реальное потребление продуктов питания в расчете на душу населения;
- объем продаж во всех формах торговли в расчете на одного жителя страны;

- объем всех видов платных услуг (бытовых, транспортных, жилищно-коммунальных и т. д.) в расчете на душу населения;
- жилищные условия, прежде всего количество метров жилой площади в расчете на одного человека или на одну среднестатистическую семью;
- уровень и качество образования, возможность доступа к культуре: театрам, кино, клубам, музеям, библиотекам, книгам, журналам, газетам, средствам информации;
- развитие медицинского обслуживания, организации отдыха, спорта, туризма;
- степень развития бытового и сервисного обслуживания населения;
- экологические условия жизни, состояние окружающей природной среды, водно-воздушного бассейна;
- условия труда, его охрана, безопасность, интенсивность;
- социальная и нравственно-политическая обстановка в стране, в регионе, на предприятии, в семье;
- защищенность человека от преступлений и бандитизма, охрана прав, уверенность человека в завтрашнем дне.

В мировой практике используются также укрупненные и обобщенные показатели уровня жизни. В частности, применяется такой показатель, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который учитывает: 1) ВВП на душу населения; 2) уровень образования и 3) продолжительность жизни. Небезынтересно отметить, что по ИРЧП первое место в мире занимает Канада, далее следуют Норвегия, США, Япония, Бельгия, Швеция. Россия по этому показателю занимает лишь 71-е место[2].

Мировая статистика для характеристики уровня жизни чаще всего использует обобщенный показатель **валового внутреннего продукта на душу населения**. При использовании единой международной методики расчета этого показателя несомненное его достоинство – в простоте, убедительности и доступности. Этими же качествами отличается и показатель совокупных располагаемых доходов на душу населения в данной стране, если доход рассчитывается в единой и сопоставимой денежной единице. Оценка ВВП России на душу населения по результатам Программы международных сопоставлений представлена в табл. 13.1.[1]

К сожалению, Россия начала участвовать в Программе международных сопоставлений ООН только с 1999 г. Следует также

[1] Россия в цифрах. Официальное издание. – М.: Госкомстат РФ, 1998. – С. 394.

[2] Экономика и жизнь. – 2000. – № 1. – С. 2.

Таблица 13.1

Валовой внутренний продукт России по паритету покупательной способности и валютному курсу

Показатели	1993	1994	1995
ВВП – всего, млрд долл. США			
по паритету покупательной способности	735	662	650
по валютному курсу	184	277	358
ВВП на душу населения, долл. США			
по паритету покупательной способности	4950	4464	4389
по валютному курсу	1239	1869	2458
Паритет покупательной способности, руб./долл. США	231	922	2508
Валютный курс, руб./долл. США	932	2204	4554

иметь в виду и то, что статистические показатели по Программе содержат данные за предыдущие годы с отставанием примерно на 3 года.

Анализ и использование многочисленных показателей уровня жизни позволяет сделать вывод, что наиболее доступной для населения характеристикой уровня жизни являются **доходы**: номинальные, располагаемые, реальные, личные, семейные. Для определения паритета покупательной способности своей национальной валюты надо знать методологию его расчета, увязанную с базовым подходом к этим расчетам по Программе международных сопоставлений ООН. Например, надо знать состав условной корзины товаров стоимостью 100 долл. США и затем вычислить, сколько нужно рублей для покупки той же корзины товаров в России. Для рядового труженика это сложно и практически недоступно. Между тем с доходами каждый человек имеет дело ежедневно.

Основными источниками доходов являются оплата труда, социальные трансферты (от лат. transfero – переносить, перемещать), доходы от собственности и предпринимательской деятельности. В 90-е годы XX в. удельный вес этих трех частей в общей величине денежных доходов населения существенно изменился. Об этом свидетельствуют данные табл. 13.2[1].

Данные табл. 13.2 свидетельствуют о том, что доля оплаты труда в общей величине доходов населения России неуклонно уменьшается; доля доходов от собственности и предпринимательской деятельности неуклонно возрастает; доля социальных трансфертов остается практически неизменной.

Таблица 13.2

Источники денежных доходов населения России

(%)

Показатели	1990	1992	1994	1996	1998
Оплата труда	74,1	69,9	46,4	40,7	40,5
Социальные трансферты	13,0	14,3	13,5	14,2	13,3
Доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др.	12,9	15,8	40,1	45,1	46,2

Основными формами использования доходов населения являются: покупка товаров и оплата услуг; оплата обязательных платежей, уплата налогов и разнообразных взносов; накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах; покупка валюты и др. О соотношении этих видов расходов населения можно судить по данным табл. 13.3[2].

Данные табл. 13.3 показывают, что доля накопления сбережений во вкладах и ценных бумагах неуклонно уменьшается; доля обязательных платежей, налогов и разнообразных взносов в последние годы практически не изменилась; исключительно высока доля расходов на покупку валюты. Проявляется тенденция к увеличению расходов на потребление и уменьшению сберегаемой части доходов.

---

[1] Российский статистический ежегодник. – С. 119; Россия в цифрах. – С. 106, 107.

[2] Там же

Таблица 13.3

Использование денежных доходов населения России

(%)

Показатели	1990	1992	1994	1996	1998
Покупка товаров и оплата услуг	75,3	72,9	64,5	68,9	78,3
Обязательные платежи и взносы	12,2	8,2	6,8	6,0	6,4
Накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	7,5	4,8	6,5	4,9	1,1
Покупка валюты	–	0,5	17,7	18,8	12,6
Деньги, оставшиеся на руках у населения	5,0	13,6	4,5	1,4	1,6

Характерной особенностью получаемых, распределяемых и используемых доходов является их **неравенство, дифференциация.** В экономической науке широко используется показатель, который достаточно точно отражает неравномерность распределения получаемых доходов между различными группами населения. Этот показатель, введенный американским статистиком и экономистом ***Максом Лоренцем*** (1876 – 1959), получил название ***кривой Лоренца*** (иногда используют термин «лук Лоренца»). Графически кривая Лоренца представлена на рис. 13.1.

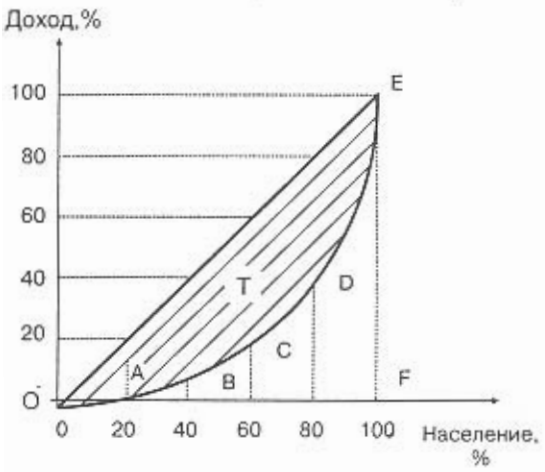


Рис. 13.1. Кривая Лоренца

По горизонтали на графике отложены процентные группы населения, по вертикали – проценты дохода, получаемые этими группами. Если бы в обществе существовало абсолютное равенство в распределении получаемых доходов, то 20% населения получали бы 20% дохода, 40% населения – 40% дохода, 60% населения – 60% дохода и 80% населения – 80% дохода. При абсолютно равном распределении доходов эта зависимость выглядела бы как биссектриса.

При абсолютном неравенстве в распределении все 100% доходов получал бы один человек, стоящий последним на линии OF, а ломаная линия OFE – это линия абсолютного неравенства.

В реальной жизни нет ни абсолютного равенства, ни абсолютного неравенства, истинная картина распределения доходов выглядит как линия, прогнутая вниз. Ее опорными точками являются O, A, B, C, D, E. Величина отклонения прогнутой кривой от биссектрисы показывает степень неравенства в распределении доходов. Оценка степени натянутости «лука Лоренца» – один из самых сложных социальных вопросов. Если прекратить натягивание тетивы «лука Лоренца», то в обществе сократится количество стимулов к труду и предпринимательству. Если тетиву лука натянуть слишком сильно, будет нарушена социальная справедливость, в обществе начнет нарастать социальная напряженность. Мировая практика показывает, что предельно-критическое соотношение 10% самых богатых и 10% самых бедных групп населения не должно превышать отношения 10:1; в России это отношение в 1998 г. составило 13,4:1, т. е. на 3,4 пункта выше мирового стандарта. На долю 10% самых бедных пришлось менее 3% дохода, на долю 10% богатых – более 40% совокупного дохода[1].

Дифференциацию социального расслоения характеризует показатель, который предложил итальянский статистик ***Коррадо Джини*** (1884 – 1965). Этот показатель в экономической науке получил название ***коэффициента Джини,*** который определяется следующим образом:

$$G = 1 - 2\sum_{i=1}^{n} p_i \mathrm{Cum}\, y_i + \sum_{i=1}^{n} p_i y_i,$$

где G – показатель, измеряющий степень неравенства доходов, или степень концентрации доходов (или богатства);

p_i – доля i-й группы в общем объеме совокупности (например, в численности населения);

y_i – доля i-й группы в совокупном богатстве или в совокупном доходе;

$\mathrm{Cum}\, y_i$ – кумулятивная доля богатства, доля дохода.

[1] См.: Социально-экономическое положение России. – С. 268.

Чем ближе к единице значение коэффициента, тем выше уровень неравенства; чем ближе к нулю, тем выше уровень равенства.

Коэффициент Джини можно получить и более простым путем. Если разделить заштрихованную площадь (Т) на рис. 13.1, который характеризует «кривую Лоренца», на всю площадь треугольника OFE, то получится доля, которая отражает степень неравенства в распределении доходов, т. е. G = T : OFE. Это отношение также характеризует степень концентрации доходов. Чем выше значение показателя, тем неравномернее распределены доходы в обществе. В России индекс концентрации доходов характеризуется данными, которые представлены в табл. 13.3[1].

Таблица 13.3

Коэффициент Джини как показатель концентрации доходов населения России

Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Коэффициент Джини	0,260	0,289	0,398	0,409	0,381	0,375	0,381	0,379

Данные табл. 13.3 свидетельствуют о том, что концентрация доходов в России за 90-е годы XX в. усилилась, степень отклонения фактического объема распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения увеличилась с 0,260 до 0,379. Это означает, что в эти годы богатые стали еще богаче, а бедные – еще беднее: в 1990 г. 20% самых богатых получали 32,7% общего объема денежных доходов, в 1998 г. они имели уже 47,4%; соответственно 20% самых бедных в 1990 г. получали 9,8% общего объема денежных доходов, в 1998 г. – 6,2%[2].

При этом разрыв в уровнях доходов по 20%-ным группам населения в каждом данном году нарастает. Так, первая группа в 1998 г. получила 6,2%, вторая – 10,5, третья – 14,9, четвертая – 21, а пятая – уже 47,4% общего объема денежных доходов населения. Разрыв в уровнях доходов между четвертой и третьей

[1] Российский статистический ежегодник. – С. 118; Россия в цифрах. – С. 110.

[2] Там же.

группами населения составил отношение 1,4 : 1, а между пятой и четвертой группами – уже 2,5 : 1.

Об усилении дифференциации доходов населения России наглядно можно судить по динамике **коэффициента фондов,** который характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Динамика этого социального расслоения представлена в табл. 13.4[1].

Таблица 13.4

Коэффициент фондов

(раз)

Год	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Коэффициент	4,4	4,5	8,0	11,2	15,1	13,5	13,0	13,5	13,4

Данные табл. 13.4 показывают, что социально-экономическая дифференциация различных слоев населения по уровню денежных доходов в 90-е годы XX в. увеличилась более чем в 3 раза.

Важным показателем уровня жизни является **прожиточный минимум населения.** Величина прожиточного минимума – это стоимостная оценка натурального набора продуктов питания, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека на физиологически низком уровне, а также расходов на непродовольственные товары, услуги, налоги и обязательные платежи исходя из доли затрат на эти цели у самых низкодоходных групп населения. Величина прожиточного минимума рассчитывается на основе Методических рекомендаций, утвержденных Министерством труда РФ еще 10 ноября 1992 г. Предполагалось, что это будет временная методика, однако она используется до сих пор. В 1992 г. использовались нормы, необходимые для элементарного выживания. В них не включили расходы на одежду и обувь для взрослых, расходы на бытовую технику, не подумали о том, что все жилье станет платным. В наши дни эти нормы выглядят более чем скромно, если учесть то расточительство, которое свойственно узкой группе новых олигархов. Так, набор из 25 продуктов питания предусматривает потребление: хлеба ржаного – 197 г в сутки, хлеба высшего сорта – 181 г, картофеля – 217 г,

[1] Российский статистический ежегодник. – С. 116; Россия в цифрах. – С. 103.

молока – 260 г, говядины – 24 г, колбасы вареной – 1 г, колбасы полукопченой – 1 г, масла крестьянского – 5 г, яиц – 26 г, трески – 17 г, масла подсолнечного – 11 г, маргарина сливочного – 10 г, сыра – 5 г и т. д. Совершенно очевидно, что назрела необходимость принятия нового закона о потребительской корзине, нужна также современная методика расчета прожиточного минимума.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 февраля 1999 г. № 192 утверждены «Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации», на основе которых в перспективе будет определена величина прожиточного минимума для основных групп населения по стране в целом и по регионам[1]. Эти рекомендации содержат попытку устранить указанные выше недостатки формирования потребительской корзины в 1992 – 1999 гг.

Население, которое имеет денежные доходы ниже прожиточного минимума, можно определить как бедное. По мировым стандартам доля населения, находящегося на уровне бедности, не должна превышать 10%. В России в 1998 г. величина прожиточного минимума в расчете на душу населения составила 493,3 руб., при этом 35 млн человек или 23,8%, имели доходы ниже прожиточного минимума[2]. Более того, общее ухудшение экономического положения по стране привело к резкому росту численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: в 1998 г. по сравнению с 1997 г. численность малоимущего населения возросла на 4,3 млн человек, или на 14%[3]. Принятый в октябре 1997 г. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в РФ» предусматривает социальную помощь гражданам и семьям, если их среднедушевой доход ниже прожиточного минимума[4].

Формально этот закон вступил в силу с 1 января 1998 г., но реально при существующем финансовом положении страны немыслимо представить себе обращение в органы социального обеспечения более 35 млн россиян.

Одним из показателей уровня жизни является ***закон Энгеля.*** Немецкий статистик ***Эрнст Энгель*** (1821 – 1896) установил, что

[1] Российская газета. – 1997. – 17 марта. – С. 5; 18 марта. – С. 5, 6.
[2] Россия в цифрах. – С. 102.
[3] Там же.
[4] Российская газета. – 1997. – 29 окт. – С. 6.

с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание понижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется незначительно, а удельный вес расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд заметно возрастает.

Э. Энгель утверждал (а сегодня это общепризнано), что по доле расходов семьи на питание можно судить об уровне благосостояния разных групп населения одной страны и сравнивать благосостояние граждан разных стран. Так, в США и Японии доля расходов на питание в 90-е годы XX в. варьировала в пределах 10 – 15%, а доля расходов на образование и культуру – в делах 10 – 15%, а доля расходов на обучение и лечение – в пределах 15–18%. В России доля расходов на питание в эти годы варьировала в пределах 45,8–53,4%, а доля расходов на обучение и лечение – в пределах 2–5%; в бюджете прожиточного минимума расходы на питание составляют более 70%[1].

Среднедушевые денежные доходы населения России в 1998 г. составили 968,6 руб. в месяц и увеличились по сравнению с 1997 г. на 33,9 руб., или на 3,6%, однако индекс потребительских цен в этот же период увеличился на 84,4%[2]. В результате в 1999 г. резко изменилась структура потребления: теперь практически весь семейный бюджет большей части населения тратится на покупку продовольственных товаров, при этом качество питания значительно ухудшилось.

По материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств в период 1993 – 1998 гг. расходы на покупку хлеба и хлебных продуктов увеличились с 4,3 до 8,2% всех потребительских расходов домашних хозяйств, однако потребление хлебных продуктов в эти же годы снизилось со 104 до 99 кг в расчете на одного члена семьи в год; соответственно расходы на молоко и молочные продукты увеличились с 5,9 до 7,3%, а потребление их снизилось с 294 до 231 кг; расходы на покупку рыбы и морепродуктов увеличились на 0,8%, а потребление их практически осталось на прежнем уровне[3]. Таким образом, увеличение доли расходов на питание вовсе не означало, что в России уровень потребления основных продуктов повысился, как раз наоборот.

В России в последние годы появился новый феномен – работающие бедные. Соотношение минимальной и средней заработ-

[1] Россия в цифрах. – С. 113, 114.
[2] Там же. – С. 29, 101.
[3] Там же. – С. 113, 115.

ной платы в мировой практике имеет критическое значение 1:3, в России в 1998 г. это соотношение составило 1:13[1]. Практически это означало, что каждый третий работающий не зарабатывает себе на жизнь. Среднемесячная заработная плата в сфере культуры и образования в 1998 г. была ниже средних показателей по стране на 39%, по промышленности – на 49%, в сфере кредитования, финансов и страхования – в 3,3 раза[2]. Иными словами, почти 15 млн человек, работающих в сфере науки, образования и культуры, живут ниже прожиточного минимума. Заметим, что в 1990 г. минимальная заработная плата превышала минимальную прожиточную «корзину» в 1,5 раза, а в 1998 г. она была меньше прожиточного минимума в 5,8 раза.

На уровень жизни и динамику доходов населения существенное влияние оказывает **перевод бесплатных услуг в платные**. Это относится к здравоохранению, образованию, предоставлению жилья.

На макроэкономическом уровне заработная плата является основным источником доходов громадной части населения. Однако стали регулярными задержки выплат заработной платы, достигшие астрономических величин. Одно из направлений реформы в России состояло в том, чтобы внутренние цены приблизить к мировым. По основной массе товаров это произошло, а по некоторым группам внутренние цены стали выше мировых. Однако цена самого важного ресурса – рабочей силы – и соответственно цена труда, т. е. заработная плата, в эти же годы имела обратную тенденцию движения. Ныне средняя заработная плата в России не выше 5% от уровня развитых стран.

Падение реальной заработной платы – это падение реальных доходов населения. Если к этому добавить обесценение сбережений, рост тарифов на платные услуги, увеличение цен на все товары потребительского и производственного характера, то станет ясно, что на макроэкономическом уровне **в России имеет место** четко выраженная **тенденция падения реальных доходов населения**. После 1990 г. реально располагаемые денежные доходы сокращались из года в год. Все это сужает внутренний рынок России, уменьшает налоговую базу, сокращает потребительский спрос, а в конечном счете сужает инвестиционный спрос и само производство. Объем и динамика всех макроэкономических показателей – наглядное тому подтверждение.

[1] Россия в цифрах. – С. 101, 103.
[2] Там же. – С. 108.

13.2. РЫНОК ТРУДА И ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Формирование рыночных отношений в России неизбежно привело к становлению рынка труда и как следствие – к экономической нестабильности и безработице.

Безработные – это часть трудовых ресурсов и соответственно часть экономически активного населения. В каждой стране понятия, характеризующие безработицу как социальное явление, имеют свою национально-историческую и социальную специфику. **В России под трудовыми ресурсами понимается население в трудоспособном возрасте** (мужчины – от 16 до 60 лет, женщины – от 16 лет до 55 лет), за исключением неработающих инвалидов труда и войны I и II группы и лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях, **а также лица в нетрудоспособном возрасте** (подростки до 16 лет и пенсионеры по возрасту), **занятые в экономике.**

Экономически активное население (рабочая сила) – это та его часть, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Экономически активное население включает всех занятых и всех безработных.

Занятыми в России считаются лица, которые:

- в тот или иной период выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного или неполного рабочего времени;
- выполняли работу не по найму, но приносящую доход;
- выполняли работу на семейном предприятии без оплаты;
- временно отсутствовали на работе из-за болезни, отпуска (включая отпуск без сохранения содержания по инициативе администрации), забастовки и других подобных причин.

Безработными в России считаются лица в возрасте 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы или доходного занятия;
- занимались поиском работы, т. е. обращались в службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к работодателю, использовали другие способы поиска работы, а также предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе.

При отнесении лица к статусу безработного должны быть соблюдены все три критерия, перечисленные выше.

Структура экономически активного населения и динамика безработных в России представлены в табл. 13.5[1].

Таблица 13.5

Структура экономически активного населения
(на конец года)

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Экономически активное население – всего, млн чел.	76,0	75,4	74,2	73,0	72,7	71,8	72,6
в том числе:							
занятые в экономике, млн чел.	72,1	70,9	68,5	66,4	66,0	64,6	63,6
в процентах к экономически активному населению	94,8	94,0	92,3	91,0	90,1	88,8	87,7
безработные, млн чел.	3,9	4,5	5,7	6,5	7,3	8,1	8,9
в процентах к экономически активному населению	5,2	6,0	7,7	9,0	9,9	11,2	12,3

К середине 1999 г. безработица достигла 12,5% экономически активного населения. В стране не работал и не учился каждый восьмой трудоспособный россиянин. Прогнозы специалистов на ближайшую перспективу малоутешительны.

Уровень безработицы в России определяется как удельный вес общего количества безработных к численности экономически активного населения. При этом в составе безработных учитываются как зарегистрированные в органах государственной службы занятости, так и не зарегистрированные в этой службе.

Продолжительность безработицы в России определяется как промежуток времени, в течение которого человек ищет работу,

[1] Россия в цифрах. – С. 79.

используя при этом любые способы, с момента начала поиска работы и до рассматриваемого периода.

В мировой практике предельно-критический уровень безработицы составляет 8 – 10%. Как видим, в России безработица неуклонно растет и практически перешла рубеж критического уровня. С 1995 г. темпы роста безработных начали превышать темпы падения производства.

Основные объективные причины безработицы в России:

- экономическая нестабильность;
- диспропорции, вызванные шоковым переходом к рыночной экономике;
- банкротство предприятий;
- стремительное падение производства.

Основные субъективные причины безработицы в России:

- сокращение штата (36,1%);
- окончание учебы (18,2%);
- уход за ребенком (8,7%);
- низкая заработная плата (7,8%);
- плохие условия труда (4,8%);
- истечение срока трудового соглашения (4,2%);
- ликвидация предприятия (3,6%);
- состояние здоровья (2,7%);
- смена места жительства (1,8%);
- задержка выплаты заработной платы (1,2%);
- другие (10,9%)[1].

Средний возраст безработных – 34,3 года, 82% безработных – это люди в возрасте от 20 до 50 лет; 46,1% безработных – женщины, 53,9% – мужчины; 76,7% безработных – городские жители, 23,3% – лица, проживающие в сельской местности. Самая высокая доля безработных среди лиц, имеющих общее среднее (31,7%) и среднее профессиональное образование (28,1%), а 10,3% безработных, т. е. каждый 10-й, имеют высшее образование[2].

Проблема безработицы в России нашла отражение в целом комплексе законов, указов и постановлений высших законодательных и исполнительных органов власти. Первый Закон РСФСР «О занятости населения в РСФСР» был принят 19 апреля 1991 г. Существенные изменения и дополнения в решение проблемы

[1] Экономика и жизнь. – 1996. – № 37. – С. 39.
[2] Россия в цифрах. – С. 87, 88.

были внесены Законом РФ «О занятости населения в РФ» от 20 апреля 1996 г. Созданы Федеральная государственная служба занятости населения РФ и Государственный фонд занятости населения РФ. Разработана классификация статистических данных о составе рабочей силы, экономической активности и статусе в занятости. Ежегодно Правительство РФ принимает Федеральные программы содействия занятости населения. Разработана Федеральная целевая программа содействия занятости населения Российской Федерации на 1998 – 2000 гг.[1]

В России государство гарантирует безработным:

- выплату пособия;
- возмещение затрат в связи с переездом в другую местность для трудоустройства по предложению органов службы занятости;
- возможность участия в оплачиваемых общественных работах;
- зачет в общий трудовой стаж времени получения пособия по безработице.

Пособие по безработице выплачивается в течение 12 месяцев, а для лиц предпенсионного возраста – в течение 24 календарных месяцев. Размер пособия: первые три месяца – 75% среднего заработка; с четвертого по шестой месяц – 60% заработка; с седьмого месяца – 45% заработка. Но во всех случаях его размер не должен превышать среднего заработка, сложившегося в данном регионе.

Как и во всякой другой стране, безработица породила в России тяжелейшие социальные последствия: бандитизм, рост числа самоубийств и т. п. Не оправдались надежды на малое предпринимательство в решении проблемы занятости. Доля работающих на малых предприятиях в 1998 г. составляла 8,2% экономически активного населения[2]. Число занятых на них не испытывает тенденции к заметному росту.

Существенно изменилось отношение российского общества к безработице. В 1990 – 1993 гг. среди политиков и ученых преобладало мнение, что безработица положительно повлияет на эффективность труда тех, кто пока занят, и что в целом безработица – это благо. Ныне, когда миллионы российских граждан на личном опыте узнали, что такое безработица, все более стала

[1] Российская газета. – 1998. – 1 сент. – С. 5, 6; 2 сент. – С. 4, 5.
[2] Россия в цифрах. – С. 79, 158.

утверждаться мысль о том, что в социально ориентированной рыночной экономике безработица недопустима и что ее рост может привести к социальному взрыву. Предотвращение ускоренного роста безработицы и последующее сокращение ее становятся важнейшей задачей социальной политики Правительства России.

Основной и самый радикальный путь борьбы с безработицей – это интенсивное развитие экономики, требующее притока дополнительной рабочей силы. В конкретно российских условиях – это задача исключительной трудности: экономического роста производства нет; на предприятиях страны миллионы работников трудятся неполный рабочий день или находятся в неоплачиваемых отпусках; в 1999 – 2000 гг. число трудоспособных возрастет более чем на 1,5 млн человек, поскольку в жизнь вступает поколение 1981 – 1982 гг., когда рождаемость была еще относительно высокой; финансовый кризис породил безработицу и в малом бизнесе; идет сокращение армии, что увеличит нуждающихся в работе на 200 – 300 тыс. человек.

Решение многих социально-экономических аспектов безработицы связано также с трудовыми правоотношениями, которые ныне регулируются КЗоТом РСФСР, принятым еще в 1971 г. В апреле 1999 г. Правительство Российской Федерации внесло в законодательные органы страны проект Федерального закона «Трудовой кодекс Российской Федерации»[1]. Предложенный проект откровенно усиливает права работодателей и ослабляет социальную защиту наемных работников, что отрицательно повлияет на состояние занятости в России. В связи с этим решающее значение приобретает социальная политика государства по отношению к занятости и безработице.

13.3. ВОСПРОИЗВОДСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ДИНАМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

С проблемами уровня жизни, динамики доходов и занятости тесно связаны вопросы воспроизводства рабочей силы, народонаселения страны, его динамики и тенденций развития.

[1] Российская газета. – 1999. – 28 апр. – С. 4 – 11.

На 1 января 1999 г. население России составило 146,3 млн человек – 6-е место в мире после Китая (1 232 млн чел.), Индии (939 млн чел.), США (267 млн чел.), Индонезии (198 млн чел.) и Бразилии (160 млн чел.). На долю России приходится около 2,5% мирового населения. Среди десяти крупнейших по населению стран мира Россия обладает самой большой территорией, но имеет самую низкую плотность (менее 9 человек на 1 м^2). В связи с этим вопрос о численности населения России – важнейший не только в национальном, но и в глобальном, мировом аспекте.

Острота проблемы народонаселения в России усугубляется тем, что в период после 1990 г. в стране резко упали среднегодовые темпы прироста населения: еще в 1986 – 1990 гг. они составляли 6,1%, но уже в 1991 г. – всего 1,1%, а с 1992 г. началось абсолютное сокращение численности населения. Общие коэффициенты естественного движения населения России после 1991 г. характеризуются данными, которые представлены в табл. 13.6[1].

Таблица 13.6

Общие коэффициенты естественного движения населения России

Год	На 1000 чел. населения		
	число родившихся	число умерших	естественная убыль
1992	10,7	12,2	–1,5
1993	9,4	14,5	–5,1
1994	9,6	15,7	–6,1
1995	9,3	15,0	–5,7
1996	8,9	14,2	–5,3
1997	8,6	13,8	–5,2
1998	8,8	13,6	–4,8

Абсолютное сокращение численности населения продолжается уже 8 лет. Несколько смягчает ситуацию положительное сальдо миграционного потока в Россию из стран ближнего зарубежья. Так, в 1998 г. естественная убыль населения страны составила 705,1 тыс. человек, миграционный прирост – 278,6 тыс. человек; итоговое снижение – 426,5 тыс. человек[1]. Суммарное снижение численности населения России за период 1992 – 1998 гг. составило более 2 млн человек.

[1] Россия в цифрах. – С. 73.

Численность горожан к началу 1999 г. составляла 106,8 млн человек, сельского населения – 39,5 млн человек. В целом за период 1992 – 1998 гг. городских жителей в России стало на 2,4 млн человек меньше, а сельских – на 0,4 млн человек больше. Основным фактором этих изменений является динамика миграционных потоков населения. Соотношение горожан и жителей села в населении России на протяжении всего этого семилетнего периода практически осталось постоянным: соответственно 73 и 27%[2].

Для характеристики демографической ситуации современная статистика широко использует специальный коэффициент – ожидаемую продолжительность жизни при рождении, т. е. число лет, которое в среднем предстояло бы прожить человеку из поколения родившихся в данном году при условии, что на протяжении этого поколения повозрастная смертность останется на уровне года, для которого вычислен показатель. Ожидаемая продолжительность жизни является, по мнению статистиков, наиболее адекватной обобщающей характеристикой смертности. В период 1992 – 1998 гг. ожидаемая продолжительность жизни при рождении представлена в табл. 13.7[3].

Таблица 13.7

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

(число лет)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Все население	67,9	65,1	64,0	64,6	65,9	66,9	67,2
В том числе:							
мужчины	62,0	58,9	57,6	58,3	59,8	60,8	61,8
женщины	73,8	71,9	71,2	71,7	72,5	72,9	72,8

[2] Там же. – С. 70.

[3] Там же. – С. 74.

Сокращение продолжительности жизни свидетельствует об ухудшении здоровья населения и увеличении преждевременной смертности.

Между тем в мире складывается принципиально иная демографическая ситуация. Рост населения Земли стремительно ускоряется. На первый миллиардный рубеж человечество вышло в 1800 г. (для этого потребовались миллионы лет); на второй миллиард – в 1930 г., т. е. через 130 лет. В 1960 г., т. е. через 30 лет, человечество преодолело трехмиллиардный рубеж. 12 октября 1999 г. на планете Земля появился шестимиллиардный житель. За вторую половину XX в. население Земли увеличилось в 2,4 раза. **Демографический взрыв в мире и беспрецедентное сокращение численности населения в России – таковы противоречивые реалии современного мира.** Уже ныне в экономически развитых странах мира продолжительность жизни значительно выше, чем в России. В Японии продолжительность жизни достигает 80 лет, при этом продолжительность жизни мужчин – 77 лет, а женщин – 83 года. У нас большинство мужчин не доживают до 60 лет, т. е. до пенсионного возраста.

По прогнозам ООН, к 2015 г. население Земли достигнет 7 млрд человек. Медленный рост населения будет продолжаться до 2050 г., когда человечество выйдет на 10 – 11-миллиардный рубеж; затем численность населения, как предполагается, стабилизируется и даже начнет медленно сокращаться.

Прогнозы демографов относительно будущего населения России весьма противоречивы: одни полагают, что к 2020 г. ее население уменьшится до 70 млн человек, другие – более оптимистичны, полагая, что до 2020 г. естественная убыль сохранится, но размеры ее будут не столь велики, как в 1992 – 1998 гг. и что с учетом миграции русского населения в Россию из других стран СНГ население ее сохранится в пределах 130 – 135 млн человек. Заметим, однако, что из всех прогнозов чаще всего не сбываются демографические.

Рассмотренные выше реалии и тенденции изменения численности населения России в 90-е годы XX в. со всей остротой ставят вопрос о причинах катастрофического сокращения ее численности. **Непосредственной и ближайшей причиной сокращения численности населения России после 1992 г. является нарушение условий воспроизводства рабочей силы.**

В механизме воспроизводства рабочей силы следует видеть три уровня: индивидуальный; микроуровень, или уровень предприятия, и макроуровень, или уровень общества в целом.

На индивидуальном уровне воспроизводство рабочей силы в рыночной системе подчиняется закону стоимости и закону спроса и предложения. Практически это означает, что воспроизводство рабочей силы индивидуального работника включает в себя стоимость жизненных средств, которые необходимы:

- для нормальной материально-экономической жизни самого работника;
- для нормальной материально-экономической жизни членов его семьи – детей, жены, старшего поколения;
- для повышения квалификации работника и получения образования его детьми;
- для полноценной духовной жизни самого работника и всех членов его семьи.

Между тем современный уровень заработной платы в России не позволяет работнику возместить все перечисленные компоненты воспроизводства рабочей силы. Прожиточный минимум в современных условиях не способен обеспечить достойный уровень жизни работника и его семьи. **Сокращение населения России происходит прежде всего потому, что уровень реальных доходов большей части населения страны недостаточен для нормального уровня выживания. В условиях регулируемого типа семьи – это решающий фактор, который предопределяет динамику населения.**

10 декабря 1948 г. Генеральная ассамблея ООН приняла Всеобщую декларацию прав человека, в которой, в частности, говорится: «Каждый работающий имеет право на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное человека существование для него самого и его семьи и дополняемое, при необходимости, другими средствами социального обеспечения… Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам»[1].

[1] Российская газета. – 1998. – 10 дек. – С. 4.

В процессе воспроизводства рабочей силы на индивидуальном уровне особая роль принадлежит **семье**. Известно, что **семья выполняет две функции: производственно-хозяйственную и репродуктивную** (от греч. re – вновь и producere – производить, создавать). В реальной жизни человек как хозяйствующий субъект выступает не индивидуально, а как член семьи, которая ведет свое обособленное домашнее хозяйство, т. е. выполняет целый ряд функций по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг (приготовление пищи, ремонт жилья, строительство дома, дачи, работа на земельном участке и т. п.). Домашнее хозяйство выступает одновременно и как поставщик ресурсов, прежде всего трудовых, и как потребитель того, что дает им через рынок предприятие. **На современном этапе развития России особое значение приобретает вторая функция семьи – репродуктивная,** т. е. воспроизводство самого человека. Однако это возможно только в том случае, если цена труда, точнее, цена рабочей силы возместит все жизненные средства, которые необходимы для воспроизводства рабочей силы.

Воспроизводство рабочей силы – проблема не только личностная или семейная, это одновременно проблема **микроэкономическая**. Условия воспроизводства рабочей силы должны быть нормальными на каждом государственном или частном предприятии. В условиях когда минимальная заработная плата на предприятии в 6 раз ниже прожиточного минимума, а сам прожиточный минимум не обеспечивает нормальной жизни одного человека, когда руководство получает заработную плату выше уровня средней по своему же предприятию в 50 и более раз, – в этих условиях экономическая ситуация на предприятии далека от решения проблем воспроизводства рабочей силы, как того требуют законы рынка. Тем самым предприятия не выполняют своей социальной функции в процессе воспроизводства рабочей силы.

Воспроизводство рабочей силы – в то же время проблема **макроэкономическая.** Не только семья, не только предприятие, но и общество в целом (прежде всего государство) должно управлять процессами воспроизводства рабочей силы и динамики населения. Забота о количественном и качественном росте рабочей силы, ее распределение и перераспределение – прямая обязанность государства. Еще Дж. М. Кейнс предупреждал, что цены, заработная плата и проценты не являются идеальными рыночными инструментами в вопросах макроэкономического равновесия. Семья не может жить вне рыночных отношений, но из этого не следует, что семейные отношения регулируются только рынком. **Все великие религии мира, все гениальные творения поэзии, литературы и искусства утверждали, что любовь, семья, дети, с одной стороны, деньги, товар, рынок, с другой стороны, – это понятия различного нравственного уровня.**

Макроэкономические аспекты воспроизводства рабочей силы в основе своей имеют не только чисто экономические, но и биологические, социальные, этические, нравственные факторы. Умалять воздействие всех современных институтов на семейные отношения преступно. И здесь государство не может самоустраниться от воздействия на воспроизводство рабочей силы в стране, если ему не чужды интересы своего народа.

Утверждая влияние этических и нравственных факторов на семейные отношения, нельзя впадать в другую крайность – нельзя умалять роли экономических условий в процессах воспроизводства рабочей силы. В 90-е годы XX в. 20,8 – 33,5% населения имели доходы ниже прожиточного минимума (в разные годы это 31 – 50 млн человек)[1]. Если учесть, что сам прожиточный минимум не обеспечивает нормальных условий воспроизводства рабочей силы, очевидной становится истина: нормальные условия воспроизводства рабочей силы на макроэкономическом уровне ныне не обеспечиваются у большей части населения России. Это подтверждают данные статистики: в 1998 г. среднедушевой денежный доход в размере до 2000 руб. в месяц имело 92,5% населения, свыше 2000 руб. – 7,5%[2]. Заметим, что 2000 руб. – это менее 70 долл. США.

На процесс воспроизводства рабочей силы большое влияние оказывают уровень и качество здравоохранения. Беспрецедентное для индустриально развитой страны увеличение смертности населения связано с крушением системы здравоохранения советского периода, с ухудшением экологии, а также с социально-психологическим стрессом громадной части населения. После 1991 г. сократилось количество среднего медицинского персонала, больничных учреждений, больничных коек, коек для беременных женщин, фельдшерско-акушерских пунктов. Одновременно увеличилась заболеваемость: число больных с впервые установленным диагнозом выросло с 91,3 млн человек в 1992 г. до 97, 7 млн человек в

[1] Россия в цифрах. – С. 102.
[2] Там же. – С. 110.

1998 г., т. е. на 7%[1]. Увеличилось число инфекционных и паразитарных болезней, болезней крови, врожденных аномалий, травм и отравлений. Растет заболеваемость туберкулезом – болезнью бедных, нищих и обездоленных. Массовой становится болезнь, которую Россия раньше не знала, – наркомания (своеобразная форма приобщения к западной цивилизации).

В системе образования прием на обучение за счет бюджетов всех уровней сокращается, растет численность обучаемых на платной основе, число детей в дошкольных учреждениях в 1998 г. по сравнению с 1990 г. сократилось в 2 раза; свыше 2 млн детей не посещают школу, т. е. вообще не обучаются. Вся система образования работает в условиях сокращения объемов финансирования.

Социально опасной стала криминогенная обстановка в стране, которая характеризуется неуклонным увеличением числа преступлений: на 100 тыс. человек населения в 1998 г. было совершено 1755 зарегистрированных преступлений, что на 8% больше, чем в 1997 г.[2] Число преступлений экономической направленности, связанных с рынком, финансами, приватизацией, растратой, мошенничеством, контрабандой и т. п., в 1998 г. увеличилось на 15,3%[3].

Типично российской стала проблема защиты русского населения в ближнем зарубежье, создания условий для его миграции в Россию. Социально-экономическую дискомфортность испытывает русское население и в отдельных регионах самой России

Все рассмотренные экономические и социальные факторы создают неблагоприятную среду для воспроизводства рабочей силы на всех трех уровнях – индивидуально-семейном, на уровне предприятия и общества в целом.

13.4. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ГРАЖДАН РОССИИ

Человек – цель бытия, его потребности – цель производства.

Социальная защищенность – это система мер по защите любого гражданина страны от экономической бедности и социальной деградации в результате потери или резкого сокращения доходов, безработицы, болезни, инвалидности, старости и т. д.

[1] Россия в цифрах. – С. 134.
[2] См.: Социально-экономическое положение России. – С. 310.
[3] Там же. – С. 311.

Социальная защищенность – проблема макроэкономическая, поэтому она должна опираться на правовую основу в рамках всей страны. Исходные принципы социальной защищенности надлежит разрабатывать высшим законодательным и исполнительным органам власти. Однако конкретные программы реализации социальной помощи могут иметь и общенациональный, и региональный характер, что позволяет учесть и общее, и специфическое в отдельных районах страны, среди различных социальных групп населения.

Объектами социальной защиты должны быть все основные показатели уровня жизни человека: доходы, жилье, услуги, образование, здравоохранение и т. п.

Конкретные формы социальной защищенности многообразны. Основные социальные гарантии, которые государство предоставляет населению России, следующие.

1. Минимальная оплата труда. В 1998 г. минимальная заработная плата составляла 17% прожиточного минимума. Совершенно очевидно, что эти величины должны быть равными. В 1998 г. минимальный размер оплаты труда рабочих и служащих составлял 83,5 руб., величина прожиточного минимума в среднем на душу населения составляла 493,3 руб.

2. Пенсии. Средний размер назначенной месячной пенсии в 1998 г. составил 399 руб., по отношению к величине прожиточного минимума пенсионера – это 114,7%, к прожиточному минимуму населения – 80%. Минимальный размер пенсии по старости в 1998 г. составлял 234,2 руб, или 47,5% прожиточного минимума населения[1]. Одной из социальных гарантий являются пенсии по инвалидности, по случаю потери кормильца, пенсии за выслугу лет и социальные пенсии инвалидам, а также пособия детям-сиротам. Реальный размер месячной пенсии в 90-е годы XX в. представлен в табл. 13.8[2].

Данные табл. 13.8 свидетельствуют о том, что финансовые потрясения и обвалы в 1992, 1995 и 1998 гг. отразились и на динамике размеров назначенной пенсии. В годы реформ реальное увеличение размеров пенсии было только в 1993 и 1996 гг.

[1] Россия в цифрах. – С. 111.
[2] Российский статистический ежегодник. – С. 125; Россия в цифрах. – С. 111.

Таблица 13.8

Реальный размер назначенной месячной пенсии
(с учетом компенсации, в % к предыдущему году)

Год	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Реальный размер месячной пенсии	113	97	51,9	130,7	96,8	80,5	108,7	94,6	95,2

3. Пособия. В стране выплачиваются: единовременное пособие при рождении каждого ребенка; ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 года; ежемесячное пособие на каждого ребенка в возрасте до 16 лет; ежемесячное пособие на детей одиноких матерей; ритуальное пособие. В 1998 г. общий размер пособия на детей составлял примерно 15% прожиточного минимума, рассчитанного на детей.

4. Стипендии. В стране выплачиваются стипендии студентам и учащимся в сфере профессионального образования, аспирантам и докторантам, которые обучаются с отрывом от производства.

5. Индексация доходов в условиях инфляции.

6. Компенсация потерь от стихийных бедствий (в отдельных случаях), частичная компенсация потерь сбережений населения от гиперинфляции 1992 г.

7. Пособия по безработице, а также **компенсационные выплаты** работникам, находящимся в отпусках без сохранения заработной платы в связи с вынужденным временным прекращением работы предприятий и организаций.

8. Медицинское страхование.

9. Защита условий труда.

10. Социальное обслуживание лиц пожилого возраста и инвалидов, оказание медицинских услуг и т. п.

Источниками финансирования мероприятий по социальной защите являются социальные фонды, и прежде всего фонд социального страхования. Реальный размер суммарных доходов на социальные нужды в 1998 г. по сравнению с 1990 г. сократился более чем вдвое. Все это требует усиления социальной защищенности граждан России, что возможно лишь в условиях развития и роста реального сектора экономики.

Раздел V

СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ГЛАВА 14

Мировое хозяйство: его становление и закономерности развития

14.1. СТАНОВЛЕНИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Мировое сообщество включает почти 200 национальных, формально независимых, самостоятельных государств, которые связаны между собой многосторонними экономическими, политическими и историческими связями. В то же время каждая страна имеет свою национальную, географическую, религиозную и социально-политическую специфику, самостоятельность. Эта взаимозависимость и одновременно самостоятельность той или иной страны в современном мире есть реальное противоречие жизни: каждая страна стремится к независимости и одновременно ни одна страна мира не может жить изолированно.

В современном мире с точки зрения развитости производительных сил можно выделить страны высоко-, средне- и низкоразвитые. Среди них особо выделяются новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, богатые нефтеэкспортирующие государства Арабского Востока и наиболее бедные страны Африки и Азии. Заметим, что усиление дифференциации экономического развития стран в современном мировом сообществе продолжается: среднедушевой размер ВВП в 1985 г. дифференцировал по странам мира в пределах 1:50, в 1998 г. – уже в пределах 1 : 70. Даже по странам высокого и среднего уровня развития индексы физического объема ВВП на душу населения варьируют в широких пределах. По результатам Программы международных сопоставлений, в которой приняли участие 43 страны, в 1966 г. эти индексы составили по отношению к уровню США, принятому за 100: Люксембург – 114,4; Норвегия – 91,6; Швейцария – 89,6; Япония – 86,2; Канада – 81,7; Германия – 76,6; Франция – 73,3; Италия – 72,8; Швеция – 71,6; Великобритания – 70,2; Израиль – 62,3; Испания – 54,8; Чехия –

45,7; Венгрия – 33,5; Россия – 24,2; Белоруссия – 18,6; Украина – 11,9; Молдавия – 7,5[1]. Соотношения доходов 20% населения в богатых и бедных странах мира составляли в 1960 г. 32 : 1, 1990 г. – 60 : 1, к началу 2000 г. – 74 : 1[2].

Мировое сообщество ныне имеет динамично развивающееся **мировое хозяйство**, которое прошло длительный путь исторического развития и к началу XX в. приобрело современные черты. В основе его формирования и становления лежит процесс **интернационализации хозяйственной жизни.** Исторически первой формой экономических связей была **мировая торговля.** Ее объективной основой, а в последующем и всех других форм мировых экономических связей, явилось **общественное разделение труда,** которое перешагнуло рамки национальных границ и вышло на международный уровень.

Первоначально международное разделение труда базировалось на различиях в природно-климатических условиях. На машинной стадии развития производства оно стало базироваться не только на природно-климатических различиях, но и на технологической специализации в сфере производства. Процесс интернационализации экономических связей теперь охватил и сферу обращения, и сферу производства. Мировое хозяйство приобрело современные формы.

Мировое хозяйство – это система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торговыми, производственными и другими многообразными формами экономических связей.

Основными формами мировых экономических связей являются:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и иностранных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межстрановая кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

Соответственно этому **структура современного мирового хозяйства** включает:

- мировой рынок товаров и услуг;
- мировой рынок капиталов;

[1] Россия в цифрах. – С. 407.

[2] Экономика и жизнь. – 2000. – № 1. – С. 1.

- мировой рынок рабочей силы;
- международную валютную и кредитно-финансовую системы.

В условиях машинного производства международное разделение труда уже не укладывается в форму международной торговли товарами и услугами, исключительное значение приобретает вывоз капитала. Капитал вывозится в двух основных формах – **предпринимательской и ссудной**. Предпринимательский капитал вывозится в виде **прямых инвестиций**, когда создается собственное производство или покупается контрольный пакет акций местной компании, и в виде **портфельных инвестиций**, когда вложений недостаточно для установления контроля. Ссудная форма вывоза капитала – это **займы и кредиты**, которые приносят проценты. Особую роль в современном мировом хозяйстве выполняют транснациональные корпорации, которые контролируют более трети производства, более половины торговли и 80% технологий.

Важным элементом современного мирового хозяйства является **межстрановая миграция рабочей силы и мировой рынок труда.** В современном мире насчитывается более 25 млн мигрантов, а с учетом их семей – более 100 млн человек. Цель миграции – поиск новой работы. Экономической основой миграции рабочей силы служат межстрановые различия в уровнях стоимости жизни, оплаты труда, занятости и т. п. Миграция рабочей силы ныне приобретает самые изощренные формы. В ряде стран стал формироваться **черный рынок труда,** который использует нелегальную или полулегальную миграцию, внедряя полурабские формы использования труда иностранцев. В некоторых странах произошло своеобразное разделение труда между иностранными рабочими, выполняющими черновую и непрестижную работу, и местными рабочими. Другая современная форма миграции рабочей силы – **«погоня за умами» иностранных специалистов.** Экономической основой миграции работников высокой квалификации являются различия в материальном вознаграждении, в условиях для развития науки и творчества. Миграция неквалифицированной рабочей силы выгодна для страны-донора: она сокращает безработицу и обеспечивает валютные поступления. Миграция «умов» невыгодна для страны-донора, так как в этом случае нет отдачи от затрат на подготовку специалистов и ослабляется научно-технический потенциал страны-донора.

Особое значение в современном мировом хозяйстве приобретают **международные научно-технические связи**, обмен научно-технической информацией. Формы этой связи многообразны:

продажа патентов, лицензий, секретов, инженерных услуг, любой ценной информации. Конкретные условия обмена научно-технической информацией различны: иногда выгодно купить или продать лицензию, в другом случае предпочтительнее скрыть новшество от конкурентов.

Мировое хозяйство создало адекватную для себя **инфраструктуру**: развитую транспортную систему, сеть информационных коммуникаций, обмен услугами. Особая роль при обмене услугами принадлежит туризму. Подключение к каналам мировых сетей информационных коммуникаций во многом предопределяет место страны в мировом хозяйстве.

Мировому хозяйству на современном этапе развития свойственны следующие закономерности развития:

- идет процесс концентрации производительных сил в небольшом числе развитых стран. На два десятка ведущих стран мира приходится около 80% промышленного и сельскохозяйственного производства;
- увеличивается разрыв между высокоразвитыми и низкоразвитыми странами;
- в отношениях между странами взаимодействуют две противоречивые тенденции развития – центробежная и центростремительная;
- реальной становится попытка регулирования всего мирового хозяйства в целом, когда весь мир выступает как единая макроэкономическая система.

Положение России в системе международного разделения труда сложно и противоречиво. В ее экспорте преобладают высококвалифицированный труд и сырьевые товары. О масштабах миграции рабочей силы из России в развитые страны Запада можно судить по данным, которые представлены в табл. 14.1[1].

В экспорте России в страны дальнего зарубежья преобладают сырьевые товары: минеральные продукты (40,2%), металлы, драгоценные камни и изделия из них (31,7%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (5,5%); в импорте из этих стран – машины, оборудование, транспортные средства (39,4%) и продовольственные товары (26,6%), которые нередко имеют низкое качество и небезвредны для здоровья, а подчас опасны для жизни человека[2].

[1] Россия в цифрах. – С. 76.
[2] Там же. – С. 387, 391.

Таблица 14.1

Миграция рабочей силы из России в страны дальнего зарубежья

(тыс. чел.)

Страны	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Дальнего зарубежья, всего	103,1	113,9	105,4	110,3	96,7	84,8	83,7
Германия	62,7	73,0	69,5	79,6	64,4	52,1	49,2
Израиль	22,0	20,4	17,0	15,2	14,3	14,4	16,9
США	13,2	14,9	13,8	10,7	12,3	12,5	10,8

Возможности технологической экспансии России в 90-е годы XX в. оказались весьма ограниченными: удельный вес готовой продукции в экспорте составлял всего 13%, в том числе доля машин, оборудования и транспортных средств – 9,3%. В мире ощутим большой спрос на российские научные кадры, имеется масса предложений о покупке российских технологий и «ноу-хау». Для России задача состоит в том, чтобы быстро осваивать собственные технологические новшества и выгодно продвигать их на мировой рынок в виде готовой высокотехнологичной продукции.

14.2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Одной из основных и исторически самой ранней формой мировых экономических связей была и остается международная торговля, которая в XX в. стала основой формирования мирового рынка.

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами.

Мировой рынок представляет собой единую и целостную систему торговых и финансово-экономических связей между всеми национальными хозяйствами. На этом рынке формируются и действуют **мировые цены**, уровень которых предопределя-

ется действием трех основных законов: закона стоимости, закона спроса и предложения, закона конкуренции. Объектом международной торговли являются товары и услуги, которые обладают часто высоким качеством.

Международная торговля включает два взаимосвязанных процесса: **экспорт, или вывоз** (от лат. exportare – вывозить), и **импорт, или ввоз** (от лат. importare – ввозить). Общая величина экспорта и импорта образует **внешнеторговый оборот**.

Международную торговлю можно рассматривать как совокупность внешней торговли всех стран мира. Поэтому ее объем можно подсчитывать как сумму объемов экспорта и импорта. Объем экспорта обычно подсчитывают или в долларах США, или в ценах ФОБ (от англ. Free on Board), которые учитывают затраты продавца по доставке и погрузке товаров на борт судна, в вагон станции отправления и т. п. Импорт, как правило, учитывается в ценах СИФ (от англ. Cost Insurance Freight), когда в цену реализации включается цена самого товара, затраты на транспортировку до порта (до станции) назначения, а также расходы на страхование товаров и услуг, связанных с сохранностью и движением.

При сопоставлении объемов экспорта и импорта может возникнуть отрицательное сальдо, если импорт превышает экспорт, и положительное сальдо, если экспорт превышает импорт. В связи с этим часто вводят понятие **чистый экспорт** как разность между экспортом и импортом применительно к данной конкретной стране. Чистый экспорт может быть величиной положительной или отрицательной. Положительный чистый экспорт ведет к росту валового национального продукта; отрицательный чистый экспорт его сокращает. Из этого следует, что чистый экспорт всегда вызывает изменения в макроэкономическом равновесии: он влияет на все элементы совокупных расходов: на потребление, инвестиции и на государственные расходы.

Влияние чистого экспорта, как и всякого фактора совокупного спроса, сопровождается **мультипликационным эффектом**. Экспортные заказы увеличивают выпуск продукции и заработную плату в отраслях, которые выполняют заказ. Затем увеличиваются вторичные и третичные потребительские и инвестиционные расходы. Этот эффект аналогичен мультипликатору инвестиций. Импорт, напротив, сокращает внутреннюю покупательную способность. Через определенное время действие мультипликатора внешней торговли затухает. Макроэкономическое соотношение между спросом и предложением постепенно приходит в равновесие. В конечном счете реальный эффект (или реальные потери), который приносит внешняя торговля, отражает платежный баланс страны.

Платежный баланс страны – это соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период. Если поступления превышают платежи, то платежный баланс данной страны активен; если сальдо этих платежей и поступлений отрицательное, то баланс пассивен. Платежный баланс состоит из двух колонок: поступлений, или актива, и платежей, или пассива. Типовая структура платежного баланса по укрупненным статьям представлена в табл. 14.2.

Таблица 14.2

Типовая структура платежного баланса

Актив	Пассив
Текущий баланс	
Товарный экспорт Экспорт услуг Перевод средств из-за границы частным лицам	Товарный импорт Импорт услуг Перевод средств за рубеж частными лицами
Движение капиталов	
Импорт капитала	Экспорт капитала
Движение золота и валюты	
Приток золота и валюты	Отток золота и валюты

Платежный баланс представляет собой отчет, в котором отражены внешнеэкономические операции резидентов (лат. residens – сидящий, пребывающий) данной страны с нерезидентами других стран за определенный период. Операции, осуществляемые между резидентами и нерезидентами, включают:

- операции с товарами, услугами и доходами;

• операции с финансовыми требованиями и обязательствами в отношении остальных стран мира;

• операции, классифицируемые как трансферты.

Основным принципом построения платежного баланса является система двойных бухгалтерских проводок, при которой каждая операция представляется двумя проводками одинаковой стоимостной величины. Одна проводка регистрируется по кредиту (+), другая – по дебету (–).

Традиционно **в рамках платежного баланса выделяют три группы показателей:**

в первую входит счет текущих операций, в котором приводятся показатели экспорта и импорта товаров и услуг, доходы, получаемые из-за рубежа и выплачиваемые за рубеж, текущие трансферты за рубеж и из-за рубежа;

вторая группа – счет операций с капиталом, в котором представлены операции с капитальными трансфертами;

третью группу составляет финансовый счет, который включает многочисленные операции движения внешних финансовых активов и обязательств данной страны.

Первоосновой платежного баланса является **торговый баланс**, который отражает соотношение между экспортом и импортом товаров и услуг.

Для анализа эффективности международной торговли используется целая система экономических показателей: экспортная квота; объем экспорта на душу населения; соответственно – импортная квота и объем импорта на душу населения; коэффициент относительной экспортной специализации и др.

Экспортная квота устанавливает долю экспорта в валовом внутреннем продукте:

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Стоимость экспорта}}{\text{Стоимость ВВП}} \times 100.$$

Этот показатель характеризует уровень открытости национальной экономики для внешнего рынка, степень участия страны в международном разделении труда. **Объем экспорта на душу населения**, как это следует из содержания данного показателя, характеризует роль экспорта при анализе уровня жизни населения. Коэффициент относительной экспортной специализации ($К_{ЭС}$) определяется по формуле

$$К_{ЭС} = \frac{Э_О}{Э_М},$$

где $Э_О$ – удельный вес совокупности товаров данной отрасли в общем экспорте страны;

$Э_М$ – удельный вес данных товаров – аналогов в мировом экспорте.

С помощью коэффициента относительной экспортной специализации можно определить степень международной специализации по данному конкретному товару: если это отношение превышает единицу, этот товар можно отнести к международно специализируемому, и, наоборот, если отношение меньше единицы, данный товар нельзя считать специализируемым на мировом рынке.

Одним из важных аспектов проблемы международной торговли является вопрос о том, **в какой мере участие данной страны в мировых экономических связях отвечает ее национальным интересам.**

По данному вопросу **во внешнеэкономической политике существуют две концепции: протекционизм и либерализм.**

В XV – XVIII вв. меркантилисты выдвинули идею **жесткого протекционизма** (от лат. protectio – прикрытие), защиты собственного национального производства. Они всеми средствами пытались стимулировать экспорт и сдерживать импорт товаров.

Протекционизм в современных условиях представляет собой такую политику государства, которая направлена на защиту внутреннего рынка от конкурентов и в то же время поощряет захват внешних рынков. Классическим инструментом протекционизма является **таможенная пошлина** – налог, который взимается при пересечении товаром таможенной границы и который, следовательно, повышает цену импортируемого (иногда – экспортируемого) товара. Политика жесткого протекционизма ведет к сокращению внешней торговли и может привести страну к самоизоляции.

В период промышленной революции многие страны пришли к идее свободной торговли – **фритредерству** (от англ. free trade – свободная торговля). В соответствии с концепцией фритредерства проводится политика **либерализации**, суть которой состоит в том, что **государство ставит цель открыть внутренний рынок для иностранных товаров, капитала и рабочей силы, с тем чтобы усилить конкуренцию на внутреннем рынке.** При

этом предполагается, что национальные предприятия выстоят в конкурентной борьбе.

В реальной **жизни современные государства в своей внешнеэкономической политике сочетают и либерализм, и протекционизм**, используя для реализации этих конкретных целей различные инструменты: таможенные тарифы и нетарифные меры. К нетарифным мерам относятся: внешнеторговые (лицензии, квоты, пошлины) и административные (стандарты, маркировка, упаковка) акты и действия. Широко используются в мировой практике экономические **зоны свободной торговли**.

В сфере международной торговли в последние пять десятилетий (с 1 января 1948 г.) правила игры на мировом рынке во многом определялись Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) – международной организацией, которая действовала на базе межправительственного многостороннего договора. С 1 января 1995 г. ГАТТ преобразована во **Всемирную торговую организацию** (ВТО). ВТО объединяет договорами почти 150 стран; Россия с 1992 г. имеет статус наблюдателя.

Особенно актуален **вопрос о теоретических основах** внешнеэкономической политики.

Первую попытку обосновать теоретические аспекты международной торговли предпринял **А. Смит**. Он выдвинул тезис: **основой развития международной торговли служат различия в абсолютных издержках** при производстве товаров в разных странах. Импортировать товары нужно из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать нужно те товары, издержки которых у экспортеров ниже, чем на мировом рынке. Мысль А. Смита предельно проста: экономическая выгода от экспорта определяется тем, что страна вывозит продукцию, издержки производства которой ниже мировых, при импорте приобретаются товары, которые экономически невыгодно производить внутри страны[1].

Взгляды А. Смита были развиты **Д. Рикардо, который обосновал теорию сравнительных издержек**. Его тезис гласит: торговля между странами может быть выгодной и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров. При международной торговле та страна получит выигрыш, которая откажется от производства менее

[1] См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 330, 331, 333.

эффективного товара в пользу более эффективного. Для иллюстрации своего тезиса Д. Рикардо брал две страны – Англию и Португалию – и два товара – вино и сукно. Издержки производства он измерял рабочим временем (табл. 14.3).

Таблица 14.3

Пример сравнительных преимуществ по Д. Рикардо

Продукт	Португалия	Англия
1 единица вина	1 рабочий день	3 рабочих дня
1 единица сукна	2 рабочих дня	4 рабочих дня

По логике А. Смита, нет смысла покупать более дорогостоящие товары в стране, где их производство обходится дороже. По логике Д. Рикардо, следует сравнивать не абсолютные, а относительные, сравнительные издержки и соответственно эффекты. В Португалии сравнительные издержки по сукну составляют 2:1, а в Англии – 4:3, что, несомненно, меньше. По вину ситуация обратная. Следовательно, Англии выгодно экспортировать сукно в Португалию, закупая там вино, а Португалии выгодно экспортировать вино в Англию, закупая там сукно. По мнению Д. Рикардо, каждой стране необходимо специализироваться на производстве тех товаров, по которым она имеет сравнительное преимущество. Англии выгодно специализироваться на производстве сукна, а Португалии – на производстве вина, так как 4:3 меньше, чем 2:1. Индивидуальная выгода в этом случае увязывается с общим благом всех[1].

Модель Д. Рикардо основана на ряде допущений и упрощений:

- во внимание берутся две страны и два товара;
- торговля имеет абсолютно свободный характер;
- не учитывается миграция рабочей силы между странами;
- затраты на производство двух товаров неизменны;
- не учитываются транспортные затраты;
- не принимаются во внимание научно-технические новшества;

[1] См.: Рикардо Д. Соч. Т. 1. – М.: Соцэкгиз, 1955. – С. 116, 117.

• исходной предпосылкой является также тезис о полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

В реальной жизни все или почти все эти факторы существуют. На уровень затрат во внешней торговле значительное влияние оказывают транспортные затраты, миграция рабочей силы, научно-технический прогресс, альтернативные ресурсы. Уровень затрат динамичен, причем темпы их изменения в разных странах различны. В этих условиях неучет всех этих факторов искажает реальное положение дел самым существенным образом.

В современной экономической науке теория сравнительных издержек модифицировалась в **теорию соотношения факторов производства**. Экономическое обоснование данной теории дали шведские экономисты ***Эли Хекшер*** (1879 – 1952) и ***Бертиль Олин*** (1899 – 1979). Математически обосновал эту теорию П. Самуэльсон, поэтому на Западе модель эффективности международного разделения труда называют ***моделью Хекшера–Олина–Самуэльсона***. Сущность теории соотношения факторов производства состоит в следующем:

• распределение материальных и людских ресурсов по странам мира неравномерно в силу разнообразных причин;

• в связи с этим национальные цены на товары различны;

• каждая страна стремится специализироваться на производстве товара, который требует больше факторов, имеющихся у нее в изобилии;

• в процессе международной торговли цены на факторы производства (ресурсы) выравниваются через механизм перелива капитала между странами;

• в результате происходит выравнивание уровней развития отраслей, имеющих ресурсы в изобилии, и отраслей, с ограниченными ресурсами. Нельзя, однако, полагать, что это выравнивание имеет абсолютный характер. Различия в национальных условиях издержек на однородные товары остаются и они весьма существенны.

В 60-е годы модель Хекшера–Олина была дополнена ***моделью технологического разрыва***. Ее суть проста: страна, в которой появляются технические новшества, получает сравнительное преимущество, ибо она начинает производить товары с меньшими издержками. В результате этого образуется технологический разрыв между странами, которые имеют эти новшества, и странами, их не имеющими. Страна, имеющая научно-техническое преимущество, на мировом рынке получает добавочную прибыль.

Объем внешней торговли России характеризуется данными, которые представлены в табл. 14.4[1].

Таблица 14.4

Внешняя торговля Российской Федерации

(млрд долл.)

Показатели	1994	1995	1996	1997	1998
Всего оборот	118,1	142,0	157,4	162,0	133,4
экспорт	67,5	81,1	88,6	88,4	73,9
импорт	50,6	60,9	68,8	73,6	59,5
в том числе:					
Оборот со странами вне СНГ	90,0	109,7	120,1	125,9	104,8
экспорт	53,0	56,6	71,0	70,0	59,0
импорт	37,0	44,1	49,1	55,9	45,8
Оборот со странами СНГ	28,1	32,3	37,3	36,1	28,6
экспорт	14,5	15,5	17,6	18,4	14,9
импорт	13,6	16,8	19,7	17,7	13,7

Данные табл. 14.4 свидетельствуют о том, что динамика внешней торговли России имеет противоречивый характер развития: финансовые потрясения 1998 г. отрицательно сказались и на объеме торговых сделок страны с другими партнерами.

Выше уже отмечалось, что в структуре российского экспорта преобладают сырьевые товары. В структуре импорта доминируют продовольственные товары. Цены по целому ряду товаров на внутреннем рынке оказались выше мировых цен, и поэтому при их реализации на внутреннем рынке рентабельность могла бы превышать рентабельность экспорта. По другим товарам (например, нефть и нефтепродукты) мировые цены выше российских, и это порождает экспорт данных товаров в таких объемах, которые оставляют неудовлетворенным спрос на внутреннем рынке. Протекционистские меры по защите внутреннего рынка оказы-

[1] См.: Россия в цифрах. – С. 377.

ваются неэффективными. В мировом хозяйстве Россия продолжает оставаться иностранным нетто-инвестором. В конечном счете внешняя торговля не позволила России в полной мере воспользоваться преимуществами международного разделения труда.

14.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ПЛАВАЮЩИХ КУРСОВ ВАЛЮТ

Важнейшей составной частью мировых экономических связей является международная валютная система, которая представляет собой исторически сложившуюся форму организации валютных, расчетных и кредитных отношений между государствами.

Составными элементами международной валютной системы являются:

- основные международные платежные средства (национальные валюты, золото, международные валютные единицы);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- международные валютные рынки и рынки золота;
- межгосударственные институты, регулирующие валютные отношения.

Национальная валюта – это денежная единица данной страны (рубль, доллар, марка и т. п.). В переносном смысле валюта – это денежные знаки иностранных государств.

Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице других стран. В условиях купли-продажи национальной валюты на иностранную важное значение приобретает ее конвертируемость, т. е. обратимость национальной валюты в иностранную и обратно, что обеспечивает возможность свободно распоряжаться денежными ресурсами как внутри страны, так и за границей.

Валютная система, сложившаяся в современном мире, прошла большой и сложный путь исторического развития. На этом пути можно выделить три историко-экономических рубежа, три этапа.

На первом этапе, который охватывает период от возникновения мировой валютной системы в XIX в. до начала первой мировой войны в Европе и до начала великой депрессии в США, **господствовала система золотого стандарта**. Ее сущность состояла в том, что стоимость национальной валюты каждой отдельной страны определялась количественным содержанием золота в денежной единице. Велась свободная чеканка золотых монет, а все другие денежные знаки свободно обменивались на золото. Государственные банки обменивали бумажные деньги на соответствующее количество золота. Это была система твердых валютных курсов: если золотое содержание рубля составляло $^1/_{40}$ унции золота, а содержание английского фунта стерлингов – $^1/_4$ унции золота, то их валютный курс составлял 1:10, т. е. 1 фунт стерлингов был равен 10 рублям. Отклонение валютного курса от золотого паритета (от лат. paritas – равенство) допускалось в пределах +/– 1%, т. е. в пределах расходов на транспортировку золота за границу. Золотой стандарт одновременно регулировал масштабы денежного обращения в каждом национальном хозяйстве и на мировом рынке в целом.

Второй этап развития международной валютной системы начался после первой мировой войны в Европе и окончания экономического кризиса 30-х годов на Американском континенте, когда все развитые страны мира отошли от золотого стандарта. Юридически новая валютная система оформилась на Бреттон-Вудской конференции (США) в 1944 г. и получила название **системы фиксированных курсов валют**. Иногда ее называли системой **золотовалютного стандарта,** так как в качестве резервов выступали и золото, и доллары. Внутри страны бумажные деньги на золото не обменивались, а международные расчеты велись в долларах США. При этом доллар был увязан с золотом из расчета 35 долл. за 1 унцию золота. Страны, подписавшие соглашение, зафиксировали курсы своих валют в долларах или в золоте и обязывались поддерживать их на уровне фиксированных паритетов. Отклонения допускались в пределах 1% и регулировались через валютную интервенцию, через куплю-продажу доллара. США взяли на себя обязательства по размену доллара на золото по фиксированному курсу. Система фиксированных курсов валют действовала достаточно эффективно в условиях отсутствия свободного обмена валют на золото, но лишь до тех пор, пока доллар был столь же устойчивым обеспечением, как и золото. Однако в 1971 г. обмен

доллара на золото прекратился официально, хотя практически это произошло значительно раньше.

Третий этап развития международной валютной системы начался официально во второй половине 70-х годов XX в., когда сформировалась принципиально новая форма обратимости национальных валют, которая получила название **системы плавающих курсов валют**. Эта система существует и в настоящее время. Юридически она была оформлена в 1976 г. в Кингстоне (Ямайка).

Основные черты системы плавающих курсов валют сводятся к следующему:

- золото не выступает в качестве меры стоимости национальных валют, ликвидирована официальная цена золота;
- золото стало особым товарным ликвидным активом, оно само продается и покупается на мировом рынке по его законам: закону стоимости, закону спроса и предложения, закону конкуренции;
- валютные курсы стали плавающими, в каждый данный момент они могут меняться и не являются фиксированными;
- пропорции обмена денежной единицы одной страны выражают себя в денежной единице другой страны в зависимости от покупательной способности этих двух обмениваемых валют в каждый данный момент;
- плавающие курсы валют зависят также от спроса и предложения на обмениваемые валюты;
- размер самого спроса на покупаемую валюту зависит от потребностей страны в импорте товаров и услуг, от расходов на поездки туристов, командированных и т. п.;
- размер предложения национальной валюты зависит от объема экспорта, займов и т. п.

На валютные курсы влияют следующие факторы:

- объективные долгосрочные – уровень эффективности производства, темпы роста ВВП и ВНП, место страны в мировой торговле и на мировом валютном рынке;
- объективные среднесрочные – состояние платежного баланса страны, состояние финансов, дефицит бюджета и т. п.;
- объективные и субъективные краткосрочные изменения в политическом курсе, психологические ожидания, социальная напряженность в обществе и т. п.

Обобщая изложенное, можно заключить: **сущность системы плавающих курсов валют состоит в том, что каждая национальная валюта** (например, рубль) **может свободно обмениваться на любую другую национальную валюту** (доллар, марку и т. п.) **на основе их покупательной способности и под воздействием спроса и предложения.**

Проблема определения покупательной способности валюты различных стран требует решения вопроса о методике определения экономической силы той или иной валюты. Паритет покупательной способности валюты обычно устанавливается на основе сопоставления цены условной корзины потребительских товаров двух стран. Разумеется, это сопоставление весьма условно.

Валютные курсы колеблются в определенных и достаточно широких пределах как в статике, так и в динамике. Изменения курсов валют по-разному влияют на поведение участников рынка, на национальную экономику в целом. **Понижение курса национальной валюты ведет к удорожанию импортных товаров. Повышение ее курса ведет к удорожанию экспорта,** т. е. к повышению цены на экспортируемый товар. В первом случае понижается уровень потребления импортных товаров; во втором – сокращается объем продаж экспортируемых товаров. При повышении курса национальной валюты выигрывают товаропроизводители, работающие на импортном сырье и оборудовании. В то же время эта мера может вызвать сокращение отечественного производства.

На макроэкономическом уровне увеличение экспорта ведет к росту совокупного спроса; увеличение импорта вызывает рост объема потребления импортируемых товаров и сокращение совокупного спроса на отечественные товары.

Повышение курса национальной валюты ухудшает условия для экспортеров и улучшает условия для импортеров. Понижение курса национальной валюты улучшает условия для экспортеров и ухудшает условия для импортеров. Финансовые потрясения августа 1998 г. последствием имели то, что отечественная сельскохозяйственная продукция стала находить своего покупателя; условия для иностранных фирм-конкурентов оказались менее благоприятными.

Все сказанное выше предопределяет объективную **необходимость государственного регулирования валютных курсов** как внутри страны, так и в международных экономических отношениях. Методы государства по регулированию валютных курсов могут быть прямыми и косвенными.

Прямые методы – это дисконтная политика и валютная интервенция на внешневалютных рынках.

Косвенные методы – это денежно-кредитная политика государства внутри страны в условиях открытого рынка. В конечном счете государство проводит мероприятия, направленные или на снижение курса национальной валюты или на его повышение. Выбор того или иного курса зависит от конкретной экономической ситуации в стране.

Современный этап функционирования системы плавающих курсов валют отличается нестабильностью. В целях поддержания стабильности в международной валютной системе созданы и функционируют межгосударственные финансово-кредитные институты. Важнейшими из них являются Международный валютный фонд (МВФ), созданный в 1944 г. на основе Бреттон-Вудских соглашений[1], и Мировой банк, в который входят четыре организации: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и Международное агентство гарантий инвестиций (МАГИ).

В отношениях России с МВФ и МБРР на первый план выдвигаются проблемы учета национальных интересов и экономической безопасности.

По оценкам экспертов Мирового банка, Россия ныне занимает четвертое место в мире по размерам внешней задолженности после Бразилии, Мексики и Индонезии. Внешний долг России на начало 1999 г. превысил 150 млрд долл. В то же время самой России другие страны должны более 140 млрд долл. Практически это кредиты СССР социалистическим и развивающимся странам, которые перешли к России как стране-правопреемнице[2].

По данным МВФ, внешний долг России на 1 января 1999 г. имеет следующую структуру (табл. 14.5)[3].

По методологии Министерства финансов РФ долг по облигациям внутреннего валютного займа (ОВВЗ) отнесен к внутреннему долгу, несмотря на то, что обязательства деноминированы в валюте и сконцентрированы преимущественно у иностранных инвесторов.

[1] Россия–член МВФ с 1992 г.

[2] Экономика и жизнь. – 1996. – № 31. – С. 9.

[3] Там же. – 1999. – № 5. – С. 3.

Таблица 14.5

Структура внешнего долга России

(млрд долл.)

Вид долга	Общая сумма долга	Обязательства по обслуживанию в 1999 г.
Долги, унаследованные от СССР	79,9	8,2
Долги Парижскому клубу	40,2	5,4
основная сумма		3,0
процентные платежи		2,4
Долги Лондонскому клубу	26,1	1,2
ОВВЗ («вэбовки»)	9,6	1,6
основная сумма		1,3
процентные платежи		0,3
Прочие советские долги	4	
Собственно российский долг	70,7	7,9
Еврооблигации	16,0	1,7
Долг международным финансовым организациям	25,4	4,7
МВФ	19,7	4,5
Мировой банк	5,7	0,2
Прочие российские долги	29,3	1,5
Суммарный долг	150,6	16,1

Данные табл. 14.5 свидетельствуют о том, что величина внешнего долга России весьма значительна и что обязательства по его обслуживанию в одном только 1999 г. достигают громадной для российского бюджета величины. Если рассматривать **динамику российского долга,** то следует обратить внимание на **три особенности:** во-первых, стремительно растет общая величина собственно российского долга: в 1995 г. он составлял 37,5 млрд долл., в 1998 г. – уже 70,7 млрд долл., т. е. увеличился почти в 2 раза; во-вторых, обязательства по обслуживанию долга в каждом конкретном году становятся все более кабальными: при доходной части федерального бюджета в 22 млрд долл. обязательства 1999 г. в сумме 16,1 млрд долл. – наглядное тому подтверждение; в-третьих, очевидно, что в перспективе Россия станет страной-должником, напрямую зависимой от мировых финансовых институтов и учреждений.

Помимо советско-российского внешнего долга в сумме 150,6 млрд долл. США, образовавшегося на чисто кредитной основе, следует также иметь в виду еще 40 млрд долл. США долгов по рухнувшей пирамиде ГКО, которые были переоформлены в новые ценные бумаги. В этих условиях погашение внешних долгов становится для России одной из самых острых макроэкономических проблем. Уже в бюджете 1999 г. на обслуживание внешнего государственного долга было заложено 166,8 млрд руб. т. е. такая величина расходов, которая превышает расходы бюджета РФ: на культуру – в 57 раз, космическую деятельность – в 56 раз, реконструкцию угольной отрасли – в 33 раза, здравоохранение – в 16 раз, фундаментальную науку – в 12 раз, профессиональное образование – в 11 раз и даже на оборону – в 1,8 раза. В перспективе тяжесть долгового бремени России будет возрастать. Уже в 1999 г. в Закон Российской Федерации «О бюджете РФ» по требованию МВФ внесены поправки, по которым выплаты внешним кредиторам были повышены.

Экономическая, и прежде всего финансовая, политика России должна состоять в том, чтобы выполнить финансовые обязательства перед международными организациями и одновременно обеспечить свои интересы, **избежать банкротства страны и не допустить ее долларовой оккупации.** Опыт Китая и Индии, избежавших финансовых потрясений 1998 – 1999 гг., мог бы быть поучителен – они принципиально воздерживались брать кредиты у МВФ, и ныне демонстрируют всему миру свою экономическую и финансовую независимость.

Мировой валютный рынок в последние три десятилетия XX в. развивался стремительно. Ежедневный оборот на валютных рынках мира в 70-е годы XX в. составлял 10–20 млрд долл. в 1998 г. он вышел на уровень 1,5 трлн долл.[1]. Экономические и финансовые возможности России на мировом валютном рынке весьма ограничены, поскольку ее доля в мировом ВВП в 1998 г. составляла всего 1,9%, тогда как доля Японии – 8,1%, Китая – 9,7, США – 21,8%[2].

[1] Экономика и жизнь. – 2000. – № 1. – С. 1.
[2] Там же.

ГЛАВА 15 Исторические судьбы человеческой цивилизации: социально-экономические аспекты

15.1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Человеку и человечеству в целом всегда было свойственно изучать прошлое, для того чтобы понять настоящее. Изучая настоящее, человек и человечество пытаются понять, какие исторические судьбы ждут человеческую цивилизацию в будущем. Особую злободневность эти вопросы приобретают в русской социальной идеологии, которой чужд дух чистогана, наживы и которая всегда свято веровала: не хлебом единым жив человек!..

Перспективы развития человеческой цивилизации традиционно увязываются с экономическим и социальным прогрессом. **Экономический прогресс** – это поступательное развитие всего общественного производства, включая качественный и количественный рост производительных сил и совершенствование экономических отношений. **Социальный прогресс** – это развитие всех областей нематериальной, духовной жизни. Следовательно, ***социально-экономический прогресс в целом – это всестороннее развитие многообразной жизни общества.***

Было бы неправомерно социально-экономический прогресс увязывать с каким-либо одним, чисто экономическим или духовным, явлением (например, только с развитием научно-технического прогресса или нравственной культуры). В то же время вредна и другая крайность: нельзя анализировать явление комплексно, если нет анализа его составляющих. Высшей целью человеческой цивилизации является развитие личности каждого человека и всех людей планеты на основе социально-экономического прогресса всего общества.

Каковы основные тенденции развития мировой человеческой цивилизации?

Человечество в своем развитии прошло два исторических этапа: длительную эпоху архаической цивилизации и эпоху современной цивилизации, охватывающую период в 2 – 3 тысячи лет. Ныне человечество вступает в третий этап новой цивилизации, первой ступенью которого будет наступивший XXI век.

В архаической форме цивилизации господствовали производительные силы, направленные на максимальное использование земли и всех других природных ресурсов. Основной отраслью экономики было сельское и лесное хозяйство. Система ценностей была общинной, форма собственности – общинно-государственной. Основную форму богатства составляли материальные блага. Характер общественных отношений – сословный. Тип хозяйства – натуральный, собирательный, присваивающий. Тип общественной организации – этнический, родоплеменной.

В современной форме цивилизации господствуют производительные силы, направленные на максимальное развитие промышленности. Основные отрасли – перерабатывающие, связанные с попыткой усовершенствовать все, что дает природа. Система ценностей – классово-индивидуальная. Форма собственности – частная, которая еще полностью не исчерпала себя, но в своем поступательном развитии уже рождает иные формы, ее отрицающие (страны государственного социализма и смешанной экономики).

Основной формой богатства являются стоимостные ценности, экономические блага и услуги. Характер общественных отношений – классовый, социально-групповой. Тип хозяйства – товарный, рыночно-ориентированный. Тип общественной организации – национально-государственный.

Совершенно очевидно, что современной человеческой цивилизации уже тесно в рамках системы, сложившейся в мире в последние 2 – 3 тысячи лет: рабство, первичные формы азиатского способа производства, феодализм и чистый капитализм ныне уже неприемлемы.

Грядущая человеческая цивилизация будет основана на производительных силах, которые направлены на развитие научно-технического прогресса, информационных технологий и услуг. Основными отраслями общественного производства становятся услуги, которые интегрируют экологические, экономические и социальные факторы современного производства. Система ценностей будет опираться на социально-индивидуальные основы, органично учитывающие интересы общества, природы и

человека. Форма собственности – государственно-индивидуальная, исходящая из интересов и общества и личности. Основной формой богатства станут духовные ценности как высшее выражение удовлетворенных материальных и физиологических потребностей.

Очевидно, что характер общественных отношений в грядущей цивилизации будет социально-гуманным. Основной тип хозяйства – социально ориентированный, несущий в себе элементы рыночной, товарной ценности, и элементы экологического и промышленного натурализма, физиократизма. Человечество вновь обратится к природе, но с иными целями и иными ценностями. Основной тип общественной организации – государственно-социальный, интегрированный в единую мировую цивилизацию. Основной тип человека – не индивидуал, личные интересы которого превыше всего, но человек, ориентированный на социальные ценности, уважающий права других, всех живущих на Земле.

Степень и динамика развития этих процессов, несомненно, будут различными, но общий ход развития человечества очевиден: общество на планете Земля вступает в новую третью стадию своего развития, **в новую, неизвестную ранее форму гуманной человеческой цивилизации.**

15.2. ТРУДНОСТИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Развитие человечества – это не прямая столбовая дорога, по которой оно следует без зигзагов, отступлений и противоречий.

Перед современной человеческой цивилизацией остро встали глобальные проблемы, всю совокупность которых можно разделить на две системы: «Общество – природа» и «Человек – общество».

В системе «Общество – природа» особую злободневность приобрели проблемы ресурсов, энергетического голода и экологии, окружающей среды. Человечество ожидает прежде всего сырьевой голод, так как количество ресурсов на нашей планете ограниченно и не все они в принципе воспроизводимы.

Количество плодородных земель и пресной воды на Земле остается практически неизменным, а их использование возрастает. Особую остроту вызывает потенциальный энергетический голод, вследствие того что многие источники энергии количе-

ственно ограниченны, а качественно, по характеру невоспроизводимы. Уже ныне человечество ощущает острую лимитированность углеводородного сырья, открытие новых источников энергии, заменяющих его, проблематично.

Беспокойство и тревогу у всего человечества вызывает экологическое состояние Земли, которое определяют как катастрофическое. Количество пресной воды ограничено, качественное ее состояние не отвечает самым элементарным требованиям. Истребление лесов и состояние воздушной среды, отходы промышленного производства (в особенности радиоактивные) – все эти и множество других факторов позволяют считать экологическую проблему одной из самых актуальных и нерешенных.

В системе «Человек – общество» особую остроту приобрели такие вопросы, как:

- милитаризация всех сторон жизни современного общества;
- продовольственный голод и как следствие – недоедание;
- демографические факторы;
- развитие НТР, НТП и положение человека в обществе;
- формы прогрессивного развития самой системы «Человек – общество».

Человечество выделяет громадные ресурсы на ведение войн, создало самые изощренные и массовые формы уничтожения людей. Миллионы людей умирают от голода, недоедания, от недоброкачественной пищи. Расширяется использование в пищевых продуктах вредных химикатов. Загрязнение воды нитратами и другими вредными химическими веществами порождает самые тяжелые болезни. Научно-технический прогресс во многом служит не целям созидания, а целям разрушения: более 1 млн научных работников на Земле заняты в военном производстве. При сокращении темпов увеличения населения острой остается демографическая проблема. Около 80% прироста населения приходится на слаборазвитые или среднеразвитые страны Азии, Африки и Латинской Америки.

Развитие человеческой цивилизации традиционно увязывается также с **проблемой экономического роста**. Экономическая наука исследует типы экономического роста (экстенсивный и интенсивный); его факторы (особо выделяя при этом условия повышения эффективности производства); модели экономического роста; его стадии (особое внимание уделяя при этом постиндустриальному информационному этапу). В самом экономическом росте появились новые тенденции социально-экономического характера.

На второй, современной стадии развития человеческой цивилизации выявились следующие тенденции в проблеме экономического роста:

- рост населения идет более медленными темпами, чем накопление ресурсов и капитала, и как следствие – повышение капиталовооруженности и фондовооруженности живого труда;
- растут реальные доходы населения во всем мире, однако этот рост сопровождается все более углубляющейся дифференциацией доходов по странам и регионам;
- темпы роста валового внутреннего продукта за последние 100 лет опережали темпы роста ресурсов, что свидетельствует о повышении эффективности всего мирового производства;
- основой развития всех сторон жизни человеческого общества (а не только материального производства) становится научно-технический прогресс;
- в современном мире имеет место неравномерный экономический рост по группам стран. Центр динамичного развития в новой цивилизации перемещается на Азиатский континент, а сверхдержавой XXI в. становится Китай.

Общий вывод состоит в том, что в грядущем столетии указанные выше тенденции экономического роста во многих отношениях сохранятся, но одновременно приобретут и новое направление в связи с тем, что качественно изменится роль услуг, информации и научно-технического прогресса.

15.3. МЕСТО РОССИИ В СОВРЕМЕННОМ И ГРЯДУЩЕМ МИРЕ

Западные экономисты и социологи высказывают убеждение, что на мировой арене в ближайшие десятилетия будет доминировать схватка цивилизаций, которая станет последней фазой в развитии процесса конфликтов в современном мире. При этом в число основных современных цивилизаций включаются: западная, иудейская, конфуцианская, японская, исламская, индуистская, славяно-православная, латиноамериканская и африканская. **Выдвигается предположение, что Россия в цивилизационном аспекте является страной, находящейся на «грани распада»**[1].

[1] Российская газета. – 1995. – 31 марта. – С. 4.

Основанием для подобных прогнозов служат объективные факторы развития современной России, ибо ее экономический, военный и политический потенциал не идет ни в какое сравнение с потенциалом СССР.

В самой России общество разделено на группы, которые поразному понимают ее место в современном и грядущем мире. Одни считают, что Россия должна стать частью «цивилизованного» Запада; другие полагают, что Россия – это не только европейское, но и азиатское государство и что ее естественные союзники – Китай и Азия. Существуют и другие точки зрения в вопросе о том, каково место России в современном мире.

В последние годы все более возрастает **противостояние двух групп цивилизаций – западной и восточной.** Для России отношения Запада и Востока приобретают значение исключительное, ибо Россия – страна евразийская, и не только в географическом, но и в духовном, социальном аспекте. Западные цивилизации опираются на вещественную культуру, которая рождает стремление создавать и накапливать богатство. Восточные цивилизации в основу своего миропонимания ставят отношение человека к человеку, которое органично включает два начала – материально-вещественное и духовное.

Еще вчера казалось, что крушение СССР и Варшавского договора, формирование однополярного мира во главе с США означало победу западной цивилизации над восточной. Очень скоро, однако, обнаружилось, что однополярный мир во главе с «победившим» Западом может показать не только либерально-демократический, но и звериный милитаристский оскал. Иллюзии либерализма улетучились так же быстро, как только рухнул двухполюсный мир во главе с США и СССР. Ныне становится очевидным, что восточные цивилизации обретают новые потенциальные силы. Ясно также, что рано или поздно две великие державы – Китай и Индия – вмешаются в расстановку мировых сил.

Основная масса россиян понимает, что будущее России – в руках самой России. И как россияне мы одинаково ценим и западную, и конфуцианскую, и японскую, и мусульманскую, и иудейскую цивилизации. Русь всегда отличалась терпимостью и уважением к другим народам, к другой культуре. Россия органически впитывает в себя основы и западных, и восточных цивилизаций. В этом смысле будущее многополярного мира будет зависеть от союза трех стран – Китая, Индии и России, от сближения трех цивилизаций – конфуцианской, индуистской и славяно-православной. Все три страны традиционно миролюбивы; в них проживает 40% населения Земли; уже в ближайшие 2 – 3 десятилетия Китай станет первой державой мира; Индия займет третье-четвертое место; Россия могла бы выполнить роль интеллектуального центра; все три державы обладают ядерным оружием как средством защиты. Все это могло бы послужить укреплению нового, многополярного мира как союза народов, каждый из которых имеет право жить в соответствии со своими принципами и образом жизни. Таково место России в современной цивилизации, и всякая иная мысль вредила бы ее интересам.

Выбор будущего – это не только выбор формы цивилизации и идеологии, это выбор социально-экономического развития страны. В июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась конференция ООН по окружающей среде и развитию. Все государства мира, в том числе и Россия, признали необходимость кардинального изменения характера развития нашей цивилизации в связи с экологическими и социально-экономическими факторами. **В качестве новой парадигмы развития человечества была провозглашена концепция устойчивого развития,** и все государства добровольно обязались разработать национальные стратегии движения по этому пути.

На конференции лейтмотивом прозвучала мысль о том, что **модель развития, использовавшаяся индустриально развитыми странами Запада, исчерпала себя, и что ее повторение может привести нашу цивилизацию к краху.** Эта концепция стала общепризнанной, ибо она отражает общемировую тенденцию развития. В ее основу положена **идея сбалансированного развития триады – экономики, природы и общества, – идея одновременного решения трех групп проблем – экологических, экономических и социальных. По своему духу и содержанию концепция устойчивого развития человеческой цивилизации – социалистична:** современное устойчивое экономическое развитие, основанное на экономическом росте, стремится искоренить бедность, безработицу, отсталость отдельных стран и народов. Многие партии и движения включили ее в свои программы.

Конференция ООН 1992 г. показала губительность для современной цивилизации безудержной погони за наживой в ущерб природе и за счет интересов других народов. Тем самым

была разрушена иллюзия достижения высокого уровня жизни населения на примере богатой, индустриально развитой части человечества на планете Земля. Повторение развивающимися странами (а это 3/4 населения мира) пути развития немногих богатых стран невозможно: ресурсы планеты Земля ограничены; на этом пути человеческую цивилизацию ждут и экологическая, и социальная катастрофы. Экономисты и социологи сходятся на том, что Земля может прокормить не более 12 млрд человек. Ныне на Земле проживают 6 млрд человек. При этом распределение ресурсов и доходов на планете крайне неравномерно: менее 20% населения Земли потребляет более 80% всех ресурсов и доходов, следовательно, более 80% землянам остается менее 20% всех ресурсов и доходов. Если предположить, что все жители Земли будут реально использовать столько ресурсов, сколько их потребляет «золотой» миллиард, то земная цивилизация окажется на грани экологической, экономической и социальной катастрофы.

Положение России в последнее десятилетие XX в. ухудшилось: экономический, промышленный и аграрный потенциал страны снижается; система науки, образования, финансов в состоянии кризиса. Идет отказ от национальных ценностей, среди части интеллигенции господствует смердяковщина, налицо социально-политический кризис общества.

Изложенное выше позволяет заключить, что **у России должен быть свой путь социально-экономического развития:** это экологическая и экономическая независимость; развитие передовых технологий и науки; формирование национальной системы образования и воспитания; сочетание рыночных и централизованно регулируемых механизмов хозяйствования; подчинение всей экономической и социальной политики интересам народа, человеку труда.

Оглядывая мысленно путь, который Россия прошла в XX столетии, и обращаясь к исторической судьбе нашего Отечества в XXI столетии, а вслед за ним – и в третьем тысячелетии, хотелось бы еще раз вспомнить строку поэта-патриота: **Россия! Встань и возвышайся!**

Краткий словарь основных экономических терминов

Аграрные отношения – экономические отношения, которые складываются в сельском хозяйстве по поводу земли как объекта хозяйства и как объекта собственности.

Акция – ценная бумага, которая удостоверяет право собственности ее владельца на часть уставного капитала акционерного общества, юридически фиксирует акт купли-продажи данной ценной бумаги и приносит владельцу ее доход в форме дивидендов. Виды акций многообразны. Некоторые из них дают право голоса, т. е. право участия в управлении.

Аренда – предоставление собственником имущества (земли, сооружений, зданий, транспортных средств и т. п.) другому лицу-арендатору (нанимателю) права временного владения, пользования и распоряжения этим имуществом на определенных взаимовыгодных экономических условиях. Непременной составляющей этих условий является арендная плата.

Арендная плата в сельском хозяйстве и добывающих отраслях – форма платы за временное пользование землей или недрами, включает земельную (горную, водную и т. п.) ренту, амортизацию и проценты за пользование материальными активами (сооружениями, складами и т. п.).

Банк – коммерческое учреждение, которое создается в соответствии с законодательством данной страны, действует на основе лицензии, занимается предпринимательской деятельностью в финансовой сфере и функционирует на принципах коммерческого расчета.

Бартер – прямой обмен товарами, исключающий использование денег как средства обращения.

Безработица – неполная занятость трудовых ресурсов, положение, при котором часть экономически трудоспособного населения не может применить свою рабочую силу вследствие макроэкономической нестабильности. Основным показателем уровня безработицы является доля безработных в совокупной рабочей силе.

Биржа – регулярно функционирующий оптовый рынок однородных товаров (биржа товарная), ценных бумаг (биржа фондовая) и валюты (биржа валютная).

Бизнес-план – кратко сформулированная программа перспективного и текущего планирования предпринимательской деятельности, необходимая для оценки реальности прогнозируемого дела и обоснования внешних источников финансирования.

Бюджет – роспись (смета) доходов и расходов того или иного хозяйствующего субъекта, органа власти, общественной организации. Особо выделяют бюджет государственный, субъектов Федерации, местный, консолидированный (сводный), федеральный, семейный и т. д.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – макроэкономический показатель, выражающий совокупность конечных материальных благ и услуг, созданных на территории данной страны в течение определенного времени (как правило, года) всеми функционирующими предприятиями, как национальными, так и зарубежными. Номинальный ВВП рассчитывается в фактических рыночных ценах; реальный ВВП – в постоянных, сопоставимых ценах какого-либо базисного года.

Валовой национальный продукт (ВНП) – макроэкономический показатель, который выражает совокупную стоимость конечных материальных благ и услуг, созданных только национальными предприятиями в течение определенного времени (как правило, года) как на территории своей страны, так и за рубежом. Номинальный ВНП рассчитывается в фактических рыночных ценах; реальный ВНП – в сопоставимых, постоянных ценах какого-либо базисного года.

Гиффена парадокс – возрастание спроса на хлеб, картофель и другие товары первой необходимости после значительного увеличения на них цен вследствие того, что покупатели с низким уровнем доходов стали потреблять в больших количествах относительно дешевые товары. Парадокс Гиффена – это один из вариантов эффекта замещения.

Государственное регулирование экономики – разнообразные формы воздействия государства на экономическую жизнь общества в связи с неспособностью рынка решать социальные проблемы в интересах всех членов общества.

Грешема закон – утверждение, что худшие деньги в условиях биметаллизма вытесняют из обращения лучшие деньги, а в условиях инфляции полноценные товарные деньги (золотые и серебряные монеты) вытесняются бумажными деньгами.

Девальвация – снижение официального курса национальной валюты по отношению к той или иной иностранной валюте; в условиях плавающего курса валют – это длительное и устойчивое падение курса национальной валюты.

Деньги – в историческом аспекте товар, который является единым всеобщим эквивалентом и обладает абсолютной ликвидностью; в современных условиях деньги имеют три основных вида: товарные, символические и кредитные. Два последних вида являются абсолютно ликвидными и общепризнанными средствами обмена, хотя и не имеют товарной природы.

Дефлятор – коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, представленных в фактических ценах, в сопоставимые показатели, выраженные в ценах какого-либо базисного года.

Дивиденд – часть прибыли акционерного общества, которую получают акционеры в соответствии с имеющимися у них акциями. Конкретные величины и условия выплаты дивидендов весьма и весьма различны.

Дифференциация доходов населения – различия в уровнях доходов отдельных слоев населения в силу неравенства их материального положения и способов получения жизненных благ.

Добавленная стоимость – реальная стоимость, характеризующая вклад данного предприятия в создание конечного продукта или услуги, практически – это разность между рыночной ценой реализованной продукции и затратами на приобретение (покупку) сырья, топлива, материалов, энергии и полуфабрикатов со стороны, от предприятий-поставщиков.

Задолженность – денежная оценка обязательств, подлежащих уплате:

- *дебиторская задолженность* – сумма долгов, причитающихся предприятию со стороны покупателей;
- *кредиторская задолженность* – сумма долгов, которую предприятие должно уплатить по своим обязательствам.

Закон убывающей производительности факторов производства – тенденция относительного уменьшения объема производства при увеличении одного переменного ресурса в условиях, когда другие факторы производства неизменны, фиксированны.

Заработная плата – доход, который получает наемный работник за труд. Следует различать цену рабочей силы и плату за труд.

Закон Энгеля – падение доли расходов на продовольствие при увеличении уровня семейных доходов и соответственно увеличение доли расходов на нематериальные потребности. Этот закон позволяет определять уровень жизни населения той или иной страны.

Земельная рента – часть прибыли, которую арендатор выплачивает собственнику земли за право временного пользования данным участком. По характеру образования земельная рента может быть *дифференциальной, абсолютной и монопольной.*

Издержки предприятия – часть стоимости валовой продукции, которая обособляется в процессе кругооборота капитала (фондов) и количественно характеризующая, во что обошлось производство и реализация данной продукции самому предприятию.

Импорт – ввоз из-за границы товаров, услуг, технологии, капиталов для реализации их на внутреннем рынке данной страны.

Инвестиции – долгосрочное вложение капитала в предприятия тех или иных отраслей экономики.

Индекс стоимости жизни – отношение потребительской корзины в текущих ценах данного года к этой же потребительской корзине в ценах базисного года; характеризует изменение стоимости жизни в зависимости от динамики изменения цен.

Инфляция – переполнение каналов товарно-денежного обращения излишним количеством денег в нарушение законов денежного обращения. Всякая инфляция – это рост цен, но не всякий рост цен есть инфляция.

Ипотека – кредит под залог земли или другого недвижимого имущества.

Капитал – стоимость, которая приносит доход и воплощенная в денежных, материальных и нематериальных формах (активах).

Конкуренция на рынке – соперничество между всеми участниками рынка за более выгодные условия производства, купли и продажи товаров.

Консалтинг – деятельность по консультированию юридических и физических лиц по вопросам экономики и финансов.

Котировка – установление курса ценных бумаг, цен товаров на биржах, а также курса иностранных валют.

Кредит – форма ссудного капитала, когда деньги или имущество предоставляются взаймы на условиях срочности, возвратности и платности.

Кривая безразличия – линия, точки которой характеризуют различные комбинации двух товаров при их одинаковой общей полезности для потребителя.

Курс валютный – цена денежной единицы данной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Либерализм – теория, отвергающая необходимость вмешательства государства в экономическую жизнь общества и проповедующая свободу личной инициативы экономических субъектов. Исходной основой либерализма выступают три постулата: частная собственность, свободное предпринимательство и свободная конкуренция.

Лизинг – трехсторонняя сделка по передаче в аренду дорогостоящей техники на кредитной основе.

Макроэкономика – часть экономической теории, исследующая закономерности экономического развития общества в целом, как единой социально-экономической системы.

Маржинализм – учение, которое объединяет экономические процессы на основе предельных, приростных величин и предельного анализа.

Маркетинг – сознательная деятельность участников рынка, направленная на продвижение товаров и услуг к покупателю, заранее предопределяющая ответы на вопросы: что, как, где и кому продать данный товар.

Меновая стоимость – способность одного товара обмениваться на другой товар или деньги.

Меркантилизм – экономическое учение, утверждающее, что богатство общества это деньги, а деньги – это золото. Источник богатства меркантилисты видели в активном торговом балансе, т. е. в превышении экспорта над импортом.

Микроэкономика – часть экономической теории, исследующая поведение индивидуальных хозяйствующих единиц (прежде всего фирм) в рыночной системе экономики.

Монетаризм – экономическое учение, утверждающее определяющую роль денежной массы, которая находится в обращении, в стабилизации и развитии рыночной экономики. Это учение возникло как антипод кейнсианской теории.

Монополия – исключительное право одного предприятия на производство и торговлю каким-либо товаром.

Монопсония – исключительное право одного предприятия на покупку того или иного товара.

Накопление – обращение части доходов на увеличение производства капитала и фондов.

Налоги – обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц.

Национальное богатство – совокупность материальных благ и духовных ценностей, созданных данным обществом за всю предшествующую историю и сохранившихся к настоящему времени.

Национальный доход – совокупная, вновь созданная стоимость в сфере всего общественного производства данной страны.

Облигация – ценная бумага, которая удостоверяет право собственности ее владельца на указанную часть денежных активов, фиксирует отношения займа и дает право на получение доходов в той или иной форме.

Общество акционерное – организационная форма предпринимательской деятельности, при которой ее уставный капитал формируется на основе выпуска и продажи акций.

Олигополия – господство небольшого числа крупных корпораций на рынке.

Опцион – ценная бумага, дающая право ее владельцу гарантированно приобретать акции в будущем периоде, а также право реализовывать их на фондовом рынке.

Полезность предельная – полезность, которую получает покупатель от потребления последней, дополнительной единицы какого-либо блага, услуги, товара.

Пособие по безработице – форма социальной защиты безработных в виде денежной выплаты. Пособие по безработице всегда имеет временный характер и количественно ниже заработной платы, которую работник получал до потери своей работы.

Потребительная стоимость – способность товара удовлетворять какую-либо потребность людей.

Предприниматель – менеджер-новатор, который ведет собственное дело как индивидуальное, так и коллективное, имея в нем свою долю собственности или используя заемный капитал.

Предложение – идеальная готовность и реальная возможность товаропроизводителя произвести и поставить на рынок определенное количество товара.

Прибавочная стоимость – стоимость, созданная трудом наемного работника сверх стоимости его рабочей силы и присвоенная собственником факторов производства. Материальную основу прибавочной стоимости составляет прибавочный продукт.

Приватизация – передача имущества, находящегося в государственной собственности, в частную собственность юридических или физических лиц, антипод национализации – превращению частной собственности в государственную.

Протекционизм – государственная политика, направленная на защиту собственных товаропроизводителей от иностранных конкурентов как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Процент – доход от денежных активов, представляемых в займы.

Ревальвация – повышение курса национальной валюты по отношению к валюте другой страны.

Рента – регулярно получаемый доход собственником капитала, земли, любого другого имущества при условии, что сам получатель дохода не занимается предпринимательской деятельностью.

Риск – неопределенность, связанная с принятием экономических решений.

Рубль – основная денежная единица в России. 1 рубль = 100 копейкам.

Рынок *в узком смысле* – система отношений между продавцом и покупателем; *в широком смысле* – сложный механизм движения благ и услуг в форме товаров и денег на всех уровнях экономической системы.

Сбережения – часть денежных доходов, не используемых на потребление.

Система национальных счетов – совокупность счетов, отражающих основные стадии движения продукции от валового выпуска и промежуточного потребления до конечного использования на макроуровне.

Собственность – исторически определенная форма присвоения благ, в которой можно выделить четыре аспекта: объект, субъект, форму и отношения между людьми по поводу присвоения благ.

Спрос – идеальная потребность и реальная возможность потребителя купить определенное количество данного товара.

Субсидия – пособие, предоставляемое на безвозмездной основе.

Теория больших циклов – циклы продолжительностью 50–60 лет, характеризующиеся тенденцией к повышению и понижению. В экономической литературе обычно их называют циклами Кондратьева.

Теория предложения – учение, которое исследует влияние изменения налоговой политики на совокупное предложение.

Товар – экономическое благо, предназначенное для обмена и купли-продажи.

Товарищество – объединение физических или юридических лиц для совместной предпринимательской деятельности.

Уровень жизни – степень удовлетворения материальных и духовных потребностей населения.

Факторинг – кредитование поставщика в форме предварительной оплаты его долговых требований.

Факторы производства – ресурсы, используемые в процессе производства благ и услуг (земля, труд, капитал, организация и информация).

Фирма или предприятие – хозяйствующий субъект, который имеет право юридического лица, занимается предпринимательской деятельностью и функционирует на принципах коммерческого расчета.

Фонд накопления – часть национального дохода, используемая на расширенное воспроизводство, создание резервов и развитие непроизводственной сферы.

Фонд потребления – часть национального дохода, используемая для удовлетворения личных и общественных потребностей населения.

Цена – денежное выражение стоимости, сумма денег, которую покупатель уплачивает, а продавец получает за проданный товар.

Ценные бумаги – коммерческие документы (сертификаты), которые удостоверяют право собственности владельца на те или иные активы, юридически фиксируют отношения займа или купли-продажи и

приносят их владельцам доход в той или иной форме. Виды ценных бумаг многообразны: акции, облигации, казначейские обязательства, страховые полисы, опционы, фьючерсы и т. д.

Ценообразование – процесс формирования уровня цены на данный товара.

Цикл экономический – среднесрочный период развития рыночной экономики от одного кризиса до другого, включает четыре фазы: *кризис, депрессию, оживление и подъем.*

Чек – документ, содержащий требование владельца текущего счета банку о выплате указанной суммы предъявителю или определенному лицу.

Чистая продукция – часть валовой продукции за вычетом материальных затрат.

Чистый национальный продукт – часть валового национального продукт за вычетом амортизационных отчислений, т. е. той части годового производства, которая идет на замещение в данном году.

Экономическая реформа – преобразование в государственной политике, неизбежно ведущее к изменениям в поведении хозяйствующих субъектов.

Экономический рост – увеличение реального объема производства, его поступательное развитие.

Эксплуатация наемного труда – присвоение собственником капитала и средств производства части результатов труда наемных работников.

Экспорт – вывоз товаров, услуг, работ, интеллектуальной собственности за границу.

Эластичность предложения по цене – относительное изменение объема предложения при изменении цены на 1 %.

Эластичность спроса по цене – относительное изменение объема спроса при изменении цены на 1 %.

Эмиссия денег – выпуск в обращение денежных знаков с целью увеличения денежной массы.

Эмитент – юридическое лицо, выпускающее ценные бумаги.

Эффект дохода – влияние изменения цены товара на реальный доход потребителя.

Эффект замещения – влияние изменения цены на количество товаров, которое купит потребитель при данном номинальном доходе.

Эффективность производства – достижение максимальных результатов производства при минимуме затрат и ресурсов.

Эффективность социальная – способность производства улучшать благосостояние народа.

Ярмарка – периодически, но регулярно проводимые оптовые торги в местах, наиболее благоприятных для этих целей.

Учебник

Козырев Василий Михайлович

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Заведующая редакцией *Н. Ф. Карпычева*
Редактор *В. М. Щербакова*
Младший редактор *Г. В. Серебрякова*
Художественный редактор *О. Н. Поленова*
Технический редактор *И. В. Завгородняя*
Корректоры *Г. Б. Абудеева, Н. П. Сперанская*
Обложка художника *Ю. В. Токарева*

ИБ № 3409

Лицензия ЛР № 010156 от 29.01.97

Подписано в печать 20.12.2000
Формат 60×88/16. Гарнитура «Таймс»
Печать офсетная. Усл. п. л. 26,46. Уч.-изд. л. 24,98
Тираж 5000 экз. Заказ 15. «С» 015

Издательство «Финансы и статистика»
101000, Москва, ул. Покровка, 7
(метро «Китай-город», выход на ул. Маросейка)
Тел.: (095) 925-35-02, 923-80-42, 923-18-68
Факс (095) 925-09-57
E-mail: mail@finstat.ru http://www.finstat.ru

Великолукская городская типография
Комитета по средствам массовой информации и связям
с общественностью администрации Псковской области
182100, Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12
Тел./факс: (811-53) 3-62-95
E-mail: VTL@MART.RU