

Е.Ф. Борисов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

3-е издание, переработанное и дополненное

УЧЕБНИК

*Рекомендован Министерством образования Российской Федерации
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по гуманитарным и техническим специальностям*



МОСКВА · ЮРАЙТ · 2005

УДК 33
ББК 65.01я73
Б82

Б82 Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт-Издат, 2005. — 399 с.
ISBN 5-94879-217-X

Содержание учебника соответствует государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования по учебной дисциплине «Экономика».

Книга обстоятельно знакомит с историей экономических учений и дает полное представление об основных направлениях и школах экономической теории. Рассмотрены экономические проблемы XXI века: новая экономика, предпринимательство в информационном деле, мезоэкономика как сектор национального хозяйства, экономическая политика государства.

Особое внимание уделено вопросам практической организации экономических связей, механизмам получения прибыли в современных условиях, способам организации маркетинга, менеджмента и методам управления фирмой. Значительное место в учебнике отведено темам, посвященным отечественной экономике.

Для студентов высших учебных заведений.

**УДК 33
ББК 65.01я73**

По вопросам приобретения обращайтесь в **книготорг «Юрайт»**
Тел.: (095) 744-00-12. E-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

Покупайте наши книги:

— в нашем офисе: 140004, Московская область, г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1;
— через службу «Книга-почтой»: 140004, Московская область, г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1;
— через Интернет-магазин: www.books.urait.ru; e-mail: books@books.urait.ru.

© Борисов Е.Ф., 2001
© Борисов Е.Ф., изменения, 2004
© ООО «Юрайт-Издат», 2005

ISBN 5-94879-217-X

Оглавление

Предисловие 7

Раздел I ПРОПЕДЕВТИКА

**Глава 1. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ЕЕ НАЗНАЧЕНИЕ
И РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕ 11**

1.1. Потребности общества и экономическая деятельность 11
1.2. Производство и его современная структура 19
Литература 29

Глава 2. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 30

2.1. Из истории экономических учений 30
2.2. Что изучает экономическая теория 36
2.3. Методы экономических исследований 42
Литература 46

Раздел II СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 3. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ 49

3.1. Собственность в экономическом и юридическом смысле 49
3.2. Классификация собственности 55

Глава 4. ЭВОЛЮЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ 61

**Глава 5. РОССИЯ: ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ
СОБСТВЕННОСТИ 68**

5.1. Полное огосударствление собственности при социализме 68
5.2. Преобразование государственной собственности 69
Литература 71

Глава 6. КООПЕРАЦИЯ, РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ 73

6.1. Кооперация труда: ее экономическая роль и эффективность 73
6.2. Разделение труда и его значение 75
6.3. Управление: сущность и место в экономической системе 76
Литература 78

Глава 7. ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА 79

7.1. Натуральное и товарное производство 79

7.2. Социально-экономические формы продуктов	83
7.3. Теории стоимости (ценности)	88
<i>Литература</i>	93

Глава 8. ДЕНЬГИ И СОВРЕМЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА 94

8.1. Деньги: сущность и функции	94
8.2. Современные денежные средства	97
8.3. Инфляция	101
<i>Литература</i>	104

Глава 9. РЫНОК И МЕХАНИЗМ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ 106

9.1. Рынок: функции и структура	106
9.2. Формы и типы рыночных связей	110
9.3. Закономерные взаимосвязи: предложение — цена — спрос	114
<i>Литература</i>	123

Глава 10. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ 124

10.1. Конкуренция: ее виды и экономическая роль	124
10.2. Монополия: место и роль на рынке	129
10.3. Новое в развитии конкуренции и монополии на рубеже XX—XXI столетий	135
10.4. Россия: путь к развитому рынку	139
<i>Литература</i>	142

Раздел III МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 11. КАПИТАЛ И ОБРАЗОВАНИЕ НОВОЙ СТОИМОСТИ 145

11.1. Фирма: организация и управление	145
11.2. Производство новой стоимости: его условия и результаты	151
11.3. Теории новой стоимости	159
<i>Литература</i>	163

Глава 12. ВОСПРОИЗВОДСТВО КАПИТАЛА ФИРМЫ 164

12.1. Простое воспроизводство	164
12.2. Накопление капитала: сущность и виды	169
12.3. Роль научно-технического прогресса в повышении эффективности накопления	174
<i>Литература</i>	184

Глава 13. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА 185

13.1. Рынок труда: его современная структура и цена товара	185
13.2. Роль форм заработной платы в стимулировании труда	194
13.3. Заработная плата в номинальном и реальном измерениях	198
<i>Литература</i>	202

Глава 14. ПРИБЫЛЬ 203

14.1. Образование и распределение прибыли	203
14.2. Норма прибыли и ее экономическая роль	209
14.3. Выгодность торгового бизнеса	214
<i>Литература</i>	224

Глава 15. ДОХОДЫ ОТ СОБСТВЕННОСТИ 225

15.1. Кредит и его современные формы	225
15.2. Прибыльность банковского бизнеса	233

15.3. Акционерное общество и рынок ценных бумаг	237
15.4. Рента и цена земли	248
<i>Литература</i>	255

Раздел IV МЕЗОЭКОНОМИКА

Глава 16. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МЕЗОЭКОНОМИКИ 259

Глава 17. ФОРМЫ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ 263

17.1. Мезосистемы	263
17.2. Мезоэкономическая интеграция	266
<i>Литература</i>	268

Раздел V МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 18. СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ И ПОКАЗАТЕЛИ МАКРОЭКОНОМИКИ 271

18.1. Специфика национального хозяйства	271
18.2. Новые показатели макроэкономики и национальные счета	275
<i>Литература</i>	280

Глава 19. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА 281

19.1. Воспроизводство народонаселения: современные тенденции	281
19.2. Современная теория макроэкономического роста	285
19.3. Типы экономического роста	287
19.4. Противоречия макроэкономического роста	293
<i>Литература</i>	300

Глава 20. МАКРОЭКОНОМИКА: НЕУСТОЙЧИВОСТЬ И РАВНОВЕСИЕ 301

20.1. Экономический цикл: от падения к подъему производства	301
20.2. Безработица и занятость	310
20.3. Инфляция и устойчивость денежного обращения	315
<i>Литература</i>	323

Глава 21. РЕГУЛЯТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА 325

21.1. Рыночный механизм регулирования	325
21.2. Модель государственного регулирования рыночной экономики	329
21.3. Роль рынка и государства в распределении национального дохода	333
21.4. Смешанная система управления национальным хозяйством	339
21.5. Преобразование системы управления в Российской Федерации	346
<i>Литература</i>	352

Глава 22. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА 353

22.1. Финансовое регулирование	353
22.2. Государственный бюджет	359
<i>Литература</i>	368

Раздел VI МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 23. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
РАЗВИТИЯ	371
23.1. На пути к мировой экономике	371
23.2. Интернациональные экономические отношения	375
23.3. Современные международные торговые и валютные отношения	383
23.4. Глобализация мирового хозяйства: тенденции и противоречия	391
<i>Литература</i>	399

Предисловие

Настоящий учебник последовательно продолжает и значительно дополняет важнейшие положения современного экономического мышления, которые были отражены в предыдущем варианте книги¹. Здесь речь идет о концепциях, дающих углубленное понимание современной хозяйственной действительности и перспектив развития экономики в XXI столетии. Так, концепция трех стадий развития производства отражает современный взгляд на историю развития мировой экономики, новизной отличаются представления о нынешней структуре отношений собственности в промышленно развитых странах, изменении экономической роли конкуренции и монополий в условиях научно-технической революции, распределении доходов в свободной рыночной и социально ориентированной экономике и др.

В книгу внесены значительные изменения, которые устраняют существенные пробелы в экономической теории, полнее отражают ускорившееся развитие мирового хозяйства на рубеже XX—XXI вв. В обновленном учебнике также усовершенствована логическая структура излагаемой учебной дисциплины, восполнены отсутствовавшие ранее звенья научной системы. Прежде всего показано, что термин «экономика» обозначает два понятия: а) хозяйственную деятельность людей, б) экономическую теорию, которая научно освещает такую деятельность. Тем самым предотвращается отождествление этих понятий, что позволяет лучше проследить те изменения и в реальной хозяйственной действительности, и в теории, которые произошли во второй половине XX в. В учебнике более полно рассмотрена вся система экономических отношений, включены новые главы, посвященные анализу кооперации и разделения труда, а также общей характеристике управления экономикой.

¹ См.: *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-М, 2000.

Настоящее издание знакомит читателя с новыми разработками многих теоретических и практических проблем. В частности, впервые показано действие таких законов рынка, как закон цены по массовому предложению и закон цены по массовому спросу. Знание этих законов позволяет понять воздействие национальной конкуренции на рыночную цену, ценовую политику монополий и монополий, процесс изменения цены на землю.

Совершенно новым является параграф «Воспроизводство народонаселения: современные тенденции». В нем характеризуется противоречивое движение народонаселения в органической связи с динамикой воспроизводства материальных благ во второй половине XX в.

В книге значительное внимание уделено новейшим тенденциям и противоречиям глобализации мирового хозяйства. Во многих главах показана усиливающаяся взаимосвязь национальных экономик с мировыми хозяйственными процессами.

В книге углублен анализ конкретных форм хозяйствования на всех уровнях национального хозяйства — микро-, мезо- и макроэкономики, показаны свойственные им особенности видов собственности, кооперации и разделения труда, организации хозяйства и управления экономикой.

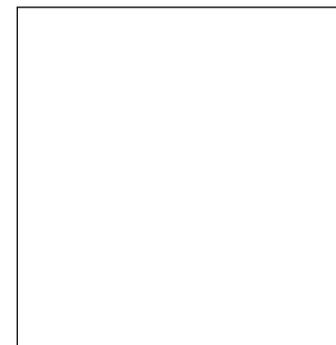
В учебнике получили отражение социально-экономические и организационно-экономические процессы, которые определяют облик реальной экономики на рубеже XX—XXI вв., в том числе преобразование экономики России в 1990-х гг. Для освещения этой темы привлечен свежий фактический и статистический материал.

Учебник освобожден от устаревших положений и концепций, которые перестали соответствовать современному периоду исторического развития. Читателю предоставляется возможность уточнить свои взгляды по ряду спорных вопросов: можно ли количественно измерить потребности людей, как увеличить выпуск продукции без расширения использования ограниченных ресурсов, существовал ли когда-либо «чистый капитализм», необходимы и эффективны ли крупные предприятия и др.

При подготовке учебника учтены положения нового Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования, введенного в действие в 2000 г.

Раздел I

ПРОПЕДЕВТИКА



Пропедевтика (от греч. *propaideuo* — обучаю предварительно) — введение в науку. В этом разделе состоится первое знакомство читателей с экономикой.

Прежде всего необходимо обратить внимание на то, что *термин* «экономика» определяет не одно, а *два понятия*. Первое означает хозяйственную деятельность людей, второе же характеризует науку, изучающую такую деятельность. В связи с этим гл. 1 данного раздела освещает практическую экономику, а гл. 2 посвящена экономической теории.

ГЛАВА 1. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ЕЕ НАЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕ

1.1. Потребности общества и экономическая деятельность

Главная функция экономики

Реальная экономика — это область деятельности людей, в которой создаются нужные им блага. Под **благом** подразумевается все то, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и устремлениям. Блага вообще подразделяются на два рода:

- 1) *естественные* — земля, леса, полезные ископаемые и все другие блага, созданные первоизданной природой;
- 2) *экономические* — продукты, образно говоря, «второй природы», творцом которой является человек.

Значит, *главная функция* (назначение) практической экономики заключается в создании продуктов, необходимых для жизнедеятельности общества. При этом изготавливаются два вида экономических благ: а) *предметы потребления* и б) *средства производства* (условия созидательной деятельности).

О степени экономического развития страны человек в первую очередь судит по объему, разнообразию и качеству предметов потребления и по степени обеспеченности ими жителей. Иллюстрацией этого положения служат статистические данные, приведенные в табл. 1.1.

Данные табл. 1.1 наглядно показывают, что наиболее развитые промышленные страны заметно опережают задержавшиеся в своем прогрессе государства по степени развития ряда важных средств современной материальной культуры.

Чтобы выполнять главную функцию экономики, нужно создавать блага второго рода — средства производства (хлопок, нефть, металл, древесину, станки и т.п.). Без них нельзя изготовить предметы потребления. Следовательно, для каждой страны важен и другой показатель хозяйственного развития — объем выпуска разных средств производства на душу населения. Об обеспеченнос-

Таблица 1.1

Обеспеченность населения товарами длительного пользования (на 100 семей), штук

Страны	Годы	Телевизоры и морозильники	Холодильники автомобили	Легковые
Россия	2001	126	113	27
Польша	1990	133	124	33
Украина	2001	18	32	29
Франция	1997	149	—	108 (1995 г.)
Швеция	1997	120	—	94 (1995 г.)
Япония	1994	222	—	130

Таблица 1.2

Производство важнейших видов промышленной продукции на душу населения в 2000 г.

	Россия	Польша	Великобритания	Германия	Китай	США	Япония
Электроэнергия, кВт·ч	6157	3757	6255	6863	1030	14 419	8395
Нефть (включая газовый конденсат), кг	2405	16,7	1989	38,6	127	1048	2,7
Естественный газ, м ³	4015	135	1934	269	23,9	1990	19,3
Сталь, кг	408	273	253	566	99,1	366	839
Химические волокна и нити, кг	1,1	2,5	5,9**	13,0*	4,1	17,1*	14,3*

* Данные за 1997 г.

** Данные за 1998 г.

ти ряда стран вещественными условиями производства можно судить по данным табл. 1.2.

Если же посмотреть в статистическом сборнике данные о развитии какого-либо процветающего хозяйства за длительный период, то мы увидим последовательный ряд возрастающих цифр стоимости продуктов. Может показаться, что национальное хозяйство поднимается вверх по прямой линии. Но если внимательно проследить действительное движение продукции в ее натуральном виде, то мы столкнемся с парадоксом. Дело в том, что

экономике свойственны воспроизводственные процессы. Ведь все создаваемые материальные блага рано или поздно исчезают при их использовании, потреблении, поэтому необходимо непрерывно возобновлять процесс создания новых предметов потребления и средств производства взамен выбывающих, т.е. воспроизводить их. В ходе воспроизводства экономических благ люди получают из окружающей природной среды вещества и энергоносители и в конце концов возвращают обратно ненужные отходы производства и потребления. Это в какой-то мере напоминает круговорот веществ в природе. Однако в экономике происходит иное круговое движение.

Экономический кругооборот Экономические блага совершают движение по такому кругу: производство — распределение — обмен — потребление. Эта последовательность представлена на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Движение продуктов труда

Началом здесь является **непосредственное производство** — создание полезных продуктов. В это время работники приспособляют вещество и силы природы к удовлетворению человеческих потребностей (скажем, из древесины изготавливают мебель).

Производство является основой для всей хозяйственной деятельности. Если не создан продукт, то и нечего распределять, обменивать и потреблять.

Распределение — такой отрезок кругооборота, который начинается в производстве. Чтобы создавать все многообразие полезных вещей, требуется разместить работников и орудия труда по разным видам хозяйственной деятельности. Такое *разделение труда* со временем все более углубляется и расширяется. Когда распределяется **доход**, полученный в процессе созидательной деятельности, то определяется доля каждого человека в произведенном богатстве. Она зависит от количества изготовленных благ.

Обмен прежде всего глубоко вторгается в производство. Ведь разделение труда вынуждает работников совершенствовать свои способности в разных направлениях. Из-за этого возникает необходимость *обмениваться знаниями и деятельностью* в целях получения общего хозяйственного результата. Такое сотрудничество можно наблюдать, например, на автомобильном заводе, продукция которого — плод совместного труда конструкторов, инженеров, технологов, рабочих разных профессий и многих других людей, включая управленческий персонал. Доставшиеся от распределения блага зачастую не нужны людям для личного потребления. Но в то же время они нуждаются в совершенно других вещах. Тогда происходит *обмен продуктами труда*.

Потребление также непосредственно связано с производством. На предприятиях расходуются жизненные силы и способности работников, используются сырье, топливо, машины и другие вещественные условия выпуска продукции, т.е. совершается *производительное потребление*. Вместе с тем потребление составляет особый — заключительный этап движения продукта, когда он идет на удовлетворение личных нужд людей. В это время полезные вещи известным образом исчезают в процессе *непроизводительного потребления*, после чего их необходимо заново создавать.

Эту непреложную истину особенно остро ощущает население стран с низким уровнем национального хозяйства. Здесь невозможно решительно поднять благосостояние народа. Убедительной иллюстрацией служат данные о производстве валового внутреннего продукта (суммы стоимости товаров и услуг, созданных в стране) в расчете на душу населения. Если валовой внутренний продукт в расчете на душу населения, произведенный в США в 1999 г., принять за 100%, то в Германии этот показатель составил 73, Японии — 74, Канаде — 78, в то время как в самых бедных странах Африки — менее 2%.

Чтобы лучше разобраться во взаимодействии этапов движения продукта труда, еще раз обратимся к рис. 1.1. Можно ли утверждать, что движение изготавливаемого и потребляемого продукта идет по замкнутому кругу, словно топчется на месте? Экономическая статистика говорит об обратном: в мировой экономике в целом наблюдается тенденция к росту выпуска материальных благ. Например, в 1981—1990 гг. темпы роста мирового хозяйства в среднем составили 2,8% в год, а в 1990-х гг. достигали 3%. Стало быть, в рассмотренной схеме кругооборота явно недостает

очень важного звена. Оно не только соединяет потребление с производством, но и как бы переводит последнее на более высокую орбиту. Что же это за звено? Речь идет о потребностях.

Роль потребностей *Потребность* вообще — это особое психологическое состояние человека, ощущаемое или осознаваемое им как «неудовлетворенность», несоответствие между внутренними и внешними условиями жизнедеятельности. Поэтому потребность побуждает активность, направленную на устранение возникшего несоответствия.

Человеческие потребности весьма многообразны. В частности, по субъектам (носителям) различаются индивидуальные, групповые, коллективные и общественные потребности. По объекту (предмету, на который они направлены) запросы людей подразделяются на материальные, духовные, этические (относящиеся к нравственности) и эстетические (касающиеся искусства). По сферам деятельности выделяются потребности труда, общения, рекреации (отдыха, восстановления работоспособности) и экономические.

Рассмотрим подробнее последний вид потребностей. *Экономические потребности* — это часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимы производство, распределение, обмен и потребление благ и услуг. Именно эти потребности участвуют в активном взаимодействии между производством и неудовлетворенными запросами людей. Каково же это взаимодействие?

Производство *прямо влияет* на потребности по нескольким направлениям. Во-первых, оно создает конкретные блага и тем самым способствует удовлетворению определенных человеческих запросов. Удовлетворение этих нужд и уже потребляемая полезная вещь в свою очередь ведут к появлению новых потребностей. Например, человек стремился приобрести автомобиль. После его покупки у человека возникает масса новых нужд: машину надо застраховать, найти для нее подходящую стоянку или гараж, приобрести горючее, запасные части и др.

Во-вторых, ускорение научно-технического прогресса коренным образом обновляет мир и уклад жизни, порождает качественно новые потребности. Скажем, выпуск и поступление в продажу видеоминифононов вызывают желание их приобрести.

В-третьих, производство во многом влияет на способы применения полезных вещей и тем самым формирует определенную бытовую культуру. Например, первобытный человек вполне доволь-

ствовался куском мяса, обугленным на костре. Нашему современнику для приготовления того же куска мяса требуется газовая плита или гриль.

В свою очередь экономические потребности оказывают *обратное воздействие* на производство. Во-первых, они являются внутренней побудительной причиной и конкретным ориентиром созидательной деятельности.

Во-вторых, запросам людей присуще свойство быстро изменяться в количественном и качественном отношении. В силу этого экономические потребности часто обгоняют производство.

В-третьих, ведущая роль потребностей проявляется в том, что они вызывают движение хозяйственной деятельности — от низкой ступени ко все более высоким.

Если вновь обратиться к рис. 1.1, то станет ясно, что недостающим звеном в схеме кругооборота экономических благ является фаза «потребности», соединяющая «потребление» и «производство».

Всю историю экономики в определенном смысле можно рассматривать как историю формирования все более высокого уровня потребностей. Современная цивилизация (нынешняя ступень развития материальной и духовной культуры общества) знает несколько уровней потребностей:

- *физиологические* (в пище, воде, одежде, жилье, воспроизводстве рода);
- в *безопасности* (защите от внешних врагов и преступников, помощи при болезни, защите от нищеты);
- в *социальных контактах* (общении с людьми, имеющими те же интересы; в дружбе и любви);
- в *уважении* (признании со стороны других людей, самоуважении, в приобретении определенного общественного положения);
- в *саморазвитии* (совершенствовании всех возможностей и способностей человека).

Перечисленные формы человеческих потребностей можно изобразить в виде пирамиды (рис. 1.2).

Прогресс общества ярко проявляется в действии *закона возвышения потребностей*. Этот закон выражает объективную (независимую от воли и желания людей) необходимость роста и совершенствования человеческих нужд по мере развития производства и культуры.

Некоторые ученые утверждают без всяких оговорок, что потребности людей растут безгранично. Однако на деле повышение потребностей не состоит в простом пропорциональном росте всех



Рис. 1.2. Пирамида потребностей современного человека

их видов. Быстрее всего насыщаются и имеют определенный предел увеличения нужды низшего порядка. Напротив, запросы высшего порядка — социальные и интеллектуальные — по существу безграничны.

Вполне очевидно, что для правильной ориентации в практической хозяйственной деятельности важно знать, какие сдвиги происходят в структуре покупок населения каждой страны за определенный период. На основании этого руководители предприятий могут определить, когда наступает предел насыщения потребностей населения в отношении определенных благ. Тогда можно своевременно переключиться на выпуск новых и более высококачественных продуктов, искать пути их продвижения на внутреннем и международном рынках.

И с теоретической, и с практической точек зрения несомненный интерес представляет вопрос: каковы варианты соотношения между потребностями, потреблением и производством в сегодняшней мировой экономике?

Современные тенденции В масштабе всей современной мировой экономики складываются три основные тенденции в изменении количественных пропорций (соотношений) между производством, с одной стороны, и потребностями и потреблением населения — с другой.

Первая тенденция возникает в тех странах и регионах, где длительный упадок хозяйства ведет к уменьшению как потребления, так и потребностей. Этот процесс можно уподобить спиралевидному движению с уменьшающимися кругами, какие мы наблюдаем, скажем, в воронке водоворота. Такое бедственное положение сейчас можно видеть, в частности, в ряде стран Азии, Африки и Латинской Америки, где в 1980—1990-х гг. произошло сокращение дохода общества в расчете на душу населения.

Вторая тенденция выражается в том, что выпуск сравнительно ограниченного набора продуктов растет крайне медленно. В этом случае потребности являются устойчиво традиционными и лишь понемногу расширяются. Движение по колее «производство — распределение — обмен — потребление — потребности» напоминает замкнутый круг. Отсюда вытекает длительность общего застоя в экономике, который к тому же зачастую усугубляется сложившимися в народе примитивными обычаями, традициями. В наши дни подобное положение можно наблюдать в отдельных странах и регионах Азии и Африки.

Первая и вторая тенденции выражают *ненормальные* соотношения в динамике производства и потребления.

Чем объяснить неблагоприятное развитие в данных двух случаях? Они показывают, что во многих странах возвышению потребностей *противодействует ряд факторов*, сдерживающих социально-экономический прогресс. К ним, в частности, относятся:

- ✓ низкий уровень материальной и духовной культуры общества, ограничивающий круг человеческих нужд их видами низшего порядка, который изменяется медленнее всего;

- ✓ очень слабо развитое разделение труда, что не позволяет увеличить разнообразие материальных благ и повысить уровень потребления и потребностей;

- ✓ низкие денежные доходы массы людей и высокий уровень цен, которые препятствуют удовлетворению их даже самых элементарных запросов;

- ✓ во многих случаях более высокие темпы увеличения численности населения стран по сравнению с темпами расширения материальных условий его существования.

Третья тенденция — нормальная. В данном случае производство количественно растет и качественно совершенствуется, повышаются уровни потребления и потребностей. Все это можно уподобить движению вверх по спирали с расширяющимися оборотами.

Примечательно, что в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), куда входят 29 стран — США, Япония, Великобритания, Германия, Франция и др., — среднегодовые темпы роста валового национального продукта (стоимости конечных результатов деятельности материального и нематериального производства) составили в 1971—1980 гг. 3,3%, в 1981—1990 гг. — 2,9%. Личное потребление населения в среднем повышалось за год примерно на 3%. Такая же тенденция сохранилась и в 1990-х гг.

Сегодня в богатых странах проживает 1 млрд человек — так называемый «золотой миллиард». Здесь поступательный рост производства и потребления опирается в первую очередь на самую передовую технику и технологию, высокую культуру производства.

Между тем успехи наиболее развитых стран имеют свой «секрет»: большинство из них по основным видам минерального сырья на 70% зависит от его поставок из слаборазвитых стран. По оценке специалистов, каждый человек из «золотого миллиарда» потребляет за свою жизнь в 20—30 раз больше ресурсов планеты, чем житель более бедной страны.

Все рассмотренные нами тенденции в той или иной мере выражают *противоречие между потребностями и производством*: несоответствие между тем, что люди хотели бы иметь, и тем, что в действительности может дать им хозяйственная деятельность. Чтобы понять суть этого противоречия, выясним факторы и возможности, которыми располагает созидательная деятельность общества.

1.2. Производство и его современная структура

Факторы и возможности производства

Производство включает три разнородных фактора. Рассмотрим их в натурально-вещественном виде, который свойствен всякому обществу.

Первый фактор — **человеческий**. Для производства всегда нужны люди, имеющие необходимые знания и трудовые навыки.

Труд в материальном производстве — это целесообразная деятельность, в которой люди с помощью созданных ими средств изменяют предметы природы, приспособляя их для удовлетворения своих потребностей.

Второй фактор — вещественный — **средства труда**. К ним относятся те материальные вещи, с помощью которых люди создают полезные блага.

В состав средств труда входят *естественные условия* производственного процесса (например, вода, используемая на гидроэлектростанциях или в мелиоративных сооружениях для хозяйственных целей) и *техника* — искусственные, созданные человеком средства труда. В свою очередь они включают *орудия труда* (инструменты, машины, оборудование, аппараты химического производства и т.п.), благодаря которым исходное природное вещество преобразуется в полезные блага, а также *общие материальные условия труда* (производственные здания, каналы, дороги и т.д.).

Третий фактор — тоже вещественный — **предмет труда**. Это вещь или совокупность вещей, которые человек приспособляет для своих нужд. Предметы труда подразделяются на *вещество природы*, которое не подвергалось обработке (например, угольный пласт в шахте, руда в руднике), и *сырье* (сырые материалы), которое претерпело воздействие труда человека (отбитые из пласта уголь и руда, направляемые для дальнейшей переработки).

Все три фактора связываются воедино с помощью технологии. **Технология** — совокупность знаний о способах и средствах проведения производственных процессов.

Внутренняя структура производства наглядно представлена на рис. 1.3.

Все указанные факторы (или ресурсы производства) в каждый данный момент времени *ограничены* по отношению к потребностям. Эта ограниченность может быть *абсолютной* (ресурсы вообще невозможно увеличить) и *относительной* (факторы можно умножить, но в меньшей степени по сравнению с ростом потребностей).

Первый фактор — число работников — нельзя или почти нельзя быстро увеличить. Пределами здесь являются общая численность населения каждой страны и особенно доля в его составе трудоспособных людей.

Второй фактор — средства труда — можно наращивать до необходимых размеров. Однако это можно сделать не сразу, поскольку несколько лет уходит на создание новых машин и строительство зданий.

Третий фактор — прежде всего земля и полезные ископаемые — абсолютно ограничен. При этом различают *разведанные* запасы природных богатств и *потенциальные* ресурсы (которые еще недостаточно учтены). Обследования, проведенные во многих стра-

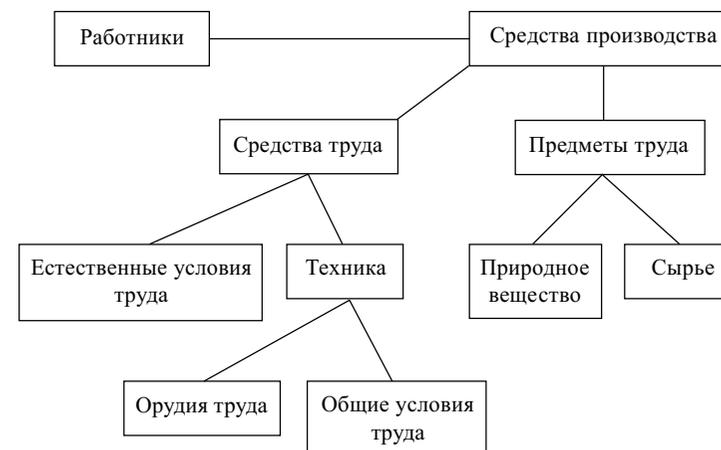


Рис. 1.3. Факторы производства

нах, показали, что разведанных запасов нефти, газа и угля может хватить только до середины XXI столетия.

В связи с этим важно определить производственные возможности (применительно как к стране, так и к отдельному предприятию). Под *производственными возможностями* подразумевается наибольший объем выпуска продукции, который достигается при полном использовании ресурсов.

При нехватке хозяйственных средств из всех допустимых вариантов применения производственных факторов выбирают наиболее предпочтительный, самый насущный. Допустим, на машиностроительных заводах выпускается продукция: а) для гражданских нужд (легковые автомобили, холодильники, пылесосы и т.п.); б) для армии (танки, ракеты и др.). Правительство и владельцы машиностроительных предприятий, учитывая изменившийся спрос, должны решить, как полнее использовать производственные ресурсы. Вариант, рассчитанный на случай войны, предполагает, что все факторы производства будут применены для изготовления средств вооружения в количестве 170 тыс. штук. Другой вариант (при мирных условиях) предусматривает выпуск гражданской продукции — 300 тыс. изделий. Возможный выбор иных вариантов наглядно отражает *шкала производственных возможностей* (табл. 1.3). Она показывает, сколько разных благ можно создать при полном использовании ресурсов.

Таблица 1.3
Шкала производственных возможностей

Вариант	Гражданская продукция, тыс. изделий	Средства вооружения, тыс. штук
1	300	0
2	220	80
3	140	120
4	0	170

Данные табл. 1.3 позволяют построить *график производственных возможностей* — кривую, которая показывает границу полного использования хозяйственных ресурсов (рис. 1.4).

Глядя на график, можно представить себе множество вариантов выбора между выпуском жизненных изделий и военных средств. Предположим, принято решение провести значительную конверсию оборонных предприятий (переключить их работу на выпуск гражданской продукции) и увеличить производство изделий для населения со 140 до 220 тыс. штук. Однако при отсутствии резервов сделать это можно лишь путем сокращения выпуска средств вооружения со 120 до 80 тыс. штук, т.е. на 40 тыс. изделий.

Разумеется, в реальной жизни приходится определять производственные возможности в отношении множества благ. Сейчас в экономически развитых странах принимаются в расчет миллионы видов продуктов. Способы решения возникающих сложных задач будут рассмотрены позже.

Важно заметить, что выбор подходящих производственных возможностей осуществляется по-разному в разные периоды хозяйственного развития. При этом ограниченность указанных ранее традиционных условий производства преодолевается за счет нового мощного фактора — *технического прогресса*.

Ступени прогресса производства

Отдаленные предки человека по образу жизнедеятельности мало чем отличались от животных. Средства существования они добывали преимущественно путем собирательства готовых продуктов природы. Тогда, естественно, не было налаженного регулярного производства. Вследствие этого уделом предков человека часто был голод.

Гражданская продукция,
тыс. изделий

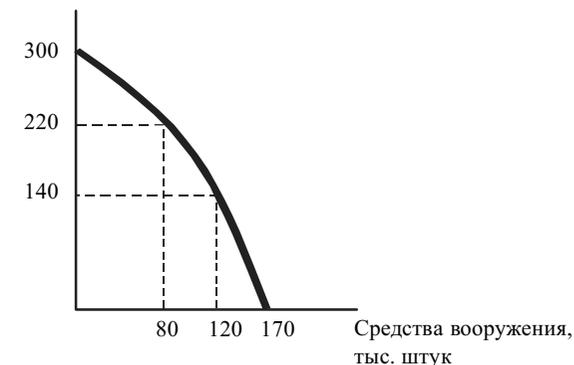


Рис. 1.4. График производственных возможностей

Примерно 10 тыс. лет назад собирательство плодов природы привело к двум великим открытиям, вызвавшим *аграрную революцию*, — земледелию (вначале в виде примитивной обработки почвы и посевов зерна) и скотоводству (приручению диких животных и разведению их как домашнего скота). Так впервые появилась постоянно *производящая экономика*, благодаря которой люди стали в определенной степени независимыми от природы. Производство с самого начала опиралось на достижения *неолитической* (от греч. neos — новый; litos — камень) *революции*. В эпоху нового каменного века появились кремневые, костяные и каменные орудия труда. Позже продукты питания стали создаваться с помощью более совершенных металлических технических средств (были изобретены плуг и колесо).

Так началась *доиндустриальная стадия* производства, которая предшествовала возникновению промышленности. На этой стадии преобладала *первичная сфера* экономики (сельское хозяйство). Подавляющая часть трудоспособного населения занималась земледелием и животноводством. В хозяйственной деятельности господствовали ручной труд и простейшие формы его организации. С переходом к оседлому образу жизни люди стали заниматься строительством, сооружая жилища и хозяйственные постройки.

Значительные качественные перемены в материальной культуре благоприятствовали резкому увеличению численности населения — произошел так называемый первый демографический

(от греч. *demos* — народ) взрыв. В эпоху неолита темпы роста населения Земли повысились почти втрое.

Рост населения Земли и повышение уровня его потребностей пришли в противоречие с теми ограниченными возможностями, которые были свойственны производству с применением ручного труда. Это противоречие было преодолено лишь в результате *промышленного переворота*, который начался в Англии в 60-е гг. XVIII в. и завершился в Западной Европе и США в 50—60-е гг. XIX в. Сущность промышленной революции состояла в широкомасштабной замене ручного труда машинами.

На *индустриальной стадии* производства главной стала *вторичная сфера* экономики — машинизированное промышленное производство. С помощью машинной техники промышленность преобразовывала сельское хозяйство, строительство, транспорт и другие важнейшие отрасли производства. Основную массу трудящихся составляли работники индустриальных отраслей хозяйства. Мощный рост производственных возможностей и многоотраслевая структура хозяйства позволяли удовлетворять достаточно широкий круг материальных и культурных потребностей людей.

С индустриальной стадией экономики связан второй демографический взрыв. Численность населения мира за три с четвертью столетия (1650—1974 гг.) возросла в семь раз (в 1650 г. население планеты составляло 650 млн человек).

Однако для современного этапа развития потребностей и потребления достижения индустриальной экономики явно недостаточны. Ведь при механизированном труде работник зачастую управляет одной машиной и не в состоянии устойчиво обеспечивать высокое качество изделий, без чего нельзя создавать новейшую технику. Промышленно развитые страны все более остро стали испытывать нужду в природном сырье и энергоносителях. В итоге сложилось глубокое противоречие между сравнительно ограниченными традиционными производственными возможностями и совершенно новым — в количественном и качественном отношении — уровнем потребностей. Это противоречие разрешается в ходе начавшейся в 40—50-х гг. XX в. грандиозной научно-технической революции (НТР). Эта революция открыла движение человечества к *постиндустриальной* (от лат. *post* — после) *стадии* производства, означающей переход к информационному обществу. На этой высшей стадии наибольшее развитие получает *третичная сфера* экономики — сфера услуг.

На первом этапе НТР (в 1940—1950-е гг.) возникли электроника, атомная энергетика, полимерная химия, ракетно-космическая техника и др. Второй этап НТР (1970—1990-е гг.) ознаменовался появлением микроэкономики (компьютеров), комплексной автоматизации, генной инженерии и т.д. В результате стала быстро развиваться *новая экономика*, основанная на микроэлектронной технике и информационных технологиях (об этом подробнее сказано в последующих главах).

Означает ли сказанное, что все человечество уже достигло вершины экономического благополучия? Отнюдь нет. Сегодня на экономико-географической карте планеты можно видеть страны, находящиеся на разных ступенях развития производства.

Во-первых, во многих странах Африки, Латинской Америки и Азии до сих пор сохранилась доиндустриальная экономика. Около $\frac{2}{3}$ трудоспособного населения занято в сельском хозяйстве. Используя примитивные орудия ручного труда, работник может прокормить не более двух человек.

Во-вторых, индустриальный тип хозяйства мы обнаруживаем в ряде государств Европы (например, Греция), Азии, на территории бывшего СССР.

В-третьих, постиндустриальная стадия производства утверждается в наиболее развитых странах, таких как США и Япония. Здесь работник сельского хозяйства способен произвести в 10—15 раз больше продукции, чем в странах с доиндустриальной экономикой. В то же время главным становится труд, связанный с получением, преобразованием и использованием информации.

Вместе с тем большинство народов, отставших в технико-экономическом отношении, продвигаются к информационному обществу, хотя и с разной скоростью. Поэтому можно с достаточной уверенностью предположить, что в XXI столетии во всем мире еще более широко распространится новейшая структура экономики. При этом каждая страна сможет находить лучшие для себя способы решения противоречия между ростом потребностей и ограниченностью ресурсов.

Структура производства в конце XX — начале XXI в.

Человек, живший в условиях доиндустриальной и индустриальной экономики, обычно отождествлял производство с такой сферой деятельности, которая создает материальные блага. Характерен для XVIII в., например, такой факт. Известный английский экономист Адам Смит считал, что

богатство общества создает только производительный труд — работа по созданию материальных благ. К непроизводительным занятиям он относил услуги таких профессий, как «священники, юристы, врачи, писатели... актеры, паяцы, музыканты, оперные певцы, танцовщики и пр.»¹.

Современная экономическая теория отражает новую хозяйственную действительность. Для конца XX — начала XXI в. характерна новейшая структура постиндустриального производства. Она имеет ряд отличительных черт.

1. Производство, основанное на новейших достижениях научно-технической революции, способно обеспечить массовое удовлетворение всего круга действительных и перспективных потребностей.

2. Экономика нашего времени включает две дополняющие друг друга сферы производства: *материальную* (создает вещественное богатство) и *нематериальную* (создает духовные, нравственные и иные ценности — произведения духовной культуры, искусства, науки и т.п.).

3. В современное производство органически входит особая сфера услуг, в которой занято до $\frac{2}{3}$ всех работников.

Услуга — такой вид целесообразной деятельности, полезный результат которой проявляется во время труда и связан с удовлетворением какой-либо потребности. Услуги подразделяются на два вида, которые соответствуют сферам производственной деятельности. Различают *материальные услуги* (их осуществляют грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, торговля, жилищно-бытовое обслуживание и др.) и *нематериальные* (их оказывают просвещение, здравоохранение, научное обслуживание, искусство, социальное обслуживание, кредитование, страхование и т.п.).

Структура высокоразвитого производства схематически изображена на рис. 1.5.

4. Сейчас в структуре производства особо выделяется *инфраструктура* — совокупность видов хозяйств, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Она делится на две группы:

- *производственная инфраструктура*, непосредственно обслуживающая материальное производство (строительство и эксплуа-

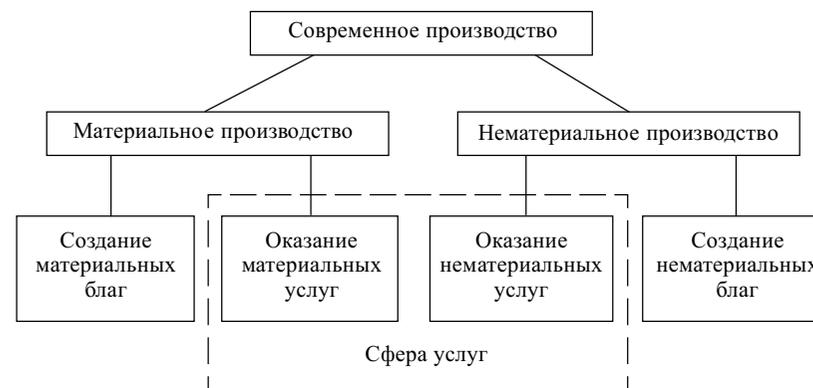


Рис. 1.5. Новейшая структура производства

тация шоссейных дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, складов; энергетическое хозяйство; железнодорожное хозяйство; водоснабжение, канализация и т.п.);

- *непроизводственная* (или социальная) *инфраструктура*, которая опосредствованно связана с процессом производства (подготовка кадров, школьное и высшее образование, здравоохранение и др.).

Инфраструктура свидетельствует, что современное производство и его подразделения внутренне связаны между собой обширными и прочными взаимосвязями. Последние объединяют хозяйственную деятельность в целостное единство, принимающее форму системы.

Системные связи

Независимо от того, в какой мере люди осознают этот факт, они находятся в разнообразных связях с другими участниками хозяйственной деятельности; такие связи составляют часть всей экономической системы (от греч. *sistema* — целое, составленное из частей), которая обеспечивает жизнедеятельность общества.

Рассмотрим круг системных связей типичного домашнего хозяйства с субъектами (субъект — человек) экономической деятельности. В этот круг входят, например, предприятия торговли, учреждения медицины, предприятия жилищно-коммунального хозяйства и бытовых услуг, разные виды транспорта, банки и

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1935. Т. 1. С. 279.

страховые учреждения, учебные заведения, учреждения культуры, искусства и др. Чем полнее мы представим себе все многообразие экономических связей, свойственных домашним хозяйствам, тем более убедительными станут следующие обобщения и выводы.

Во-первых, подобно кровеносным сосудам, указанная совокупность связей обеспечивает все домашние хозяйства необходимыми благами. Разумеется, любой человек не сможет существовать и достигнуть намеченных целей, если не будет участвовать в хозяйственных отношениях общества.

Во-вторых, разные этапы человеческой жизни связаны с последовательным переходом из одного системного образования в другое. Так, начальное образование и воспитание человек получает в семье и детском саду, затем — в общеобразовательной школе, профессиональном среднем или высшем учебном заведении.

В-третьих, по разным каналам, словно по сообщающимся сосудам, домашнее хозяйство связывается с другими территориальными хозяйственными образованиями — местными, национальными и международными. В итоге люди лучше познают качественные признаки всей экономической системы общества.

В хозяйстве каждой страны действуют неодинаковые в качественном отношении и *многообразные по своему назначению системы*. Мы уже ознакомились, например, с единой совокупностью фаз кругооборота экономических благ (производство, распределение, обмен, потребление), системой («пирамидой») потребностей современного человека. В ряде дальнейших глав будут рассмотрены разнообразные технические и технологические системы, порожденные научно-технической революцией (комплексная автоматизация, робототехника, биотехнология и др.), изучены другие целостные связи — социальные (касающиеся отношений людей в обществе), политические (вызванные деятельностью государства в области экономики) и др.

Особое внимание в последующих главах будет уделено *экономическим отношениям* между людьми. Вряд ли нужно доказывать, что хозяйственная деятельность, во-первых, не может происходить без людей; во-вторых, эта деятельность означает участие членов общества в системных процессах производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг.

Литература

- Гэлбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество: Пер. с англ. М., 1969.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с англ. М., 1999. Гл. 2.
- Мишль Дж.С.* Основы политической экономии: Пер. с англ. М., 1980. Т. 1. Гл. 1, 11.
- Российский статистический ежегодник: Стат. сб. // Госкомстат России. М., 1999.
- Российский статистический ежегодник: Стат. сб. // Госкомстат России. М., 2000 (ко всем темам).
- Россия и страны мира: Стат. сб. // Госкомстат России. М., 2000.
- Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д.* Экономика: Пер. с англ. М., 2000. Гл. 1.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1935. Кн. 1.
- Стрелец И.А.* Новая экономика и информационные технологии. М., 2003.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика: Пер. с англ. М., 1999. Гл. 1.
- Хайлбронер Р., Тарроу Л.* Экономика для всех: Пер. с англ. Тверь, 1994.
- Хрестоматия по экономической теории. М., 2000 (ко всем темам).

ГЛАВА 2. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В настоящей главе рассматривается второе понятие, которое именуется термином «экономика», — *теория*, изучающая хозяйственную деятельность людей. Прежде всего необходимо определить *предмет экономической теории* — то, что она непосредственно изучает. Хотя это покажется странным, но на вроде бы простой вопрос о предмете науки специалисты не дают однозначного ответа. Вот уже три столетия экономисты-теоретики различных направлений и школ высказывают противоречащие друг другу взгляды. За это время несколько раз менялись представления об источниках богатства общества, о роли государства в хозяйственной деятельности и обновлялось даже название самой науки. Чтобы разобраться в таких разногласиях, следует кратко ознакомиться с историей экономических воззрений.

2.1. Из истории экономических учений

Лабиринт экономической мысли При последовательном знакомстве с трудами видных экономистов прошлого и настоящего читатель может почувствовать, что он движется словно в каком-то запутанном лабиринте.

Почему же разные школы ученых неодинаково объясняют одно и то же? Вот несколько причин такого расхождения во взглядах.

1. Экономика с течением времени существенно меняется, поскольку на смену одной стадии производства приходит другая. Не стоит удивляться, что во всякую последующую эпоху ученые видят качественно иные хозяйственные отношения и, естественно, по-новому воспринимают их.

2. Разногласия по одному и тому же вопросу объясняются неполным, неправильным отражением в теории экономических систем, которые ошибочно могут быть приняты за симметричные образования.

Как известно, нормальная симметрия (соразмерность) образуется в природе. В ней части целого полностью соответствуют друг другу относительно средней линии, центра. Так, в живой природе одноименная часть тела или органов является как бы зеркальным отражением другой и повторяет ее (примерами могут служить крылья бабочки, форма тела человека).

Но в хозяйственной жизни подобные симметричные организации не встречаются. Обычно экономическое отношение представляет собой *единство* двух разных по своей роли людей:

- а) продавец — товар — деньги — покупатель;
- б) кредитор — ссуда — ссуда вместе с процентом — должник;
- в) землевладелец — земля — плата за пользование землей — арендатор (временный пользователь земли) и т.п.

Однако каждая из взаимодействующих сторон отношения часто является *противоположностью* другой стороны. Совершенно разными являются также вещи, которыми люди обмениваются.

Не случайно в экономической теории возникают несимметричные взгляды. Здесь несимметричная концепция (система взглядов), как правило, *отражает лишь одну из противоположных частей* двустороннего отношения. В силу этого она не может полностью и правильно охарактеризовать изучаемую хозяйственную действительность.

3. На некоторый период главенствующее положение в науке занимает какая-то несимметричная теория, претендующая на абсолютную истинность. Но из-за фактической половинчатости теории ее положение неустойчиво. Поэтому не случайно со временем происходит *переворот в устоявшихся воззрениях*, который приводит к господству противоположной точки зрения. В истории экономических учений отмечают, например, коренной пересмотр существа стоимости товара (на смену трудовой теории стоимости пришла теория предельной полезности, о чем говорится в гл. 7).

4. Представители несимметричных взглядов всегда ведут между собой непримиримую борьбу за приоритетную роль в науке. Однако взаимная критика приносит неожиданный для всех результат: выявляются не только сильные, но и слабые стороны противников. Тогда появляется возможность преодолеть взаимную ограниченность взглядов и соединить противоположности в свойственное им единство. В итоге рождается новая теоретическая платформа, объединяющая достижения каждого из воззрений. Например, известный английский экономист профессор Альфред

Маршалл показал, что нормальная рыночная цена образуется в результате взаимодействия противоположных сил: предложения товаров со стороны продавцов и спроса благ со стороны покупателей (об этом сказано в гл. 9).

Итак, теперь мы имеем ту путеводную нить, которая не даст нам заблудиться в истории экономической мысли. Кроме того, ниже будут кратко освещены два основных направления экономической мысли, сохранившие наибольшее значение до наших дней, — классическая политическая экономия и неоклассическая теория (экономикс).

Классическая политическая экономия История экономической мысли началась в весьма отдаленном прошлом — в эпоху становления человеческой цивилизации. Первоначально суждения видных мыслителей об экономике были отрывочными и не охватывали всех основных сторон хозяйственной действительности. Примером может служить меркантилизм — учение о богатстве общества (XV—XVII вв).

Сторонники *меркантилизма* (от итал. mercante — торговец) усматривали богатство общества в накоплении денег (монет из золота и серебра). По их мнению, такое богатство возрастает только благодаря внешней торговле. Здесь прирост денег самоочевиден: товары в одной стране покупаются по более низким ценам, а в другой продаются по более высоким. Так, организованная в Англии «Московская компания для торговли с Россией» скупала одно мачтовое дерево за 25—30 коп., а продавала за 4—5 руб.

Задачу экономической теории меркантилисты видели в том, чтобы разрабатывать практические рекомендации для государственной политики. Они считали, что в целях создания благоприятных условий для внешней торговли государство должно вмешиваться в хозяйственную деятельность — покровительствовать отечественной промышленности и торговле. Французский меркантилист Антуан де Монкретьен в 1615 г. дал название экономической теории, обосновывающей политику государства, — *политическая экономия* (от греч. politike — искусство управлять государством), т.е. наука об управлении экономикой со стороны государства.

Меркантилизм исторически изжил себя в новую эпоху, когда в хозяйственной жизни стал господствовать не торговый, а промышленный капитал. Переход к индустриальной стадии произ-

водства сопровождался возникновением *классической* (от лат. classicus — образцовый, первоклассный) *политической экономии*.

Классическая политическая экономия по-своему доказала научную несостоятельность меркантилизма. Богатство нации создается, считали классики, не в торговле (здесь денежная форма стоимости меняется на товарную), а в производстве. Производство же основывается на естественных законах, а поэтому не нуждается во вмешательстве государства.

Классическая политическая экономия изучает все сферы экономики: производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. От описания хозяйственных явлений (например, обмена товаров на деньги) она переходит к открытию их сущности и законов развития экономики. Для этого углубленно исследуются *экономические отношения между социальными группами, классами общества*.

Своего расцвета классическая политэкономия достигла в Англии в XVII—XVIII вв. Ее родоначальниками были Уильям Петти (1623—1687), Адам Смит (1723—1790) и Давид Рикардо (1772—1823). Они основали трудовую теорию стоимости, показав, что всеобщей формой богатства является стоимость, воплощенная в товарах и деньгах. Саму стоимость создает труд работников, производящих товары (теория стоимости подробно излагается в гл. 4).

Наибольший вклад в классическое направление теории внес А. Смит, превративший политическую экономию в научную систему, после чего она стала преподаваться в высших учебных заведениях. В главном труде — «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) — он обосновал «естественный порядок» в экономической жизни. Устоями этого порядка были признаны господство частной собственности, свободная конкуренция и свободная торговля, невмешательство государства в хозяйственную деятельность.

А. Смит и Д. Рикардо стремились применить трудовую теорию стоимости к исследованию капиталистической экономики. Они считали, что фабричные рабочие своим трудом создают новую стоимость. Эта стоимость лишь частично достается им (заработная плата), а остальную часть (прибавочную стоимость) присваивают предприниматели (теория прибавочной стоимости рассматривается в гл. 12).

К теоретическому наследию английских классиков примыкает учение К. Маркса. *Карл Маркс* (1818—1883) в своем главном экономическом труде «Капитал», которому он посвятил 40 лет жиз-

ни, но не успел завершить, во многом по-новому разработал классическую теорию стоимости и теорию прибавочной стоимости (см. гл. 9 и 12).

Известный историк экономических учений профессор Лондонского университета М. Блауг в книге «Экономическая мысль в ретроспективе» пришел к выводу, что «Маркс подвергался переоценке, пересматривался, опровергался, его хоронили тысячекратно, но он сопротивляется всякий раз, когда его пытаются отослать в интеллектуальное прошлое. Хорошо это или плохо, но его идеи стали составной частью того мира представлений, в рамках которого мы все мыслим»¹.

Такая оценка теоретических трудов К. Маркса, по-видимому, не случайна. Сам К. Маркс считал, что в капиталистических странах политическая экономия выражает интересы собственников, и стремился поставить свой вариант классического направления на службу интересам рабочего класса. Такой классовый подход отрицательно сказался на научной объективности ряда высказанных им положений и выводов.

Учение К. Маркса позволило обнаружить неразрешимые противоречия и определенную ограниченность всего классического направления политической экономии. Это направление во многом отражает историческую особенность экономики Англии в XVII—XIX вв. (период господства единоличной формы капитала и свободной конкуренции). Оно обладает чертами несимметричной теории, односторонне отразившей противоречивую действительность. Поэтому не случайно в противовес ему появилось совершенно новое воззрение.

Новоклассическое направление В последней трети XIX в. возникло **новоклассическое направление** экономической теории. Оно обладало рядом отличительных черт.

Классическая политическая экономия не создала целостного учения о рыночной системе ведения хозяйства. Этот пробел по-своему восполнила *австрийская школа* экономической теории. Ее основали профессора Венского университета Карл Менгер (1840—1921), Ойген Бём-Баверк (1851—1914) и Фридрих фон Визер (1851—1926). Они выдвинули *субъективно-психологическую концепцию* стоимости и цены товара, которую

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. М., 1994. С. 207.

противопоставили трудовой теории стоимости (об этом говорится в гл. 9).

Основоположник *американской школы* экономической теории Джон Бейтс Кларк (1847—1938) дополнил концепцию австрийских ученых своей *теорией предельной производительности труда и капитала* и прямо противопоставил эту теорию политэкономическому учению о прибавочной стоимости. Доходы рабочих и бизнесменов, по мнению Дж.Б. Кларка, соответствуют реальному вкладу труда и капитала в конечный продукт производства, что ведет к гармонии классовых интересов капиталистов и рабочих (теория предельной производительности факторов полнее описывается в гл. 12).

Введение в теорию предельных величин привело к возникновению *математической школы в экономике* (английский ученый У. Джевонс, швейцарский экономист М.Э.Л. Вальрас, итальянский исследователь Б. Парето). С помощью математических методов удалось открыть многие функциональные (количественные) математические зависимости в производстве, потреблении и рынке. Таким способом изыскиваются оптимальные (от лат. *optimus* — наилучший) варианты использования производственных возможностей при ограниченных ресурсах.

Новоклассический переворот в экономической теории был произведен учеными из разных стран. Обобщить и систематизировать полученные результаты взялся Альфред Маршалл. Проведенное им обновление экономической теории коснулось и ее названия. Он исходил из представлений новоклассиков о том, что предметом данной теории является «чистая экономика» — хозяйственная деятельность частных собственников, независимая от общественной формы ее организации. Соответственно была провозглашена «социальная нейтральность» экономической науки. Вполне логично А. Маршалл считал, что надо отказаться от традиционного названия теории «политическая экономия», которое указывало на государственное управление национальным хозяйством. Свой главный труд он озаглавил «Принципы экономикс» (от англ. *economics* — экономическая наука). Так, в 1890 г. появился первый «Экономикс», который на протяжении многих лет стал основным учебником для студентов высших учебных заведений Англии и США.

Однако экономикс в ряде положений и выводов оказался несимметричной теорией. Это неизбежно привело к новым потрясениям в науке. Так, например, в 1930-х гг. было решительно пересмотрено учение о «совершенной конкуренции». Было при-

знано, что такая конкуренция в действительности не существует (об этом подробнее говорится в гл. 10).

Значительную роль в преодолении односторонности экономикс сыграл институционализм (от лат. *institutio* — указание, наставление). *Институционализм* — течение в экономической теории, которое возникло в США и других странах в конце XIX — начале XX в. Сторонники этого течения под «институциями» понимали разнообразные социально-экономические процессы, которые быстро развивались в то время. Тогда совершался переход от господства частной капиталистической собственности к усиленному обобществлению хозяйства и огосударствлению. (Эти процессы рассматриваются в гл. 4 и 17.)

Огромное воздействие на изменение исходных положений экономикс оказала *кейнсианская революция*, названная по имени выдающегося английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946). В противовес прочно утвердившемуся выводу о невмешательстве государства в экономику Дж.М. Кейнс обосновал новое учение об экономической роли государства в современной экономике (это учение освещается в гл. 22).

Таким образом, краткое ознакомление с историей экономических учений показывает, насколько сложным и противоречивым оказался путь к познанию существа хозяйственной деятельности. Теперь пора определить предмет экономической теории.

2.2. Что изучает экономическая теория

Предмет экономической теории

Из гл. 1 известно, что хозяйственная деятельность общества весьма разнообразна. Сюда входят, скажем, техника производства, технология изготовления благ, социальные, политические (связанные с деятельностью государства), правовые и экономические отношения. Спрашивается: что же в таком случае является собственно предметом экономической теории (подлежит ее изучению)?

Чтобы ответить на этот вопрос, из приведенного перечня элементов хозяйственной деятельности мы должны исключить то, что, по общему признанию, является делом иных наук. Разумеется, техника и технология остаются за пределами экономической теории. А социальные, политические и правовые отношения изучают соответственно социология, политология и юриспруденция.

Стало быть, предметом экономической теории являются *экономические отношения между людьми*.

Проведенное разграничение между экономической теорией и другими научными дисциплинами не представляет собой непреодолимую преграду. Во второй половине XX в. во всей науке возникла тенденция к сближению и взаимопроникновению разных направлений исследований, ускорился рост числа открытий и изобретений на стыке разных научных отраслей.

Так называемые «точки роста» возникли и на границах экономической, социальных и гуманитарных наук. Эти новые направления образно назвали *экономическим империализмом*. Так условно обозначили вторжение экономистов на «территорию» истории, политологии, социологии, психологии, правоведения и других смежных научных дисциплин.

Новаторами выступили видные экономисты нашего времени — лауреаты Нобелевской премии по экономике. Попутно заметим, что начиная с 1969 г. Шведская академия наук ежегодно присуждает премии памяти Альфреда Нобеля (шведского химика, промышленника и экономиста) за лучшие научно-практические разработки. Сейчас насчитывается свыше 40 лауреатов этой премии.

Первопроходцами, преодолевшими барьеры между разными науками, стали Джеймс Мид (исследовал взаимодействие между экономикой и политикой), Герберт Саймон (рассмотрел связь экономики и психологии), Гэрри Беккер (один из основателей экономики образования, экономики медицинского обслуживания, экономики преступления и наказания), Рональд Коуз (изучил взаимопроникновение правовой и экономической наук), Дуглас Норт (проанализировал проблемы на грани истории и экономики)¹. В результате стали налаживаться прочные взаимосвязи между родственными науками, а экономическая теория стала шире применяться при исследовании всех общественных отношений. Одновременно это помогало преодолевать пропасть, которая возникла между политической экономией и экономикс в трактовке предмета экономической теории.

Политическая экономия и экономикс

Политическая экономия исторически сложилась как наука, в центре внимания которой находится изучение *социально-экономических отношений* между классами и социальными группами. Такие отношения в решающей мере зависят от господствующих в обществе форм собственности. Однако в этом случае из предмета

¹ Хрестоматия по экономической теории. М., 2000. С. 418—499.

науки практически исключаются те организационно-экономические связи между людьми, которые являются общими для всех исторических эпох. В результате отдельные виды исторически преходящих социально-экономических отношений (первобытно-общинные, рабовладельческие, феодальные и др.) не соединялись в единый исторический поток.

В начале 1920-х гг. в англо-американской литературе вместо термина «политическая экономия» стал применяться термин «экономикс». В 1930-е гг. профессор Лондонского университета Л. Роббинс дал определение предмета экономикс. По его мнению, центральной проблемой экономической науки является распределение редко встречающихся ресурсов (которых не хватает для удовлетворения потребностей) между совершенно разными целями. Л. Роббинс рассматривал экономикс вне всякого конкретного социального содержания. Эта теория, на его взгляд, является одним из разделов некоей всеобщей науки о рациональной деятельности. В 1940—1950-х гг. подобное понимание предмета стало в экономикс общепринятым.

Таким образом, с 90-х гг. XIX в. и до 1960-х гг. в экономической теории сложились *две несимметричные трактовки* ее предмета.

Но жизнь заставила внести серьезные поправки в первоначальные представления о предмете экономикс. С середины 1960-х гг. западные экономисты все больше критикуют экономикс за отрицание важности социальных и политических проблем. В экономикс фактически расширились рамки изучения социальных явлений. Так, теоретически обосновывается политика распределения доходов, проводимая государством и предпринимателями; определяются пути борьбы с безработицей и бедностью значительной части населения; рассматриваются злободневные проблемы расовой дискриминации и ограничения прав женщин при найме на работу и увольнении. Модными стали темы о качестве жизни и экологической безопасности. Экономикс все больше обращается к политико-экономическим проблемам, в частности, к сравнительному анализу современных экономических систем, трудовым отношениям, проблемам развивающейся экономики, антикризисного регулирования, экономического роста¹.

¹ См.: Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. М., 2000; Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. М., 1999; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М., 1999; Стенлейк Дж.Ф. Экономикс для начинающих: Пер. с англ. М., 1994; и др.

В последнее время развитие экономикс дошло до парадокса. Социологизация этой дисциплины зашла настолько далеко, что сейчас название «экономикс» везде применяется фактически для обозначения такой науки, которая изучает отвергнутую ранее экономическую деятельность государства.

Между тем политическая экономия не сошла с исторической сцены. Это направление экономической теории по-прежнему преподают в ряде высших учебных заведений некоторых стран, в том числе России. В последние годы изданы новые учебники с изложением этой дисциплины¹. В отличие от прежних учебных пособий, изданных в нашей стране до 1990-х гг., в книгах по политической экономии на вооружение взято очень многое из экономикс (рассматриваются проблема ограниченности ресурсов, роль рынка, широко используются экономико-математические модели и др.). Налицо сближение двух основных направлений экономической мысли.

Из всего сказанного напрашивается следующий вывод: мы не можем называть современной экономической теорией только одно из прежних двух ее направлений. Нынешняя теория призвана *органически соединить лучшие достижения политической экономии и экономикс*. Вместе с тем это означает новое понимание экономических отношений.

Типы экономических отношений

Преодолеть односторонность, несимметричность в трактовке предмета экономической теории можно посредством *синтеза двух типов хозяйственных отношений* — социально-экономических и организационно-экономических. Что они собой представляют?

Собственность и социально-экономические связи — это отношения между общественными классами, социальными группами, отдельными коллективами и членами общества. Решающее положение в этих экономических взаимоотношениях принадлежит тому, кто присваивает факторы производства и основные его результаты. Поэтому социально-экономические отношения во многом зависят от типа (формы) собственности на условия и результаты производства. Такое присвоение предопределяет главное содержание и направленность развития социально-экономиче-

¹ См.: Барр Р. Политическая экономия: В 2 т.: Пер. с фр. М., 1995; Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник. М., 1997.

ских отношений, ибо всегда и везде подобное развитие осуществляется в интересах собственников. Примечательно, что в качестве одного из решающих признаков, по которому различаются индустриально развитые страны мира, профессора К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю назвали форму собственности на средства производства¹.

Организационно-экономические отношения возникают потому, что общественное производство, распределение, обмен и потребление невозможны без определенной организации. Последняя требуется для всякой совместной деятельности работников. Люди заранее продумывают свои хозяйственные действия, в их головах созревает план предстоящей работы, объединяющий всех тружеников. При этом решаются организационные задачи: как разделить людей для выполнения отдельных работ и объединить всех занятых под единым началом, каким способом вести хозяйство и кто будет управлять производством.

В связи с этим организационно-экономические отношения подразделяются на три крупных вида:

- *кооперация труда* (совместное изготовление продуктов, укрупнение размеров предприятий, их постоянное сотрудничество и объединение) и *разделение трудовой деятельности* (ее дробление между хозяйственными звеньями);
- *организация хозяйственной деятельности* (натуральное и товарно-рыночное хозяйство);
- *управление экономикой* (стихийно-рыночное и государственно-плановое регулирование).

Все типы и виды экономических отношений можно схематически представить на рис. 2.1.

Основные типы экономических отношений решительно отличаются друг от друга. Так, социально-экономические связи являются специфическими: они свойственны только одной исторической эпохе или одному общественному строю (например, первобытному, рабовладельческому, феодализму). Переход от одной конкретной формы собственности к другой означает смену экономической власти, вследствие чего меняются отношения между людьми в сферах производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг.

В противовес этому организационно-экономические связи существуют, как правило, независимо от социально-экономического строя, они являются, по существу, общими элементами экономики

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. С. 38.



Рис. 2.1. Структура экономических отношений

всех стран на протяжении всей истории. Так, одинаково успешно могут применяться одна и та же организация торговых заведений (например, специализированные и универсальные магазины), общие достижения научной организации труда и управления и др.

Достаточно полное знание предмета экономической теории позволяет рассмотреть ее функции.

Функции экономической теории

Из существа экономической теории вытекают ее функции: познавательная, прогностическая и практическая.

Познавательная функция состоит в том, чтобы всесторонне изучить хозяйственные явления и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство.

Экономическая теория сохраняет научный характер при условии, если опирается на факты — достоверные и типичные для изучаемой социально-экономической жизни. Добротной научной основой служат неопровержимая информация о событиях, цифры, статистические материалы, документы, свидетельские показания, ссылки на авторитетные высказывания ученых, практиков и т.п. Лауреат Нобелевской премии Морис Аллэ (Франция) заявил: «Подчинение данным наблюдения — золотое правило, от которого зависит любая научная дисциплина. Какой бы не была теория, но если она не подтверждена данными опыта, то не имеет научной ценности и должна отвергаться»¹.

¹ Аллэ М. Экономика как наука: Пер. с фр. М., 1995. С. 67.

Между тем ученые не ограничиваются признанием объективной действительности и стремятся глубже познать хозяйственные отношения. Для этого они проводят научный анализ и теоретическое обобщение реальных фактов. Разрабатываются также экономические модели (схемы, изображения или описания какого-либо хозяйственного процесса), в которых показываются внутренние взаимосвязи изучаемых явлений. В дальнейшем мы многократно будем знакомиться с такими моделями.

Зная тенденции (направления) и законы экономического развития, можно лучше предвидеть перспективы хозяйственной деятельности.

Прогностическая (от греч. *prognosis* — предвидение, предсказание) функция теории означает научное предвидение хода научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее. Эта функция нужна для того, чтобы помочь предприятиям и государству заблаговременно учесть последствия намечаемых действий и выбрать наиболее эффективные хозяйственные решения. Чем сложнее становятся техника и организация производства, тем более необходимо прогнозировать и планировать развитие хозяйства.

Практическая функция экономической теории состоит в том, чтобы научно обосновывать экономическую политику государства, выявлять принципы и способы рационального хозяйствования. Это позволяет определить, какой должна быть *нормальная* для определенных условий хозяйственная деятельность предприятий и государства.

Успешное выполнение указанных функций достигается посредством творческого применения научных методов исследований.

2.3. Методы экономических исследований

Ступени познания экономики В экономических процессах можно обнаружить два своеобразных слоя отношений между людьми: первый из них — *поверхностный, внешне видимый*; второй — *внутренний, скрытый* от наружного наблюдения.

Рассмотрим в качестве примера заработную плату. Для всех, казалось бы, очевидно, что имеется в виду сумма денег, которую работодатель выдает работнику как вознаграждение за его труд.

Однако в таком понимании нельзя усмотреть существо заработка. Неясно, чем определяется его величина, означает ли он полную оплату всего труда работника? Ответы на данные вопросы содержатся в гл. 14.

Изучение внешне видимых экономических отношений, естественно, доступно каждому человеку. Поэтому уже с детства у людей складывается *обыденное экономическое мышление*, которое основано на непосредственном знании хозяйственной жизни. Такое мышление, как правило, отличается субъективным характером, в котором проявляется индивидуальная психология человека. Оно ограничено личным кругозором человека, часто основывается на отрывочных и односторонних сведениях.

Экономическая теория стремится за внешней видимостью хозяйственных явлений обнаружить сущность — их внутреннее содержание, а также причинно-следственные зависимости одних явлений от других. Профессор Пол Хейне (США) привел интересное сопоставление: «Экономист знает реальный мир не лучше, а в большинстве случаев хуже менеджеров, инженеров, механиков, словом, людей дела. Но экономисты знают, как *разные вещи связаны между собой*. Экономическая наука позволяет нам лучше понимать то, что мы видим, более последовательно и логично размышлять о широком круге сложных общественных отношений»¹.

Научные методы Во всякой науке используется определенная совокупность методов исследования. Эти методы подразделяются на: *всеобщие* (философские), вооружающие все области познания, например, метафизический и диалектический методы; *общенаучные* — исторический, логический, математический и др.; и *специфические* — для каждой отрасли науки.

В экономической теории применяются два хотя и противоположных, но взаимосвязанных философских метода — метафизика и диалектика.

Метафизика рассматривает все явления разрозненно, в состоянии покоя и неизменяемости. Это необходимо в тех случаях, когда анализируется какая-то часть системы в отдельности или выясняется внутренняя структура хозяйственных отношений. Так же мы поступим, например, при классификации типов собствен-

¹ Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. М., 1991. С. 699.

ности, форм организации хозяйства, функций денег, типов рынков, форм заработной платы (см. гл. 3, 7, 8, 9, 14 и др.).

Экономическая теория полнее отражает действительность, когда берет на вооружение *диалектику* — учение о наиболее общих закономерностях становления и развития всех явлений природы, общества и мышления. Немецкий философ Георг Гегель (1770—1831) — создатель систематической теории диалектики центральное место в этой теории отводил противоречию. Последнее он рассматривал как единство взаимоисключающих и одновременно взаимно предполагающих друг друга противоположностей. Противоречие Гегель оценивал как «мотор», как внутренний импульс всякого развития. Это, разумеется, в полной мере относится к реальной хозяйственной деятельности и к экономической теории.

Диалектический метод отражает противоречия в их неразрывном единстве. Это позволяет на практике избегать односторонних и ошибочных решений, объединять в целостность, казалось бы, несоединимые стороны явления. Поэтому в хозяйственной деятельности возникают различные формы, позволяющие находить компромисс (соглашение между различными сторонами, достигаемое путем уступок). В последующих главах мы научимся соединять, скажем, такие противоположности, как спрос и предложение, конкуренция и монополия, рыночный и государственный регуляторы экономики.

Важную роль в изучении экономики играют *общенаучные* методы. В их числе — *исторический метод*, который позволяет выяснить, как возникают и развиваются хозяйственные системы. Такой подход помогает конкретно и наглядно представить все особенности каждой системы на разных этапах ее исторического развития, в том числе отличительные черты современной экономики.

Экономическая теория и практика убедительно показывают, что полностью несостоятельны все попытки рассматривать экономику как нечто исторически неизменяющееся. Напротив, экономические принципы и законы по-разному действуют в зависимости от фактора времени (в краткосрочном и долгосрочном периодах).

Однако исторический подход к анализу хозяйственной деятельности таит в себе и существенные недостатки. Обилие описательного материала и частных исторических подробностей может затруднять теоретическое изучение экономики. Подобным

путем не удастся четко выявить типические черты систем производства. Преодолеть эти недостатки помогает логический метод.

Логический метод позволяет применить законы и формы правильного мышления. С их помощью достигается истинность высказываемых суждений и умозаключений.

Логический метод помогает глубже понять причинно-следственные зависимости в экономике. Люди не всегда замечают, что между хозяйственными процессами существуют определенные объективные связи. Последние изменяются во времени и в пространстве с естественной последовательностью, которую можно назвать *объективной логикой* (внутренней закономерностью развития хозяйственных явлений). Если, скажем, по какой-то причине приостанавливается добыча нефти, то это с неизбежностью влечет за собой множество нежелательных последствий: прекращают работать нефтеперерабатывающие заводы, предприятия нефтехимии, не производится моторное топливо, отключаются тепловые электростанции и т.д.

Чтобы помочь хозяйственному развитию освободиться от стихийных сил или, по крайней мере, уменьшить их разрушительные последствия, экономическая наука стремится как можно полнее и глубже познать объективную логику хозяйственного развития в масштабе каждого предприятия, страны и всего мира. Полученные теоретические и практические выводы используются для прогнозирования и улучшения управления хозяйством.

Рассмотрение качественных признаков экономических систем дополняется изучением количественной стороны хозяйственных процессов при помощи методов *математики* и *статистики*. В экономической теории широко применяют специальные разделы данных наук: экономико-математические методы и экономическую статистику.

Вместе с тем за последнее столетие нередко наблюдалось чрезмерное увлечение экономистов математикой. Оно подчас приводило к отрыву используемых алгебраических формул и графиков от динамики реальных хозяйственных процессов. Лауреат Нобелевской премии по экономике английский ученый Фридрих фон Хайек метко указал на огромное достоинство алгебраических методов, состоящее в том, что с их помощью удастся воссоздать сложную картину внутренней взаимосвязи различных явлений рыночной системы. «Но это же, однако, породило иллюзию, будто эти методы пригодны для определения и предсказания числен-

ных значений этих величин, и это повлекло за собой бесплодный поиск количественных или численных постоянных»¹.

Экономическая теория изучает не быстропротекающие и случайные события. Она стремится к научным обобщениям типичных фактов, поэтому обращается к *экономической статистике*. Последняя дает точное описание и измерение количественных процессов, которые свойственны массовым явлениям хозяйственной жизни на протяжении достаточно продолжительного периода — 10, 20 и более лет.

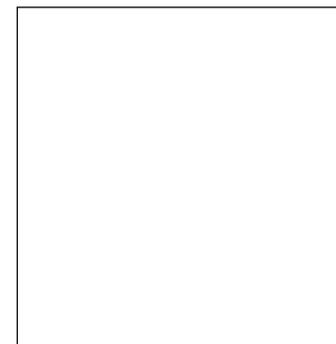
Вся совокупность научных методов позволяет выполнять важную задачу — выявлять общие для всех изучаемых систем элементы и признаки, закономерности развития, а также показывать различия между ними. На этой основе во всех разделах курса экономической теории дается сравнительный анализ основных экономических систем, существующих в современном мире.

Литература

- Аникин А.* Адам Смит. М., 1968.
Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993.
Барр Р. Политическая экономия: В 2 т.: Пер. с фр. М., 1995.
Бартнев С.А. Экономические теории и школы (история и современность). М., 1996.
Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. М., 1994.
Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. М., 1976.
Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений: Пер. с англ. М., 1995.
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. М., 1999. Гл. 1.
Маршалл А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. М., 1993. Т. 1—3.
Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. М., 2000. Гл. 32.
Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. М., 1968.
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М., 1999.
Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. М., 1991. Гл. 1. Хрестоматия по экономической теории. М., 2000.

Раздел II

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ



Как известно, предметом экономической теории являются хозяйственные отношения, которые образуют определенную систему (рис. 2.1). В нее входят два типа экономических связей: во-первых, собственность и социально-экономические отношения и, во-вторых, организационно-экономические отношения.

ГЛАВА 3. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

3.1. Собственность в экономическом и юридическом смысле

Собственность — весьма сложное явление, которое с разных сторон изучается несколькими общественными науками. Экономическая теория анализирует экономическое содержание этого явления, а юриспруденция — правовое.

Под собственностью в *экономическом смысле* подразумеваются сложившиеся фактически, на деле, отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию материальных и нематериальных благ. Собственность же в *юридическом понимании* показывает, как реальные имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, которые устанавливает государство в обязательном порядке для всех граждан. Понятно, что начинать изучать настоящую главу надо с определения экономического содержания собственности.

Собственность как экономическая система В каждом отношении собственности имеются две стороны: *субъект* (в данном случае — собственник) и *объект* (имущество). Это отношение можно отобразить в формуле «субъект (собственник) — имущество (совокупность вещей и материальных ценностей) — иные субъекты (другие владельцы или несобственники)».

Отношения присвоения распространяются главным образом на такое имущество, от которого непосредственно зависит хозяйственная деятельность. В его состав входят факторы производства (и материальные блага, и плоды интеллектуального труда).

Всестороннее изучение собственности позволяет ответить на три главных вопроса.

1. *Кто* (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью — присваивает факторы и результаты производства?

2. *Какие экономические связи* способствуют лучшему использованию имущества?

3. *Кому* достаются доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим *система экономических отношений собственности* включает следующие составные части: а) присвоение факторов и результатов производства; б) хозяйственное использование материальных и иных средств; в) получение дохода от собственности (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Структура системы собственности

Рассмотрим каждый элемент системы.

Присвоение — связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. Такая связь составляет основу производственного процесса. Ведь всякое материальное производство означает присвоение людьми природного вещества и энергии в целях удовлетворения их потребностей. Оно всегда протекает в рамках определенной формы собственности.

Прямо противоположным присвоению является отношение *отчуждения*. Оно возникает, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты, созданные одними людьми, без всякого возмещения присваиваются другими. Такими были, скажем, взаимоотношения между феодалами и крепостными крестьянами, занятыми на барщине.

Собственники средств производства не всегда сами занимаются созидательной деятельностью. Они дают другим лицам возможность употреблять их имущество (например, землю, дом, оборудование) в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают *отношения хозяйственного использования имущества*. Последний получает возможность временно владеть и пользоваться объек-

том чужой собственности. Это может иметь, скажем, форму *аренды* — найма одним лицом (или организацией) у другого лица (организации) имущества во временное пользование на определенный срок и за установленную плату.

Собственность экономически оправдывает себя, если *приносит доход* ее владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению труда и средств производства. Это может быть, скажем, прибыль. Когда же человек взял чужое имущество в аренду, то он отдает собственнику установленную часть своего дохода.

Значит, система отношений собственности составляет сердцевину всех экономических связей по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Вполне очевидно, что отношения собственности порождают у людей экономические *интересы*. Главный среди них состоит в том, чтобы всемерно умножать находящиеся в собственности блага в целях лучшего удовлетворения потребностей. Так через интересы собственность предопределяет направленность и характер хозяйственного поведения людей.

Однако движимый собственническими интересами человек может вступать в конфликт с интересами всего общества. Кто и как в таком случае способен предотвращать противоречия, порождаемые собственностью, и регулировать поведение участников производства? Эту общественную задачу выполняют государство и право.

Правовые отношения собственности

Как известно, *право* — это совокупность общеобязательных правил поведения (норм). Они устанавливаются в обществе или утверждаются государством и поддерживаются им.

Благодаря праву значительный круг хозяйственных связей между людьми принимает характер *правоотношений*, т.е. отношений, участники которых выступают как носители юридических прав и обязанностей. Такие правоотношения оформляют и закрепляют реально существующие отношения собственности.

При определении собственности в юридическом смысле выявляются субъекты права собственности и объекты их гражданских прав.

В законодательном порядке *субъектами* права собственности являются:

а) *гражданин (физическое лицо)* — человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;

б) *юридическое лицо* — организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Это социальное (коллективное) образование вступает в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица. Примером может служить *фирма* — хозяйственное, промышленное или торговое предприятие (объединение), пользующееся правами юридического лица;

в) *государство и муниципальные образования* (органы местного управления и самоуправления).

В законодательстве особо выделяются *объекты* гражданских прав. К ним относятся:

- *недвижимое имущество* (земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и т.п.);

- *движимые вещи* (деньги, ценные бумаги и другие вещи, не относящиеся к недвижимости);

- *интеллектуальная собственность* (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и др.).

После того как государство законодательно урегулирует имущественные отношения между указанными лицами, они наделяются *правом собственности*. Это право включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Совокупность правомочий собственника

Владение — это физическое обладание вещью. Данное правомочие собственника охраняется законом. Законное владение имуществом имеет правовое основание (закон, договор, административный акт).

Пользование заключается в праве производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей

и интересов в зависимости от ее назначения (допустим, использовать земельный участок для выращивания сельскохозяйственных культур). Собственник может передавать свое имущество в пользование другим лицам на какое-то время и на определенных условиях. Условия права пользования определяются законом, договором или иным правовым основанием (например, арендным договором).

Распоряжение — право изменять присвоенность (принадлежность) имущества. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, мены одной вещи на другую, дарения и т.д.).

В современной экономике существенно расширяется многообразие применения прав собственности. Лауреат Нобелевской премии Роберт Коуз (США) и другие сторонники *экономической теории прав собственности* указали на следующие изменения. Субъекты прав собственности имеют «пучок прав», которые касаются использования хозяйственных ресурсов и распределения возникающих при этом затрат и выгод. Новые права позволяют управлять хозяйством, получать доход от используемых благ, претендовать на безопасность (на защиту от насильственного отчуждения имущества и от вреда со стороны окружающей среды), передавать блага в наследство и др. Эти права, по существу, являются нормами хозяйственного поведения или определенными «правилами игры», принятыми в обществе.

Расширение сферы воздействия права на экономику позволяет качественно улучшить всю хозяйственную деятельность. Право как нормативный регулятор передает этой деятельности свои лучшие черты:

- общезначительность;
- точность и формальную определенность правовых норм;
- системность в процессе воздействия на человеческую деятельность;
- упорядоченность и стабильность.

Отличительная особенность современного взаимодействия экономики и права состоит в их органическом соединении. Существенный вклад в это дело внес лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт (США). В своей Нобелевской лекции (1993 г.) он говорил, что «экономика не может развиваться без норм и правил, которые устанавливаются обществом и принимаются всеми. Без них это будет гангстерская экономика, когда все пытаются обмануть друг друга».

Криминальная экономика Под *криминальной* (или *теневой*) *экономикой* подразумевается совокупность неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов хозяйственной деятельности. Ее общими признаками являются:

- ✓ скрытый, тайный характер (такая деятельность не регистрируется государством и не отражается в официальной статистике);
- ✓ охват всех фаз кругооборота общественного богатства (производства, распределения, обмена и потребления);
- ✓ незаконное обогащение посредством утаивания доходов от государственного налогообложения, безвозмездное присвоение чужого имущества и перераспределение общественного богатства.

По разным оценкам, в странах Запада в теневом секторе экономики производится от 5 до 20% валового национального продукта. Во второй половине 1990-х гг. в России под контролем криминальных структур находилось 40% всех предприятий.

Теневую экономику можно подразделить на следующие основные укрупненные блоки: неофициальная, фиктивная и подпольная.

Неофициальная (образно называемая «серая») экономика охватывает легальные, разрешенные виды хозяйственной деятельности, которые особенно распространены в сфере услуг (ремонт квартир, медицинская помощь, предоставление жилья в курортной местности и т.п.). Однако получатели доходов скрывают их от налогообложения.

Фиктивной («беловоротничковой») хозяйственной деятельностью занимаются, как правило, руководящий состав предприятий и чиновники в тех странах, где значительно развит государственный сектор экономики. Лица, имеющие доступ к общественной собственности, обогащаются, изобретая незаконные средства (приписки к выполнению заданий и планов, мошеннические способы получения денег, хищения материальных ресурсов и т.п.).

Подпольная («черная») экономика — это запрещенная законом деятельность. Сюда относятся: наркобизнес, контрабанда, фальшивомонетничество, торговля людьми, заказные убийства и иные преступные дела.

Более точную характеристику преступлений в сфере экономики можно найти в гл. 21 «Преступления против собственности», гл. 22 «Преступления в сфере экономической деятельности» и гл. 23 «Преступления против службы в коммерческих и иных организациях» Уголовного кодекса РФ.

Криминальная экономика пустила глубокие корни и значительно расширилась в нашей стране, особенно за последние годы.

Первая причина этого явления состоит в коррупции (подкупе) государственных чиновников и должностных лиц, призванных поддерживать законность в экономике (на их подкуп преступный мир тратит до 30—50% своих доходов). Другая причина состоит в том, что дельцы «черной экономики» образуют группы, хорошо оснащенные оружием и современными техническими средствами. Эти организованные преступные группы вместе с подкупленной частью государственного аппарата создают мафиозные объединения, препятствующие разоблачению преступлений. Третья причина заключена в получении очень высоких доходов прежде всего главарями мафии. Между тем, как подсчитали экономисты, большинство воров, мошенников и грабителей получают средний доход (с учетом срока тюремного заключения), который меньше заработка рядовых рабочих и служащих. В дальнейшем мы не раз коснемся теневой экономики, ее конкретных форм и путей борьбы с ней с помощью организационно-экономических и социально-экономических мер.

Теперь, после рассмотрения существа собственности, мы сможем более конкретно проанализировать ее отдельные типы и формы.

3.2. Классификация собственности

Основы классификации Нельзя разбираться в экономике, если не научиться *классифицировать собственность*. Надо уметь распределять отношения присвоения по классам (или родам, типам) и соподчиненным им видам (подразделениям классов), конкретным формам в зависимости от их общих признаков.

Классификация присвоения во многом затруднена из-за того, что имеются два типа отношений собственности — в экономическом и юридическом смысле. Отсюда возникают *два отличающихся друг от друга основания классификации*.

Основанием для классификации собственности в ее экономическом понимании служит *степень развития кооперации труда* (объединения труда на все более крупных предприятиях и организациях). Этот признак показывает, сколько людей объединено в процессе труда и на деле использует средства и результаты производства. Тем самым определяется уровень *реального обобществления* имущества.

По своим масштабам обобществление производства имеет три основных уровня:

1) *низший* — *единоличное присвоение* (мелкое предприятие, на котором хозяйствует один человек или его семья);

2) *средний* (более или менее крупное предприятие или хозяйственное объединение, на котором объединен под единым началом труд многих людей);

3) *высший* — *национальный комплекс* (труд кооперирован в народнохозяйственном масштабе).

Классификация собственности в юридическом смысле основывается на учете разных видов правомочий собственников и характера имущества. Здесь различными являются:

✓ характер присвоения и взаимоотношения между собственниками и несобственниками;

✓ возможность или невозможность свободно делить общее имущество между отдельными владельцами по их усмотрению.

Классификация собственности в ее первоначальном классическом виде возникла в Древнем Риме. Основным стержнем Римского права было *право частной собственности* («к выгоде отдельных лиц»).

В конце XIX — начале XX в., когда в экономике промышленно развитых стран осуществился переход к крупным предприятиям и объединениям, собственниками стали признаваться *юридические лица*. В США и ряде других стран возникло *корпоративное* (от лат. *corporatio* — объединение) *право*. Оно регулировало деятельность товариществ и акционерных обществ.

Наконец, в XX в. (особенно в его второй половине) во всех странах значительно возросла роль государства в социально-экономическом развитии общества. Поэтому в законодательстве появились новые положения о государственной и муниципальной собственности.

Стало быть, в праве получили закрепление три класса собственности в ее юридической трактовке. Современная правовая классификация собственности в нашей стране нашла выражение в Гражданском кодексе РФ (ч. 1), принятом в 1994 г. В нем признается частная собственность (ст. 212) и два класса общей собственности (ст. 244): общая долевая и общая совместная.

Таким образом, имеется возможность для создания единой экономико-правовой классификации собственности, основанной на выделении трех типов присвоения. Мы рассмотрим их в логической последовательности. В данном случае это означает восхож-

дение — по возрастанию уровня обобществления — от единичного к особенному, а затем ко всеобщему владению имуществом.

Класс частного присвоения *Частное присвоение* означает, что отдельные люди относятся к имуществу как к личному источнику обогащения.

Право частной собственности определяет нормы хозяйственного поведения гражданина. Оно формирует черты экономической психологии единоличного собственника:

- ✓ индивидуалистическое осознание собственных интересов;
- ✓ отчуждение общества и отдельного человека;
- ✓ корыстное отношение к удовлетворению нужд других людей;
- ✓ идеология обогащения на основе частной собственности и неравенства в распределении богатства в обществе;
- ✓ представление о частной собственности как священной, неприкосновенной и отвечающей природе человека;
- ✓ личная материальная заинтересованность собственника в обогащении за счет своего имущества.

Частное присвоение имеет *два вида*, которые существенно различаются между собой: собственность на средства производства человека, который сам трудится, и собственность на средства производства лица, применяющего чужой труд.

Частной собственностью *первого вида* владеют отдельные лица — крестьяне и другие люди, которые живут своим трудом. В этом случае работнику достаются все плоды его хозяйствования и обеспечивается свобода труженика от каких-либо форм угнетения и порабощения. Когда в одном лице соединены собственник и труженик, возникает глубокий материальный интерес в работе для личного блага.

Частную собственность *второго вида* имеют лица, которые создают сравнительно большие хозяйства с применением труда многих работников. В таком хозяйстве средства производства и плоды труда отчуждены от работников. Второй вид частной собственности проявляется в *конкретных формах*: рабовладельческой, феодальной и единоличной капиталистической (рис. 3.3).

Поскольку в частнособственнических хозяйствах второго вида существует отчуждение работников от средств производства, то здесь применяются два рода социально-экономических способов соединения факторов производства: а) *внеэкономическое* (насильственное) *принуждение* (рабство, крепостничество) и б) *экономическое привлечение* работников к труду (вознаграждение за труд).



Рис. 3.3. Виды и формы частного присвоения

За несколько тысячелетий существования частной собственности отчетливо прослеживается тенденция изменения способов приобщения людей, лишенных средств производства, к труду — от насильственного принуждения к экономическому.

Класс общей долевой собственности *Общее долевое присвоение* возникает следующим образом.

Во-первых, оно образуется путем объединения вкладов, которые вносят все участники предприятия в общее имущество.

Во-вторых, общая долевая собственность используется в коллективных целях и под единым управлением. При этом, как правило, предусматривается определенное участие собственников в управлении обобществленным имуществом.

В-третьих, конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия распределяются соответственно доле собственности каждого.

Общая долевая собственность оказывает определенное влияние на *черты экономической психологии*:

- работники предприятий в определенной мере не отчуждены от общественной собственности (им принадлежат соответствующие доли имущества);
- участники объединения заботятся об устойчивом положении и доходности всего предприятия;
- у людей имеется понимание зависимости благополучия каждого от общих доходов;
- частный экономический интерес соединяется с общим интересом коллектива предприятия.

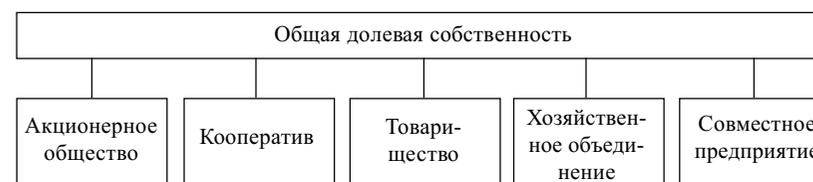


Рис. 3.4. Формы общего долевого присвоения

Общая долевая собственность выступает в *конкретных формах* (рис. 3.4):

- акционерное общество;
- производственный кооператив;
- хозяйственное товарищество;
- крупные хозяйственные объединения предприятий (ассоциации, союзы и т.п.);
- совместные предприятия (с участием национального и иностранного капитала).

Класс общего совместного присвоения *Общее совместное присвоение* означает, что все объединенные в коллектив люди относятся к решающим средствам производства или другим жизненным средствам как к совместно и нераздельно им принадлежащим. При этом устанавливаются неразрывное единство и равенство совместных собственников в отношении к главным хозяйственным условиям их жизнеобеспечения. Тем самым предопределяются такие следствия: а) не допускается отчуждение работников от средств производства; б) порождается коллективное присвоение продуктов общего труда; в) развивается тенденция к уравнительному распределению предметов потребления.

Класс общей совместной собственности формирует соответствующую *экономическую психологию*. Для нее характерны:

- коллективистское сознание, предельно кратко высказанное в поговорке «Один за всех и все за одного»;
- коллективная забота совместных собственников об интересах отдельных лиц;
- бескорыстная взаимопомощь в коллективном труде и семейном быту;
- идеология уравнительного распределения общественного богатства;

- отношение к общей нераздельной собственности как к не принадлежащей лично никому;
- отсутствие непосредственной связи личного интереса каждого работника с интересом всего общества.

Общее нераздельное присвоение выступает в следующих *конкретных формах* (рис. 3.5):

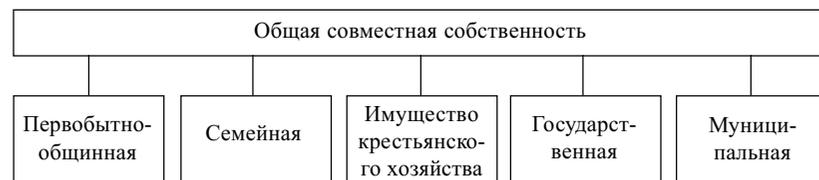


Рис. 3.5. **Формы общей совместной собственности**

- а) первобытнообщинная;
- б) семейная (в части совместно нажитого супругами имущества);
- в) имущество членов крестьянского хозяйства;
- г) государственная;
- д) муниципальная.

Что такое общее совместное присвоение, каждый, пожалуй, знает на примере семейного достояния, находящегося в совместно нажитой собственности. К нему могут относиться жилой дом (или квартира), дача (или садовый дом), насаждения на земельном участке, предметы домашнего хозяйства и иное имущество. Если семья ведет трудовое хозяйство, то она может, скажем, завести мастерскую или другое малое предприятие, приобрести машины, оборудование, транспортные средства, сырье, материалы и другое имущество, необходимое для самостоятельного хозяйствования.

Описанная здесь классификация отношений собственности соответствует их нынешнему состоянию. Вместе с тем эти отношения нельзя считать неизменными. Напротив, особенно в XX в. *экономико-правовая структура собственности* во всех странах подвергалась существенным изменениям, которые связаны с переходом от одних классов и форм собственности к другим, перемены их места и роли в экономической жизни.

ГЛАВА 4. ЭВОЛЮЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ

Смена типов присвоения

После рассмотрения всех классов собственности напрашивается вопрос: *на каком типе присвоения базируется современное капиталистическое общество?*

Основатели экономикс выдвинули как аксиому (истину, не требующую доказательства) следующее положение. При капитализме материальные ресурсы (средства производства) составляют собственность частных лиц, а не государства. Верно ли это утверждение на рубеже XX—XXI вв.?

Обратимся к историческим фактам, имея при этом в виду национальное хозяйство. Как известно, в XV—XIX вв. в Западной Европе возник и утвердился новый по сравнению с феодализмом социально-экономический строй — капитализм в его начальной фазе. Эту фазу назвали «*чистый капитализм*», поскольку в ней наиболее полно воплотились принципы частнособственнического предпринимательства. Главной экономической фигурой стал единоличный собственник сравнительно небольшого предприятия, на котором он был хозяином и, как правило, лично управлял производством. Такая хозяйственная деятельность была теоретически освещена в трудах экономистов той эпохи — А. Смита, Д. Рикардо и в экономическом учении о капитализме К. Маркса. То ли под влиянием этих теоретических описаний, то ли из-за приверженности прошлому или же по иным причинам некоторые наши современники до сих пор представляют капитализм в его первоначальном виде, словно он застыл на века, как на фотографии...

Вполне закономерен вопрос: *какова же историческая судьба «чистого капитализма»?* Она весьма противоречива. В начальной фазе капитализм всемерно способствовал великому историческому переходу человечества к индустриальному производству. Но этим он открыл дорогу огромным качественным и количественным переменам в технике и организации производства на предприятиях. Следствием такого процесса стало последовательное *эволюцион-*

ное (от лат. *evolutio* — развертывание) развитие отношений собственности, т.е. началось постепенное и ненасильственное преобразование одних типов и форм присвоения в другие.

Дело в том, что научно-технический прогресс в машинной индустрии (в частности, переход в начале XX в. от «века пара» к «веку электричества») породил новую тенденцию в развитии организационно-экономических отношений. А именно: бурно возросли масштабы укрупнения хозяйств, породив тем самым тенденцию к усилению реального обобществления производства. Эта тенденция приняла формы быстрой концентрации производства (увеличения размеров предприятий) и его централизации (объединения нескольких предприятий в одно).

Примечательно, например, что в Германии крупные предприятия с числом рабочих более 50 чел. в 1907 г. составляли 1% от общего числа фирм, но они сосредоточивали 39% всех рабочих и $\frac{3}{4}$ мощности паровых и электрических двигателей, применявшихся в промышленности.

В итоге национальное хозяйство приняло совершенно новый вид. На фоне множества мелких предприятий стали заметно выделяться хозяйственные гиганты, которые стремительно набирали силу и старались занять господствующее положение во всех отраслях экономики. Поэтому на смену начальной стадии капитализма пришла стадия господства *финансового капитала*, в котором неразрывно слились крупный промышленный и банковский капитал. Сбросив устаревшую форму единоличной собственности, крупный капитал быстро овладел совершенно новым — вторым типом собственности.

Американский экономист профессор Джон Гэлбрейт исследовал тенденции укрупнения промышленного производства, которые привели к образованию гигантских корпораций (акционерных обществ). В 1967 г. он отметил следующие факты: «Семьдесят лет назад деятельность корпораций ограничивалась такими отраслями, в которых производство должно вестись в крупных масштабах (железнодорожный и водный транспорт, производство стали, добыча и переработка нефти, некоторые отрасли горнодобывающей промышленности). Теперь корпорации охватывают бакалейную торговлю, мукомольное дело, издание газет и увеселительные предприятия — словом, все виды деятельности, которые некогда были уделом индивидуального собственника или небольшой фирмы¹.

¹ Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. М., 1969. С. 35.

Значит, в первой половине XX в. стала господствовать не индивидуальная капиталистическая собственность, а ее общая долевая форма — акционерный и финансовый капитал. На этой *второй фазе* эволюции буржуазной экономики резко возросшие размеры присвоения позволили широко применять новейшую технику в производстве и наладить массовый выпуск всех жизненно необходимых для общества благ. Достигнутая ступень хозяйственного развития стала промежуточной для последующего обобществления как средств производства, так и части предметов потребления.

Государственный сектор хозяйства Как это ни покажется удивительным, первый шаг к огосударствлению части экономики сделал канцлер Германии Отто фон Бисмарк. В конце XIX в. он национализировал (перевел из частного владения в собственность государства) прусские железные дороги (для спасения железнодорожных компаний от краха во время кризиса 1873 г.) и поставил под государственный контроль производство и продажу табака, чтобы получать дополнительный доход. Такое наступление на частный сектор хозяйства многие собственники расценили как введение социализма. Правда, не обошлось без насмешливых разговоров о переходе к «табачному социализму».

Кстати, во многих странах образование государственной собственности отождествляется с социалистическим присвоением. Но при этом не учитывается, что государственная собственность может приобретать совершенно различное социально-экономическое содержание в зависимости от того, кто реально присваивает материальные блага и в чьих интересах действует государство.

В середине XX в. с началом научно-технической революции и переходом к постиндустриальному обществу страны Запада сделали значительный шаг к изменению организационно-экономических отношений: возникла *новая тенденция к реальному обобществлению значительной части* национального хозяйства. Государственный сектор экономики возник в результате национализации (огосударствления) многих предприятий и крупных отраслей хозяйства. Однако национализация проводилась не путем насильственной конфискации (принудительного и безвозмездного изъятия имущества), а посредством выкупа государством материальных ресурсов предприятий.

Характерно, что в 2000 г. конечное потребление государственных учреждений в валовом национальном продукте составило: в США — 14%, Франции — 23, Швеции — 26 и Великобритании — 18%. В орбиту государственного присвоения во многих странах вошли, как правило, многие базовые отрасли промышленности (добыча энергоносителей, металлургия и др.), военно-промышленный комплекс, важнейшие финансовые учреждения (например, центральные банки, выпускающие деньги) и инфраструктура — производственная (железнодорожный, воздушный, трубопроводный транспорт, сеть электроснабжения и т.д.) и социальная (здравоохранение, образование, социальное обеспечение и т.д.).

Стало быть, после эпохи чистого капитализма и периода господства финансового капитала на Западе наступила *новая фаза* эволюции собственности, на которой частнособственнический капитализм еще раз был потеснен государственным сектором экономики.

Новый сектор представляет собой только часть того богатства, которым располагает государство. Гораздо бóльшая его доля поступает в виде налогов, собираемых государственными организациями с домашних хозяйств и предприятий. В свою очередь свои доходы правительство частично предоставляет домашним хозяйствам в качестве *трансфертных* (от лат. *transfere* — переводить) *платежей* — выплат денег (например, пособий по социальному обеспечению, стипендий, пенсий и т.п.). Оно также предоставляет предприятиям *субвенции* (от лат. *subvenire* — приходить на помощь) — денежные пособия, выделяемые на определенные цели.

Следовательно, сложились особые экономические отношения между государством, домашними хозяйствами и предприятиями. Они связаны с кругооборотом доходов этих хозяйственных субъектов, схематически отображенном в табл. 4.1.

В табл. 4.1 показаны пути движения доходов от домашних хозяйств к государству (налоги) и в обратном направлении (трансфертные платежи). Аналогично перемещаются потоки доходов от предприятий к государству (налоги) и от последнего — к фирмам (оплата приобретаемых благ и субвенции). Кроме того, предприятия платят за факторы производства, приобретаемые у домашних хозяйств (рабочую силу и другие ресурсы), а домашние хозяйства рассчитываются с ними за покупаемые блага.

Государственный сектор и получаемые им доходы служат материальной базой, которая позволяет правительству осуществлять в широких масштабах экономическую роль. Сейчас государство

Таблица 4.1

Кругооборот доходов в национальной экономике

От	К		
	домашним хозяйствам	предприятиям	государству
домашних хозяйств	—	Оплата покупаемых благ	Налоги
предприятий	Оплата факторов производства	—	Налоги
государства	Трансфертные платежи	Оплата благ и субвенции	—

призвано: а) повышать эффективность всего национального хозяйства; б) обеспечивать рост и стабильность (устойчивость) экономики; в) добиваться большей социальной справедливости в распределении доходов среди всего населения. В дальнейшем мы подробно ознакомимся с этими и другими направлениями государственной хозяйственной политики.

Сейчас пора вернуться к исходному вопросу: на каком типе (форме) собственности базируется современный капитализм?

Структура собственности и общественный строй на Западе в конце XX в.

О структуре собственности в масштабе национальной экономики в тех или иных странах можно достовернее всего судить по фактам и статистическим данным. Для этой цели из статистики США возьмем сведения о том, как в негосударственном секторе страны распределяются хозяйства по формам собственности и соответственно по организации производства (табл. 4.2).

Данные табл. 4.2 показывают, что общая долевая собственность — партнерства (товарищества) и корпорации составляют менее $\frac{1}{3}$ всех негосударственных предприятий. Подавляющая их часть приходится на индивидуальные владения. Легко можно сделать вывод: США — страна мелких частных собственников.

А теперь сопоставим это заключение со сведениями о том, какую долю занимают одиночные и иные фирмы во всем объеме стоимости проданных товаров и услуг (табл. 4.3).

Из данных табл. 4.3 следует совершенно другая картина: на индивидуальные владения, т.е. большинство фирм, приходится

Таблица 4.2

Формы негосударственных предприятий в США (1996 г.)

Формы предприятий	Доля в негосударственном секторе, %
Единоличные владения	75
Партнерства	7
Корпорации	18
<i>Всего</i>	100

Таблица 4.3

Доля продаж негосударственных предприятий США (1996 г.) в валовом доходе страны

Формы предприятий	Доля в валовом доходе, %
Единоличные владения	6
Партнерства	5
Корпорации	89
<i>Всего</i>	100

всего лишь 6% общего дохода от продажи товаров и услуг. А на долю акционерных обществ — 89% всего валового дохода. Не справедливее ли было бы сказать: экономика США — экономика корпораций?

Теперь мы можем сделать ряд более общих выводов.

1. Главные перемены в национальной структуре собственности выразились в том, что к концу XX в. индивидуальная частная собственность перестала быть «становым хребтом» экономики.

2. Полностью утрачено свойство экономического строя быть «чистым капитализмом» («чистым» от участия государства в национальной экономике). Прочное место в экономике занял государственный сектор хозяйства.

Весьма примечательно, что К. Макконнелл и С. Брю, описывая идеальную модель частнособственнического капитализма, вынуждены были признать, что «чистый капитализм в натуральном виде никогда не существовал» и что он не соответствует «реалиям современного капитализма», где государство выполняет большую и важную экономическую роль¹.

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. С. 64.

3. Ныне одновременно сосуществуют все три известные нам типа присвоения с их различными формами:

а) частной собственностью на средства производства трудящихся (фермерская и иная индивидуальная собственность);

б) частнокапиталистической;

в) общей долевой (товарищества, корпорации);

г) общей совместной (государственной).

Иначе говоря, сложилась необычная экономика, состоящая из нескольких укладов (форм хозяйства). В связи с этим в экономической литературе поставлена так называемая *проблема «измов»*. Суть ее такова.

В предшествующие исторические эпохи социально-экономический строй общества — первобытнообщинный строй, рабовладельческий, феодализм, начальная фаза капитализма, социализм — базировался, как правило, на одной господствующей форме собственности.

А как назвать одним словом нынешнюю социально-экономическую систему, утвердившуюся на Западе? П. Самуэльсон и В. Нордхаус усматривают в современных западных странах две крайние силы, влияющие на принятие хозяйственных решений: во-первых, отдельные частные лица и компании, а во-вторых, государство, использующее свое право собственности на ресурсы и свою власть, дающую ему преимущество при принятии решений. «Ни одно из современных обществ, — по их словам, — нельзя отнести полностью к одной из этих крайностей. Скорее всего, все страны являются обществами со смешанной экономикой...»¹.

¹ Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. С. 33.

ГЛАВА 5. РОССИЯ: ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

5.1. Полное огосударствление собственности при социализме

В 1917 г. социалистическая революция в нашей стране провозгласила цель — заменить капитализм социализмом. Но для исторического перехода к новому, более высокоразвитому общественному строю *не было необходимых предпосылок*. Более того, Россия не имела даже тех достижений цивилизации, которые были в высокоразвитых странах:

а) отставание от них в *техническом отношении* выражалось в том, что Россия в основном пребывала на доиндустриальной стадии производства и ей еще предстояло совершить полный переход в индустриальную стадию;

б) задержка в *организационно-экономическом и социально-экономическом развитии* проявлялась в том, что в первичной и основной сфере экономики (сельском хозяйстве) преобладали мелкие и раздробленные крестьянские хозяйства, применявшие общинное землепользование;

в) велико было отставание от передовых государств и в *культурном отношении* — население почти поголовно было неграмотным (по данным переписи населения 1897 г. 73% граждан России в возрасте от 9 лет и старше не умели читать и писать).

За короткий исторический срок в СССР были созданы современное промышленное производство, плановая организация народного хозяйства, проведена культурная революция. Но все эти преобразования проводились ценой низкого жизненного уровня населения, отсутствия демократии и гражданских свобод. Важно отметить, что огромную долю создаваемого богатства государство направляло на развитие мощной оборонной промышленности, о чем подробно будет рассказано в гл. 20.

В СССР с 1930-х гг. утвердился общественный строй, который может быть назван государственным социализмом. *Государ-*

ственный социализм — это искусственная социально-экономическая система, для которой характерно полное овладение *собственностью государством*. В руках государства оказалась вся система отношений присвоения. Во-первых, собственность народа на основные средства производства была превращена в безраздельную собственность государства. Во-вторых, государственный аппарат сосредоточил в своих руках управление народным хозяйством. В-третьих, государство в максимальной степени централизовало основную массу выпускаемой всеми предприятиями продукции и финансовые средства. Трудящиеся же оказались у государства наемными работниками, отчужденными от материальных условий труда и его плодов, от управления производством и превратились в простых исполнителей распоряжений вышестоящих органов. Они, естественно, не были достаточно материально заинтересованы в конечных результатах хозяйствования. Не случайно государство широко и часто применяло административные, внеэкономические способы привлечения миллионов людей к труду.

Стало быть, всеохватывающее огосударствление экономики породило все более обостряющееся *противоречие* между действительным уровнем обобществления производства, необходимостью его функционирования в интересах всего народа и господством государственной собственности. Это, по существу, было противоречие между коренными интересами всех трудящихся, приумножавших эту собственность, и интересами присваивавшей результаты их труда государственной власти.

5.2. Преобразование государственной собственности

Указанное выше противоречие может быть разрешено лишь посредством *коренного изменения господствующей формы собственности*. Существо преобразований состоит в том, чтобы произвести в значительных масштабах *разгосударствление собственности* — превращение значительной части государственной собственности в разнообразные иные формы хозяйства.

Однако преобразование государственной собственности отнюдь не должно вести к полной ее ликвидации, ибо, как известно, во второй половине XX в. общее совместное имущество везде используется в национальных интересах. Поэтому речь может идти о правильном определении границ разгосударствления и установ-

лении нормальных соотношений между государственным и негосударственным секторами экономики страны.

Во всех странах разгосударствление собственности именуют *приватизацией* (от лат. *privatus* — частный). Означает ли это, что государственные предприятия, средства транспорта, жилые здания и другое имущество передаются (или продаются) только отдельным лицам? Так, наверное, могло бы быть только на начальной фазе капитализма. Но и это маловероятно, поскольку у государства тогда не было производственного имущества. Во второй половине XX в. приватизация означает передачу (или продажу) государственного имущества физическим и юридическим лицам, т.е. преобразование государственного достояния в частную и общую долевую собственность.

В России приватизация началась с октября 1992 г. На *первом ее этапе* все граждане страны бесплатно получили так называемые *ваучеры* — приватизационные чеки. Каждый ваучер соответствовал стоимости государственного имущества на сумму 10 тыс. руб. Были провозглашены задачи приватизации: покончить с господством государственной собственности и сформировать класс частных собственников, который по уровню доходов превратится в зажиточный «средний класс» (это совершенно недостижимая цель, особенно в условиях громадного обесценения рубля и кризисного спада производства). По официальным данным, за период ваучерной приватизации (до 1 июля 1994 г.) было разгосударствлено 70% промышленных предприятий. Доля государственной собственности в общем объеме стоимости имущества составила 35%.

С 1 июля 1994 г. был объявлен *второй этап* приватизации, во время которого имущество государственных и муниципальных предприятий должно было *продаваться за деньги*. Предполагались продажа предприятий или их акций на аукционах (публичных торгах), разного рода конкурсах; выкуп арендованного имущества и другие способы приватизации. При этом была объявлена основная цель — способствовать появлению новых собственников, которые будут заинтересованы развивать производство и вложат в него средства, повышающие эффективность (результативность) хозяйственной деятельности.

Между тем появлению «эффективных собственников» с самого начала препятствовал ряд обстоятельств:

✓ многие крупные промышленные предприятия были проданы по чрезмерно низким ценам (нередко путем преступных сделок); их новые владельцы не были заинтересованы вкладывать значительные суммы денег в техническое обновление производства;

✓ $\frac{3}{4}$ акционированных промышленных предприятий находились в собственности трудовых коллективов, которые имели контрольный пакет акций и не собирались продавать его постороннему лицу;

✓ большое количество акций приобрели бесплатно за ваучеры мелкие собственники. Они были заинтересованы лишь в получении наибольших дивидендов (доходов на акции) и не давали акционированным предприятиям никаких денежных средств.

В итоге сложилось явно ненормальное экономическое положение. Приватизация не принесла обществу и государству сколь-нибудь существенного положительного результата. Более того, новоявленные собственники, как правило, не проявляли заинтересованности в расширении и техническом совершенствовании производства.

Начало преобразования государственной собственности открыло *переходный период* от государственного социализма к новой социально-экономической системе. Сейчас преждевременно описывать эту еще не сложившуюся систему. Однако можно отметить некоторые ее черты.

Во-первых, речь идет о бывшей *социалистической экономике*, поскольку разрушено господство государственной собственности как основы социализма.

Во-вторых, стала формироваться *многоукладная экономика*, включающая все типы присвоения: а) общее совместное (государственная собственность); б) частное; в) общее долевое (акционерные общества, товарищества, кооперативы, ассоциации и др.).

В-третьих, *государство и право* во все большей мере *регулируют* структуру и характер развития отношений собственности в стране.

Таким образом, мы завершили анализ первого элемента системы экономических отношений общества — собственности и соответствующих социально-экономических отношений. Далее нам предстоит рассматривать совокупность организационно-экономических отношений.

Литература

- Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2.
Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. М., 1975. Гл. XIII.
Гильфердинг Р. Финансовый капитал: Пер. с нем. М., 1959.

- Коуз Р.* Фирма, рынок и право: Пер. с англ. М., 1973.
Маркс К. Введение // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 12.
Милль Дж.С. Основы политической экономии: Пер. с англ. М., 1980.
Т. I. Кн. II. Гл. I.
Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. М., 2000.
Уголовный кодекс Российской Федерации. М., 1996.
Хайнман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т.: Пер. с англ. М., 1992. Т. II.

ГЛАВА 6. КООПЕРАЦИЯ, РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ

6.1. Кооперация труда: ее экономическая роль и эффективность

Кооперация труда — это форма организации трудовой деятельности, при которой значительное число людей совместно участвуют в одном и том же процессе труда или в разных, но связанных между собой процессах.

Кооперация труда является *всеобщей* формой экономических отношений, поскольку всегда и везде используется независимо от господствующего общественного строя.

По сравнению с трудом отдельного работника кооперация труда обладает рядом преимуществ. Во-первых, соединение созидательной деятельности является проверенным веками средством *повышения эффективности* (результативности) *производства*. Во-вторых, она порождает мощную *производительную силу коллективного труда*, которая способна быстро выполнить работу, непосильную для одного человека. В-третьих, при совместной деятельности множества людей относительно (в расчете на единицу продукции) *уменьшаются затраты на средства производства* (лучше используются помещения, техника, сырье). В-четвертых, кооперация экономит рабочее время благодаря согласованному выполнению процессов, соблюдению работниками единой трудовой дисциплины.

В хозяйственной практике важно подсчитывать *экономический эффект изменения масштабов* (размеров) *кооперации труда*. Этот эффект может быть положительным, если при увеличении количества применяемых факторов производства в той же или большей пропорции растет объем выпуска продукции. И, наоборот, результативность снижается, когда с умножением количества используемых ресурсов прирост объема продукции уменьшается.

Как свидетельствует хозяйственная практика, в XX в. основными факторами роста экономики были *развитие массового про-*

изводства и повышение эффекта его укрупнения. Об увеличении масштабов новых технических средств красноречиво говорит такой факт. В середине XIX в. большой в то время корабль мог перевезти 2000 т груза, а сейчас супертанкеры способны вместить свыше 1 млн т нефти.

Выгоды современного крупного производства связаны с применением сложных и очень дорогих машинных комплексов. Так, в автомобилестроении эффективное использование на сборочных линиях робототехники и сложнейшего оборудования требует, по некоторым оценкам, объема производства от 200 тыс. до 400 тыс. автомобилей в год. Справиться с этой задачей под силу только крупным производителям.

По мере укрупнения предприятий сокращаются затраты на единицу продукции, связанные с проектированием, конструированием и разработкой изделий. Увеличение размеров производства создает дополнительные возможности для создания побочных продуктов. Например, большой мясокомбинат изготавливает клей, лекарственные препараты и множество других продуктов из тех отходов основных цехов, которые не перерабатываются на мелких заводах.

Экономический эффект от изменения масштабов кооперации труда зависит от множества условий: характера и мощности оборудования, технологии производства, расстояния предприятия от источников сырья, энергии, потребителей готовой продукции и иных технических, организационных и социально-экономических факторов. Разумеется, с изменением этих условий эффективность укрупнения производства может как возрастать, так и уменьшаться. Более того, неограниченное увеличение масштабов предприятий может стать тормозом для экономии хозяйственных затрат.

Выход из противоречий, связанных с получением эффекта от масштабов предприятий, приходится искать, проводя сравнительный анализ результативности крупных и мелких предприятий. Это позволяет находить оптимальные (наилучшие) размеры хозяйственной деятельности с учетом всех ее благоприятных условий. При этом важно учитывать степень специализации предприятий (ограничение их деятельности изготовлением определенных изделий и деталей). Практика в нашей стране показала, что изготовление одних и тех же деталей на крупных машиностроительных заводах, выпускающих разнообразную продукцию, требует в 5—10 раз больше труда и денежных средств и в 1,5—2 раза боль-

ше металла, чем на предприятиях с массовым специализированным производством.

В связи с этим важно различать два вида кооперации труда. Первый — простая кооперация, в которой нет разделения труда и все работники выполняют одинаковые операции (например, бригады землекопов, лесорубов, грузчиков и т.п.). Вторым видом является сложная кооперация, где совместно трудятся люди разных профессий и специальностей. В последнем случае удваивается экономический эффект — и от кооперации, и от разделения труда.

6.2. Разделение труда и его значение

Разделение труда представляет собой обособление различных видов трудовой деятельности. Начало этому процессу положило естественное разделение труда по полу и возрасту, которое получило развитие в домашнем хозяйстве. За пределами этого хозяйства стало расти общественное разделение труда. Современная система включает следующие виды такого разделения труда.

1. *Индивидуальная специализация* — сосредоточение деятельности человека на каком-то особом занятии, овладение определенной профессией, специальностью.

2. Разделение труда на *предприятия* (выделение в трудовом коллективе разных видов работ, операций).

3. Обособление производственной деятельности в масштабах отрасли, вида производства (например, электроэнергетика, добыча нефти, автомобилестроение и т.п.).

4. Разделение национального производства на *крупные роды* (промышленность, сельское хозяйство и др.).

5. *Территориальное* разделение труда внутри страны (при специализации производства каких-то продуктов в разных экономических районах).

6. *Международное* разделение труда (специализация производства отдельных стран на определенных видах изделий, которыми эти страны обмениваются).

Непрерывное развитие разделения труда объективно обусловлено прогрессом техники и человеческого фактора производства, а также условиями совершенствования сложной кооперации труда. Эти условия проявились уже при переходе от простой кооперации труда ремесленников на капиталистическом предприятии к мануфактуре — объединению труда работников, выполняющих раздельно множество мелких операций.

Естественно, что последующий переход от мануфактуры, основанной на ручном труде, к индустриальному производству многократно повысил эффективность разделения труда.

Итак, специализация созидательной деятельности служит важнейшим средством *повышения производительности труда* (увеличения выработки людей). Это является следствием того, что, во-первых, специализация работников *умножает умелость*, предполагает приобретение ими более совершенных знаний и навыков. Во-вторых, ею обеспечивается *экономия рабочего времени*, поскольку, сосредоточивая усилия, человек перестает переходить от одного занятия к другому. В-третьих, специализация дает толчок к изобретению и *применению машинной техники*, что делает производство массовым и высокоэффективным.

Большое значение имеет подготовка в средних профессиональных и высших учебных заведениях специалистов по различным отраслям научной, технической и хозяйственной деятельности.

Современные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования, принятые в нашей стране в 2000 г., предусматривают изучение студентами: 1) общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин (отечественная история, культурология, политология, философия, экономика и др.); 2) общих математических и естественнонаучных дисциплин; 3) общепрофессиональных дисциплин; 4) дисциплин специализации. Таким образом, все студенты получают широкую профессиональную подготовку в сочетании с узкой специализацией, что повышает качество подготовки профессионалов и их востребованность для практической деятельности.

6.3. Управление: сущность и место в экономической системе

Управление хозяйством представляет собой *целенаправленное, упорядочивающее воздействие на совместный труд*. Оно призвано организовывать, регулировать и контролировать хозяйственную деятельность отдельных работников и производственных единиц в целях достижения намеченных результатов.

Чтобы лучше понять сущность и роль такого управления, рассмотрим его взаимосвязи с видами экономических отношений.

1. Управление и собственность.

Если управление призвано упорядочить коллективный труд, то еще не ясно, в чьих интересах это делается. Такой вопрос позволяет выявить *прямую зависимость управления хозяйством от собственности*. Организация труда всегда осуществляется с определенной целью — как можно лучше использовать средства производства и обеспечить их собственнику надлежащий доход.

На протяжении всей истории экономики на малых по размерам предприятиях сами собственники непосредственно управляли и сейчас управляют своим хозяйством. При укрупнении предприятий труд по надзору за работниками стали осуществлять нанятые для этого управляющие. Характерно, что в XVI—XIX вв. единоличный собственник капитала обычно возглавлял управленческий персонал, контролировал и направлял всю производственную деятельность. Но положение в корне изменилось в XX столетии, когда основой стала акционерная форма предприятий. В новых условиях, как это будет показано в дальнейшем (гл. 17), существенно изменились положение и роль как собственников капитала, так и управленцев.

2. Управление и кооперация труда.

Всякий совместный труд нуждается в управлении. Возьмем, например, сооружение большого жилого дома. Несомненно, что строители не смогут начать и завершить стройку, если никто не обеспечит их целенаправленную и согласованную работу. При переходе от простой кооперации труда к сложной управленческая деятельность на предприятиях стала превращаться в особую профессиональную работу, требующую специальной подготовки.

На современных более или менее крупных предприятиях управленческий труд охватывает два основных вида деятельности: непосредственно управление и подготовку к нему.

Непосредственным управлением заняты хозяйственные руководители — директора предприятий (объединений) и их заместители, главные специалисты, начальники отделов и цехов, мастера производственных участков, диспетчеры и т.д. Их работа сводится к принятию оптимальных (наилучших) с точки зрения поставленной цели решений и обеспечению их реализации. *Подготовкой к управлению* ведают плановики, бухгалтеры, экономисты, учетчики, секретари, машинистки и работники, которые обслуживают вычислительные, счетно-перфорационные и иные машины, используемые для переработки информации. Все они обеспечивают руководителей плановыми и расчетными данными,

сведениями о состоянии производства и другой информацией, необходимой для принятия решений и организации их выполнения.

3. Управление и рынок.

Как известно (гл. 9), товарно-рыночное хозяйство обладает способностью к определенному саморегулированию. Подобно всякой управляющей системе, товарное производство и рынок наделены прямой и обратной связью, что позволяет им решать важную организационную задачу: что производить, как это делать и для кого создавать продукты?

Однако по ряду причин в XX в. рынок во многом утратил свое регулирующее воздействие на развитие национального хозяйства. Эту утрату стало возмещать государство.

4. Управление хозяйством и государство.

С возникновением государственного сектора национальной экономики государство впервые стало выполнять ряд важнейших задач по регулированию всей хозяйственной жизни общества. О том, как выполняются эти задачи, будет сказано в дальнейшем (гл. 22).

Как видно, управление не является совершенно самостоятельным элементом хозяйственной деятельности. Его назначение и роль во многом зависят от отношений собственности, кооперации труда, рыночной системы и государственного регулирования экономики.

Литература

Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993. С. 83—97.

Бородин П.П., Уколова Л.Н. Концептуальный подход к управлению социально-экономическими системами. М., 1999.

Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1976. Гл. 9—10, 14, 31.

Леонтьев В. Экономические эссе. М., 1990.

Львова Ю.А. и др. Управление акционерным обществом в России. М., 2000.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 4, 5, 16, 32.

Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 6.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1935. Гл. 1.

ГЛАВА 7. ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА

7.1. Натуральное и товарное производство

В данной главе продолжается изучение системы экономических отношений, описанной в гл. 2 (она схематически изображена на рис. 2.1). Рассматривается один из видов организационно-экономических отношений — типы организации производства.

При организации любого хозяйства должны быть решены прежде всего такие вопросы:

- 1) для кого (каких потребителей) создавать блага;
- 2) как организовать труд всех изготовителей полезных вещей;
- 3) как наладить хозяйственные связи между производством и потреблением.

Основные различия между двумя типами организации хозяйства кратко можно представить так:

Натуральное производство	Товарное производство
<ol style="list-style-type: none"> 1. Замкнутое хозяйство 2. Универсальный труд работников 3. Прямые связи между производством и потреблением 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Открытое хозяйство 2. Общественное разделение труда 3. Производство связано с потреблением через рынок

Эта схема нуждается в разъяснении.

Натуральное хозяйство *Натуральное производство* — такой его род, при котором люди создают продукты для удовлетворения собственных потребностей. Эта исторически первая форма производства является самой простой.

Для натурального производства характерны следующие черты, выражающие сущность свойственных ему хозяйственных отношений.

1. Натуральное хозяйство — *замкнутая система* организационно-экономических отношений. Общество, в котором оно гос-

подстует, состоит из массы хозяйственных единиц (семей, общин, поместий). Каждая единица опирается на собственные производственные ресурсы и самообеспечивает себя всем необходимым для жизни. Она выполняет все виды хозяйственных работ, начиная от добывания разных видов сырья и завершая окончательной подготовкой их к потреблению.

2. Для натурального производства характерен *ручной универсальный труд*, исключающий его разделение на виды: каждый человек выполняет все основные работы. В нем применяются простейшая техника (мотыга, лопаты, грабли и т.п.) и кустарный инструмент. Естественно, что при таких условиях трудовая деятельность является малопродуктивной, выпуск продукции не может сколько-нибудь значительно возрасти.

3. Натуральному хозяйству свойственны *прямые экономические связи* между производством и потреблением. Оно развивается по формуле «производство — распределение — потребление», т.е. созданная продукция распределяется между всеми участниками производства и, минуя обмен, идет в личное и производственное потребление. Такая прямая связь обеспечивает натуральному хозяйству устойчивость.

В современных условиях натуральное хозяйство в значительной мере сохранилось во многих странах, где преобладает доиндустриальная экономика. В слаборазвитых странах еще в середине XX в. в натуральном и полунатуральном производстве было занято 50—60% населения. В настоящее время в этих государствах происходит ломка отсталой структуры народного хозяйства.

В нашей стране натуральное производство в особенности развито в личном подсобном хозяйстве крестьян и на садово-огородных участках городских жителей.

Один из парадоксов сегодняшней России состоит в том, что после объявления в 1992 г. «движения к рынку» в ряде случаев началось движение в обратном направлении. Так, значительно увеличилось количество садово-огородных участков с натуральным производством (это — средство обеспечить себя остро необходимыми продуктами питания). Подтверждение этому мы находим в статистических данных, приведенных в табл. 7.1.

Другой парадокс состоит в том, что вместо продвижения к рынку многие регионы страны усилили хозяйственную автаркию (замкнутость). Они ввели запрет на вывоз продовольствия в иные регионы, стремясь таким образом улучшить снабжение продуктами своего, местного, населения. Однако натурализация хозяй-

Таблица 7.1

Удельный вес продуктов питания, полученных населением России из личного подсобного хозяйства, в общем объеме потребления, %

Продукт	1980 г.	1999 г.
Овощи и бахчевые	36	77
Фрукты и ягоды	22	87
Молоко и молочные продукты	21	49
Мясо и мясопродукты	19	59

ственных связей имеет и отрицательные последствия — подрывает нормальные хозяйственные связи в масштабе страны.

Натуральное хозяйство носит *застойный характер*, ибо ручной и неспециализированный труд отличается очень низкой выработкой продукции. Вследствие этого количество благ в расчете на одного жителя страны почти не увеличивается, а потребности людей долгое время остаются традиционными.

Натуральное хозяйство преобладало в течение самой длительной доиндустриальной стадии производства. В условиях машинной индустрии его окончательно сменил ставший господствующим второй род хозяйства.

Товарное хозяйство *Товарное производство* — тип организации хозяйства, при котором полезные продукты создаются для их продажи на рынке. Товарному хозяйству присущи следующие основные черты.

1. Это хозяйство является *открытой системой* организационно-экономических отношений. Здесь работники создают полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи. Весь поток новых вещей выходит за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок для удовлетворения спроса покупателей.

2. Производство товаров основано на *разделении труда*. Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация (обособление) работников, предприятий на выпуске отдельных видов продуктов или частей сложных изделий. Такое явление объективно вызывается техническим прогрессом, который в свою очередь получает большой толчок при разделении труда. Неразрывная связь товарного производства с разделением труда, а стало быть, с прогрессом техники — одно из его несомненных преимуществ по сравнению с натуральным хозяйством.

3. Товарному хозяйству присущи *косвенные, опосредствованные связи* между производством и потреблением. Они развиваются по формуле «производство — обмен — потребление». Изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия (или на деньги) и лишь затем попадает в сферу потребления. Рынок подтверждает или не подтверждает необходимость изготавливать данную продукцию для продажи.

Значит, товарное хозяйство — это система организационно-экономических отношений, благодаря которой обеспечивается разносторонний прогресс экономики. При углублении разделения труда расширяется применение все более совершенной техники. Это вызывает невиданный ранее рост выработки продукции, а благодаря повышению производительности труда увеличивается выпуск продукции в расчете на душу населения. К тому же возрастает многообразие продуктов, предназначенных для обмена на рынке на другие изделия.

Товарное хозяйство включает такие общие организационные связи, которые могут обслуживать самые различные социально-экономические системы. Однако при этом объем и значение производства товаров и их обмена совсем не одинаковы. В силу этого товарное хозяйство имеет *исторический характер*: оно существенно изменялось на протяжении всей истории.

Прежде всего важно выявить происхождение товарного производства. Одной из причин его возникновения является *общественное разделение труда*. Начало здесь было положено крупным общественным разделением труда: первым (обособление в сельском хозяйстве земледелия и животноводства) и вторым (выделение ремесла из сельского хозяйства). В дальнейшем все большую силу набирает экономический закон разделения труда. В соответствии с этим законом экономика прогрессирует вследствие все большей качественной дифференциации (расчленения) трудовой деятельности, что ведет к обособлению и сосуществованию различных ее видов.

Другой причиной является *хозяйственное обособление* людей для изготовления какого-то продукта. Данное организационное отношение органически дополняет общественное разделение труда: человек выбирает какой-то вид работы и превращает его в самостоятельную деятельность. Это одновременно усиливает его зависимость от других товаровладельцев и порождает необходимость обмениваться разнородной продукцией, устанавливать связи через рынок.

Хозяйственное обособление людей тесно связано с формами собственности на средства производства. Так, оно является наиболее полным, когда товаропроизводитель — частный собственник. В меньшей мере обособление достигается, если какое-то имущество отдается в аренду — временное владение и пользование. Тогда на какой-то период хозяйство ведет арендатор. Но одна частная собственность сама по себе не порождает товарно-рыночное хозяйство. Это видно на примере натурального производства при рабовладельческом и феодальном строе, где господствовала частная собственность на средства производства.

Между тем формы собственности порождают разные виды товарного производства. В зависимости от форм собственности и организационных отношений образуются два вида товарного производства. Исторически первым было *простое* товарное хозяйство крестьян и ремесленников, в котором применялся ручной труд. В этом случае из-за низкой выработки товарное производство соседствует с господствующим натуральным производством. При капитализме главные позиции в экономике занимает *развитое* товарное хозяйство.

На начальной фазе капитализма развитое товарное хозяйство становится *всеохватывающим*. Все создаваемые блага превращаются в рыночные продукты. Предметом купли и продажи становится наемный труд.

На современной стадии производства в результате активной экономической роли государства в национальном хозяйстве выделился *нетоварный сектор*. В него вошло производство нерыночных благ (фундаментальные научные исследования, бесплатные виды образования, основная продукция оборонно-промышленного комплекса и др.).

7.2. Социально-экономические формы продуктов

Натуральный продукт Всякий продукт натурального производства имеет единственное свойство — *полезность*, т.е. способность удовлетворять какие-то потребности людей. Важно обратить внимание на то, что полезность — это все, что удовлетворяет любые действительные потребности. Сами же потребности могут порождаться как биологическими нуждами, так и духовными запросами.

Каждое материальное благо имеет, как правило, не одну, а множество полезностей, или, образно говоря, «пучок полезностей». Так, домашняя хозяйка хорошо знает, сколько разных блюд она может приготовить, скажем, из куска мяса. По мере развития современной науки и технологии производства в природных веществах открывается все возрастающее количество полезных качеств.

Полезные свойства вещей производители и потребители материальных благ выявляют и оценивают по-разному. Изготовители продуктов в первую очередь применяют *объективную оценку* их вещественных свойств, позволяющих получить нужную полезность. Так, в железной руде определяется количество содержащегося в ней извлекаемого железа и других составных частей. Если количество полезных веществ в продуктах возрастает, то это повышает их качество, а тем самым увеличивает их полезность. Об этом могут судить покупатели многих пищевых товаров, на упаковках которых указываются содержащиеся в них полезные элементы.

Потребители довольно часто придерживаются своих *субъективных оценок* пользы материальных благ, подчас пренебрегая их объективными качествами. Они смотрят на натуральные продукты с точки зрения личных запросов, вкусов и предпочтений. Разве каждый из нас не проявляет свою привязанность к выбору какого-то вида и сорта чая, кофе? Здесь встречаются и уникальные случаи. В Китае у малочисленной народности мяо любимое блюдо — приготовленные с изыском бамбуковые крысы с гарниром из молодого бамбука...

В натуральном хозяйстве круг полезных продуктов, создаваемых для внутреннего потребления, очень ограничен. Иное дело — во втором роде производства. Здесь не только резко возрастает количество и разнообразие производимых продуктов, но изменяются также их свойства. Все это позволяет лучше удовлетворять личные запросы и выбирать из всего многообразия благ наиболее предпочтительные для каждого человека полезные вещи.

Товар и его свойства Товар обладает прежде всего тем же свойством, что и натуральный продукт — *полезностью*. Однако одно дело — производить продукт для потребления в замкнутом хозяйстве и совсем другое — предназначать его для продажи на рынке. Естественно, что в товарном хозяйстве требования покупателей к качеству полезных вещей по мере рос-

та благосостояния населения закономерно возрастают. Мало того, в нынешних условиях все большие массы товаров обновляются и качественно совершенствуются в соответствии с требованиями маркетинга (о маркетинге речь пойдет в гл. 15).

Вряд ли следует доказывать, что если товар не обладает полезностью, то он никому не нужен. Однако можно ли считать, наоборот, что в капиталистическом товарном хозяйстве любая полезная вещь — это товар? Ответ мы получим, если рассмотрим проблему: *в каких случаях* полезная вещь — товар? Для этого последовательно разберем признаки отличия товара от нерыночного блага.

Во-первых, очевидно, что товаром не может быть даровой продукт природы (родниковая вода, дикорастущие плоды и т.п.). Им является полезная вещь, на создание которой *затрачен труд человека* — экономическое благо.

Во-вторых, товарами не являются изделия, приготовленные для собственных нужд (как в натуральном хозяйстве). Ими будут вещи, созданные для иных людей, — *общественные полезности*.

В-третьих, к числу товаров мы не отнесем вещь, которая достается потребителю бесплатно (например, подарок). Продаваемое на рынке благо предполагает *равноценное возмещение*.

Значит, *товар — это созданная трудом общественная полезность, предназначенная для равноценного обмена на рынке на другой продукт*.

Из данного определения видно: товар при обмене на иной продукт получает на рынке меновую стоимость. *Меновая стоимость* — способность товара обмениваться на другие полезные вещи в определенных пропорциях (соотношениях) обмена. Например, на рынке можно приравнять друг к другу (цифры условные): 10 м хлопчатобумажной ткани, 1 стол, 40 кг мяса и проч. Такие обменные операции можно представить в алгебраическом виде:

$$xA = yB = zC = \dots,$$

где A, B, C — полезные вещи;

x, y, z — количественные пропорции обмена.

В вопросе о меновом равенстве неясно главное: *что* в товарах *чему* и *почему* равно? В самом деле, равны ли обмениваемые товары как полезности? Очевидно, что в обмен вступают совершенно разнородные вещи (как в приведенном примере — ткань, стол, мясо). Ведь на рынке не обменивают какую-то определенную полезность на такую же. Приравненные друг к другу блага не сопоставимы также в количественном отношении: ткани, как извест-

но измеряются в метрах, столы — в штуках, мясо — в килограммах и т.д. Что же в таком случае является равным в меновой пропорции?

Еще выдающийся мыслитель Древней Греции Аристотель подметил: обмен невозможен без равенства, а равенство — без соизмеримости. Однако что́ лежит в основе такой соизмеримости, никто не мог сказать в течение более двух тысячелетий. Только в XVII—XIX вв. экономическая теория дала долгожданный ответ: общим содержанием менового равенства является одинаковая по величине *стоимость*, воплощенная во всех товарах.

Таким образом, товар имеет два свойства: *полезность* и *стоимость*.

Данная характеристика товара была вполне достаточна для простого и развитого товарного хозяйства вплоть до второй половины XX в. Но в последнее время в условиях образования государственного сектора (а с ним, как отмечалось в предыдущем параграфе, нетоварной зоны экономики) потребовалась новая классификация экономических благ. Помимо товаров в нее вошли и нерыночные продукты.

Классификация экономических благ Весь мир созданных людьми полезных вещей и услуг можно подразделить на два класса. Они в свою очередь раскладываются на отдельные виды. *Первый класс* образуется в зависимости от *форм собственности*. Он включает три вида.

Первый вид — *товары индивидуального потребления* (предметы потребления и средства производства). Они имеют следующие социально-экономические признаки:

- такие товары *делимы*, т.е. существуют в виде сравнительно малых единиц, которые доступны отдельным покупателям;
- обладателем вещи становится лишь тот, *кто желает и в состоянии уплатить* за нее;
- такие товары *производят владельцы частной и общей долевой собственности*.

Второй вид — *государственные, или общественные, блага*. Эти полезные вещи по существу не являются товарами: они создаются не для рыночной продажи потребителям. Эти блага имеют такие черты:

- полезные вещи *неделимы*, поскольку состоят из столь крупных единиц, которые невозможно предоставить отдельным лицам;

- все жители страны имеют возможность использовать полезные свойства и выгоды данных продуктов и услуг;
- подобные вещи и услуги *создаются в государственном секторе*.

Классическим примером общественных благ является маяк, ориентирующими сигналами которого могут пользоваться все без исключения морские суда. Сюда можно отнести общественную безопасность, национальную оборону, автомобильные магистрали и многое другое.

Третий вид экономисты западных стран назвали *квазиобщественные, или квазигосударственные* (от лат. quasi — якобы), блага и услуги. Они могут быть платными. К этому виду относятся: а) библиотеки, музеи; б) профилактическое медицинское обслуживание; в) пожарная охрана, полиция и др. На данные блага и услуги могут быть установлены цены, а частные собственники (или владельцы общей долевой собственности) могут за плату обеспечивать ими потребителей. Однако такие собственники не берут на себя весь объем производства таких благ. Эту задачу выполняет государство, чтобы не допустить недостатка общественно полезных вещей и услуг.

Второй класс благ состоит из вещей, которые различаются в зависимости от *характера удовлетворения потребностей*. Они делятся на такие виды.

Первый — *взаимозаменяемые* товары. Если растет покупка одного из них, то снижается продажа другого. Примерами могут служить, положим, пары продуктов: сливочное масло и маргарин, чай и кофе.

Второй — *взаимодополняемые* блага. Они сопутствуют друг другу, и потребность в них одновременно увеличивается или в одно и то же время падает. Это, скажем, автомашина и бензин, компьютер и дискеты.

Третий — *независимые* товары. Потребности в этих вещах никак не связаны (например, бананы и рыба, трикотажные изделия и наручные часы).

Как мы видим, современная классификация производимых благ отражает новые явления последней трети XX столетия: многоукладное национальное хозяйство и достигнутое многообразие производимых благ.

С позиций столь высоко развитого товарного хозяйства мы рассмотрим, что представляет собой стоимость товара.

7.3. Теории стоимости (ценности)

Всякое рыночное благо может быть оценено с двух сторон. Первая сторона — продавец. Он владеет полезной вещью, предназначенной для продажи другим лицам — потребителям. Для производителя и продавца товара решающее значение имеет вопрос: по какой стоимости они продадут свой товар? Вторая сторона — покупатель, которого более всего интересует другой вопрос: какую полезность он получит в результате покупки товара?

Такой неоднозначный подход получил теоретическое обоснование в разных направлениях экономической теории: классической политической экономии и экономикс.

Рассмотрим подробнее две прямо противоположные концепции стоимости (ценности).

Трудовая теория стоимости Как известно, английские классики политической экономии (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо) впервые определили сущность стоимости.

Содержание трудовой теории стоимости можно кратко изложить в следующих основных положениях.

1. Разнородные продукты рыночного обмена имеют *одинаковое внутреннее содержание* — *стоимость*. Поэтому на рынке они приравниваются друг к другу в определенной меновой пропорции.

2. Стоимость товаров создается *общественным трудом* производителей. Этот труд является общественным потому, что изготовитель рыночного продукта создает его для других людей. Стало быть, *стоимость* — это воплощенный в товаре общественный труд. А равенство продуктов по их стоимости означает, что в них заключено одинаковое количество труда.

А. Смит разъяснял: «Не на золото и серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира; и стоимость их для тех, кто владеет и кто хочет обменять их на какие-либо новые продукты, в точности равна количеству труда, которое он может купить на них или получить в свое распоряжение»¹.

3. Труд измеряется с помощью рабочего времени. Если труд является одинаковым по качеству (допустим, простой, неквалифицированный труд), то он количественно измеряется в часах работы.

¹ Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993. С. 103.

4. На рынке на изделия одного вида и качества устанавливается *общественная* (рыночная) *стоимость*, которая соответствует нормальным условиям производства и средним трудовым усилиям работника.

Следовательно, трудовая теория стоимости раскрыла экономические связи, которые можно схематически отразить в формуле «товаропроизводитель — общественный труд — товар — общественная стоимость — рыночная цена».

А теперь посмотрим на те же отношения с прямо противоположной стороны.

Нетрудовая теория ценности Австрийская школа предельной полезности (ее основатели К. Менгер, О. Бём-Баверк и Ф. Визер) дала объяснение ценности и цены благ и услуг с позиции экономической психологии покупателя, потребителя полезных вещей. Основные положения их теории таковы.

1. Полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами блага. Сам покупатель дает *субъективную оценку* роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. Ценность блага сводится к пониманию человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния.

В этом утверждении имеется определенная доля истины. Даже в одной семье люди придают тому или другому благу разную ценность для своей жизни и благосостояния. Ведь не случайно сложились поговорки: «О вкусах не спорят», «На вкус и цвет товарища нет».

2. Полезные блага подразделяются на два вида:

а) имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т.п.). Эти вещи люди могут *не считать полезными для себя*, поскольку они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей;

б) являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них. Именно этим благам *приписывается ценность*.

На практике, пожалуй, важно, что сравнительная редкость благ должна приниматься в расчет при установлении цен. Именно так это происходит, например, при ценообразовании на продукцию земледелия, поскольку имеется сравнительно мало хороших по качеству земельных участков. Еще в большей мере уникальность

некоторых благ оказывает воздействие на цены, когда на аукционах продаются раритеты (редкие ценные вещи).

Однако редкость экономических благ может быть преодолена, особенно в условиях научно-технической революции, создающей полезные вещи, которые превосходят природные продукты. Профессора К. Макконнелл и С. Брю пришли к выводу, что «технический прогресс меняет нашу прежнюю характеристику проблемы экономии. Повышая эффективность производства, технический прогресс позволяет обществу производить больше товаров при неизменном количестве ресурсов»¹.

3. В процессе личного потребления действует *закон убывающей полезности*. Согласно этому закону степень удовлетворения потребности одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что наконец наступает насыщение. Известно, что проголодавшийся человек с большим аппетитом съедает первый кусок хлеба. Затем с каждым новым куском утрачивается полезность хлеба до тех пор, пока пропадает желание есть этот продукт. Все съеденное количество хлеба образует *величину насыщения*.

4. Ценность блага определяет *предельная полезность*, т.е. субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Предельная полезность, а следовательно, и ценность блага зависят от «запаса» (наличного количества) данного продукта и потребности в нем. Если при неизменной величине потребности увеличивается «запас», то предельная полезность вещи снижается. Когда «запас» уменьшается, то предельная полезность и ценность возрастают. Все это сказывается на величине рыночной цены продукта, которая зависит от его предельной полезности.

Данное положение оправдывается на практике лишь частично, поскольку рыночная цена зависит не только от покупателя, но и от продавца (об этом говорится в гл. 9).

Как видно, основные положения теории предельной полезности отражают экономические связи, которые можно представить в формуле «потребитель — потребность — полезность — благо — его ценность — цена». Так, по-видимому, можно оценивать товар и рыночные отношения со стороны покупателя, потребителя.

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. С. 34.

Теории стоимости (ценности) и практика

Сопоставление трудовой теории стоимости и теории предельной полезности позволяет лучше выявить их общий характер и понять их практическое значение.

Рассмотренные до этого обе стороны сделки купли-продажи товара невозможно разорвать на отдельные части. Почему же такая сделка возможна только как единое целое?

Вряд ли вызывает сомнение, что товарный обмен совершается благодаря соблюдению следующих условий, соединяющих противоположные стороны:

а) приобретаемые покупателем блага имеют для него *ценность*, поскольку удовлетворяют его потребности;

б) товары имеют созданную трудом *стоимость* (издержки труда и материальных ресурсов), что подтверждается, в частности, получением продавцом определенной суммы денег;

в) величина стоимости и ценность товара прямо зависят от *качества* вещи и ее *редкости*.

Важно отметить, что в современной хозяйственной практике широко развит *маркетинг* — деятельность фирм, позволяющая, в частности, лучше учитывать субъективные запросы и предпочтения потребителей (о маркетинге говорится в гл. 15). Покупателю предоставляется все больше возможностей выбирать наиболее подходящие лично для него блага.

Вместе с тем среди экономистов общепризнанным является разработанный английскими классиками политической экономии *принцип сравнительного преимущества*. Чтобы определить, выгодно ли производить товары в определенной стране или ввозить из других государств, экономисты сравнивают затраты ресурсов, в том числе труда (в часах рабочего времени) на изготовление одинаковых изделий¹. Этот же принцип позволяет также определить эффективность производства в сопоставляемых странах. Примером тому служат сведения о величине стоимости ряда основных продуктов в России и других государствах на начало 1990-х гг. (табл. 7.2).

Между тем еще в XIX в. неоклассики полагали, что существует некий количественный измеритель счастья, или полезности, для каждого человека. Единица измерения полезности была названа ютиль (от англ. utility — полезность). Чем больше юти-

¹ См.: Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. С. 609—610; Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. С. 112—113.

Таблица 7.2

**Стоимость некоторых товаров
(в часах рабочего времени на единицу товара)**

Наименование товара	Россия	Польша	Германия
Говядина, кг	3,4	1,7	0,3
Мясо животное, кг	5,3	2,0	0,25
Молоко, л	0,7	0,2	0,03
Яйцо, десяток	1,3	0,8	0,05
Сахар, кг	1,3	0,4	0,08
Картофель, кг	0,5	0,1	0,04
Сорочка мужская, шт.	11,2	8,3	0,57
Ботинки мужские, пара	48	16	3,0
Холодильник, шт.	596	143	21
Бензин автомобильный, л	0,5	0,3	0,06

лей приобретал на рынке потребитель, тем бóльшую порцию счастья он якобы получал.

По поводу такого поведения покупателя профессора С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи (США) заметили следующее: «...Трудно поверить, что на самом деле существует некая мера счастья, которую можно использовать для доказательства такого рода утверждений: “Дик стал бы в два раза счастливее, если бы съел еще одну шоколадку”»¹. Ютиль была признана вымышленной единицей измерения, не пригодной для рыночной практики.

Но в обычных условиях рыночного обмена непосредственно соизмерять товары невозможно также при помощи стоимости и ее внутреннего мерил — рабочего времени. Поучителен такой факт. В 1920-е гг. в нашей стране была предпринята попытка ввести в качестве общей меры всех продуктов так называемые треды — трудовые деньги. На них было обозначено количество отработанных на предприятии часов. Однако участники рынка с большим недоверием отнеслись к этому эксперименту, и он провалился.

А. Смит верно подметил: «Товары чаще обмениваются, а потому и сравниваются с другими товарами, а не с трудом... К тому же большинство людей лучше понимают, что означает определенное количество какого-нибудь товара, чем определенное количество труда. Первое представляет собою осязательный предмет, тогда

¹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. С. 98.

как второе — абстрактное понятие, которое хотя и может быть объяснено, но не отличается такой простотой и очевидностью»¹.

Стало быть, всякие попытки использовать научное понятие «рабочее время» (как измеритель стоимости) или «полезность» для практического налаживания рыночного обмена в принципе неосуществимы.

Тогда возникает вопрос: можно ли выбраться из этой явно тупиковой ситуации? Ответ мы сможем найти, если доступное всем мерило равноценного обмена станем искать в совершенно иной области. Речь идет о непосредственном рыночном обмене, который рассмотрен в следующей главе.

Литература

Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, О. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика. М., 1999. Гл. 21.

Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. I, II // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.

Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. I. Кн. II. Гл. I, II. Кн. III.

Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 5.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Гл. IV, V // Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 6.

¹ Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. С. 104.

ГЛАВА 8. ДЕНЬГИ И СОВРЕМЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА

8.1. Деньги: сущность и функции

Необходимость и роль денег Общественное разделение труда с самого начала породило настоятельную потребность обмениваться товарами. Одновременно возникла экономическая проблема: в каких меновых соотношениях одно племя, занятое, скажем, животноводством, сможет справедливо обменять образовавшиеся у него излишки мяса на зерно, выращенное земледельцами? Найти удовлетворительный ответ сразу же было невозможно. Изначально не существовало какого-то общепринятого *эквивалента* (от лат. *aequus* — равный, *valens* — имеющий значение, стоимость), с помощью которого можно было измерить стоимость всех других товаров. Это — то, что позже назвали деньгами.

В истории денег можно выделить две совершенно разные эпохи. *Первая* — время поиска, открытия и использования *подлинных, нормальных денег*. Для нее характерны следующие черты.

Это была эпоха *товарных эквивалентов* (так называемых «товарных денег»). Сначала — при зарождении товарного производства — возник случайный обмен одной полезной вещи на другую. Как правило, этот обмен был одноразовым, однако со временем стала развиваться бартерная торговля (регулярный обмен товара на товар).

Затем в разных странах возникли *местные эквиваленты* — товары, пользующиеся широким и постоянным спросом. Скажем, на Руси это были меха семейства куньих (куница, соболь и др.), в Древней Греции и Древнем Риме — скот, в Абиссинии — соль, в Монголии — чай.

Потребовалось примерно 7 тыс. лет для того, чтобы, наконец, был найден единственный, всеми народами признанный всеобщий эквивалент — *золотые деньги*. Открытие этих денег — такое событие, которое имело не меньшее значение, чем, допустим, изобретение колеса или появление письменности.

В XVII—XIX вв. наступил век *золотого стандарта*, когда в качестве денег использовались золотые монеты или денежные знаки, разменные на золото. Их нормальный характер проявился в том, что золотые деньги были способны выполнять все свои функции.

Функции денег в условиях золотого стандарта

Рассмотрим назначение денег в условиях золотого стандарта (образца, эталона) (рис. 8.1). Здесь деньги в первую очередь выполняют функцию *меры стоимости*: измеряют стоимость всех товаров. Стоимость вещи, выраженная в деньгах, — его *цена*. Для определения цены продуктов сами деньги не требуются, поскольку продавец товара устанавливает его цену мысленно (идеально определяет стоимость в деньгах).

Цены товаров выражаются в известном количестве денежного товара, золота. Количество золота (его масса) измеряется его весом. Определенное весовое количество золота принимается за единицу его массы. Эта единица, устанавливаемая государством в качестве денежной единицы, называется *масштабом цен*. Масштаб цен и его кратные части служат для измерения массы золота. Все цены товаров выражаются в определенном количестве денежных единиц, или, что одно и то же, в определенном количестве весовых единиц золота. Так, в России денежной единицей стал рубль, весовое количество золота которого в 1897 г. было определено в 0,774254 грамма.

В функции *средства обращения* деньги выступают в качестве посредника в обмене товаров на деньги. В данном случае деньги не задерживаются долго в руках покупателей и продавцов и переходят из рук в руки, выполняя рассматриваемую функцию мимолетно. Это обстоятельство позволило в конечном счете заменить полноценные деньги неполноценными.

При обращении монеты постепенно стираются, теряют в весе. Однако на рынке они принимались как полноценные деньги, хотя имеющееся в них количество золота уменьшалось. В итоге действительное содержание драгоценного металла в монете отделилось от номинального (указанного на ней). Государство стало заменять полноценную золотую монету на отчеканенные неполноценные серебряные и медные знаки. Эта практика в дальнейшем привела к выпуску чисто номинальных, условных знаков стоимости — *бумажных денег* в качестве заменителей металлических монет.



Рис. 8.1. Функции денег в условиях золотого стандарта

Если продавец получает за свой товар деньги, однако сразу же не расходует их на покупку нужных ему вещей, то процесс обращения прерывается. Тогда золотые монеты начинают выполнять функцию *средства образования сокровищ*: они накапливаются в качестве воплощения богатства вообще. Функцию сокровища могут выполнять слитки, изделия из золота.

При продаже товаров в кредит (в долг с отсрочкой платежа) деньги выполняют функцию *платежного средства*. Ими расплачиваются за ранее приобретенный товар, когда наступает срок погашения задолженности.

Долговые обязательства порождают новую форму денег — *кредитную*. Производитель, продавший товар в долг, получает от покупателя *вексель* (долговое обязательство). Последний можно использовать вместо денег, чтобы расплатиться за вещь, купленную у третьего лица. Однако векселя применяются ограниченно, поскольку они гарантируются лишь имуществом одного собственника. Прочные гарантии стали обеспечивать банки, которые взамен частных векселей с определенной выгодой для себя стали выпускать *банкноты* (или банковские билеты).

В международной торговле осуществляется функция *мировых денег*: последние стали выступать в роли всеобщего эквивалента в хозяйственных взаимоотношениях всех стран. На мировом рынке денежные средства сбрасывали свои «национальные мундиры» (монетных, бумажных и кредитных денег отдельных государств) и выступали в натуральной форме, в виде слитков золота. Золото являлось мерой стоимости и использовалось на мировом рынке как всеобщее средство платежа. В торговых сделках между странами товары реализовывались крупными оптовыми партиями и расчеты производились преимущественно путем зачета долговых обязательств через банки. Наличное золото перевозилось из одной страны в другую лишь в том случае, если долг не погашался взаимными расчетами.

Однако после мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. произошло колоссальное обесценение бумажных денег, которые, естественно, перестали обмениваться на золотые монеты. В результате золотой стандарт внутри государств перестал существовать. С декабря 1971 г. прекратился расчет между странами по долговым обязательствам с помощью золота. Так завершилась эпоха товарных денег. На смену им пришла эпоха современных бумажных денег. Это привело к коренному изменению сущности, назначения и вида денег.

8.2. Современные денежные средства

Сущность и функции современных денежных средств

Чем современные денежные средства отличаются от товарных (особенно золотых) денег?

1. Товарные деньги имели действительную стоимость, поскольку на них затрачивалось эквивалентное количество труда. Нынешние бумажные деньги, по сути дела, *не имеют внутренней стоимости*. Этот знак стоимости никак не соответствует затратам на его изготовление. Например, в Англии каждая напечатанная банкнота достоинством в несколько фунтов стерлингов обходится государству в 2 пенса (0,02 фунта стерлингов). В 1994 г. создание денежной купюры в 10 000 руб. нашему государству обходилось в 25 руб.

2. Как известно, товарные (и особенно золотые) деньги по своей природе были естественным эквивалентом покупаемых на них товаров. Но современные денежные средства *не соответствуют этой экономической природе*. Сейчас под *стоимостью денег* подразумевается то количество товаров и услуг, которое можно обменять на денежную единицу (рубли, доллар и др.). Но такое определение, скорее всего, не раскрывает суть дела. Неясно, пожалуй, главное. Почему же на бумажные деньги (не обеспеченные золотом и чем-либо вообще) сейчас можно приорестить любой товар, купить даже золотые вещи?

Вся *искусственность* современных денег состоит в том, что они представляют собой *долговые обязательства* государства, банков, сберегательных учреждений. Эти обязательства выполняют роль денег в результате принудительно-правовых мер государства. В законодательном порядке государство подтверждает, что наличные деньги — это *законное платежное средство* (бумаж-

ные деньги должны приниматься при уплате долга). Иначе говоря, деньги можно условно назвать свидетельством о «праве на получение товара». Так, в ст. 140 Гражданского кодекса РФ закреплено: «Рубль является законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости на всей территории Российской Федерации».

Вполне очевидно, что в природе современных денежных средств заложена опасность краха денежной системы. Такая опасность возникает, когда банки и государство по каким-то причинам перестают расплачиваться по своим долговым обязательствам.

3. Как мы знаем, золотые монеты были способны нормально выполнять все свойственные им пять функций. Но отмена золотого стандарта привела к тому, что *отпали две функции*, которые не могут осуществляться без золота в качестве денег: средство образования сокровищ и мировые деньги. В современных условиях в определенной мере и по-своему выполняются *три функции* денег: мера стоимости, средство обращения и средство платежа.

4. Золотые монеты и разменные на золото бумажные деньги имели полную *ликвидность* — способность быть обмененными на товары и услуги. Ныне же денежные средства обладают *разной ликвидностью*, ибо с ними связаны разные долговые обязательства банков и государства. Такое различие положено в основу деления всей денежной массы на связанные между собой агрегаты.

Современные денежные средства *Денежные агрегаты* (от лат. *aggregatus* — присоединенный) — части современных денежных средств, которые применяются для обращения и платежа. Они объединяют разные долговые обязательства в зависимости от степени и характера их ликвидности. Эти части последовательно включают все менее ликвидные компоненты, которые во все большей мере служат средством сохранения ценности.

В разных странах вся денежная масса делится на разные виды агрегатов, что во многом зависит от уровня развития кредитных отношений и денежного рынка. Наиболее распространены три денежных агрегата, которые именуются М1, М2 и М3. В М1 входят деньги в узком смысле, обладающие наибольшей ликвидностью (наличные деньги — банкноты и монеты, безналичные чековые вклады, вклады населения в сбербанках до востребования и т.п.). В М2 и М3 включаются, как говорится, «почти деньги» — финан-

совые (денежные) средства, предназначенные для сохранения ценности (вклады населения и предприятий на длительный срок в сберкассах, облигации государственных займов и др.).

За последние 50 лет очень заметны серьезные изменения структуры денежных агрегатов. В западных странах резко уменьшилась доля наличных денег у населения (но в России удельный вес наличных денег у населения в составе М2 с начала 1990-х гг. до 2003 г. неизменно держится на уровне 38—39%). В то же время в странах с развитой новой экономикой повысился удельный вес безналичных денежных вкладов и финансовых средств, сданных банкам на сохранение. Все большее распространение информационных технологий в кредитно-денежной системе в последнее время породило два вида денежных средств: а) пластиковых денег и б) электронных денег.

Пластиковые деньги — это платежные карточки, с помощью которых производят безналичные расчеты за товары и услуги, а также получают наличные деньги (через банкоматы — электронные банковские аппараты самообслуживания для выдачи денег). Пластиковые карточки различаются по назначению: для снижения цены в пользу покупателя, расчетов за автомобильное топливо, приобретения по безналичному расчету в кредит товаров и услуг и др.

Под *электронными деньгами* подразумеваются электронные денежные расчеты, которые производятся между гражданами и банками, предприятиями торговли и услуг. Речь идет о применении компьютерных сетей, систем связи со средствами кодирования информации (применении условных обозначений и названий), ее автоматической обработки. Применение электронной цифровой подписи облегчает заключение договоров имущественного характера. С помощью информационных технологий налажена электронная почта: передаются платежные документы, информация о ценах, совершаются сделки купли-продажи товаров и услуг.

Рассмотренные нами отличия современных денежных средств от золотого стандарта обусловили коренные изменения движения денег на международном рынке.

Международное денежное обращение Как уже говорилось, с 1971 г. прекратился обмен валют всех стран на золото. Под *валютой* принято понимать денежную единицу страны (рубль, доллар и др.), а также денежные знаки иностранных государств.

При установлении экономических отношений между странами определяется *валютный курс*, по которому взаимно обмениваются национальные валюты. Этот курс объединяет название пропорции обмена двух валют: девизный и обменный курсы.

Девизный курс показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за единицу отечественной. Иначе говоря, девизный курс — это цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной (например, сколько марок обменивается на 1 рубль).

Обменный курс свидетельствует, какое количество единиц отечественной валюты можно получить в обмен на единицу иностранной. Это — цена иностранной валюты (сколько рублей обменивается, скажем, на 1 доллар).

Значит, название пропорции обмена двух валют зависит от того, с позиции какой страны она рассматривается. Допустим, 20 руб. обмениваются на 1 доллар. Это — обменный курс для россиянина и девизный курс — 5 центов ($\frac{1}{20}$ часть доллара) за 1 рубль — для владельца долларов.

Валюту подразделяют на *неконвертируемую* (используемую в пределах одной страны) и *конвертируемую*. Конвертируемая (обратимая) валюта беспрепятственно обменивается на любую иностранную (например, валюта большинства западных стран). Валюта с ограниченной обратимостью (или частично обратимая) обменивается не по всем валютным операциям и не для всех владельцев.

В современных условиях, когда международное денежное обращение действует без единой основы — золота, применяются два вида валютного курса: фиксированный и плавающий.

Фиксированный (твёрдо установленный) *валютный курс* может быть результатом соглашения заинтересованных стран о поддержании пропорции обмена своих валют на определенном уровне. В случае отклонения курса национальной валюты от установленной величины центральный банк страны — участницы соглашения проводит *интервенцию* (от лат. *interventio* — вмешательство) на валютном рынке. А именно: он покупает или продает национальную валюту с целью восстановить фиксированный уровень своей денежной единицы.

Плавающий курс — это обменный курс на валютном рынке, который зависит от спроса и предложения валют.

Углубленное изучение причин и последствий динамики международного денежного обращения предусмотрено в последней главе, посвященной современному мировому хозяйству.

Знание валютного курса требуется при изучении инфляции.

8.3. Инфляция

Сущность и виды инфляции

Инфляция (от лат. *inflatio* — вздутие) означает переполнение сферы обращения денежными знаками сверх действительной потребности национального хозяйства.

Во время инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению к трем вещам. Во-первых, в период золотого стандарта инфляция выражается в повышении рыночной цены золота в бумажных деньгах. Во-вторых, аналогичный процесс ведет к возрастанию цены товаров. Иллюстрируют этот случай данные табл. 8.2.

Таблица 8.2

Средние цены на отдельные виды продовольственных товаров в России, руб. за кг, на конец года

Продовольственные товары	1990 г.	1992 г.	1997 г.
Говядина (кроме бескостного мяса)	2,3	222	15 787
Колбаса вареная	2,8	271	26 767
Молоко цельное, за литр	0,3	22	3627
Сахар-песок	0,9	136	4326
Хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта	0,4	43	5686
Картофель	0,4	36	1871
Яблоки	1,6	106	6985

В-третьих, при инфляции курс национальной валюты падает по отношению к иностранным денежным единицам, которые сохранили прежнюю стоимость или обесценились в меньшей степени. В связи с этим различают *твёрдую* валюту, устойчивую по отношению к собственному номиналу (нарицательной стоимости, обозначенной на бумажных деньгах), и *падающую* валюту, которая обесценивается по отношению к своему номиналу и к курсу других валют. В нашей стране такой процесс был наиболее заметен при сравнении рубля с долларом США. О повышении официального курса доллара США по отношению к рублю можно судить по следующим выборочным данным (рублей к доллару США, на конец месяца):

1992 г., декабрь	— 415	1996 г., декабрь	— 5560
1993 г., декабрь	— 1247	1997 г., декабрь	— 55 960
1994 г., декабрь	— 3550	1998 г., апрель	
		(в масштабе цен 1998 г.)	— 6,13
		2001 г., декабрь	— 31,78

Опишем классификацию инфляции с учетом разных факторов.

1. В зависимости от *характера* обесценения денег различаются следующие виды инфляции.

Скрытая, или *подавленная*, инфляция: государство устанавливает жесткий контроль над ценами в условиях товарного дефицита (нехватки благ). При этом допускается снижение качества продукции без уменьшения цен на нее, искусственно завышаются цены на якобы «новые» изделия. Одновременно приходится платить больше денег за товар на «черном» рынке.

Инфляционный шок: одномоментное резкое вздорожание товаров, которое может дать толчок для открытого ускоренного подъема уровня цен.

Открытая инфляция: ничем не сдерживаемый, свободный и продолжительный рост цен.

2. С учетом *места распространения* выделяются такие формы падения курса валюты.

Локальная: рост цен происходит в границах одной страны.

Мировая: обесценение денег охватывает группу стран или всю мировую экономику.

3. Инфляцию подразделяют по *темпам развития* на следующие виды.

Ползучая: цены поднимаются постепенно, но неуклонно, при умеренном темпе — примерно на 10% в год.

Галопирующая: вздорожание продуктов и услуг от 20 до 200% в год может вызвать тяжелые экономические и социальные последствия (падение производства, закрытие многих предприятий, снижение уровня жизни населения и т.п.).

Гиперинфляция: катастрофический рост цен — на 500—1000% и более в год.

Гиперинфляция вызывает крах денежной системы. Деньги начинают утрачивать свои функции. Это происходит, когда заработная плата выдается не деньгами, а талонами и купонами, на которые приобретаются продукты по установленным ценам. Подобное же наблюдается, если среди населения начинается так называемое «бегство от денег»: люди не желают держать свои сбере-

жения в денежной форме и стремятся вложить их в материальные ценности.

Из сказанного видно, что для регулирования инфляционных процессов важно уметь измерять динамику цен.

Измерение темпов инфляции

Инфляция измеряется с помощью статистического показателя — *индекса цен*. В мировой практике широко используется *индекс стоимости жизни* — индекс розничных цен специального набора благ (товаров и услуг), входящих в бюджет среднего потребителя и составляющих стоимость жизни. Для его подсчета применяются следующие действия.

1. Сначала определяется *«рыночная (потребительская) корзина»* — набор чаще всего употребляемых, типичных благ. Например, в США «рыночная корзина» имеет 300 потребительских товаров и услуг, приобретаемых типичным горожанином. Такая же по названию «корзина» в нашей стране в 1992—2000 гг. содержала несравненно меньшее количество благ: 70 основных продуктов питания, только 20 непродовольственных товаров и минимальный набор платных услуг.

2. Устанавливается «базовый период» — стартовый год, от уровня цен которого подсчитываются их изменения в последующее время.

3. Подсчитывается *совокупная цена* рыночной корзины (суммарная цена всего набора товаров и услуг) для *базового* периода.

4. Подсчитывается *совокупная цена* такой корзины для *данного* (текущего) периода.

5. Устанавливается *индекс цен* — показатель, отражающий относительное изменение общего (среднего) уровня цен (выражается в процентах), по формуле:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}} \times 100.$$

Какова же динамика цен на потребительские товары и услуги в разных регионах мира? В целом в мировой экономике наблюдается инфляционный процесс. Но темпы обесценения денег в разных группах стран весьма несходны. Самыми низкими они были в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В 1961—1970 гг. прирост потребительских цен в этих высокоразвитых государствах составил в среднем 3,3% в год, в 1971—1980 гг. — 9,0, в 1981—1990 гг. — 5,6%. Принятые там за

1990-е гг. антиинфляционные меры позволили существенно снизить темпы инфляции. Так, индексы потребительских цен составили в 2001 г. (1990 г. = 100), например, в Японии 108, Франции — 121, Канаде — 125, Германии — 126 (1991 г. = 100), США — 136, Великобритании — 138.

В гораздо большей мере вздорожала жизнь в странах с переходной экономикой (бывших социалистических государствах). Например, индекс потребительских цен в 2001 г. (1990 г. = 1) увеличился в Китае в 2,1 раза, Венгрии — в 6,8, Польше — в 10,7, Болгарии — в 1415 раз.

В СССР долгое время инфляция отрицалась полностью. На самом деле она носила скрытый, подавленный характер. В конце 1980-х гг. обесценение денег становилось все более явным. С 1992 г. в России инфляция стала открытой и сразу же привела к чрезвычайно сильному обесценению денег (табл. 8.2).

В России с 1999 г. государство стало проводить политику *дефляции* (от лат. *deflatio* — сдутие), означающую общее понижение уровня цен (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Динамика индекса потребительских цен в России

Период (декабрь к декабрю предыдущего года)	Индекс потребительских цен, в %
1998 г.	184,4
1999 г.	136,5
2000 г.	120,2
2001 г.	118,6
2002 г.	115,1

Более подробный анализ инфляционных процессов в России и других странах будет дан в последующих главах.

Таким образом, мы с разных сторон рассмотрели величайшее изобретение человечества — деньги. Подобно колесу, они приводят в движение всю рыночную экономику.

Литература

Афонина С. Электронные деньги. СПб., 2001.
Давыдов А.Ю. Инфляция в экономике: мировой опыт и наши проблемы. М., 1991.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 8, 13.
Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. III // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23.
Меньшиков С.М. Инфляция и кризис регулирования экономики. М., 1979.
Прикладная экономика. М., 1992. Гл. 11.
Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 2, 25, 30.
Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Гл. IV, V // Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993.
Стэнлейк Дж.Ф. Экономикс для начинающих. М., 1994. Гл. 14.
Харрис Л. Денежная теория: Пер. с англ. М., 1980.
Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 17.

ГЛАВА 9. РЫНОК И МЕХАНИЗМ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Продолжим изучение системы экономических отношений, начатое в гл. 2. Известно, что в данную систему входит такая разновидность организационно-экономических отношений, как рыночные хозяйственные связи, находящиеся в единстве с товарным хозяйством (рис. 2.1).

Рассмотрение рыночной подсистемы позволит проследить ее взаимосвязь с отношениями собственности, общественным разделением труда и товарным производством.

9.1. Рынок: функции и структура

Сущность и функции рынка Знакомство с рыночными отношениями начнем с простейшего определения рынка, а затем перейдем к более сложным понятиям.

Рынок — это совокупность сделок купли и продажи товаров и услуг. В такие сделки повседневно вступает каждый, когда, например, покупает продукты в магазине или уплачивает за проезд на общественном транспорте, приобретает билет в кино или на стадион. Если иметь в виду территориальные границы данного явления, то различают: а) *местный* (в пределах села, города, региона); б) *национальный* (внутренний); в) *мировой* рынки.

Роль и функции рынка можно правильно понять, если рассмотреть его в рамках более широкой системы — товарно-рыночного хозяйства. Оно состоит из двух подсистем: товарного производства и рынка, которые воссоединяются с помощью прямых и обратных связей.

Исходное звено общей системы — производство товаров — оказывает *прямое воздействие* на рынок по нескольким направлениям:

а) в производственной сфере постоянно создаются полезные продукты, которые затем поступают в рыночный обмен;

б) в самом производстве создается новая стоимость — ожидаемые доходы участников рыночных сделок;

в) в силу общественного разделения труда, на котором основывается товарное производство, создается необходимость самого рыночного обмена продуктами.

В свою очередь рынок оказывает *обратное влияние* на процесс создания товаров. Обратные экономические связи и составляют особые функции рынка.

Первая функция состоит в том, что рынок *соединяет* сферы производства и потребления. Без рынка товарное производство не может служить потреблению, а область потребления окажется без благ, удовлетворяющих запросы людей.

Другая функция рынка — выполнение роли *главного контролера* конечных результатов производства. Именно в рыночном обмене непосредственно выявляется, в какой мере качество и количество созданных продуктов соответствуют нуждам покупателей. Кроме того, рынок проводит, так сказать, экзамен по экономике: для продавцов — доходно или убыточно продавать данные товары, для покупателей — разорительно или выгодно их приобретать?

Наконец, важная функция рынка проявляется в том, что рыночный обмен служит *способом осуществления экономических интересов* продавцов и покупателей. Взаимосвязь этих интересов строится на принципе, который сформулировал А. Смит: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно...»¹. Это предполагает: а) обмен нужными друг другу полезностями; б) эквивалентность (равноценность) рыночной сделки.

Описанные здесь функции рынка свойственны ему, скорее всего, в начальный период его существования — в доиндустриальную эпоху. Тогда рынок был в неразвитом — *слитном, нерасчлененном состоянии*. Это вполне соответствовало слабому развитию товарного производства, поставлявшему для продажи сравнительно небольшое количество продуктов.

Если человек прожил всю жизнь в российской деревне или небольшом городе, то ему трудно понять, как преобразился известный ему с детства рынок в конце XX столетия. Почему сейчас говорят не просто о рынке, а о системе рынков?

¹ Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993. С. 91.

Система рынков Система рынков — это единая совокупность множества рынков различного назначения. Такая совокупность образовалась под воздействием ряда факторов.

Во-первых, в условиях индустриального и постиндустриального производства многократно *расширилось рыночное пространство* в следующих направлениях:

- ✓ натуральное производство в широких масштабах превратилось в товарное хозяйство;
- ✓ рабочая сила основной части трудящихся стала предметом купли-продажи;
- ✓ быстро развилась сфера оплачиваемых духовных благ и услуг;
- ✓ конечные результаты научных исследований (научные и опытно-конструкторские разработки) превратились в товарный продукт.

Во-вторых, современное производство создает *огромное количество разнообразных полезных благ*, удовлетворяющих потребности всесторонне развитого человека.

В-третьих, широкое развитие акционерных обществ привело к тому, что акции и другие ценные бумаги продаются на особом *рынке ценных бумаг*.

В-четвертых, ускорившийся рост международных экономических связей потребовал создания развитого *рынка иностранных валют*.

Наконец, усилившееся во второй половине XX в. общественное разделение труда вышло за пределы производства и охватило *рыночную сферу*. В ней возникли *специализированные рынки*, которые продвигают особые товары и услуги до их потребителей.

Стало быть, развившийся во второй половине нынешнего столетия рынок немислим без *системы разделения труда* в сфере обращения (купли-продажи товаров). В последней проявляются крупные виды хозяйственной деятельности: *общее* (между крупными отраслями или сферами) и *особенное* (между подотраслями и видами торговых предприятий) разделение труда. Общее расчленение рынка наглядно представлено на рис. 9.1.

В системе рынков достаточно определенно выделяются следующие крупные отрасли:

- *рынок потребительских продуктов* (он подразделяется на множество подотраслей, реализующих продовольственные и непродовольственные блага, рынок жилья и т.п.);
- *рынок средств производства* (здесь приобретаются вещественные факторы производства: оборудование, транспортные средства, здания, сооружения, сырье, топливо, электроэнергия и др.);



Рис. 9.1. Современная рыночная система

- *рынок услуг* (сюда входят многообразные виды коммунального и бытового обслуживания, финансовые и страховые операции, коммерческие, социальные, культурные, духовные и иные услуги);

- *рынок труда* (для работодателей и наемных работников);

- *рынок научных и опытно-конструкторских разработок* (продуктов научных исследований, готовых для освоения в производстве);

- *рынок ссудных капиталов* (сфера купли и продажи временно свободных денежных средств, используемых в производственных целях);

- *рынок ценных бумаг* (акций, облигаций и других документов, приносящих доход);

- *рынок валют* (национальные и международные учреждения, через которые производятся покупка, продажа, обмен иностранных денежных единиц и денежные расчеты с другими государствами);

- *рынок духовных благ* (область купли-продажи продуктов интеллектуальной деятельности ученых, писателей, художников и др.).

Широкое и глубокое развитие рыночных отношений необычайно повысило их активную экономическую роль. Рынок обеспечивает производство всей совокупностью субъективных, материальных, научно-технических, интеллектуальных и финансовых условий развития. Все крупные производственные отрасли сильно зависят от специализированного рыночного воздействия. Не случайно национальное хозяйство получило название *рыночной экономики*. Этим не отрицается вообще значение товарного производства. Речь идет только о новом состоянии экономического

организма, когда все его клетки испытывают воздействие рыночных отношений.

Во второй половине XX в. степень развития каждой национальной системы рыночных связей получила новое измерение. Сейчас различают закрытое и открытое национальные хозяйства. *Закрытая* экономика отличается тем, что все блага и услуги производятся и потребляются внутри страны. *Открытым* является такое хозяйство, в котором часть продукции создается для внутреннего потребления, а оставшаяся доля продается за рубежом. Вместе с тем государство закупает товары и услуги, изготовленные в иных странах.

Переход от закрытой к открытой экономике связан с развитием форм и типов взаимодействия участников как национального, так и мирового рынков.

9.2. Формы и типы рыночных связей

Формы торговли Рыночные связи различаются по признакам торговых сделок. Эти сделки можно классифицировать следующим образом.

1. *По способам связи между участниками рынка* различаются такие виды торговли. Производитель или владелец товара *непосредственно* продает его потребителю. Производитель сбывает полезную вещь сначала *торговому посреднику*, а тот перепродает ее потребителю. Посредничество бывает многозвенным, когда в нем последовательно участвует несколько перекупщиков вещей.

2. В зависимости от *видов оплаты* товаров выделяются следующие формы торговли:

а) *бартерная* торговля: безденежный обмен одного вида товара на другой;

б) продажа благ за *наличные* деньги (или с оплатой по чеку). Так население приобретает нужные вещи на потребительском рынке;

в) реализация продукции по *безналичному расчету* (оплата производится по перечислению: по поручению покупателя банк снимает с его счета деньги и переводит на счет продавца). Данным способом чаще всего приобретаются средства производства;

г) продажа товара *наложенным платежом* (потребитель, живущий далеко от торгового предприятия, получает желаемую вещь, выкупая ее путем перечисления денег продавцу);

д) реализация товаров в *кредит* (покупатель получает благо, обычно внося за него небольшую плату и в обмен на обязательство выплатить остальные деньги в оговоренные сроки). Такая форма торговли предполагает обилие товаров, и она развивается к выгоде покупателей и продавцов;

е) предоставление вещей в *прокат* за определенную плату (в этом случае оплачивается время пользования благом).

3. С учетом *объема продаж* различают две формы реализации товаров — *оптовая* торговля: продукты закупаются оптом (крупными партиями) торговыми посредниками у производителей на торговых ярмарках и через товарные биржи; *розничная* торговля, которая означает куплю-продажу преимущественно потребительских благ в небольших количествах. Таким способом отдельные лица приобретают нужные им продукты в магазинах, торговых палатках, на продовольственных и вещевых рынках.

Рыночные сделки различаются также по характеру взаимодействия их участников, что определяет неодинаковые типы рынков.

Типы рынков Рынок в одном важном отношении прямо противоположен натуральному хозяйству. В этом хозяйстве потребителю зачастую не предоставляется возможность выбирать по его желанию те или иные блага. Рынок же в принципе способен обеспечить его участникам максимальную степень *экономических свобод*.

Данные свободы позволяют *покупателю* выбирать интересующие его товары из множества взаимозаменяемых и независимых благ. Потребитель может также отыскать тех продавцов, кто лучше обслужит и продаст продукт по сходным условиям. *Продавец* свободен выбирать наиболее подходящего покупателя и распоряжаться вырученными от продажи деньгами по своему усмотрению. И покупатель, и продавец могут без ограничений выбирать условия торговой сделки.

По степени развитости этих и иных хозяйственных свобод рынки можно подразделить на три типа: а) свободный; б) нелегальный; в) регулируемый.

Свободный рынок обладает максимумом экономических свобод в их *классическом* понимании, о котором сказано выше. Между тем определение «свободный рынок» требует уточнения в двух отношениях: *для кого* он свободен и *от кого*? Свободным такой рынок является для его участников. Им принадлежит так называемый *экономический суверенитет* (полная независимость). Так, продав-

цы сами решают, что продавать, кому сбывать продукты и по какой цене. Подобным суверенитетом обладают и покупатели. В силу этого на свободном рынке экономические связи строятся только *по горизонтали*. Между контрагентами (от лат. *contrahens* — договаривающийся) складываются партнерские отношения на основе хозяйственного договора, контракта (соглашения, устанавливающего права и обязанности для обеих сторон на какой-то срок).

Рынок первого типа свободен от *вмешательства* государства и строго правового регулирования. Ради истины нужно признать, что такая свобода имеет неприглядную сторону. Из-за своеволия субъектов рынка и несоблюдения ими «правил игры» этот тип рынка получил нелестные названия — «дикий», «нецивилизованный».

Второй тип рынка — *нелегальный* — близок по характеру поведения его участников к первому типу. Но они существенно различаются между собой. Нелегальный рынок включает в себя его разновидность — *теневую торговлю*. Она ведется с нарушением законов и правил купли-продажи обычных товаров (при отсутствии необходимых патентов, лицензий, при неуплате рыночных сборов, налогов и т.п.). Нелегальным является и *черный рынок*. На нем подпольно торгуют товарами, которые законом запрещено реализовывать (например, наркотики, оружие).

Первому и второму типам рыночных отношений присуща определяющая черта — стихийность, непредсказуемость развития и неуправляемость. Эти качества не случайны. Они выражают основные черты начальной фазы капитализма в рыночной сфере:

- ✓ на рынке свободно действуют единоличные собственники небольших предприятий;
- ✓ предприниматели обычно создают продукты на свой страх и риск, без предварительной договоренности с покупателями;
- ✓ сами производители, как правило, заботятся о розничной продаже продуктов населению.

Такое положение было характерно для рыночного обмена XV—XIX вв. Но в XX в. возник и полностью развился новый тип рыночных отношений.

Рынок третьего типа — *регулируемый*, подчиненный определенному порядку, который закреплен в правовых нормах и поддерживается государством. Такой порядок обусловлен объективными причинами.

Прежде всего важную роль сыграли резко возросший уровень концентрации и централизации производства и расширение

масштабов фактического обобществления экономики. Крупные предприятия уже не могут, как было прежде, вслепую работать на неизвестный им рынок, подверженный стихийным переменам. Чтобы не рисковать огромными капиталами, они стремятся заблаговременно обеспечить себе рынки сбыта, охотно идут на выполнение выгодных им государственных заказов. Характерно, что по предварительным заказам фирм и государства в США реализуется, например, до 60% автомобилей, до 100% станков.

Примечательно, что М. Аллэ ввел понятие «экономика рынков», подчеркнув, что в ней строго соблюдаются определенные правила. М. Аллэ пришел к выводу: «Это миф, будто экономика рынков может быть результатом игры экономических сил и политического попустительства... Реальность состоит в том, что экономика рынков неотделима от институциональных рамок, в которых она работает»¹.

Рынок как социальный институт Под *социальным институтом* понимается определенная организация общественной деятельности, которая регулирует правила поведения людей и их взаимоотношения.

Во второй половине XX столетия *нормальный* рынок базируется на совокупности определенных институтов. Что же входит в такую совокупность?

Во-первых, *правовая система*, которая организует правовое регулирование рынка. Для его субъектов устанавливают единые правила поведения. Правовые органы защищают участников рыночных сделок и наказывают виновных за нарушение правовых норм. Правовое регулирование рынка охватывает всю систему рыночных отношений. Его основу составляет Гражданский кодекс, выполняющий роль экономической конституции. В нем особое внимание уделено характеристике роли гражданско-правового договора — средства регулирования рыночных отношений.

Во-вторых, сюда входят *органы государственного контроля и регулирования*: учреждения по санитарному, экологическому и эпидемиологическому контролю; налоговые органы; органы финансово-кредитной политики государства. Значит, современный рынок органически включает качественно новые вертикальные связи. Они идут сверху вниз — от государства к хозяйственным субъектам и в определенных пределах регулируют их поведение.

¹ Аллэ М. Экономика как наука. М., 1995. С. 19.

В-третьих, к рыночным институтам относятся *ассоциации, союзы* потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы). Они повышают степень организованности, цивилизованности и эффективности поведения продавцов и покупателей.

В-четвертых, в совокупность институтов включена *рыночная инфраструктура*. В нее входят торговые предприятия, товарные и фондовые биржи, банки, государственные бюджетные учреждения.

Таким образом, рынок предстает перед нами как единая совокупность рыночных связей. Эта целостность придает ему новое качество — способность к саморегулированию на основе экономических законов.

9.3. Закономерные взаимосвязи: предложение — цена — спрос

Формула рыночной связи Рынок как совокупность сделок продажи и купли товаров (и услуг) можно представить в виде следующей *формулы*: «продавцы — товары — рыночные цены — деньги — покупатели». Согласно этой формуле продавцы (с их товарами) с помощью цен соединяются с покупателями (с их деньгами).

Приведенной формуле можно придать более краткий вид: предложение (П) — цена (Ц) — спрос (С), или П — Ц — С.

Здесь под *предложением* подразумевается сумма товаров, которую продавцы готовы продать при разном уровне цены. *Рыночная цена* — это фактическая цена, которая устанавливается в соответствии с предложением и спросом товаров. *Спрос* — платежеспособная потребность, сумма денег, которую покупатели могут и намерены заплатить за нужные им блага.

Между предложением, ценой и спросом складываются такие взаимосвязи, которые носят характер экономических законов.

Экономический закон — это существенная причинно-следственная связь между определенными явлениями. Как причины, так и следствия должны быть необходимыми, массовыми и повторяющимися процессами.

Обычно экономическим законам можно придать *математическое выражение*, поскольку в них представлена определенная количественная связь между переменными величинами. При этом

причина выступает в качестве независимой (от иных явлений) переменной. Следствие — это зависимая (от причины) переменная. Наконец, устанавливается характер зависимости между данными изменяющимися величинами. Поскольку в экономических законах может быть представлено прямое и обратное воздействие одной переменной на другую, то в силу этого причина и следствие могут меняться местами.

При изучении законов рынка мы будем выяснять следующие причинно-следственные связи: а) между рыночной ценой и предложением отдельного частного продавца; б) между ценой и массовым спросом; в) между массовым предложением многих продавцов и рыночной ценой; г) между массовым спросом многих покупателей и рыночной ценой.

Закон предложения по цене Есть ли причинно-следственная связь между рыночной ценой и предложением?

Предположим, что на каком-то местном рынке продаются яблоки. По мере увеличения цены количество предлагаемых для продажи яблок будет возрастать. Это показано на условном примере в шкале предложения (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Шкала предложения

Цена 1 кг яблок, руб.	Продавцы готовы продать, т
20	25
15	15
13	9
10	6
8	4
5	2

Шкала предложения показывает, сколько товаров продавцы готовы продать по разным ценам. Приводимые цифры раскрывают зависимость предложения от цены.

Закон предложения по цене характеризует следующую количественную зависимость предложения (П) от цены (Ц). Чем выше рыночная цена, тем в большей мере растет предложение продуктов со стороны продавца. И наоборот: чем ниже цена, тем ниже предложение.

Данную взаимосвязь можно наглядно представить на графике. На вертикальной оси будем отражать количественные данные, ка-

сающиеся независимой переменной (причины изменений). По горизонтальной оси указываются данные относительно зависимой переменной (следствия перемен).

Закон предложения по цене иллюстрируется на известном примере с продажей яблок (см. рис. 9.2). По оси ординат отложены цены на яблоки, а по оси абсцисс — количество яблок, которое продавец готов продать. Кривая $\Pi_1 - \Pi_2$ на графике показывает, как с ростом рыночной цены отдельные производители увеличивают объем продажи, и, наоборот, как предложение с их стороны уменьшается при снижении цены.

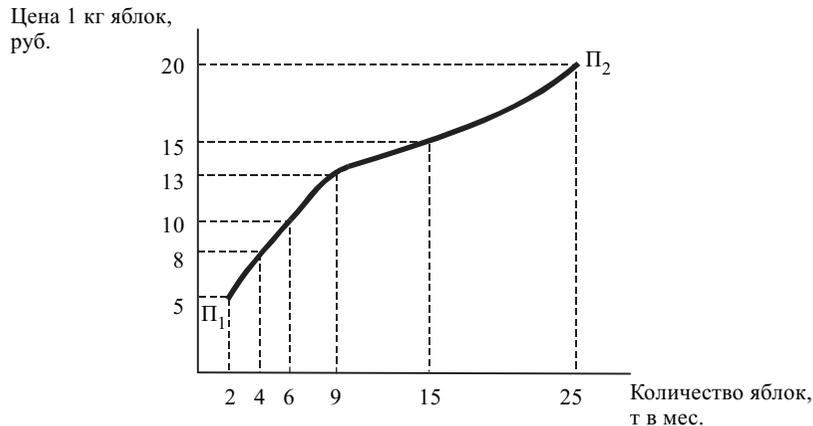


Рис. 9.2. Кривая предложения по цене

Степень изменения объема предложения в ответ на увеличение рыночной цены характеризует эластичность (гибкость) предложения. Под *эластичностью предложения* понимается степень его изменений в зависимости от динамики цены. Мерой этого изменения является коэффициент эластичности (K_{Π}):

$$K_{\Pi} = \frac{\text{Рост объема предложения, \%}}{\text{Рост цен, \%}}$$

Предложение по цене бывает эластичным и неэластичным. Это различие особенно важно для производителя продукции, который заранее прогнозирует степень эластичности новых изделий.

Эластичным предложение становится, когда его величина изменяется на больший процент, чем цена. Как показывает опыт

многих стран, коэффициент эластичности предложения — при условии равновесия цен и за длительный период — имеет тенденцию к возрастанию, т.е. рост цен на определенную величину в несколько большей степени вызывает увеличение производства.

Неэластичным предложение бывает, если оно не изменяется при повышении или снижении рыночных цен. Это характерно для многих товаров в краткосрочном периоде. Например, низка эластичность для скоропортящихся продуктов, которые невозможно хранить в больших количествах (скажем, клубнику). К тому же предложение слабо изменяется (по сравнению со спросом), ведь довольно трудно переключать производство на выпуск новых изделий, перераспределять в связи с этим ресурсы для изменения количества выпускаемых товаров. Следовательно, знание динамики коэффициента эластичности предложения полезно для предвидения объема производства в зависимости от изменения цен.

Закон спроса по цене Какова количественная связь между рыночной ценой и индивидуальным спросом покупателя?

Опять предположим, что на том же местном рынке люди приобретут разное количество яблок, если их цена будет повышаться так, как показано в шкале спроса (табл. 9.2).

Шкала спроса

Таблица 9.2

Цена 1 кг яблок, руб.	Покупатели готовы купить, т
2	25
5	15
8	9
10	6
15	4
20	2

Шкала спроса показывает, сколько товаров можно купить по различным ценам за данный период. Анализ этой шкалы позволяет легче выявить зависимость индивидуального спроса от рыночной цены.

Закон спроса по цене выражает следующую количественную зависимость спроса (C) одного покупателя от цены (Π). Чем выше

рыночная цена товара, тем меньше спрос на него со стороны частного покупателя. Например, в нашей стране повышение цен на подписные издания в 1991—2003 гг. привело к сокращению объема подписки. Действует и обратная зависимость: чем ниже рыночная цена, тем больше спрос.

Такая количественная зависимость представлена в виде графика (рис. 9.3). Здесь взят тот же условный пример о продаже яблок на местном рынке. На оси ординат отложены цены на яблоки. На оси абсцисс указано количество яблок, на которое предъявлен спрос. Кривая $C_1 - C_2$ на графике показывает, что при повышении рыночной цены платежеспособная потребность людей сокращается и, наоборот, когда цена снижается, спрос отдельных покупателей на продукты увеличивается.

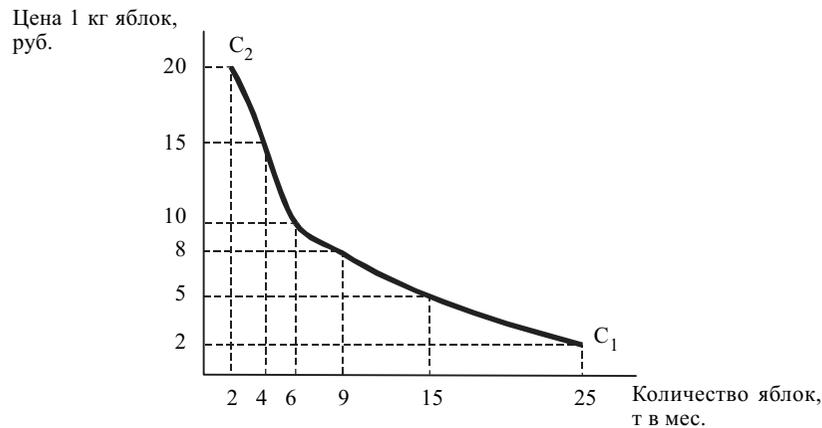


Рис. 9.3. Кривая спроса по цене

Степень количественного изменения покупок в ответ на динамику рыночных цен характеризует эластичность (или неэластичность) спроса. Под *эластичностью спроса* подразумевается степень изменения количества покупок («чувствительность» их объема) в зависимости от цены. Мерой такого изменения служит *коэффициент эластичности спроса* (K_c):

$$K_c = \frac{\text{Рост объема спроса, \%}}{\text{Снижение цен, \%}}$$

Эластичным спрос бывает тогда, когда его величина изменяется на больший процент, чем цена. Величина эластичности спроса по цене — всегда отрицательное число, ибо числитель и знаменатель дроби всегда имеют разные знаки. В США опытным путем были получены такие оценки эластичности по цене (за долгосрочный период, со знаком «минус»): канцелярские принадлежности — 0,6, бензин — 1,5, жилье — 1,9, кино — 3,9.

Неэластичный спрос проявляется, если платежеспособная потребность покупателя не чувствительна к изменению цен. Скажем, как бы ни возрастали или ни понижались цены на соль, спрос на нее неизменен. Знание коэффициента эластичности спроса имеет важное значение для прогнозирования объема спроса населения при изменении уровня рыночных цен.

Закон цены по массовому предложению

Поменяем местами причину и следствие в графиках уже рассмотренных рыночных процессов. Теперь независимой переменной (причиной) будет выступать предложение, а зависимой (следствием) — цена. Иначе говоря, речь пойдет о том, как — при прочих одинаковых условиях — *массовое предложение продавцов влияет на рыночную цену*.

Представим, что в высокоурожайный год продавцы яблок значительно увеличили их предложение на рынке. Но в этом случае большое число продавцов яблок столкнется с трудностями их продажи и будет вынуждено снизить общую для них рыночную цену.

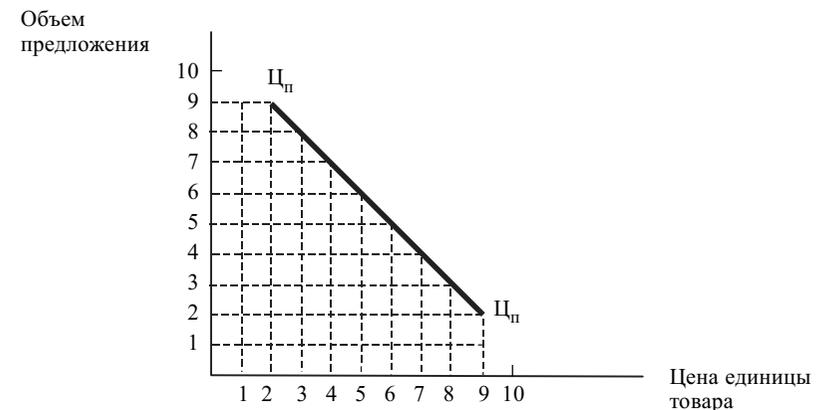


Рис. 9.4. Кривая цены по массовому предложению

Стало быть, **закон цены по предложению** выражает следующую количественную зависимость: чем выше массовое предложение товаров, тем меньше уровень цены. И наоборот: рыночная цена будет расти при уменьшении объема предложения большого числа продавцов.

Эта зависимость наглядно представлена на графике (рис. 9.4). По вертикальной оси откладываются величины объема определенного товара, предлагаемого продавцами. На горизонтальной оси показано увеличение уровня рыночной цены за единицу товара. Кривая $\Pi_{\text{п}} - \Pi_{\text{п}}$ показывает закономерное изменение уровня цены по массовому предложению.

Наконец, рассмотрим динамику рыночной цены в зависимости от спроса большого числа покупателей.

Закон цены по массовому спросу

Как и при анализе предыдущего закона, мы будем считать независимой переменной (причиной) массовый спрос, а зависимой (следствием) — рыночную цену. Благодаря этому можно выяснить, в какой мере *спрос массы покупателей* — при прочих неизменных условиях — *воздействует на рыночную цену*.

Предыдущий опыт выяснения закономерных количественных зависимостей подсказывает, что если предложение продавцов остается неизменным, то возрастание массового покупательского спроса вызывает повышение рыночной цены. Ибо если, допустим, объем продаж товаров не увеличивается, а спрос не только не удовлетворяется, но еще и возрастает, то неизбежным следствием становится повышение уровня цены, уплачиваемой за единицу продукции. В этом случае будет действовать такая количественная зависимость между массовым спросом и рыночной ценой, которая *прямо противоположна* закону индивидуального спроса по рыночной цене.

Значит, **закон цены по массовому спросу** характеризует следующую количественную зависимость: чем больше объем массового спроса покупателей, тем выше уровень рыночной цены. И наоборот: рыночная цена снизится при сокращении объема спроса.

Данная зависимость представлена на графике (рис. 9.5). На вертикальной оси показано нарастание объема спроса товара, покупаемого потребителями; на горизонтальной оси — увеличение уровня цены за единицу товара. Кривая $\Pi_{\text{с}} - \Pi_{\text{с}}$ иллюстрирует закономерную динамику цены по массовому спросу.

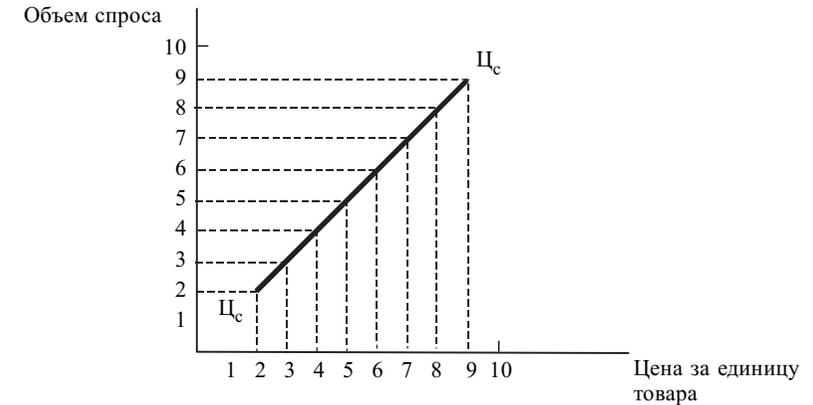


Рис. 9.5. Кривая цены по массовому спросу

Фактическим подтверждением действия закона цены по массовому спросу является сильное повышение цен на потребительские товары, что происходит, когда на рынке образуется дефицит (нехватка) продуктов при большом неудовлетворенном спросе. Опасаясь дальнейшего повышения цен, население в массовом порядке закупает блага в запас, чем вызывает еще большее повышение цен. Это явление получило название «*инфляция спроса*».

Равновесие спроса и предложения

Итак, анализ закона предложения по цене и закона спроса по цене выявил регулирующие воздействие рыночной цены на индивидуальный покупательский спрос и частное предложение, а стало быть, на экономическое положение продавца и покупателя. Нами обнаружены два варианта такого регулирования, при которых одна сторона рыночной сделки выигрывает, а другая — проигрывает.

Первый вариант: рыночная цена возрастает, а это ведет, с одной стороны, к снижению спроса, с другой — к увеличению предложения. В результате экономический выигрыш оказывается у производителей и продавцов (они увеличивают выпуск и сбыт товаров, получая больше дохода).

Второй вариант: цена на товары снижается, что способствует, с одной стороны, расширению спроса, а с другой — сокращению предложения. В итоге экономически выигрывают покупатели (на ту же сумму денег они приобретают больше благ).

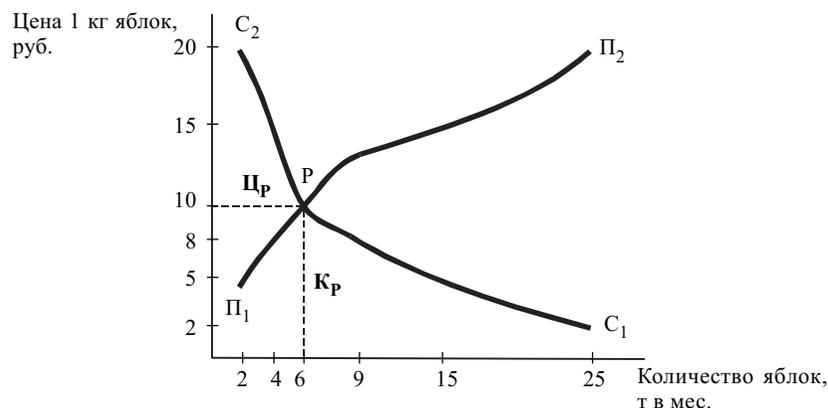


Рис. 9.6. Установление равновесного количества предложения и спроса

Спрашивается: есть ли третий вариант, по которому экономические интересы продавца и покупателя совпадают?

Вернемся к рассмотренным графикам законов предложения по цене (рис. 9.2) и спроса по цене (рис. 9.3). Если одновременно совместить кривые предложения и спроса, то в точке пересечения P получим равновесие спроса и предложения (рис. 9.6).

Эта точка равновесия свидетельствует о единстве экономических интересов покупателя и продавца.

Если из точки P опустить перпендикуляр на ось абсцисс, то в точке K_p определим *равновесное количество*. Оно показывает величину товарной массы (в данном случае количество яблок), которая удовлетворяет пожелания покупателя и продавца.

Проекция точки P на ось ординат — точка C_p определяет *равновесную цену*. Это тот уровень рыночной цены, который одинаково приемлем для участников рыночной сделки.

Все сказанное свидетельствует о том, что равновесная цена и равновесное количество обладают следующими необыкновенными свойствами.

1. Товаров представлено на рынке не больше и не меньше, чем нужно для потребления людей. Все затраты на производство благ окупаются их продажей по равновесной цене. Следовательно, достигнутое равновесие свидетельствует о *наибольшей экономической эффективности* сложившейся рыночной ситуации. Французский экономист М. Аллэ вывел теоремы с такими фундаментальными

положениями: «...всякая равновесная ситуация рыночной экономики является ситуацией максимальной эффективности, и, наоборот, всякая ситуация максимальной эффективности является равновесной ситуацией рыночной экономики»¹.

2. В точке равновесия выражен и *наибольший социальный эффект*. За равновесную цену потребитель приобретает предельное (для его дохода) количество полезностей.

3. На рынке не обнаруживается *ни избытка* товаров (количества, которое излишне для продажи при данном объеме доходов населения), *ни дефицита* благ.

В заключение напрашивается вопрос: имеется ли на самом рынке внутренняя сила, которая способна преодолевать его неравновесное состояние (превышение спроса над предложением или наоборот) и порождать тенденцию к продаже благ по равновесной цене?

Ответ на этот вопрос мы найдем в следующей главе.

Литература

- Аллэ М. Экономика как наука. М., 1995.
 Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1976. Гл. 6—7.
 Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992. Гл. 2—4.
 Корнаи Я. Путь к свободной экономике. М., 1990. Гл. 2.
 Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Т. 2. Гл. 3.
 Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 1—3 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23.
 Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 2. Кн. 5. Гл. 15. Т. 3. Кн. 6. Приложение А.
 Милль Дж.С. Основы политической экономии. М., 1980. Т. 3.
 Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика: Пер. с англ. М., 1992. Ч. 1. Гл. 1.
 Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 2—4.
 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1 // Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993.
 Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 3, 5.
 Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 4.

¹ Аллэ М. Единственный критерий истины — согласие с данными опыта // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 11. С. 28.

Таблица 10.1

Конкуренция и монополия

Параметры состояния рынка	Свободная конкуренция	Абсолютная монополия
Число продавцов	Много	Один
Барьеры входа на рынок и выхода из него	Нет	Есть (нет вхождения)
Участие товаровладельцев в контроле над ценами	Нет	Полный контроль

ГЛАВА 10. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Чтобы глубже изучить рыночную систему, надо выяснить: как взаимодействуют между собой ее участники? Истории давно известны два противоположных вида взаимоотношений субъектов рынка — свободная конкуренция и абсолютная монополия. Сначала рассмотрим конкуренцию.

10.1. Конкуренция: ее виды и экономическая роль

Сущность и виды конкуренции — *Конкуренция* (от лат. *concurrere* — состязаться) — соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Такое неизбежное столкновение порождается объективными условиями: полной хозяйственной ответственностью каждого участника рынка, его полной зависимостью от хозяйственной конъюнктуры (текущего состояния экономики в определенный период) и противоборством с другими претендентами за наибольший доход. Борьба частных товаровладельцев за экономическое выживание и процветание — *закон рынка*.

Чтобы лучше понять свободную конкуренцию, ее нужно сравнить с абсолютной монополией. Дело в том, что как один, так и другой вид взаимоотношений участников рынка является *несимметричным*. Противоположность их свойств коренится в совершенно разных параметрах (показателях) состояния рынка. Наглядное представление об этом мы получим в табл. 10.1, которая характеризует положение продавцов благ.

Из материалов табл. 10.1 нетрудно сделать следующее заключение. Конкуренция представляет собой более *благоприятное состояние* рынка. Разве можно назвать естественным такое положение, когда всю рыночную власть захватывает один продавец, который никого не допускает к торговой деятельности и сам диктует цены на продаваемые им товары?

Конкуренцию можно классифицировать по нескольким основаниям: а) масштабам развития; б) характеру; в) методам соперничества.

По **масштабам** развития конкуренция может быть:

1) *индивидуальной* (один участник рынка стремится занять «свое место под солнцем» — выбрать наилучшие условия купли-продажи товаров и услуг);

2) *местной* (ведется среди товаровладельцев какой-то ограниченной территории);

3) *отраслевой* (в одной из отраслей рынка идет борьба за получение наибольшего дохода);

4) *межотраслевой* (соперничество представителей разных отраслей рынка за привлечение на свою сторону покупателей в целях извлечения большего дохода);

5) *национальной* (состязание отечественных продавцов и покупателей внутри данной страны);

6) *международной* (борьба предприятий, хозяйственных объединений и государств разных стран на мировом рынке).

По **характеру** развития конкуренция подразделяется: 1) на *свободную* и 2) *регулируемую*.

По **методам** ведения рыночное соперничество делится: 1) на *ценовое* (рыночные позиции соперников подрываются посредством снижения цен) и 2) *неценовое* (победу одерживают путем повышения качества продукции, лучшего обслуживания покупателей и т.п.).

Теперь подробнее рассмотрим характер развития рыночного противоборства.

Свободная конкуренция означает, во-первых, что на рынке имеется *множество* независимых товаровладельцев, самостоятельно решающих, что создавать и в каких количествах. Во-вторых, никем и ничем *не ограничен доступ на рынок* и такой же *выход из*

него всех желающих. Это предполагает возможность каждому гражданину стать свободным предпринимателем и применить свой труд и материальные средства в интересующей его отрасли хозяйства. Покупатели же должны быть свободны от всякой дискриминации (умаления прав) и иметь возможность купить товары и услуги на любом рынке. В-третьих, предприятия никак не участвуют в контроле за рыночными ценами.

Свободная конкуренция, естественно, соответствует начальному периоду капитализма. В более полной мере она проявилась, пожалуй, только в Англии и лишь в XIX в. Свободное соперничество в современных условиях — редкое явление. Так, в высоко развитых странах такое явление можно обнаружить, например, на рынке ценных бумаг и в рыночном состязании фермеров.

Как будет видно из 10.3, в XX в. получили развитие новые формы рыночного соперничества: регулируемая государством конкуренция и противоборство монополий.

При первоначальном знакомстве с конкуренцией можно предположить, что свободное соперничество вносит в рыночные отношения полную неорганизованность, беспорядок. В значительной мере это соответствует стихийному развитию рынка. Между тем во всех существующих видах конкуренции в большей или в меньшей мере соблюдаются писанные и неписанные правила рыночного соперничества, определяемые интересами частных собственников.

Правила конкурентного поведения Рыночное соперничество существенно различается по своим результатам в зависимости от количества его участников.

Так, индивидуальная конкуренция способна изменять цены только отдельных продавцов. Ведущаяся же в национальном масштабе конкуренция приводит в движение общую рыночную цену.

Рассмотрим механизмы воздействия конкуренции на цену.

А. Индивидуальная конкуренция. Как известно, особенностью свободной конкуренции является то, что продавцы и покупатели являются мелкими собственниками. Никто из них, естественно, не может в одиночку захватить рыночное пространство и установить для всех свою цену. Это решающее обстоятельство предопределяет *правила конкурентной «игры»*, ведущие соперников к победе или поражению.

Первое правило. Товаровладельцы должны учитывать уровень равновесной цены (отражающей равенство спроса и предложе-

ния) как норматив (от лат. *normatio* — упорядочение) рационального, разумно обоснованного хозяйствования. Если, допустим, продавец установил очень высокую цену на свою продукцию, превышающую равновесный уровень, то он неизбежно столкнется с затовариванием продуктов, не нашедших сбыта. Тогда через какое-то время придется снижать цену или даже распродавать товары по ценам, приемлемым для покупателей. А это сопряжено с непредвиденными убытками.

Второе правило. Чтобы «обхитрить» равновесную цену, товаропроизводитель старается затрачивать на единицу продукции меньше ресурсов и создавать товары по более низкой индивидуальной цене. Однако он продает эти изделия по общей для всех равновесной цене. В итоге образуется *дополнительный доход* в виде разницы между равновесной и индивидуальной ценами.

Смелые и дальновидные предприниматели, рискуя своим имуществом, делают открытия большого хозяйственного значения: изобретают и внедряют новинки техники и технологии, находят более эффективные формы организации труда и производства, способы экономного использования ресурсов. Тем самым для всех прокладывается дорога к научно-техническому и экономическому прогрессу. Лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек (Великобритания) сделал важное обобщение: общества, полагающиеся на конкуренцию, успешнее других достигают своих целей. Вот вывод, замечательно подтвержденный всей историей цивилизации. Конкуренция показывает, как можно эффективнее производить вещи¹.

Третье правило. При обострении борьбы соперники прибегают к методу *ценовой конкуренции*. Если позволяют средства, то иногда применяется демпинг — продажа продуктов по чрезвычайно низким (как их называют, «бросовым») ценам. О подобном соперничестве рассказал А. Куприн в романе «Яма». Возникли два новых пароходства, и они вместе со старыми неистово конкурировали друг с другом. В конкуренции они дошли до того, что понизили цены за рейсы с семидесяти копеек для пассажиров третьего класса до пяти, трех и даже одной копейки. Наконец, изнемогая в непосильной борьбе, одно из пароходных обществ предложило всем пассажирам третьего класса даровой проезд. Тогда

¹ См.: Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 7.

его конкурент тотчас же к даровому проезду присовокупил еще полбулки белого хлеба.

Добившись разорения соперника, победитель, как правило, восстанавливает прежнюю цену и скупает имущество неудачника.

Б. Национальная конкуренция. Широко распространено представление о том, что в рыночном соперничестве принимают участие только отдельные продавцы товаров. Но на самом деле на рыночной арене часто разыгрывается «война всех против всех». Такая национальная конкуренция имеет следующие особенности.

Прежде всего в ней участвует так называемая «критическая масса» участников рынка. Речь идет о таком числе собственников товаров и денег, которое может — через массовый спрос и массовое предложение — воздействовать на уровень рыночной цены. В странах с большой численностью населения критическая масса достигает 10—15 млн мелких товаровладельцев.

Национальная конкуренция отличается еще и тем, что всеобщее конкурентное сражение ведется, образно говоря, на трех фронтах. Один фронт мы обнаруживаем среди *продавцов*. Все они стремятся к выгоде от продажи товаров и одновременно не упускают возможности «отбить» покупателей у своих соперников.

Другой фронт развертывается среди *покупателей*, которые заинтересованы выгодно приобрести продукты и вместе с тем готовы «потеснить» других претендентов на нужный им товар.

Наконец, главный фронт «сражения» проходит между *армией продавцов* и *армией покупателей*, стоящих на противоположных позициях в отношении уровня цены. Первая из них стремится продать свои изделия подороже, а вторая — купить вещи по наименьшей цене. Теперь стоит задуматься над вопросом: какая армия выигрывает сражение?..

Многовековой опыт рыночного противоборства учит следующему. Одерживает верх та армия, которая больше сплочена и способна навязать противнику свою цену. Преследуя общие интересы, победители в течение определенного времени не конкурируют друг с другом, но затем вступают во взаимную борьбу за свои частные интересы.

Какие законы рынка приводят в движение изменяющиеся цены?

Известно, что если массовый спрос на какой-то товар возрастает, то его рыночная цена повышается (рис. 9.5). Однако удорожание продукта противоречит интересам покупателей. Каждый из них начинает уменьшать свой спрос, чтобы понизить цену.

Обострившаяся конкуренция среди покупателей ведет к распаду их единства. Достигнутая ранее высокая рыночная цена по спросу начинает снижаться и опускается до уровня равновесной цены.

Когда расширяется массовое предложение товаров, то, естественно, рыночная цена понижается (рис. 9.4). Но удешевление продукта наносит ущерб интересам продавцов. Поэтому один за другим они начинают свертывать сбыт своей продукции, чтобы повысить цену. Усиливающаяся конкуренция среди продавцов приводит к распаду их сплоченной армии. Установившаяся ранее низкая рыночная цена по предложению постепенно повышается до уровня равновесной цены.

Итак, национальная конкуренция является внутренним двигателем *рыночного саморегулирования*, которое закономерно воздействует на три явления. Во-первых, она влияет на цены, предлагаемые продавцами и покупателями; во-вторых, устраняет нестабильное и неравное соотношение спроса и предложения в масштабе национального рынка; в-третьих, приводит общую рыночную цену к точке равновесия.

Думается, некоторые участники ожесточенных экономических битв мечтают о рынке без конкуренции. Однако возникают сомнения: возможен ли такой рынок и как его можно создать? Кому это будет выгодно и кому не выгодно? Что же, эти сомнения мы попытаемся разрешить ниже.

10.2. Монополия: место и роль на рынке

Сущность и виды рыночной монополии

Монополия (от греч. monos — один, poleo — продаю) — крупный собственник, который захватывает подавляющую часть рыночного пространства в целях своего обогащения.

В экономической литературе дается следующая классификация видов монополий.

1. С учетом *степени охвата экономики* выделяются такие виды монополистических организаций.

В масштабе определенной отрасли — *абсолютная* (полная) *монополия*. В этом случае действует один продавец, доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт, продавец имеет полный контроль над количеством товаров, предназначенных для продажи, и их ценой.

В масштабе национального хозяйства также образуется *абсолютная монополия*. Она находится в руках государства или его хозяйственных органов (например, государственная монополия внешней торговли и т.п.).

Монопсония (абсолютная) — один покупатель ресурсов, товаров.

2. В зависимости от *характера и причин возникновения* различают следующие виды монополий.

Естественная монополия. Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие металлы, особые земельные участки под виноградники). Сюда также относятся целые отрасли инфраструктуры, имеющие особо важное и стратегическое значение для всего общества (железнодорожный транспорт, военно-промышленный комплекс и т.п.). Существование естественных монополий оправдывается тем, что они дают огромный экономический выигрыш от больших масштабов производства. Здесь создают товары с меньшими затратами по сравнению с расходами ресурсов, которые были бы на множестве аналогичных фирм.

Легальные (от лат. *legalis* — законный) **монополии** образуются на законном основании. К ним можно причислить такие формы монополистических организаций:

а) патентная система. Под патентом подразумевается свидетельство, выданное правительством страны гражданину на право исключительного пользования сделанным изобретением. Патентом также именуется документ, дающий право на занятие промыслом, торговлей;

б) авторские права, согласно которым интеллектуальные собственники получают исключительное право продавать или размножать свои произведения в течение всей жизни или какого-то периода;

в) торговые знаки — специальные рисунки, названия, символы, которые позволяют идентифицировать (отождествить) товар, услугу или фирму (конкурентам запрещается использовать зарегистрированные торговые знаки).

Искусственные монополии. Под этим условным названием (которое отделяет эти организации от естественных монополий) имеются в виду объединения предприятий, создаваемые ради получения монополистических выгод. Эти монополии преднамеренно меняют структуру рынка:

✓ создают барьеры для вхождения на отраслевой рынок новых фирм;

✓ ограничивают аутсайдерам (предприятиям, которые не вошли в монополистическое объединение) доступ к источникам сырья и энергоносителям;

✓ создают очень высокий (по сравнению с новыми фирмами) уровень технологии;

✓ применяют более крупный капитал (дающий больший эффект от роста масштаба производства);

✓ «забывают» новые фирмы хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии образуют ряд конкретных форм: картель, синдикат, трест и концерн. *Картель* — союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства, а созданные изделия сами продают на рынке, договариваясь о квоте — доле каждого в общем выпуске продукции, продажных ценах, распределении рынков и др. *Синдикат* — объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйствования сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция сбывается как общее достояние через созданную для этого контору. *Трест* — монополия, в которой создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию. *Концерн* — союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта и банков), в рамках которого головная фирма организует финансовый (денежный) контроль за всеми участниками. *Консорциум* — временное соглашение между несколькими банками или предприятиями о совместном проведении финансовых или коммерческих операций большого масштаба.

Сущность и особенности всех видов монополистических объединений ярко проявляются в целях и характере их поведения.

Законы монополистического ценообразования

Господство монополий на рынке приводит к тому общепризнанному следствию, что они *сами устанавливают рыночную цену*. При этом своеобразно используются законы, выражающие зависимость цены от предложения и спроса.

Так, *монополии*, продающие товары в массовом порядке, в своих интересах используют *закон рыночной цены по массовому предложению* (рис. 9.4). Они намеренно уменьшают продажу сво-

их товаров (снижают объем предложения), чтобы создать искусственный дефицит продуктов. Нехватка рыночных благ ведет к росту цены по предложению. Так, в последние годы нередко в России и других странах предприятия-монополисты, производящие и сбывающие бензин, резко сокращали продажу моторного топлива, с тем чтобы при повышенном спросе на него поднять цену по предложению.

При каждом возобновлении процедуры повышения цен монополия, разумеется, учитывает потери, которые она несет от уменьшения объема производства и продажи товаров. Чтобы перекрыть такую утрату дохода, она устанавливает новые цены на более высоком уровне. При этом монополия следит, чтобы выручка от продажи меньшего количества изделий покрывала упущенную выгоду и давала возросшую сумму дохода.

В свою очередь *монополия*, закупающая большие партии товаров у мелких производителей, своеобразно использует *закон рыночной цены по массовому спросу* (рис. 9.5). Заранее скупая, например, сельскохозяйственное сырье по низким ценам и создавая его большие запасы, монополия в период сбора нового урожая устанавливает низкую цену спроса на закупаемую продукцию. Такая цена дает монополии желаемую выгоду. Ее выигрыш возрастает с каждым новым снижением закупочных цен, что является результатом преднамеренного создания зоны избытка сбываемой продукции.

Характерен такой пример. Монополии западных стран издавна закупают дешевое сырье у предпринимателей и мелких товаропроизводителей стран Азии, Африки и Латинской Америки. Низкие цены устанавливаются на ряд товаров традиционного африканского экспорта (чай, кофе, какао-бобы).

Наконец, фирма, одновременно являющаяся монополией и монополией, удваивает свой доход посредством так называемых «ножниц цен». Речь идет о *монополюсво высоких* и *монополюсво низких* ценах, уровни которых удаляются друг от друга подобно расходящимся лезвиям ножниц. Такое движение цен основывается на расширении зон избытка и дефицита товаров. Оно характерно для многих предприятий обрабатывающей промышленности, которые — особенно в условиях инфляции — устанавливают цены на свои готовые изделия в несколько раз выше, чем увеличиваются цены в отраслях добывающей промышленности.

Во второй половине XX в. с расширением сферы агробизнеса в США, Франции, Великобритании и других западных странах «ножницы цен» стали одним из главных методов, с помощью ко-

торого крупные фирмы вытеснили мелких и средних фермеров из сельскохозяйственного производства.

В нашей стране «ножницы цен» использовались особенно широко в период индустриализации народного хозяйства. Государство, выполняя роль монополии и монополии, устанавливало относительно высокие цены на промышленные изделия и очень низкие закупочные цены на сельскохозяйственное сырье, чем нанесло большой ущерб экономике села. До сих пор такого рода «ножницы цен» не устранены. Например, в 1994 г. цены на промышленные средства производства, выпущенные для сельского хозяйства, росли в 3 раза быстрее, чем цены на сельскохозяйственную продукцию.

Совершенно очевидно, что с помощью произвольно устанавливаемых цен монополии собирают своего рода «дань» с других предпринимателей и населения.

Чтобы удерживать столь выгодное положение на рынке, монополистические объединения экономическими и другими методами решительно расправляются с конкурентами. Назовем некоторые из этих способов.

1. *Хозяйственный бойкот* — частичный или полный отказ от экономических связей с аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистическое объединение). Монополии предлагают зависимым от них покупателям не приобретать товары других фирм, так как они якобы худшего качества.

2. *Демпинг* — преднамеренная продажа товаров по «бросовым» ценам с целью разорения конкурента.

3. *Ограничение* продажи товаров самостоятельным (независимым от монополий) фирмам (например, уменьшение поставок нефти нефтеперерабатывающим заводам).

4. *Маневрирование ценами*: монополия повышает цены на продукты, сбываемые мелким собственникам, и одновременно применяет тайные скидки и уступки в этом отношении для крупных покупателей.

5. *Использование финансовых средств* борьбы с конкурентами (например, спекуляция ценными бумагами на фондовой бирже, о чем будет рассказано в гл. 16).

6. *Разорение конкурентов* с помощью дозволенных законом и недозволенных средств с целью их «поглощения» и «присоединения» к монополии. Последние применяют широкий арсенал жестких приемов: подделывают продукцию конкурентов, нарушают патенты, копируют товарные и фирменные знаки, обманывают потребителей. Против своих рыночных противников многие фир-

мы применяют «промышленный шпионаж» (тайно выведывают производственные секреты, используя для этого электронные средства, услуги «перебежчиков» с предприятий-конкурентов и т.п.). Некоторые монополии не брезгают уголовно наказуемыми методами вплоть до поджогов помещений, террористических актов и заказных убийств.

Уже в конце XIX в. стало очевидно, что монополистические объединения разрушают нормальные для рыночной системы отношения. В ответ на такие отрицательные действия в правовых и демократических государствах применяются соответствующие меры противодействия. Речь идет об осуществлении антимонопольного законодательства, которое подрывает рыночную власть абсолютных монополий.

Во многих странах государство проводит антимонопольную политику и регулирование конкурентного рынка по следующим основным направлениям.

Первое направление: *предотвращается абсолютная монополизация рынка*. При этом под монополизацией подразумевается не укрупнение производства, а только серьезное ограничение торговли. Так, в США в принятом в 1890 г. антитрестовском законе монополизацией рынка признано обладание рыночной долей, равной или превышающей 60%.

Второе направление: *запрещается слияние конкурирующих компаний*. Такое слияние усиливает абсолютную монополизацию и ослабляет конкуренцию. Правда, антимонопольное законодательство не приостанавливает процесс централизации в сфере производства (объединение предприятий в крупные фирмы или хозяйственные объединения).

Третье направление: *запрещается установление монопольных цен* (в том числе «лидерство» фирм в повышении цен и другие подобные виды сговора).

Четвертое направление: *сохраняется и поддерживается конкуренция в цивилизованных формах*. В связи с этим воспрещаются «нечестные», или «обманные», способы соперничества — демпинг, применение фальшивой рекламы продовольственных продуктов, лекарств и косметических средств, медицинских инструментов и т.п.

Любопытно, что к числу «нечестной» конкуренции в США и Англии практически относят использование «шпаргалок» и списывание с учебника на конкурсных экзаменах при поступлении в высшие учебные заведения. Сами законопослушные абитуриенты разоблачают такие действия, за которые следуют серьезные наказания.

В 1990-х гг. в России сделаны первые шаги по разработке и применению антимонопольного законодательства. Кроме того, в новом Уголовном кодексе к преступлениям отнесены монополистические действия и ограничения конкуренции. Речь идет о монополистических действиях, которые совершены путем установления монопольно высоких или монопольно низких цен. Уголовно наказуемым признано также, например, ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничение доступа на рынок, устранение с него других субъектов экономической деятельности, установление или поддержание единых повышенных или пониженных монополиями цен (ст. 178 УК РФ).

Из всего сказанного в данной главе можно сделать два обобщения.

Во-первых, в начальный период капитализма в ряде стран (XVIII—XIX вв.) преимущественное развитие получила свободная конкуренция. Во-вторых, в конце XIX — начале XX в. произошли широкая абсолютная монополизация рынка и вытеснение свободной конкуренции.

Какие формы взаимодействия участников рынка появились во второй половине XX столетия в высокоразвитых странах? Какую новую роль играют конкуренция и монополия на современном рынке? Об этом речь пойдет далее.

10.3. Новое в развитии конкуренции и монополии на рубеже XX—XXI столетий

Тенденции современного рынка В XX в., особенно во второй его половине, в корне изменилось взаимодействие между участниками рынка.

Долгое время авторы учебников «экономикс» изображали взаимоотношения продавцов и покупателей как *рынок совершенной конкуренции*, который состоит из слишком малых предприятий, не способных влиять на рыночную цену. Сейчас же, по оценке П. Самуэльсона и В. Нордхауса, достаточно крупные предприятия «имеют определенное влияние на рыночную цену. Большинство рынков в современной экономике в действительности находятся под влиянием нескольких крупных компаний, чаще всего двух или трех. Добро пожаловать в реальный мир — мир несовершенной конкуренции»¹.

¹ Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. С. 158.

Что же это за новый мир? Его можно понять, если выявить тенденции, которые свойственны развитию монополии и конкуренции во второй половине XX в.

Первая тенденция — к усилению монополизации рынка. Как уже было сказано в гл. 4, научно-техническая революция вызвала переход к гораздо более высокому уровню укрупнения хозяйства. Централизация производства привела к образованию мощных естественных монополий, охватывающих национальное экономическое пространство (магистральные трубопроводы для транспортировки нефти и газа, трассы по передаче электрической и тепловой энергии и т.п.). Кроме того, в национальной экономике возник монополистический по своей природе государственный сектор.

Вторая тенденция — к обострению конкуренции. Научно-техническая революция необыкновенно ускорила совершенствование технической базы производства. В связи с этим в странах с новой экономикой резко усилилось соперничество, особенно в области внедрения новейших достижений техники и технологии. Такая конкуренция стала поистине глобальной (мировой), охватывая все страны с открытой экономикой.

Таким образом, на исходе XX столетия сложилась парадоксальная ситуация: на рынке одновременно усиливают свои позиции прямо противоположные виды взаимодействия субъектов хозяйствования. Возникает вопрос: какие последствия влечет столкновение двух указанных тенденций?

Во-первых, в корне меняется экономическая роль многих монополий. Для конца XIX — первой половины XX в. традиционным было стремление монополий тормозить применение научно-технических новинок, чтобы не допускать снижения рыночных цен. Но сейчас крупные хозяйственные объединения становятся *легальными монополиями* и в течение определенного срока используют патентное право для обновления технологии.

Во-вторых, внедрение достижений научно-технической революции требует *крупных материальных затрат*. Как правило, такие затраты не способны осуществлять мелкие предприятия, типичные для свободной конкуренции. В отличие от них монополии с их высокими доходами могут в своей отрасли добиться первенства в научно-техническом прогрессе. Этим они упрочивают свое преобладающее положение на рынке.

В-третьих, в последние годы важное значение приобрело участие крупных хозяйственных объединений в *глобальной конкуренции*, направленной на завоевание мирового рыночного простран-

ства. Во многих странах государство оказывает национальным монополиям помощь в освоении новейших научно-технических достижений, в подготовке научных и инженерных кадров, а также обеспечивает их другими экономическими преимуществами.

Ориентиром в этом отношении служит определение рейтинга в глобальной конкуренции. Так, согласно опросам, проводимым Международным экономическим форумом (оцениваются показатели 46 стран мира), в 1990-х гг. наиболее конкурентной страной признавались США. Ближе всего к ней стояли Сингапур, Гонконг и малые европейские страны. Между тем с 1992 по 1997 г. в этом рейтинге Япония спустилась со 2 на 10 место, Германия — с 5 на 14, Франция — с 15 на 19. Россия устойчиво занимала 46 место.

Итак, очевидно, что в современный период характерен необычный синтез (от греч. *synthesis* — соединение, сочетание) конкуренции и монополии.

Формы синтеза конкуренции и монополии Основными формами своеобразного сочетания двух видов взаимодействия субъектов рынка выступают: а) монополистическая конкуренция и б) олигополия. О новом состоянии рынка дает представление табл. 10.2.

Таблица 10.2

Формы сочетания конкуренции и монополии

Параметры состояния рынка	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Число продавцов	Много	Мало
Барьеры входа на рынок и выхода из него	Нет	Обычно есть
Дифференциация продукта	Есть	Возможна
Участие фирм в контроле над ценами	Цена индивидуализированного продукта контролируется	Нелегальный контроль

В монополистической конкуренции органически представлены две разные стороны. Одна из них состоит в том, что фирма создает легальную монополию, которая с помощью патентов, торговых и фирменных знаков защищается от конкурентов. Этому же способствует дифференциация (разделение на различные формы)

товаров — придание им индивидуальных свойств (по качеству, форме, окраске, упаковке, условиям продажи). Другая сторона заключается в том, что на рынке, где продаются однородные товары, имеется много разных конкурентов, проводящих дифференциацию своих продуктов.

По-своему монополия и конкуренция сочетаются в олигополии. *Олигополия* (от греч. *oligos* — немногий, *poleo* — продаю) — господство небольшого числа крупнейших фирм в производстве и на рынке. В США олигополию обычно образуют четыре ведущие фирмы отрасли, продающие на рынке до 60% всей продукции.

Олигополии нередко различными путями (посредством «лидерства в ценах», тайного «джентльменского соглашения») обходят антимонопольные законы и добиваются повышения рыночных цен или, по крайней мере, поддерживают выгодные им цены. В силу этого в ход пускается новый способ борьбы за покупательский спрос — *неценовая конкуренция*. Соперничество в этом случае ведется на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, условий оплаты и других приемов. При этом учитывается усиление воздействия научных достижений на характер и качество выпускаемых изделий, а также возросшая общественная роль и значимость торговой рекламы.

При подведении итогов процесса развития конкуренции и монополии на рубеже XX—XXI столетий перед нами предстает *современное состояние* взаимоотношений участников рынка. Оно включает следующие элементы:

- 1) сравнительно небольшие остатки свободной конкуренции;
- 2) острое противоборство монополий с аутсайдерами (независимыми мелкими и средними хозяевами);
- 3) соперничество между крупными монополиями на национальном и мировом рынках;
- 4) монополистическая конкуренция и соперничество между участниками олигополии;
- 5) государственное ограничение монополистической деятельности и защита конкуренции в ее цивилизованных формах.

Важно подчеркнуть, что в западных странах сейчас *нет крайних состояний рынка*: ни господства свободной конкуренции, которая нарушает нормы цивилизованных отношений, ни абсолютной, ничем не ограниченной монополии, охватывающей все национальное хозяйство. Иная картина наблюдалась в нашей стране.

10.4. Россия: путь к развитому рынку

Абсолютная монополия В нашей стране сложилась непростая история развития рыночных отношений. Эти отношения были достаточно высоко развиты *в конце XIX — начале XX в.* В России прочно утвердилось товарно-денежное обращение, что позволило в 1897 г. ввести золотой стандарт. Однако во время Гражданской войны 1918—1921 гг. народное хозяйство пришло в состояние упадка и разрухи, а рыночные связи были фактически свернуты.

Рынок вновь возник весной 1921 г. Проводимая советской властью *новая экономическая политика* создала для возрождения отечественного товарного производства и денежного обращения благоприятные условия:

- мелкие собственники и капиталистические предприниматели получили определенную свободу хозяйственной деятельности (сами распоряжались значительной частью своей продукции, оставшейся после выплаты государству налога);
- государство привлекало иностранный капитал для ускорения развития производства;
- сложился свободный рынок с устойчивым денежным обращением, который стал поприщем для конкурентной проверки жизнеспособности всех хозяйственных укладов;
- стабилизировался курс рубля, а государственный банк стал выпускать червонцы (банкноты в 10 руб.), обеспеченные золотом и товарами;
- государственные предприятия, переведенные на коммерческий расчет, стали активными товаропроизводителями, добивающимися прибыльности продукции.

За короткий срок новая экономическая политика позволила добиться хороших хозяйственных результатов. Например, по сравнению с уровнем 1913 г. (принятым за 100%) продукция промышленности, составлявшая в 1921 г. 14%, в 1926 г. достигла 96%, продукция сельского хозяйства — 188%.

Но с начала 1930-х гг. новая экономическая политика была прекращена. А рынок, как говорится, «вырубили до основания»: было запрещено свободное предпринимательство и полностью исключена конкуренция. А затем на десятилетия установилось господство ничем не ограниченного *государственного монополизма*, который опирался на прямое принуждение и приказные методы. Абсолютная рыночная монополия проявлялась в двух направлениях:

а) государство монополизировало продажу основной массы товаров;

б) оно выполняло роль всеохватывающей монополии, поскольку закупало основную массу сырьевой продукции (например, продукцию колхозов).

Государственный монополизм нередко отличается прямым произволом в установлении цен. Так, в конце 1940 — начале 1950-х гг. Советское государство ежегодно проводило снижение цен на продовольственные и другие товары для населения. Это осуществлялось за счет уменьшения цен, по которым государство приобретало сельскохозяйственные продукты у колхозов и совхозов, что, естественно, наносило ущерб и без того низкому жизненному уровню сельских тружеников.

Со второй половины 50-х и до 90-х гг. XX в. государство систематически увеличивало размер денежной зарплаты главным образом мало- и среднеоплачиваемым рабочим и служащим. Повышались денежные доходы сельских жителей, поскольку возрастали государственные заготовительные и закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию. При этом цены на товары народного потребления оставались неизменными.

Вся система цен не учитывала действительные затраты на производство продукции. Скажем, очень низкими были цены на многие промышленные средства производства, они были значительно ниже уровня мировых цен. Планирование цен из единого экономического центра было неспособно своевременно и правильно учитывать изменение спроса на товары народного потребления. В итоге рыночное преобразование, регулируемое законами спроса и предложения, было парализовано.

Проблема перехода к развитому рынку Чтобы перейти к современной рыночной экономике, приходится преодолевать большие трудности. Они связаны прежде всего с тем, что между стартом — абсолютной рыночной монополией — и финишем — развитым рынком, как говорится, дистанция огромного размера. Это наглядно показывают данные табл. 10.3, в которой сопоставлены важнейшие черты стартовых и финишных позиций.

За период с 1992 по 2000 г. наша страна продвинулась к развитому рынку незначительно. Сейчас более четко, чем вначале, обозначились задачи, требующие разрешения в теории и на практике.

Таблица 10.3

Основные признаки абсолютной монополии и развитого рынка

Абсолютная монополия	Развитой рынок
Плановое распределение центром средств производства, рабочей силы и финансовых средств	Продажа всем желающим производственных факторов и финансовых средств в негосударственном секторе
Централизованное установление неизменяемых цен	Цены основаны на договоре покупателей и продавцов
Распределение многих продуктов по установленным государством нормам	Свободный выбор покупателями всех видов товаров
Монополия государства во внешней торговле	Свобода внешнеэкономической деятельности предпринимателей
Монополистические преграды конкуренции	Конкуренция всех товаровладельцев

Одна из первостепенных задач — *ограничение рыночной власти абсолютных монополий рынка и развитие цивилизованных форм конкуренции.*

Движение от полностью монополизированного рынка началось и до сих пор продолжается без каких-либо существенных изменений состояния российского рынка. Слабо выполняются законодательно закрепленные меры по ограничению монополистической деятельности и развитию конкуренции. Поэтому, например, введение «свободных» цен проводилось руками монополий и в их интересах. В то же время государство слабо поддерживает мелкий и средний бизнес, без которого не может быть конкурентного рынка.

Важно решить и другую задачу — *полностью развить всю систему рынков.* Рыночные преобразования в нашей стране начались с полного разрушения системы государственного материально-технического снабжения. Однако взамен ее не были созданы аналогичный рынок производственного оборудования, а также рынок оптовой торговли. Нормальной экономики не может быть без высокоразвитого рынка недвижимости (земли, жилья) и без рынка ценных бумаг. Еще предстоит в полной мере воссоздать все звенья развитой рыночной системы.

При преобразовании российской экономики требуется правильно выбрать *тип и структуру рыночных отношений.*

Еще до 1992 г. инициаторы создания новой экономики провозглашали идею создания свободного рынка. Их не смущали предо-

стережения противников такой ориентации. Так, Дж. Гэлбрейт (США) в интервью газете «Известия» 31 января 1990 г. откровенно и резко заявил: «Те, кто говорит... о возвращении к свободному рынку времен Смита, неправы настолько, что их точка зрения может быть сочтена психическим отклонением клинического характера. Это то явление, которого у нас на Западе нет, которое мы не стали бы терпеть и которое не смогло бы выжить».

Но как это ни парадоксально, наша страна все-таки совершила переход к свободному рынку уже в январе 1992 г. Правда, речь идет о возникновении с самого начала множества примитивных продовольственных и вещевых рынков, где велась индивидуальная перепродажа отечественных и иностранных товаров. Каждому гражданину было предоставлено право торговать чем угодно и где угодно. При этом далеко не всегда соблюдался надлежащий санитарно-эпидемиологический, экологический и иной контроль.

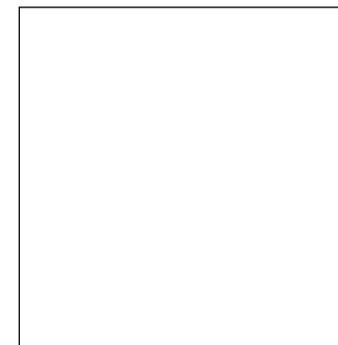
Жизнь доказала, что необходимо быстрее решать созидательные задачи: создавать *рынок как социальный институт*. Само движение к цивилизованному рынку надо начинать с разработки множества правовых норм и законов, регулирующих рыночную экономику.

Литература

- Гражданский кодекс РФ. Ч. 2. М., 1996.
- Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992. Гл. 7, 8, 9.
- Конкурентоспособность России в 90-е годы. Межстрановый макроэкономический анализ. М., 2000.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 23—26.
- Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. М., 2000.
- Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. М., 1986.
- Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 8—10.
- Стародубровская И. От монополии к конкуренции. М., 1990.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 11, 12, 14.
- Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости: Пер. с англ. М., 1959.
- Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
- Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. Гл. 8, 10.

Раздел III

МИКРОЭКОНОМИКА



ГЛАВА 11. КАПИТАЛ И ОБРАЗОВАНИЕ НОВОЙ СТОИМОСТИ

11.1. Фирма: организация и управление

Настоящий раздел начинается с общего знакомства с новой составной частью национального хозяйства.

Микроэкономика (от греч. mikros — малый) — это совокупность малых форм хозяйствования, которая имеет следующие характерные особенности.

1. Тип частной собственности.

Наиболее естественной экономической основой микроэкономики является частнособственническое присвоение средств производства и результатов труда. К таким отношениям собственности относятся: а) единоличное владение тружеников — крестьян и ремесленников и б) индивидуальный капитал, предполагающий применение наемного труда.

2. Низшие формы кооперации и разделения труда.

Для микроэкономики типичны начальные формы трудового сотрудничества: простая (без разделения работы на отдельные операции) и не очень сложная кооперация труда (со специализацией работников на выполнении отдельных видов созидательной деятельности).

Общественное разделение труда между товарными хозяйствами в основном принимает форму предметной специализации (производство преимущественно одного или нескольких видов продуктов).

3. Свободные рыночные связи.

Между обособленными и независимыми хозяйствами устанавливаются экономические отношения, свойственные свободному рынку. Каждое микрохозяйство не в состоянии устанавливать рыночные цены и участвует в индивидуальной ценовой конкуренции.

4. Единоличное управление хозяйством.

Сравнительно небольшие размеры хозяйств в микроэкономике предопределяют то, что ими управляют сами собственники.

В состав микроэкономики входят две формы хозяйственной деятельности — домашние хозяйства и сравнительно небольшие предприятия.

Теперь рассмотрим деятельность фирм, большинство из которых создают новую стоимость, а затем распределяют ее.

Кто такой предприниматель — О современной фирме можно судить прежде всего по предпринимателю. *Предприниматель* — это инициативный человек, который берет на себя ответственность и риск за дела на предприятии. Чтобы разобраться в существе его деятельности, следует рассмотреть все виды предпринимательства. Предпринимательство можно классифицировать по двум основаниям: масштабам и характеру деятельности.

1. По *масштабам* инициативная деятельность подразделяется на следующие виды.

Индивидуальное предпринимательство — любая созидательная деятельность одного человека и его семьи (создаются торговые лавки, небольшие аптеки, химчистки и т.п.).

Коллективное предпринимательство — полезным делом занят какой-то коллектив. Оно включает *мелкий и средний бизнес* (в США к мелкому бизнесу относят предприятия с числом работников до 500 человек, в нашей стране — с существенно меньшим); *крупный бизнес* — как правило, огромные акционерные общества, насчитывающие тысячи человек.

2. По *характеру* предпринимательский труд имеет несколько форм. *Некоммерческое* предпринимательство — не связанное с продажей продукции ради обогащения. Такая благотворительная деятельность ведется культурно-просветительскими и другими организациями. Например, в США $\frac{3}{4}$ семей делают взносы на подобные цели.

Коммерческая деятельность, или бизнес (англ. business — дело), — занятие, приносящее доход. В нее входят: *непроизводственный* бизнес — профессиональный спорт, концертная деятельность и т.п.; *торговый* бизнес — на предприятиях торговли; *бизнес в сфере услуг*, например, туристический сервис, юриди-

ческая контора; *производственный бизнес* — доходное дело на предприятиях в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и др.

Предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной системе. Оно может быть и на государственном предприятии. Однако здесь инициатива руководителя фирмы ограничена жесткими рамками приказов и инструкций вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Как для жизни каждого человека нужен кислород, так для бизнесмена важна *свобода хозяйственной деятельности*, т.е. возможность по своему усмотрению использовать принадлежащее ему, арендуемое или переданное в пользование имущество, свобода определять, что и как производить, выбирать поставщиков и потребителей, назначать цены, распоряжаться прибылью, оставшейся после уплаты налогов, и решать иные производственные вопросы.

В последние десятилетия приватизация государственных предприятий и рост производства на Западе значительно расширили предпринимательскую деятельность. По сравнению с 1960-ми гг. общее число бизнесменов выросло в Японии в 2 раза, в США — более чем в 2,5 раза.

Численный рост зачинателей новых хозяйственных дел сочетается с повышением роли функций, выполняемых организаторами бизнеса.

Функции предпринимателя В мировой экономической литературе отмечаются три функции предпринимателя. Первая из них — *ресурсная*. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Вторая функция — *организаторская*. Ее задача — обеспечить такое соединение факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели. Третья функция предпринимателей — *творческая*, связанная с организационно-хозяйственным новаторством.

Роль *инновационной* (от лат. *novatio* — обновление) деятельности резко возросла в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. Сейчас быстро растет рынок научно-технических разработок, расширяется бизнес, связанный с внедрением новинок техники и технологии. Со-

вершается информационная инфраструктура предпринимательства — расширяется доступ к полезной информации в государственных органах, укрепляются патентно-лицензионные службы, развивается сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин и компьютерной технологии, и др.

В ведущих западных странах заблаговременно определены перспективные направления инновационного предпринимательства на XXI столетие:

а) использование мирового информационного рынка для очень быстрого внедрения технологических новинок (Япония);

б) прогресс промышленных технологий, которые обеспечивают успех во всех областях науки и техники (Германия, Великобритания, Франция);

в) повышение интеллектуального уровня работников, их образования и квалификации, от чего зависит технологический потенциал бизнеса (США).

Поскольку центр тяжести в функциях предпринимателя переместился на новаторство, то предъявляются новые требования к личности предпринимателя, его *психологической характеристике*.

Фирма «Мак-Бер энд Компани» (США) в своих исследованиях выделила наиболее важные личные качества удачливого бизнесмена:

- поиск возможностей и инициативность в достижении целей;
- готовность к умеренному риску;
- ориентация на эффективность и качество;
- вовлеченность в рабочие контакты;
- умение ясно выражать свои цели, дальновидность;
- стремление быть информированным;
- систематическое планирование и наблюдение;
- способность убеждать и устанавливать деловые и личные связи;
- независимость и уверенность в себе.

Выводы «Мак-Бер энд Компани» могут служить своего рода тестом, с помощью которого проверяется способность предпринимателя успешно справляться со своими функциями. При этом важно иметь в виду, что одни из необходимых качеств бизнесмена — врожденные, другие — результат развития природной predisposition, а третьи — следствие обучения и практическо-

го опыта. Вряд ли можно усомниться в этом, что далеко не все люди способны быть предпринимателями.

Предпринимательство в информационном деле

В постиндустриальной экономике под воздействием научно-технической революции и в результате быстрого развития сферы информационных услуг происходит лавинообразное нарастание массы информации. При этом увеличение объема научной информации примерно в 4 раза обгоняет прирост численности населения на планете.

В связи с этим перед всеми фирмами возникла сложная проблема: как *информационно обеспечить* хозяйственную стратегию (экономическое развитие на длительный период) и научные исследования, проводимые на предприятии? Решение этой проблемы, естественно, требует больших затрат, надежных источников и каналов информации, высокого профессионализма работников информационных служб.

Практическим выходом из создавшегося положения является организация службы *консалтинга* (англ. consulting — консультирование). В ней высококвалифицированные специалисты дают советы и предоставляют новейшую информацию по определенному кругу вопросов. На крупных фирмах создаются свои консалтинговые службы, а мелкие и средние предприятия обращаются за информационной помощью в консалтинговые фирмы. Там они получают нужные им сведения, касающиеся предвидения развития рынков разных товаров и услуг, цен на мировых товарных рынках и рынках ценных бумаг и пр.

Одновременно многие фирмы создают у себя подразделения, которые налаживают информационные связи с внешним миром. Эти связи получили названия *публич рилейшинз* (англ. public relations — отношения с общественностью). Предприятия добиваются доброжелательной оценки своей деятельности. В этих целях они используют прессу (публикуются информационные сообщения, посылаются письма в редакции газет и т.п.), радио и телевидение (проводятся интервью с работниками фирмы, репортажи и др.), организуют выставки и ярмарки, публичные выступления и многое др. В итоге формируется хороший *имидж* (внешний и внутренний образ) фирмы.

В дальнейшем мы будем рассматривать бизнес в сферах производства и торговли. В них особое внимание уделяется процессу управления предприятием.

Кто и как управляет фирмой

Прежде всего разберемся в том, что представляет собой внутрифирменное управление.

Управление производством внутри фирмы (предприятия) представляет собой упорядочивающее, целенаправленное воздействие на процесс кооперированного труда. Управление призвано обеспечить эффективный выпуск товаров и оказание услуг.

В этих целях на современных предприятиях управление регулирует (т.е. подчиняет установленному порядку) решающие стороны хозяйственной жизни:

- ✓ материально-техническое снабжение и сбыт готовой продукции;
- ✓ научные исследования, разработку и внедрение новинок в производство;
- ✓ маркетинговую деятельность: изучение рынков, определение каналов сбыта продукции и услуг, ценообразование и рекламу выпускаемой продукции, оказываемых услуг;
- ✓ работу с персоналом предприятия: подбор, расстановку, обучение работников и др.;
- ✓ сбор, обработку и анализ данных о работе фирмы в целях улучшения ее деятельности.

В XX столетии, когда основной стала акционерная форма предприятий, мозговым центром, воздействующим на деятельность гигантского акционерного общества, стала не отдельная личность, а большая группа специалистов по управлению (ученые, инженеры, экономисты, юристы и т.п.). Ведущую роль стали играть *менеджеры* (от англ. manage — управлять) — научно подготовленные специалисты, которых фирма нанимает для управленческой работы. Все большее усложнение современного производства потребовало развить особую отрасль знаний и умений — менеджмент.

Менеджмент — система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли. Возникла такая междисциплинарная область знаний, которая включает сведения из экономики, организации и управления производством на предприятии, права, психологии и др. Образовался сплав науки, опыта руководящей деятельности, управленческого искусства.

Какими навыками и способностями должен обладать современный менеджер? Созданный исследователями своеобразный

словесный портрет включает следующие качества: 1) способность управлять собой; 2) разумные личные ценности; 3) четкие личные цели; 4) упор на постоянный личный рост; 5) навык решать проблемы; 6) изобретательность и способность к инновациям (нововведениям); 7) высокая способность влиять на окружающих; 8) знание современных управленческих подходов; 9) способность руководить; 10) умение обучать и развивать подчиненных; 11) способность формировать и развивать рабочие группы.

Итак, менеджер представляет собой тип профессионального работника, способного управлять фирмой на строго научной основе. Он придает деятельности предприятия упорядоченность, согласованность и урегулированность, которые соответствуют природе современного индустриального и постиндустриального производства.

Одним из проявлений научного характера деятельности менеджера служит то, что он придает развитию фирмы плановый характер. На практике это регулярно происходит при организации производства новой продукции и при создании предприятия, когда составляется *бизнес-план*.

При разработке бизнес-плана выполняются следующие задачи:

- а) оценивается будущее положение на рынке — возможность успешно сбывать новую продукцию;
- б) подсчитывается величина затрат на производство новых изделий или на строительство нового завода;
- в) предусматриваются источники денежных средств (собственные и заемные — у банка);
- г) прогнозируется доходность предстоящего бизнеса;
- д) учитываются возможные риски и пути их уменьшения.

Бизнес-план обязательно представляется в банк, если фирма надеется получить у него денежный заем. При этом важно убедить банк в привлекательности и конкурентоспособности намеченного дела. В свою очередь с помощью специалистов банковское учреждение тщательно изучает бизнес-план, а в случае его одобрения строго контролирует его выполнение.

На крупных фирмах, обладающих сложной и дорогостоящей техникой, не отдают хозяйственную деятельность во власть рыночной стихии, а напротив, ведут регулярную плановую работу. Это позволяет находить верные пути и средства для реализации целей предпринимательства. Такие цели связаны с производством новой стоимости.

11.2. Производство новой стоимости: его условия и результаты

Внешней средой деятельности фирмы служит развитая рыночная система. Это накладывает отпечаток на всю организацию экономической деятельности любого бизнесмена.

Формула бизнеса: Сущность всякого бизнеса наглядно представлена в его формуле **варианты ее осуществления**

$$Д — Т — Д',$$

где $Д$ — первоначально авансированные (выданные в счет предстоящих платежей) денежные средства;

$Т$ — приобретенные товары;

$Д'$ — возросшая сумма денег,

$$Д' = Д + \Delta Д,$$

где $\Delta Д$ — прирост денег (прибыль).

Отсюда ясно, как действует предприниматель. С самого начала он должен иметь денежные средства, пускаемые в обращение с целью наживы. На них он закупает определенные товары. В конечном счете бизнесмен реализует на рынке имеющиеся у него товарные ценности и получает возросшую сумму денег. Прирост денег по сравнению с первоначально затраченной суммой составляет его доход (прибыль).

Главный теоретический вопрос состоит в том, чтобы выяснить: откуда появляются $\Delta Д$ — новые деньги?

Хозяйственная практика свидетельствует, что формула бизнеса является *общей* для разных вариантов предпринимательской деятельности. Что это за варианты?

Первый вариант предпринимательства — *спекулятивный бизнес*. Он означает скупку товаров по низкой цене и их перепродажу по повышенной цене. Прибыль от спекуляции (Π_c) представляет собой разницу между продажной ценой товара ($Ц_2$), по которой спекулянт сбывает вещь, и закупочной ценой ($Ц_1$), по которой предприниматель приобретает ее: $\Pi_c = Ц_2 - Ц_1$.

В рыночной экономике спекуляция в большинстве случаев представляется естественным явлением и не преследуется по закону. Ее экономической основой является товарный дефицит, который образуется на какое-то время. Сам спекулятивный рост

рыночной цены приводит в действие закон предложения по цене, а с увеличением производства товаров исчезают экономические условия для спекуляции.

Второй вариант — *криминальный бизнес*. Такой способ обогащения на рынке основан на мошенничестве (обмане или злоупотреблении доверием), незаконном использовании товарного знака, сбыте имущества, заведомо добытого преступным путем, и т.п. Речь идет, например, о продаже фальсифицированных алкогольных напитков и недоброкачественных товаров, незаконном предпринимательстве (без регистрации либо без лицензии — специального разрешения). Преступный бизнес может давать, как правило, кратковременную выгоду. Но он оборачивается большими потерями для криминальных элементов после того, как их разоблачат и осудят.

Среди предпринимателей, отвергающих преступные способы обогащения, утверждается совершенно иная *деловая этика* (нормы нравственного поведения) — совокупность писаных и устных договоренностей о правилах «честного бизнеса». Эти правила предлагают всем предпринимателям: а) отказаться от нечестных методов бизнеса (прежде всего от взяток государственным чиновникам); б) строить экономические связи на доверии к партнеру; в) коллективно прекращать все дела с предпринимателями-мошенниками; г) обеспечивать надежное выполнение хозяйственных договоров и иных обязательств.

Теперь выясним: какую общую черту имеет прибыль, получаемая как от спекулятивного бизнеса, так и от криминальной торговли?

Прежде всего вполне очевидно, что спекулятивная прибыль, по существу, есть вычет из дохода покупателей, которые тратят большую сумму денег по сравнению с подлинной ценой товара. Криминальная прибыль подобна спекулятивному доходу. Если даже покупатель приобретает, скажем, фальсифицированные товары по сниженной цене, то такая цена не соответствует качеству вещи, которая достается преступнику порой почти задаром. Стало быть, и спекулянты, и преступники используют рынок как канал перераспределения богатства населения в свою пользу. Более того, получаемая ими прибыль не связана непосредственно с созданием новой товарной стоимости в масштабе всего общества.

В таком случае возникает, пожалуй, не менее любопытный вопрос: имеется ли такой вариант бизнеса, который прямо связан с созданием новой стоимости, получаемой без спекулятивного вздувания цен?

Многовековая хозяйственная практика давно доказала, что настоящему *нормальным* является производственный бизнес, который можно было бы назвать «белым». Познакомимся с ним подробнее.

Процесс производства новой стоимости

Формула «белого» бизнеса существенно отличается от его общей формулы:

$$Д — Т \begin{cases} PC \\ SP \end{cases} \dots — П \dots — Т' — Д',$$

где $T \begin{cases} PC \\ SP \end{cases}$ — товары: рабочая сила (PC), приобретенная на рынке труда, и средства производства (СП);

П — процесс создания новых товаров;

Т' — произведенные фирмой товары с возросшей стоимостью.

Отсюда видно, что для начала бизнеса надо иметь капитал — деньги (Д), которые пускают в дело. На них приобретают средства производства (СП) и рабочую силу (PC). После этого обращение товаров и денег прерывается и начинается главное дело — процесс производства (П), в ходе которого создается новая стоимость. Вновь изготовленные полезные вещи обладают возросшей стоимостью (Т'). После продажи на рынке товаров по их стоимости предприниматель получает сумму денег (Д'), которая превышает первоначальную величину капитала. Если из этой возросшей денежной суммы, полученной за все проданные изделия, вычесть авансированную величину (Д), то бизнесмен получает *валовую* (общую) *прибыль*.

Зная, как внешне выглядит последовательное движение денег, затраченных на производство, мы приступаем к более углубленному его анализу. В первую очередь важно понять существо «белого» бизнеса: какие *экономические и правовые условия* необходимы для его реализации?

Для всякой фирмы, создающей товары, нужны *факторы производства*. Бизнес основывается на неперенном юридическом условии: собственники всех факторов должны гарантированно (согласно правовым договорам) получать свою долю от общего дохода предприятия.

Так, для бизнеса часто требуется дополнительный капитал — деньги, расходуемые на покупку средств производства и рабочей

силы. При отсутствии собственных денежных средств предприниматель вынужден брать в долг чужие деньги. Плата за их использование называется *процентом*, и ее получает тот, кто предоставил капитал в ссуду.

Для создания полезных благ необходим труд — физические и умственные усилия людей. Нанятые предпринимателем работники получают в соответствии с трудовым контрактом (соглашением) вознаграждение за свой труд — *заработную плату*.

Для изготовления новых благ требуются природные ресурсы (минералы, лес, другие естественные богатства, которые, ради краткости, можно именовать «земля»). За пользование чужой землей устанавливается цена, называемая рентой. *Рента* образует доход собственника недвижимости.

Наконец, если новые идеи, осуществляемые с известным риском, и усилия предпринимателя по организации и управлению фирмой увенчаются успехом, то наградой ему будет соответствующая *доля прибыли* — предпринимательский доход (в противном случае он несет убытки).

По всей видимости, предварительные экономические и правовые условия бизнеса определяют его конечный результат. При нормальных условиях общий доход фирмы должен включать процент, заработную плату, ренту и прибыль, остающуюся на фирме.

Теперь нам предстоит выяснить, как на практике возникает новая стоимость, являющаяся источником доходов всех прямых и косвенных участников производства.

Возьмем для наглядного примера ткацкую фабрику. Допустим (цифры условные), за год предприятие закупило и израсходовало средств производства на сумму 625 тыс. евро. Сюда вошли затраты на здания (их стоимость за год израсходована частично), технические средства — машины, оборудование (их стоимость тоже частично сношена за год), сырье, материалы, топливо, энергию. Все эти вещи созданы на других предприятиях (строительных, машиностроительных, добывающих сырье и энергоносители). Они поступили со стороны (от других фирм) и воплощают так называемую *старую стоимость*, образовавшуюся до начала производства на данной ткацкой фабрике.

Затем на фабрике из пряжи работники делают ткань. Они создают *новую стоимость*. В нашей стране и на Западе ее называют *добавленной стоимостью*. Так, в российском законодательстве добавленной стоимостью названа разница между стоимостью реализованных товаров и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

Продолжая наш пример, предположим, что новая стоимость составила 1375 тыс. евро. В итоге весь валовой доход предприятия (денежная выручка от продажи всех тканей) равен: 625 тыс. + 1375 тыс. = 2 млн евро.

Значит, результаты «белого» бизнеса в их общем виде можно представить следующим образом. *Стоимость готовых изделий* (C_T) включает: стоимость средств производства (старую стоимость — СП) и новую стоимость (C_H):

$$C_T = \text{СП} + C_H.$$

В свою очередь *новая стоимость* распадается на две части — заработную плату работников ($Зп$) и валовую прибыль ($П_в$):

$$C_H = Зп + П_в.$$

Наконец, *валовая прибыль* прежде всего подразделяется на доходы разных собственников: а) процент ($П_ц$); б) ренту (P_3); в) чистую прибыль ($П_ч$), которая достается фирме:

$$П_в = П_ц + P_3 + П_ч.$$

Таким образом, мы приходим к общему заключению, что новая стоимость является источником доходов владельцев всех факторов производства. Ее структура представлена в формуле:

$$C_H = Зп + П_ц + P_3 + П_ч.$$

Согласно К. Макконнеллу и С. Брю, добавочная стоимость — «стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства; равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процента и прибыли»¹.

В том, что участники создания новой стоимости получают регулярный доход по итогам деятельности производственного бизнеса, заключена их материальная заинтересованность в постоянном возобновлении и расширении производства нового богатства.

Итак, на уровне микроэкономики в процессе производства новой стоимости участвуют все собственники его условий. К ним относятся: а) рабочий — владелец рабочей силы; б) бизнесмен, который приобретает факторы производства; в) денежный капиталист, предоставляющий кредит; г) землевладелец, сдающий свою землю в аренду. После продажи на рынке изготовленных

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. С. 6.

товаров распределяется общая выручка. Из нее каждому участнику производства достается определенная доля: рабочему — заработная плата, предпринимателю — прибыль на капитал, ссудному капиталисту — процент и собственнику земли — рента.

Все эти виды приобретений образуют систему, поскольку имеют единое происхождение. Они суть «дети» одной «матери» — новой стоимости. Этим предопределяются их неразрывное единство и границы сосуществования. Если, предположим, при данной величине новой стоимости наращивать одну ее часть, то это можно сделать лишь за счет каких-то других частей. Это подтверждает рассмотрение состава национального дохода, в котором суммируются все виды доходов, получаемых владельцами экономических факторов производства. Иллюстрацией может служить табл. 11.1, где даны статистические данные по США.

Таблица 11.1

Структура национального дохода США (1996 г.)

Виды дохода	Доля в национальном доходе, %	Примеры
Заработная плата	58,1	Заработная плата рабочего, врача
Доплаты и другие виды трудового дохода	12,7	Взносы фирм в пенсионный фонд
Доход индивидуальных частных предприятий	8,3	Доходы мелкого бизнеса
Прибыли корпораций	11,8	Прибыль корпорации «Дженерал моторс»
Проценты	6,8	Проценты по сберегательным вкладам
Рента	2,3	Арендная плата землевладельцу за жилье, участок земли
<i>Итого</i>	100,0	

Правда, в разных странах имеются неодинаковый статистический учет, другие отношения, и поэтому может сильно различаться структура совокупного дохода. Своеобразие этих обстоятельств видно, например, из данных о составе денежных доходов в России (табл. 11.2).

Все виды доходов, с учетом особенностей образования каждого, их динамики и роли в развитии микроэкономики, последовательно рассмотрены.

Таблица 11.2

Структура денежных доходов населения России, %

Денежные доходы	1992 г.	2002 г.
Всего	100	100
в том числе:		
оплата труда	73,6	66,2
социальные выплаты ¹	14,3	14,9
доходы от предпринимательской деятельности	8,4	12,1
доходы от собственности ¹	1,0	4,9
другие доходы	2,7	1,9

¹ Проценты по вкладам, ценным бумагам, дивиденды.

Способы увеличения новой стоимости

Попробуем проникнуть в тайны возрастания капитала за счет увеличения новой стоимости. На практике эти тайны прикрываются покровом мер по охране коммерческой безопасности фирмы. Между тем знание сущности производственного бизнеса позволяет установить следующие пути и средства умножения прироста капитальной стоимости.

1. **Увеличивается численность работников.** Поскольку каждый из них создает новую стоимость, то вполне очевидно, что по мере наращивания численности персонала предприятия, непосредственно или в иной форме расширяющегося производства новой продукции, возрастает его стоимость.

2. **Удлиняется время труда работников.** Как известно, на начальной фазе капитализма рабочий день на фабриках составлял 12—16 ч. Однако с 20-х гг. XX в. в западных странах длительность рабочей недели была законодательно сокращена до 40—45 ч. Между тем на многих предприятиях предприниматели часто привлекают работников к сверхурочным работам. Это выгоднее, чем нанимать новых рабочих, на которых из прибыли идут дополнительные страховые взносы и расходы на обучение профессии.

3. **Повышается интенсивность труда** (возрастают затраты рабочей силы в единицу времени). Из-за законодательного ограничения времени работы на предприятиях стали шире применять повышенные нормы выработки (они легче достигаются с уско-

рением работы конвейера). При этом заработная плата не всегда возрастает с учетом усилившейся интенсивности труда.

4. **Возрастает производительность труда.** Величина производительности труда подсчитывается путем деления объема созданной продукции на численность работников. Этот показатель возрастает (а стало быть, стоимость увеличивается), если то же самое число работников выпускает больше продукции благодаря внедрению новой техники и технологии, повышению квалификации людей.

В условиях постиндустриальной экономики подъем производительности труда происходит в результате усиливающейся тенденции к *гуманизации производства*. Эта тенденция означает на деле: постоянно улучшать условия и безопасность работников, укреплять их здоровье, создавать благоприятный социально-психологический климат в трудовом коллективе и делать все, что повышает человека и раскрывает его способности. Без создания подлинно человеческих условий на предприятиях практически невозможно внедрять электронную технологию, обеспечивать возросший уровень выработки новейшего оборудования и добиваться высокого качества продукции. Теперь нельзя принимать решения о развитии производства, не обеспечивая приоритета интересов человека труда.

В целях гуманизации производства, в частности, внедряются достижения *эргономики* — научной дисциплины, которая лучше приспособляет производственные условия (температуру, освещение, вентиляцию и др.) к особенностям и возможностям человеческого организма. Так, эргономика облегчает монотонную деятельность (особенно на сборочно-конвейерных работах с упрощенными и примитивными операциями), которая, например, в США, Германии и Франции иногда составляет до 50—60% всех технологических приемов. Для того чтобы предотвращать преждевременную усталость и износ организма, вводится ротация (периодическая смена) рабочих постов, укрупняются и усложняются отдельные операции. И наоборот, длительные и утомляющие виды работ разбиваются на ряд коротких и простых. Как показывает опыт, в результате внедрения достижений эргономики выработка рабочих возрастает не менее чем на 8—10%.

Все рассмотренные способы увеличения новой стоимости характеризуют особенности «белого» бизнеса, который, избегая превратности спекулятивной наживы, способен обеспечить постоянно возрастающий доход всем участникам экономической деятельнос-

ти. Благодаря производственному бизнесу национальная экономика приобретает черты нормальной экономической системы, служащей лучшему удовлетворению человеческих потребностей.

Все изложенное, по-видимому, ясно. Однако за пределами нашего внимания остался самый трудный для понимания вопрос: какова экономическая природа новой стоимости и в особенности прибыли, достигающейся владельцам вещественных факторов производства?

11.3. Теории новой стоимости

В экономической науке нет однозначного ответа на вопрос о природе новой стоимости. Здесь сложились *две прямо противоположные теории*, в которых предприняты попытки обнаружить закономерные процессы образования и распределения вновь создаваемой стоимости.

Теория прибавочной

Классики английской политической экономии А. Смит и Д. Рикардо выдвинули *теорию прибавочной стоимости*, которую более полно развил К. Маркс в «Капитале». Существо этой теории можно представить в следующих положениях.

Первое. Новую стоимость своим трудом *создают наемные работники*. Эта стоимость частично достается работникам в виде заработной платы, а остальную часть в форме прибыли получает собственник капитала. А. Смит в труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» утверждал: «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама... на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая — на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы»¹.

Второе. Рабочий день наемного труженика делится на две части. Сначала он затрачивает *необходимый труд*, идущий на содержание его самого и семьи: создает эквивалент его заработной платы. Потом он расходует *прибавочный труд*, во время которого производит прибавочную стоимость.

¹ Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993. С. 199.

Третье. Деление новой стоимости на две известные доли вызывает *противоположность экономических интересов наемных работников и бизнесменов*, ибо увеличение доходов одних происходит за счет уменьшения заработков других.

Д. Рикардо сформулировал закон, согласно которому величины заработной платы и прибыли находятся в *обратной пропорциональной зависимости*. Он пришел к заключению: «Какая доля продукта уплачивается в форме заработной платы — вопрос в высшей степени важный при изучении прибыли, ибо нужно сейчас же заметить, что последняя будет высока или низка в той же самой пропорции, в какой будет низка или высока заработная плата»¹.

Теория прибавочной стоимости не противоречит очевидному факту: новая добавленная стоимость делится на две части — заработную плату работников и валовую прибыль (прибавочную стоимость). Но эта теория не соответствует сейчас многим условиям постиндустриальной экономики. Так, валовая прибыль на акционерных предприятиях достается не какому-то одному частному собственнику, а всем акционерам, в том числе рабочим, имеющим акции. С возникновением государственного сектора экономики значительная доля прибыли предприятий стала изыматься в виде государственных налогов. Последние идут на удовлетворение разнообразных совместных общественных потребностей (бесплатное среднее образование, развитие науки, социальные нужды и т.п.).

В высокоразвитых индустриальных странах возникла устойчивая тенденция к повышению жизненного уровня основной массы населения. Это устраняет былое острое противоречие между богатством немногих и бедностью большинства людей.

Теперь перейдем к анализу и оценке противоположной концепции.

Теория предельной производительности Таковую концепцию впервые основал французский экономист Жан Батист Сей (1767—1832). Он утверждал, что труд, капитал и природа равноправно участвуют в процессе создания стоимости. Идею о равноправии факторов, создающих новую стоимость, по-своему развил американский экономист Джон Бейтс Кларк (1847—1938). На базе теории предельной полезности он

создал учение о предельной производительности труда и капитала. Данное учение можно кратко изложить в ряде положений.

Первое. Новую стоимость создают *все факторы производства*: труд, капитал и земля. Каждому из них закономерно достается доля общего богатства¹.

Второе. Согласно концепции предельной производительности каждый из трех факторов в процессе создания стоимости (соответствующего фактору дохода) имеет *определенные границы своего производительного эффекта*. Участие труда, капитала и земли в образовании стоимости товара определяется их предельной производительностью — величиной создаваемого каждым фактором предельного продукта. Под таким продуктом понимается конечный прирост изделий, полученный в результате увеличения данного производственного фактора на единицу (например, при наборе дополнительного числа рабочих на 1000 человек) и при неизменной величине других (допустим, стоимость применяемого капитала — 100 млн дол. — остается прежней). Если одну и ту же величину капитала будет применять все возрастающее число рабочих вплоть до последней их единицы (при исчерпании трудовых ресурсов), то, само собой разумеется, происходит снижение прироста продукции в расчете на одного работника. В итоге все занятые в таком производстве будут иметь выработку, равную производительности последней единицы труда. Цена этого фактора, которую субъективно определяет предприниматель, снизится для всех работников.

Третье. Образование новой стоимости (и соответствующего дохода, приходящегося на фактор) происходит в соответствии с *законом убывающей производительности* последовательных затрат. Если согласно закону будет последовательно увеличиваться, например, число рабочих, обслуживающих данное неизменное количество машин, то объем производства будет увеличиваться все медленнее, по мере того как больше рабочих будет привлекаться к производству. Тогда при достижении предельной величины выработки рабочие не будут приносить дополнительного дохода. Их доля в общей стоимости общественного продукта равна численности рабочих, умноженной на величину их предельной производительности.

Данная теория достаточно верно указывает на участие всех трех факторов производства в создании готовых продуктов. Она позволяет правильно описать количественную зависимость между об-

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М., 1955. С. 46.

¹ См.: Кларк Дж.Б. Распределение богатства: Пер. с англ. М., 1992. С. 17.

щей величиной выпуска изделий в их натуральном выражении и силой действия отдельных факторов (эта зависимость в виде производственной функции будет рассмотрена в следующей главе). Но концепция предельной производительности факторов вызывает сомнение прежде всего в том, что вещественные условия производства якобы наряду с трудом создают новую стоимость, а тем самым непосредственно формируют доходы собственников. Эта концепция разработана для случая приостановки технического прогресса, когда действительно эффективность всех факторов снижается по мере расширения производства. Но такая ситуация совсем не характерна для развитого товарного хозяйства и бизнеса, особенно в XX столетии. Согласно экономическому закону убывающей производительности осуществляется лишь в условиях совершенной конкуренции — в своеобразном «мире без трений». Однако мы знаем, что совершенной конкуренции не существует.

Подводя итоги сравнительного анализа двух теорий новой стоимости, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, теория прибавочной стоимости и теория предельной производительности факторов *не расходятся между собой* в признании следующих реальных фактов:

- а) новая стоимость создается в процессе производства;
- б) эта стоимость распадается на две основные части — заработную плату и валовую прибыль;
- в) валовая прибыль в свою очередь на определенных юридических основаниях делится на процент, ренту и чистую прибыль.

Во-вторых, обе теории более всего *соответствовали начальной фазе капитализма*. Они во многом уже не отвечали качественно новым социально-экономическим условиям, утвердившимся в западных странах в XX в. Так, с образованием государственного сектора значительная часть прибыли (прибавочной стоимости) стала изыматься государством у фирм в виде налогов. Она расходуется на *создание общественных благ и услуг, поступающих всем членам общества*.

Таким образом, мы закончили изучение капитала преимущественно в его статике (покое). Но бизнес — такое явление, которое не может пребывать в неизменном состоянии. Как он непрерывно движется — это мы узнаем в очередной главе.

Литература

Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. М., 2000.

Волкер Г. Что и как нужно делать, чтобы стать предпринимателем: Пер. с чешск. Минск, 1991.

Грейсон Дж., О'Дейл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М., 1991.

Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1976. Гл. 8, 27.

Диксон Д.Е.Н. Совершенствуйте свой бизнес. М., 1992.

Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М., 1992.

Ликокка Л. Карьера менеджера: Пер. с англ. М., 1991.

Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 4, 5 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23.

Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М., 1992.

Мильт Д.С. Основы политической экономии. М., 1980. Т. 1. Гл. IV, V.

Самуэльсон А.П., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 6.

Сей Ж.Б. Катехизис политической экономии: Пер. с фр. СПб., 1833.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. II. Гл. III // Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993.

Стэнлейк Дж.Ф. Экономикс для начинающих. М., 1994. Гл. 15.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 7.

Форд Г. Моя жизнь, мои достижения: Пер. с англ. М., 1989.

Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха: Пер. с англ. Вып. 1. М., 1991; Вып. 2. М., 1992; Вып. 4, 5. М., 1993.

Хайзер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1991.

ГЛАВА 12. ВОСПРОИЗВОДСТВО КАПИТАЛА ФИРМЫ

Бизнес образно уподобили езде на велосипеде: либо вы едете вперед, либо вы падаете. Действительно, капитал фирмы должен быть в постоянном движении, чтобы непрерывно воссоздавать условия производства новой стоимости. Это воспроизводство бывает двух видов: простое и расширенное. Сначала рассмотрим первый вид. Здесь и в дальнейшем речь пойдет о воспроизводстве *индивидуального капитала*, который типичен для микроэкономики и находится во владении физических и юридических лиц.

12.1. Простое воспроизводство

Кругооборот капитала *Простое воспроизводство* — это непрерывное повторение созидательной деятельности, при котором величина создаваемого продукта и размер действующего капитала остаются неизменными. Таким образом, капитал совершает замкнутое круговое движение. *Кругооборот капитала*, говоря конкретнее, — это один цикл его движения, который охватывает процесс производства и обращения товаров и завершается возвращением капитала в его исходную денежную форму. Весь путь капитала можно схематично изобразить известной формулой:

$$D - T \begin{cases} \text{СП} \\ \text{РС} \end{cases} \dots П \dots T' - D'$$

Здесь мы видим последовательное продвижение капитальной стоимости через три стадии и смену трех функциональных форм капитала.

Первая стадия $D - T \begin{cases} \text{СП} \\ \text{РС} \end{cases}$ совершается в сфере обращения.

Здесь *денежный* капитал превращается в *производительный*. Бизнесмен на авансированные суммы денег (выдаваемых вперед в счет предстоящих платежей) приобретает средства производства (СП) и покупает рабочую силу (РС). Такие затраты необходимы для налаживания производства товаров.

Вторая стадия $T \begin{cases} \text{СП} \\ \text{РС} \end{cases} \dots П \dots T'$ протекает в сфере производ-

ства. В этом движении производительная форма капитала превращается в *товарную*. Купленные на рынке факторы производства — средства производства и рабочая сила — соединяются в производственном процессе (П). В нем создаются товары с нужной полезностью, содержащие вновь возникающую стоимость (Т').

Третья стадия $T' - D'$, как и первая, относится к сфере обращения. Товарный капитал с возросшей стоимостью (Т') вновь превращается в *денежный капитал* (D'), содержащий прибыль.

Такое последовательное движение капитала через три стадии и представляет собой кругооборот капитала. Стремление постоянно получать прибыль подталкивает бизнесмена к тому, чтобы непрерывно пускать свой капитал в кругооборот.

Оборот капитала Непрерывно происходящие кругообороты капитала образуют его *оборот*. Чтобы капитал смог полностью совершить оборот, требуется определенный период — *время оборота*. Оно отсчитывается от начала движения авансированного капитала до момента его полного возвращения в той же денежной форме, но возросшей на величину прибыли.

Капиталы разных предприятий имеют неодинаковое время оборота, что зависит от конкретных условий производства и обращения. Например, в судостроении капитал в производительной форме находится довольно длительное время, а на текстильных фабриках — гораздо меньший период.

Бизнесмену безразлична продолжительность времени оборота: чем быстрее все пущенные им в дело деньги возвратятся с прибылью, тем с большей скоростью будет возрастать его собственность. Отсюда вытекает заинтересованность предпринимателя в подсчете времени оборота и выяснении путей его ускорения.

Чтобы сравнить быстроту оборота капитала разных предприятий, применяется общая единица измерения. Такой естественной мерой является год. Вот как подсчитывается число оборотов ка-

питала за год. Если число оборотов обозначим через $Ч_о$, единицу изменения (год) — через O и время оборота данного капитала — через o , то $Ч_о = O/o$. Иначе говоря, время оборота равно году, деленному на время оборота индивидуального капитала. Допустим, капитал предприятия совершает оборот за 3 мес., тогда за год он обернется 4 раза ($Ч_о = 12 \text{ мес.} / 3 \text{ мес.}$).

Чтобы быстрее получить прибыль, бизнесмен использует основные пути ускорения оборота капитальной стоимости: сокращает время оборота и улучшает состав производительного капитала.

Время оборота авансированной стоимости состоит из времени производства и времени обращения.

Время производства — период пребывания капитала на предприятии — включает: а) рабочий период; б) время самостоятельного воздействия сил природы на предмет труда; в) время пребывания товаров в форме производственных запасов.

Рабочий период охватывает ряд дней, потребных для создания готовых изделий. Его длительность зависит от технологических особенностей каждой отрасли хозяйства и от характера продукта обработки. Одно дело выпекать хлеб за часы и минуты, другое — соорудить высотное здание. Для сокращения рабочего периода применяются многочисленные способы: изменяются условия труда (удлиняется рабочий день, растет напряженность труда, увеличивается количество смен за день), повышаются численность работников, их выработка.

Время производства может быть сокращено посредством такого совершенствования технологии изготовления продуктов, которое ускоряет естественные процессы (скажем, образование из молока кефира или сушка древесины). В этом же направлении приносит пользу предотвращение накопления сырья и материалов на складах сверх необходимых для производства норм.

Продолжительность оборота капитала сокращается также за счет уменьшения *времени обращения*. Оно складывается из времени покупки товаров ($D — T$) и периода продажи готовой продукции ($T' — D'$).

На длительность времени обращения влияют многие факторы: отдаленность рынка от места производства, развитие транспортных сообщений, организация торговли, а также емкость рынка и покупательная способность населения. Бизнесмены ускоряют движение товаров и денег различными методами: совершенствуют транспортные средства, организацию связи и информации; широко рекламируют свои товары и продают их в кредит и др.

Время оборота капитала уменьшается благодаря улучшению состава производительного капитала. Об этом стоит сказать особо.

Основной и оборотный капитал — Производительный капитал состоит из двух частей, стоимость которых проходит весь оборот и возвращается в денежной форме за совершенно разные сроки. Этими частями являются основной и оборотный капитал (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Основной и оборотный капитал

Основной капитал	Оборотный капитал
Долго сохраняет свою натуральную форму (полезность)	Натуральная форма преобразуется в иную полезность
Участвует во многих кругооборотах	Участвует в одном кругообороте
Переносит свою стоимость на готовые продукты постепенно, по частям	Переносит свою стоимость на готовые продукты сразу и полностью

Основной капитал — та доля капитала, которая в течение длительного срока полностью участвует в производстве, но переносит свою стоимость на готовые изделия постепенно и возвращается к бизнесмену в денежной форме по частям. К нему относятся *средства труда* — заводские здания, машины, оборудование и т.п. Они покупаются сразу, а свою стоимость переносят на созданный продукт по мере износа. Так, каменные производственные здания могут служить 50 лет, машины — 10—12 лет, инструменты — 2—4 года. Допустим, предприниматель израсходовал на приобретение станков 100 тыс. руб. И они будут действовать 10 лет. Значит, станки будут передавать готовым изделиям ежегодно $1/10$ часть своей стоимости — 10 тыс. руб.

В отличие от основного *оборотный капитал* — часть капитала, стоимость которой полностью переносится на продукт и возвращается в денежной форме в течение одного кругооборота. Речь идет о *предметах труда* и *быстроизнашивающемся* (за год) *инструменте*.

К оборотному капиталу на практике относят *заработную плату*, поскольку деньги, затраченные на оплату труда, возвращаются за один кругооборот так же, как и стоимость предметов труда. Отсюда вытекает заинтересованность бизнесмена в ускорении

движения оборотного капитала: чем быстрее возвращаются деньги, израсходованные, в частности, на заработную плату, тем шире возможность за тот же год нанять больше работников. Это в конечном счете увеличит размер прибыли.

Особую заботу предприниматели проявляют о возмещении стоимости основного капитала, который требует постоянного возобновления. Такое непрерывное восстановление стоимости средств труда производится по определенным нормам в соответствии с их *износом*. Этот износ бывает двояким: 1) физическим и 2) стоимостным.

Физический износ означает утрату средствами труда своей полезности, в результате чего они становятся непригодными для дальнейшего использования. Этот износ происходит в двух случаях: а) при технологическом применении (поломка машин, разрушение фабричного здания от вибраций и т.п.); б) если оборудование бездействует и теряет свои качества (разрушается под воздействием жары, холода, воды и пр.).

Стоимостной (его часто называют «моральный») *износ* — утрата основным капиталом своей стоимости. Это происходит в двух случаях: а) когда машиностроение создает более дешевую технику, из-за чего обесценивается действующее оборудование; б) когда старые машины заменяются более производительными (за то же время они вырабатывают больше продукции), и стоимость оборудования быстрее переносится на готовые изделия.

В условиях современного научно-технического прогресса и неценовой конкуренции ускорилось старение основного капитала. Более совершенные средства труда внедряются еще до физического износа старой техники. Бизнесмены стремятся к тому, чтобы стоимость основного капитала окупалась задолго до его физического и стоимостного износа. Этого они добиваются путем введения нескольких смен в течение дня, более полной загрузки машин.

Средства на простое воспроизводство основного капитала накапливаются в *амортизационном фонде*. В конечном счете в фонде амортизации сосредоточивается такая сумма денег, за счет которой *закупаются новые аналогичные машины и оборудование*, а также проводится *капитальный ремонт* средств труда (работы по восстановлению технических качеств оборудования и его производительности).

Амортизационный фонд образуется за счет *амортизационных отчислений*. Эти отчисления включают в общую сумму затрат предприятия на производство продукции.

Величина годового амортизационного фонда зависит от среднегодовой стоимости основного капитала и нормы амортизации. Норма амортизации (A_n) определяется как отношение годовой суммы амортизационных отчислений (A_o) к среднегодовой стоимости основного капитала (K_o), выраженное в процентах.

$$A_n = \frac{A_o}{K_o} \times 100.$$

Норма амортизации показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть полностью возмещена.

Проведенный здесь анализ простого воспроизводства на предприятии показал, как и почему в этом случае капитал движется по замкнутому кругу. Теперь рассмотрим его перемещение по спирали в процессе расширенного воспроизводства.

12.2. Накопление капитала: сущность и виды

Расширенное воспроизводство на фирме означает увеличение размеров капитала, рост масштабов производства благ.

У бизнесмена имеются серьезные мотивы к тому, чтобы его фирма двигалась вверх по спирали. Это прежде всего — *личная выгода* собственников, ибо благодаря приумножению капитала они получают возможность повышать свой жизненный уровень и увеличивать принадлежащее им имущество. Оказывает свое влияние также *конкуренция*: в ней побеждает тот, кто постоянно наращивает свою собственность. Величина конкурентоспособного капитала, словно планка для прыжков в высоту, все время поднимается. Например, в США для устойчивого положения на рынке сейчас надо иметь капиталы в несколько десятков миллионов долларов.

Между тем одного желания иметь больше имущества недостаточно: необходимо накопление капитала.

Накопление: источники и структура *Накопление капитала* — это приращение денежных и материальных средств, расходуемых на расширенное воспроизводство.

Такого рода дополнительный капитал можно назвать «вложением в будущее», поскольку он идет на улучшение жизни нынешнего и будущих поколений людей. Вполне очевидно, что накопление капитала нельзя отождествлять с накоплением сокровищ, сбережением денежных средств, пребывающих в покое.

Накопление капитала нуждается в источниках. На нормально работающей фирме первейший источник — прибыль.

При расширенном воспроизводстве *прибыль* распределяется на две части — *накопление* и *доход*, идущий на личное потребление и другие цели (о них будет конкретно сказано в главе о прибыли). Установить соотношение между этими долями прибыли — непростая проблема для ее владельцев.

Между тем с увеличением размера капиталов их собственники, как правило, тратят больше средств на приумножение личного достояния и предметы роскоши. Но среди них попадаются и скарредные люди, экономящие на самом малом, с тем чтобы больше денег обратить на активно действующий капитал. Так, американка Генриетта Грин (1835—1916) стала рекордсменкой всех времен по скупости. Хотя ее состояние достигало 95 млн дол., Грин питалась холодной овсяной кашей и была слишком прижимиста, чтобы ее разогреть. Ее сыну ампутировали ногу из-за того, что она слишком долго пыталась найти клинику с бесплатным медицинским обслуживанием.

Как правило, собственной прибыли фирмам не хватает для накопления. Поэтому они прибегают к другому его источнику — банковскому и иным видам *кредита*. Во многих развитых странах заемные средства составляют свыше половины общей суммы накопления.

Теперь рассмотрим структуру и функции накопления.

Накопление на предприятии (H_k), как правило, имеет следующую основную структуру: а) производственное (H_{Π}); б) непроизводственное накопление (H_H); в) накопление, идущее на привлечение дополнительных работников и повышение квалификации всех занятых (H_p):

$$H_k = H_{\Pi} + H_H + H_p.$$

Производственное накопление (в экономической литературе его часто именуют «инвестиции») расходует: а) на увеличение количества средств производства (расширение производственных площадей и строительство новых зданий, приобретение оборудования и т.д.); б) прирост материальных запасов (резервов и страховых фондов).

Непроизводственное накопление идет: а) на прирост непроизводственных фондов (жилого фонда предприятия, медицинских учреждений, учреждений культурно-бытового обслуживания); б) дополнительные затраты на обучение и повышение ква-

лификации работников (увеличение расходов на обучение рабочих профессиям, рост квалификации и переквалификацию занятых, что ведет к повышению производительности их труда).

На Западе затраты фирм и государства на укрепление здоровья людей и повышение образования и профессиональной подготовки работников получили название «*инвестиции в человеческий капитал*». Впервые исследования таких инвестиций провел лауреат Нобелевской премии Гэрри Беккер (США). В книге «Человеческий капитал» (1964) Г. Беккер показал, что увеличение вложений в подготовку будущих специалистов и обучение квалифицированных работников может принести в будущем не меньше прибыли, чем расходы на машинную технику.

Новая научная дисциплина — *экономика образования* доказала высокую эффективность инвестиций в общее и профессиональное образование. Например, для подсчета выгоды затрат средств на подготовку специалистов в высших учебных заведениях прежде всего учитываются соответствующие издержки (прямые расходы на учебу, плату за учебники и т.д.). Затем сопоставляются среднегодовые заработки работников со средним и высшим образованием. Согласно подсчетам американских специалистов за 1996 г., выпускник университета за время работы (до 65 лет) сможет заработать 4,5 млн дол., а тот, кто окончил только среднюю школу, получит 2,7 млн дол.

Возникшая в 1960-е гг. *экономика медицинского обслуживания* убедительно доказала, что регулярные занятия физкультурой и спортом, хорошая медицинская помощь позволяют избежать больших затрат на серьезное лечение заболевших людей и восполнение убыли квалифицированных профессиональных кадров. Не случайно некоторые крупные корпорации даже платят надбавку к заработной плате тем работникам, которые систематически занимаются физической культурой и спортом, создают для них необходимые условия (стадионы, спортивные залы с тренажерами и т.п.). Это экономически оправдывает себя хотя бы потому, что уменьшаются расходы фирмы на страховую медицину. Примечательно, что затраты средств на медицину в среднеразвитых странах составляют примерно 9% валового внутреннего продукта, а в США достигают 12—13%. Об определенном улучшении охраны здоровья населения свидетельствуют такие данные. За период с 1980 по 1999 г. численность населения на одного врача уменьшилась, например, в Японии с 740 до 530 (1998 г.), Италии — с 750 до 175 (1997 г.), Франции — с 462 до 333 (1998 г.), Германии —

с 452 до 286 (1998 г.), Швеции — с 454 до 375 (1998 г.), России — с 261 до 212 (2001 г.) человек.

Итак, мы ознакомились с сущностью, структурой и функциями накопления на действующих предприятиях. Однако мы не рассмотрели вопрос о том, как первоначально возникло накопление капитала. Между тем, этот вопрос представляет своего рода загадку.

Первоначальное накопление капитала

Образно говоря, капитал можно уподобить сказочной курице, несущей золотые яйца: затраченные вначале деньги порождают новые деньги (прибыль, идущую на новый капитал). Спрашивается: что же появилось исторически раньше — «курица» (капитал) или «яйцо» (накопление как часть прибыли)?

Переводя существо этой задачи на язык экономической теории, можно дело представить так. С одной стороны, капитал порождает прибыль, а за счет ее накапливаемой части увеличивается начальная сумма денег. С другой стороны, накопление предполагает прибыль, а она может появиться в результате функционирования капитала. В итоге не понятно, где начало процесса: все движется по замкнутому кругу. Как же выбраться из него?

Выход нашел А. Смит. Он предположил, что обычному накоплению капитала когда-то предшествовало «*первоначальное накопление*», явившееся исходным пунктом капиталистической экономики. Такое накопление произошло, разумеется, не из прибыли.

Чтобы капиталистическое производство могло возникнуть, необходимы были две исторические предпосылки: во-первых, отмена феодального закрепощения крестьян и формирование большого числа свободных работников по найму и, во-вторых, образование значительных сумм капитала у предпринимателей. В Западной Европе эти процессы проходили в XV—XVIII вв.

Люди накапливали предварительную сумму капитала разными путями и методами. Так, на Западе широко распространена версия о двух типах собственников. Один из них — праздные люди, тратившие свой доход на личные нужды. Другие же — бережливые хозяева, которые за счет доходов постоянно наращивали свое имущество. Правда, такой процесс обогащения был медленным. Ускорили первоначальное накопление капитала известные насильственные способы обогащения: а) колониальные войны и хищническая эксплуатация населения колоний; б) работорговля; в) применение рабского труда на плантациях и рудниках по добыче

драгоценных металлов; г) торговые войны и др. В ряде стран большую роль в формировании буржуазии сыграло государство, выделившее деньги на строительство крупных заводов, шахт, рудников, железных дорог.

По-особому проходило первоначальное накопление капитала в сегодняшней России. В нашей стране, разумеется, не требовалось впервые создавать промышленные предприятия. Задача сводилась главным образом к тому, чтобы сменился собственник государственных предприятий, да и то не всех. Одновременно требовалось быстро скопить денежный капитал.

Исходным пунктом первоначального накопления явилось образование больших денежных сумм у бизнесменов. Первые шаги в этом направлении были сделаны еще в годы «перестройки». С 1987 г. в стране сложились благоприятные условия для появления первых миллионеров: в то время брокер на бирже зарабатывал 1 млн руб. за 2 недели, а предприниматель в торговле и кооперации — за 4 месяца.

Наибольший размах наращивание капиталов приняло с начала 1990-х гг. Огромные суммы были получены за короткий срок с помощью наживы на инфляционных процессах в торговом деле, широкомасштабной спекуляции денежными средствами и валютой на фондовых биржах, выдачи кредитных средств под чрезвычайно высокие проценты, создания фиктивных (мнимых) акционерных обществ, инвестиционных фондов и т.п.

Особое место в данном процессе занимает криминальный вариант приватизации. Речь идет о нескольких направлениях личного обогащения с помощью незаконных способов:

→ многие руководители предприятий втайне от трудовых коллективов переводили государственное имущество (за мизерную цену) в свою частную или подконтрольную форму собственности;

→ работники некоторых местных комитетов Госкомимущества незаконно продавали объекты федеральной собственности;

→ нередко государственные служащие брали взятки за то, что приватизировали имущество на аукционах по заведомо заниженной цене;

→ преступные дельцы создавали фиктивные чековые инвестиционные фонды (для ваучерной приватизации) с целью личной наживы и ограбления вкладчиков (после сбора и продажи ваучеров организаторы фондов скрывались); и др.

Можно предположить, что по мере дальнейшего хозяйственного развития будут *сужаться возможности личной наживы за*

счет инфляции и спекуляции. Усиление правоохранительной деятельности позволит укрепить экономическую безопасность государства. В связи с этим все большее развитие получают формы цивилизованного бизнеса. Путь к процветанию и усилению его конкурентоспособности лежит через повышение научно-технического уровня производства и эффективности накопления.

12.3. Роль научно-технического прогресса в повышении эффективности накопления

Особенности современного накопления Во второй половине XX в. в высокоразвитых странах начался качественно новый этап в процессе накопления капитала.

Причинами перемен послужили резкое ускорение научно-технического прогресса и усиление неценовой конкуренции. Последняя диктует свои правила: чтобы удержаться «на плаву», надо все время обеспечивать высший научно-технический уровень продукции. Это определило особенности современного накопления.

1. В структуре накопления появился новый элемент — *значительные затраты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки* (НИОКР). В связи с этим важнейшим показателем прогрессивности и конкурентоспособности фирм стала *наукоемкость производства*. Она свидетельствует о доле затрат на НИОКР в общем объеме производственных расходов. Наиболее наукоемкими стали приборостроение, ракетно-космический комплекс и др.

2. *Бизнесмены регулярно проводят смену циклов обновления продукции*. Каждый цикл включает два этапа: а) начальный — *исследовательский* (в том числе выработка новой идеи, опытно-конструкторские разработки и пробный выход на рынок с улучшенным образцом изделия) и б) *жизненный цикл* нового продукта (период его реализации на рынке). Второй этап распадается на отдельные периоды: выход изделия на рынок, рост спроса на него, насыщение потребности рынка, спад спроса (рис. 12.1).

3. Современное накопление тесно связано с новым видом рынка — *рынком научно-технических разработок*. Что это за рынок? Как он появился?

Во второй половине XX в. наука очень сблизилась с производством, вследствие чего сроки исследований сократились в 10 раз. Сейчас научная работа проходит такие фазы:

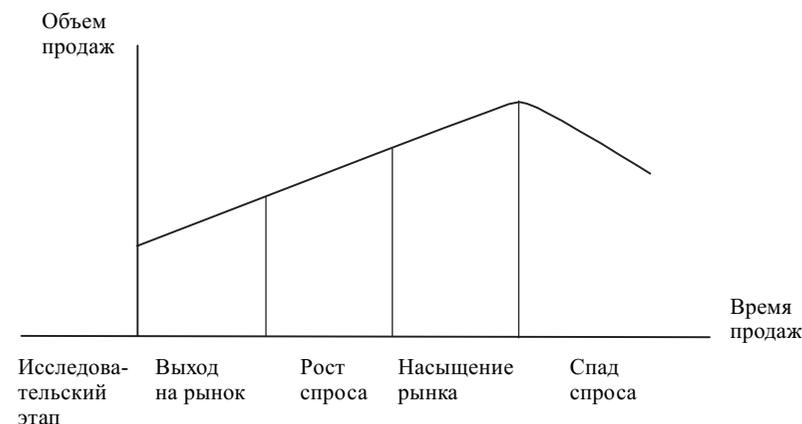


Рис. 12.1. Процесс проектирования и жизненный цикл новой продукции

а) *фундаментальные* изыскания, результатом которых становятся открытия новых явлений и законов;

б) *прикладные* исследования, итогом которых являются изобретения;

в) *научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки*, которые завершаются созданием готового результата (новая конструкция машины, более совершенная технология и т.п.). Этот по существу коммерческий продукт продается вместе с ноу-хау (по-английски «знаю как» — совокупность знаний, умений и приемов работы, связанных с технологией).

На рынке научных разработок ведущие позиции занимают *венчурные* (рисковые) фирмы. Это небольшие предприятия, которые доводят научные исследования до готовых коммерческих продуктов. Создатели рискованных фирм подбирают «команду» из числа известных менеджеров, ученых, специалистов-практиков, юристов и выделяют средства, необходимые для работы предприятия в течение 2—3 лет. Сотрудники предприятия получают высокую заработную плату, а после создания новой продукции выходят с ней на рынок. Увеличив капитал, они организуют акционерную компанию и становятся, как правило, ее совладельцами.

О значении деятельности венчурных фирм свидетельствуют данные по США. Здесь такие предприятия создают более 90% новых технологий, на 1 дол. капитальных затрат они внедряют в 17 раз больше нововведений по сравнению с крупными корпора-

циями. Поэтому и корпорации, и государство часто делают заказы на разработки рискованного бизнеса.

Рынок научных разработок не получил сколько-нибудь серьезного развития в сегодняшней России. Это в первую очередь обусловлено общим упадком производства и научных исследований, отсутствием венчурного бизнеса.

На всех предприятиях, где накопление капитала в полной мере отвечает современным требованиям, предприниматели и менеджеры пристально следят за быстрой сменой форм научно-технического прогресса.

Научно-техническая революция

В середине XX в. глубокие качественные перемены в науке и технике приблизились настолько, что привели к *научно-технической революции* (НТР). Она представляет собой коренное качественное преобразование всех объективных и субъективных условий хозяйственного развития на основе превращения науки в ведущий фактор производства.

Первый этап НТР, как известно (гл. 1), начался в 40—50-е гг. XX в., когда зародились и получили развитие ее главные направления: автоматизация производства на базе электроники, атомная энергетика, создание и использование полимерных материалов и др. С созданием ракетно-космической техники люди стали осваивать околоземное космическое пространство.

Крупные открытия и изобретения 80—90-х гг. XX в. породили *второй этап* НТР (а тем самым *новую экономику*). Ему свойственны несколько главных направлений:

а) быстрое развитие *микроэлектроники*, создание персональных компьютеров и новых поколений электронно-вычислительных машин;

б) использование новейших средств вычислительной техники для *комплексной автоматизации* производства, которая весь круг работ осуществляет без непосредственного участия человека (робототехника, роторно-конвейерные линии и т.п.);

в) производство *новейших материалов* — композиционных (обладающих повышенной прочностью при высоких и при низких температурах), сверхчистых (для электронной, космической и других новейших видов техники) и иных;

г) *биотехнология* — совокупность промышленных методов, использующих живые организмы и биологические процессы, до-

стижения генной инженерии (отрасли молекулярной генетики, связанной с созданием искусственных молекул вещества, передающего наследственные признаки живого организма) и клеточной технологии.

НТР на ее современном этапе вызвала коренной переворот в технологии производства. Вместо традиционной для машинной индустрии технологии создается принципиально иная совокупность методов изготовления полезных вещей (рис. 12.2).

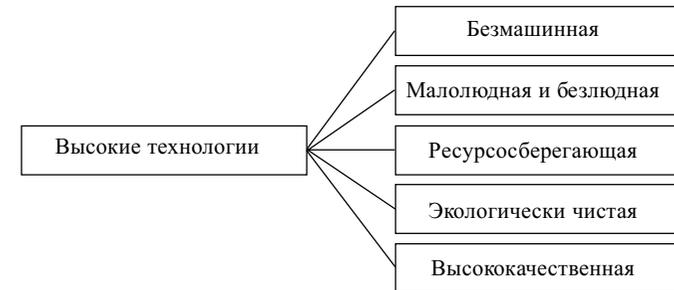


Рис. 12.2. Основные черты новейшей технологии

Впервые создается *безмашинная технология* — принципиально новые способы обработки изделий: электронно-лучевые, плазменные, импульсные, радиационные, мембранные, химические и иные. Скажем, биотехнология, минуя фабричные способы производства азотных удобрений, с помощью особых бактерий позволяет непосредственно получать азот из воздуха и передавать культурным растениям.

Электронизация и комплексная автоматизация ведут в конечном счете к созданию *малолюдного и безлюдного производства*. Появляются комплексно автоматизированные цехи и предприятия, где все основные и вспомогательные операции выполняют робототехнические комплексы, ЭВМ и другие технические средства. В итоге выработка возрастает в 2—3 раза и более.

Другим важным направлением совершенствования технологии является *ресурсосбережение*. Используются экономичные виды металлопродукции, синтетические и другие прогрессивные материалы, повышается прочность изделий. Более полное использование сырьевых ресурсов позволяет создавать малоотходное и

безотходное производство. Вот какова эффективность ресурсосберегающих технологий: 1 кг конструкционных пластмасс заменяет не менее 4—5 кг металлопроката.

Если для традиционной технологии характерно загрязнение окружающей среды, то «высокие технологии», как правило, являются *экологически чистыми*. В них применяются закрытые системы водопотребления, замкнутые циклы производства, широко используются вторичное сырье и производственные отходы. Это обеспечивает рост экономической и социальной эффективности хозяйственной деятельности.

В эпоху НТР лидирующее положение стали занимать страны, обладающие наибольшим научно-техническим потенциалом. Об этом дают представление данные табл. 12.2.

Таблица 12.2

Некоторые показатели научно-технического потенциала ведущих стран мира

Страна	Общие расходы на науку, 1996 г.		Расходы на науку на душу населения, 1996 г., дол.	Численность ученых и инженеров, занятых в науке, на 10 тыс. трудоспособного населения	Национальные патентные заявки, 1994 г.
	млрд дол.	процент валового внутреннего продукта			
США	184 665	2,54	681	963 (1993 г.)	107 545
Япония	81 977	3,00	654	526 (1993 г.)	319 344
Германия	36 373	2,26	467	241 (1991 г.)	37 199
Франция	27 100	2,34	466	138 (1992 г.)	12 666
Великобритания	21 382	2,05	365	135 (1992 г.)	18 465
Россия	5371	0,86	36	111 (1993 г.)	21 179

В XXI столетии можно ожидать новых выдающихся достижений в развитии НТР. Сейчас имеются предпосылки для продвижения, например, в следующих направлениях.

Большие перспективы связаны с *нанотехнологией* (от греч. *nannos* — карлик) — с исследованиями и разработками на молекулярном уровне (на уровне физических единиц, равных миллиардной доле исходных единиц, скажем, 1 нанометр — 10^{-9} мет-

ра). Нанотехнология может быть использована для изменения структуры клетки живого организма. В этом случае устройства для так называемой «молекулярной хирургии» — нанороботы во взаимодействии с управляющим суперкомпьютером смогли бы избавить клетки от различных опасных нарушений их деятельности, что способно продлить жизнь человека.

Дальнейшее продвижение в различных направлениях науки и техники будет связано с созданием гораздо более совершенных *компьютеров новых поколений*.

Широкие перспективы открывает дальнейшее развитие генной инженерии, имеющей дело с материальными носителями наследственности. Это предполагает *клонирование* — воспроизведение и изменение наследственных признаков растений и животных.

Особо важное значение для прогресса производства новой стоимости и перехода к информационной стадии его развития имеет всестороннее совершенствование интерактивного бизнеса.

Интерактивный бизнес *Интерактивный* (от англ. *interaction* — взаимодействие) *бизнес* — совместное действие бизнесмена и компьютера, другого автоматизированного средства связи *в целях обмена информацией и осуществления коммерческих операций*.

В интерактивном бизнесе представлены в совершенно новом виде экономические отношения между субъектами — физическими или юридическими лицами. Такие отношения устанавливаются с помощью информационных технологий. В *информационной технологии предметом труда* является *информационный продукт* (договор, ценная бумага и т.п.), а *орудием труда* — *средства электронно-вычислительной техники и связи* (компьютер, телевизор, мобильный телефон, видеотелефон, сеть Интернет и др.).

В интерактивном бизнесе осуществляются разнообразные *коммерческие операции*, приносящие бизнесмену прибыль. К ним относятся:

— *торговля* (купля-продажа товаров, услуг, недвижимости, информационных продуктов, научных технологий и т.п.) в формах мобильной торговли (через мобильный телефон) и электронной торговли (через Интернет);

— *аренда* (предоставление имущества его собственником во временное пользование другим лицам на договорных условиях, за плату);

Таблица 12.3

**Число персональных компьютеров
на 1000 населения в 1997 г., штук**

Страны	Компьютеры	
	всего	в том числе имеющие подключение к сети Интернет
Россия	32	0,9
Китай	6	0
Франция	174	7
Япония	202	11
Канада	271	34
Финляндия	311	100
США	407	98

— *залог* (способ исполнения должником принятых на себя обязательств), предметом которого могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество или право на него;

— *страхование* (создание за счет денежных средств физических и юридических лиц специальных резервных фондов, предназначенных для возмещения определенного ущерба, потерь);

— *банковские операции* (разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами, финансовые услуги правительству, другим банкам, физическим и юридическим лицам);

— *биржевые операции* (спекулятивные сделки с ценными бумагами и др.);

— *инвестирование капитала* (прямые капитальные вложения в хозяйственную деятельность, покупка акций и других ценных бумаг и т.п.).

Интерактивный бизнес приносит огромную выгоду. Его повышенная эффективность основывается главным образом на *громдой экономии времени*: сберегается рабочее время, затрачиваемое обычно на дорогу, покупку товаров в магазинах, операции в банке, на бирже и т.п. Например, коммерческие операции в интерактивном режиме предполагают такие условия деятельности, при которых на запрос пользователя компьютера ответ из информационной системы поступает практически немедленно. Если иметь в виду Интернет-магазин (или электронный магазин), то это такая торговая площадка в Интернете, где можно очень быстро приобрести практически любой товар.

Понятно, что развитие интерактивного бизнеса в решающей мере зависит от расширения компьютерных систем, подключенных к сети Интернет. Однако во многих странах, в том числе в России, информационные технологии еще недостаточно развиты (табл. 12.3).

Вполне очевидно, что в XXI в. быстрое развитие информационной революции и расширение на ее основе интерактивного бизнеса сулит мощный подъем эффективности производства.

Эффективность производства Понятие эффективности хозяйствования не имеет однозначной трактовки. Дело в том, что результативность работы людей, по существу, неодинакова на разных стадиях производства.

На доиндустриальной стадии, когда, как известно, господствует ручной труд, естественным измерителем эффективности производственных затрат служит производительность (выработка) живого труда. Однако на индустриальной стадии характерной стала новая тенденция: живой труд вытесняется машинами, т.е. овеществленным в них трудом. Техника выгодно внедряется при условии, что ее стоимость меньше, чем стоимость замещаемой рабочей силы (меньше заработной платы работников). Поэтому в расчете на единицу продукции доля живого труда сокращается и относительно возрастает удельный вес овеществленного труда, но при этом общая величина стоимости единицы продукции уменьшается.

Наконец, на постиндустриальной стадии экономики все больше преобладают затраты на средства производства (особенно в малолюдном и безлюдном производстве). В этом случае решающее значение имеет новый экономический показатель — эффективность производства. *Эффективность производства* — отношение его результатов (эффекта) к затратам живого и овеществленного труда. Эффект на предприятии измеряется тем, что приобретает его собственник, т.е. величиной прибыли (Π). Затратами являются текущие производственные расходы, полная себестоимость товарной продукции (C_c). В таком случае эффективность производства на предприятии (\mathcal{E}_Π) будет измеряться по формуле

$$\mathcal{E}_\Pi = \frac{\Pi}{C_c}.$$

Себестоимость товарной продукции суммирует общие расходы на выпуск продукции. Она включает: а) оплату труда всех работников; б) амортизацию производственных основных фондов;

в) израсходованные материальные ресурсы (сырье, материалы, топливо, энергию). Отсюда вытекают три частных показателя эффективности производства по видам затрат (табл. 12.4).

Таблица 12.4

Виды эффективности производственных затрат

Виды производственных затрат	Частные показатели эффективности производства
Трудовые затраты	Производительность труда — производство чистой продукции на одного среднесписочного работника
Производственные основные фонды	Фондоотдача — отношение чистой продукции на рубль среднегодовой стоимости производственных основных фондов
Материальные ресурсы	Материалоемкость — отношение материальных затрат к стоимости чистой продукции

Производительность труда показывает степень результативности использования трудовых ресурсов. *Фондоотдача* (капиталоотдача) характеризует уровень плодотворности применения основного капитала. В нашей стране этот показатель подсчитывают путем деления годового объема чистой продукции на среднегодовую полную балансовую стоимость основных фондов. *Материалоемкость продукции* свидетельствует о размере материальных затрат (сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, тепловой и электрической энергии, покупных и комплектующих изделий и полуфабрикатов) на единицу продукции в денежном выражении.

Указанные показатели могут возрастать, уменьшаться или оставаться неизменными. Сочетания этих количественных значений дают разные варианты динамики эффективности производства. Наибольший подъем эффективности имеет место, когда достигаются — при наибольших показателях — одновременно подъем производительности труда, увеличение фондоотдачи и снижение материалоемкости продукции. Такой результат возможен только при использовании всех основных направлений нынешнего этапа НТР.

В современных условиях усиливается взаимозависимость всех частных показателей эффективности производства. В известном

смысле все направления подъема производственной эффективности могут замещать друг друга. Изучение с помощью математики этих количественных связей позволило по-новому взглянуть на рост эффективности производства.

Производственная функция — Общий результат трудовой деятельности — объем созданной продукции — является зависимым от действия основных факторов производства, их количественного и качественного уровня. Эта связь выражается математической формулой, получившей название *производственной функции*. В ней показана количественная зависимость объема выпуска продукции от трех факторов — капитала (средств производства), труда и технического прогресса.

Если рассматриваемую функцию выразить в показателях среднегодовых темпов прироста факторов, то она примет следующий обобщенный вид:

$$Y = \alpha K + \beta L + r,$$

где Y , K , L — соответственно темп прироста продукции, капитала, рабочей силы; r — комплексный показатель роста совокупной экономической эффективности всех факторов (помимо изменений в технике он отражает улучшение качества и повышение эффективности использования живого или овеществленного труда и др.); α и β — коэффициенты эластичности объема производства соответственно по капиталу и по труду (или коэффициенты, характеризующие прирост объема выпуска продукции, приходящейся на 1% прироста соответствующего фактора).

Производственная функция имеет постоянную эластичность замещения производственных факторов, равную единице. Это означает, что, скажем, увеличение численности рабочих (соответственно рост фонда заработной платы) равноценно увеличению размера основного капитала (оно вызовет точно такое же повышение объема выпуска продукции). Поэтому предпринимателю безразлично, за счет каких факторов наращивать выпуск изделий: денежная единица дает одинаковый эффект независимо от того, на увеличение какого фактора она была израсходована.

Исследования, проведенные в США, выявили следующие изменения в соотношении хозяйственных затрат. В первые два десятилетия XX в. в обрабатывающей промышленности США на долю труда приходилось $3/4$ всего объема выпуска продукции, а 1% увеличения численности работников расширял этот объем в 3 раза

больше, чем 1% прироста основного капитала. Между тем за 1948—1996 гг. весь прирост реального валового продукта в негосударственном секторе этой страны был обеспечен за счет увеличения затрат труда на 29%, благодаря расходованию капитала — на 32% и за счет прироста общей производительности факторов — на 38%.

Однако было бы неправильным считать, что в условиях НТР снижается роль человека в производстве. Если работник посредством новейшей техники и технологии все больше вытесняется из простого обслуживания машин, то он вместе с тем становится регулировщиком, контролером и направителем всего созидательного процесса. Поэтому его роль и ответственность за конечные результаты работы неизмеримо возрастают. Расширяется деятельность рабочих и инженерно-технических работников по повышению эффективности производства.

В связи с возрастанием значения человеческого фактора бизнесмены существенно изменили свое отношение к оплате труда наемных работников. Эти перемены мы проследим в следующей главе.

Литература

- Акофф Р.* Планирование будущего корпорации. М., 1985.
Балабанов И.Т. Интерактивный бизнес. СПб., 2001.
Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1976.
 Как добиться успеха. Практические советы деловым людям. М., 1992.
Маркс К. Капитал. Т. 1. Отд. 7 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23.
Милль Д.С. Основы политической экономии. Т. 1. М., 1980. Гл. VI. Т. 3. М., 1981. Гл. 1, 11.
Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 6.
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 35.
Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М., 1989.
Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 2. М., 1992; Вып. 3. М., 1993.
Хойзер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1991.

ГЛАВА 13. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Каждый вид дохода связан не только с производством новой стоимости, но и со своим рынком, на котором происходит купля-продажа определенного фактора производства. Так, заработная плата связана с рынком труда. На нем работодатели вступают в договорные отношения с наемными работниками. Здесь исходная связь заработной платы с созданием новой стоимости существенно дополняется рыночным отношением между покупателем и продавцом рабочей силы.

13.1. Рынок труда: его современная структура и цена товара

Рынок труда *Рынок труда* — область рыночных отношений, где совершаются сделки по купле-продаже рабочей силы.

Этот вид рынка появился в массовом масштабе только на начальной фазе капитализма. Тогда, с одной стороны, основные средства производства сосредоточились в частной собственности бизнесменов, а с другой — подавляющая часть работников была отчуждена от них. Все наемные работники стали юридически свободными лицами (в отличие от раба или крепостного крестьянина). Между тем основным или даже единственным источником их существования стала продажа своей способности к труду.

В начале индустриальной стадии производства основной фигурой на рынке труда был работник физического труда, почти не имеющий образования и квалификации и пригодный лишь для простого обслуживания машин. Современный же рынок включает в основном три категории лиц, которые условно называются:

- а) «синие воротнички» (фабрично-заводские рабочие, занятые преимущественно физическим трудом);
- б) «серые воротнички» (рядовые работники подсобного обслуживания);
- в) «белые воротнички» (работники умственного труда: служащие, инженерно-технический персонал и т.д.).

Во второй половине XX столетия научно-техническая революция и переход к информационному обществу вызвали следующие качественные и количественные *сдвиги в структуре* рынка труда.

1. Резко снизился удельный вес «синих воротничков». Так, в США удельный вес «синих воротничков» среди всех занятых снизился с 39% в 1955 г. до 27% в 1991 г.

2. Столь же значительно возросла доля инженеров и техников, работников сферы услуг и интеллигенции. В США доля работников преимущественно нефизического труда возросла с 39% в 1955 г. до 58% в 1991 г.

3. В основном преодолена была пропасть между работниками преимущественно физического и преимущественно умственного труда. Она сохранилась до сих пор во многих развивающихся странах, где значительная часть взрослого населения (до 40%) остается неграмотной.

Помимо структурных изменений происходят необычные качественные преобразования уровня и профиля всех видов работников. Дело в том, что НТР потребовала формирования тружеников нового типа. Прежде всего сейчас приходится отказываться от одностороннего развития, узкой специализации людей и расширять профиль их квалификации. В связи с этим в соответствующих учебных заведениях рабочие получают общетехнические знания, инженеры — общенаучную подготовку, и на этой широкой базе они легче осваивают более узкие профессии и специальности.

В новой экономике задействован более сложный труд. Для освоения достижений НТР требуются, как минимум, общее среднее образование и дополнительная профессиональная подготовка. Примечательны такие данные: в США сейчас у большинства работников обучение составляет 13,5 лет. В Японии в старших классах 12-летней школы обучается свыше 90% молодежи. В России в 2002 г. из общего числа занятых в экономике имели: высшее и неполное высшее профессиональное образование — 29%, среднее и начальное профессиональное — 44%, среднее полное и основное общее образование — 27%.

Центр тяжести в трудовом процессе сейчас перемещается с физической затраты жизненных сил человека на умственные. *Интеллектуализация труда* выражается в общем высоком уровне технической культуры персонала, понимании каждым работником своего места в процессе изготовления продукции, в умении точно соблюдать правила технологии и обеспечивать высокие конечные хозяйственные результаты. С переходом к информационному обществу неперенным условием, особенно для инженерно-технических, исследовательских и управленческих работников, стано-

вится совершенное знание информатики и овладение навыками использования компьютерной техники.

Высокий динамизм технологических нововведений вызвал необходимость создания на предприятиях и в общественном масштабе *системы непрерывного образования кадров*. Каждому работнику вменяется в обязанность регулярно пополнять и обновлять свои профессиональные знания, проходя обучение в институтах, на факультетах и курсах повышения квалификации.

Стало быть, в последние десятилетия произошли необычайно глубокие количественные и качественные перемены на рынке труда. Это, естественно, сильно повлияло на цену продаваемого на нем товара.

Цена труда: факторы, влияющие на ее величину Заработная плата кажется простым и ясным явлением. По договору о найме человек обязан в течение установленного времени работать на предприятии (в учреждении), а предприниматель в обмен на его труд — выплачивать определенную сумму денег. Так совершается сделка по купле-продаже труда. Стало быть, заработная плата внешне воспринимается как цена (денежное выражение) труда-товара.

Между тем неясно, пожалуй, самое важное: каким образом определяется величина оплаты труда? По-видимому, этот вопрос поразному решают участники рыночной сделки.

Работодатель заинтересован нанять такого человека, который обладает *рабочей силой нормального качества*. Речь идет, по крайней мере, о средней работоспособности, которая обеспечивает должное количество и качество работы.

В свою очередь собственник рабочей силы продает ее бизнесмену не навсегда (иначе он превратился бы в раба), а на определенный срок. Он заинтересован, во-первых, в том, чтобы на предприятии ему обеспечили *нормальное время и условия труда*. Во-вторых, ему нужна такая заработная плата, на которую можно приобрести *все жизненные блага для восстановления рабочей силы — совокупности физических и духовных способностей к труду*. Иначе говоря, *нормальная заработная плата* равняется стоимости жизненных средств, необходимых для воспроизводства и развития рабочей силы.

Однако важно отметить следующее обстоятельство. Рабочая сила — это совершенно необычный — живой и, можно сказать, одушевленный товар. В отличие от обычных полезных вещей величина стоимости рабочей силы имеет две количественные границы. *Нижняя* — физиологическая — *граница* равняется стоимости

жизненных благ и услуг, которые достаточны для восстановления работоспособности человека с самым низким уровнем квалификации. *Верхняя же граница* включает стоимость совокупности социальных и культурных благ и услуг, которые требуются для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы. Такая совокупность исторически меняется в зависимости от степени развития экономики и цивилизации в каждой стране. Сейчас в наиболее развитых государствах она может включать, скажем, многокомнатную квартиру для семьи или загородный коттедж, личные автомашины, современные средства электронной информации, спортивный инвентарь, хорошую библиотеку и многое другое.

Но экономические интересы, касающиеся обеспечения нормальной заработной платы и нормальных условий труда, очень сильно расходились у бизнесменов и наемных работников, особенно на начальной фазе развития капитализма. Предприниматели стремились свести заработки трудящихся к их самому низкому уровню. Известный английский писатель Чарльз Диккенс (1812—1870) в романах «Приключения Оливера Твиста», «Домби и сын» и других произведениях описал очень тяжелые условия труда и жизни бедняков. Однако П. Самуэльсон и В. Нордхаус не вполне согласились с писателем: «Даже романы Диккенса едва ли полностью отражают чудовищные условия детского труда, опасность вредного производства и ужасные санитарные условия на фабриках в начале XIX в. Преобладала 84-часовая рабочая неделя с перерывом на завтрак и иногда на ужин. Из 6-летнего ребенка можно было «выжать» большой объем работы, а если женщина теряла пару пальцев за ткацким станком, у нее оставалось еще восемь, поэтому она была вполне пригодна для дальнейшей работы»¹.

В течение нескольких столетий система свободного предпринимательства была не способна решить проблему нормализации условий наемного труда и его оплаты. Поэтому множились и обострялись социальные протесты против произвола этой системы. Наконец, в 30—50-х гг. XX в. в западных странах государство выступило гарантом одного из важных условий экономической безопасности работников. Оно в законодательном порядке назначило минимальный уровень заработной платы, который обязаны соблюдать все, в том числе частные фирмы. Так, в США впервые в 1938 г. минимальная ставка заработной платы была законода-

¹ Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. С. 220.

тельно установлена в размере 25 центов ($\frac{1}{4}$ дол.) в час. В 1995 г. размер почасовой оплаты труда составлял 17,2 дол.

Для определения наименьшей зарплаты государственные органы (в США и других странах) рассчитывают так называемый *прожиточный минимум* (или черту бедности). Он обычно устанавливается для семьи из четырех человек (работника, его жены и двух детей), исходя из нормативов удовлетворения наименьших жизненных потребностей во многих товарах и услугах с учетом уровня цен. При этом предполагается обеспечить условия жизни работнику, выполняющему наиболее простую работу. Разумеется, что минимальный заработок — это лишь стартовый уровень, от которого начинает расти оплата более сложного труда.

Итак, можно сделать следующий вывод. Формирование заработной платы в первую очередь зависит от материальных и социально-культурных условий воспроизводства рабочей силы. В связи с этим величину вознаграждения за труд определяют ряд конкретных *социально-экономических факторов*. Что это за факторы?

1. Как мы видели, размер оплаты труда зависит от *величины стоимости жизненных средств*, расходуемых на воспроизводство рабочей силы.

2. Важную роль в увеличении заработка играет *уровень квалификации работников*. Иначе говоря, здесь сказывается размер инвестиций в «человеческий капитал».

3. Значительно влияет на величину вознаграждения за труд *уровень производительности труда*, достаточно высокий в последние десятилетия за счет внедрения достижений научно-технической революции. Вполне естественно, что на передовых в технологическом отношении предприятиях возрастает объем производимой продукции, улучшается ее качество, а работники вознаграждаются большими заработками.

4. На величину оплаты труда во многом влияют *национальные различия* в степени развитости экономических и социальных условий жизни в разных странах. Эти различия зависят в конечном счете от научно-технического уровня производства и эффективности труда, степени развитости рабочей силы, достигнутого общественно нормального качества жизни и иных факторов. Это наглядно видно из табл. 13.1.

По уровню заработной платы США долгое время лидировали в западном мире. Теперь новая технологическая революция приводит ко все большему выравниванию технико-экономических условий в развитых странах. Повышается стоимость рабочей силы во многих государствах, а также обостряется глобальная конкуренция

Таблица 13.1

**Национальные различия в уровне оплаты труда
(в обрабатывающей промышленности, 1995 г.)**

Страна	Заработная плата, дол. в час
Германия	31,88
Япония	23,66
США	17,20
Великобритания	13,77
Южная Корея	5,25
Мексика	1,51
Индия	0,71

между различными странами по степени использования квалифицированной рабочей силы. Примечательно, что в 50—80-х гг. XX в. на Западе произошло существенное повышение реальной заработной платы. Особенно значительно — в 2—3 раза — она увеличилась в Великобритании, Франции, Германии, Италии, в 4 раза — в Японии. В результате сократился разрыв в национальных уровнях заработной платы, и эти страны приблизились к уровню США или обогнали их.

Вместе с тем видно, что гораздо менее развитые государства очень сильно отстают от западных стран. Этот разрыв объясняется в первую очередь различием в научно-технических и экономических показателях производства, в уровне квалификации работников.

Помимо рассмотренных нами социально-воспроизводственных факторов на величину оплаты труда существенно влияют *рыночные факторы*.

Первый — *спрос и предложение* на рынке труда. Величина вознаграждения за труд может изменяться в соответствии с законами цены по предложению и цены по спросу.

Когда спрос превышает предложение, цена определенного вида труда находится выше точки равновесной цены. Сейчас под воздействием научно-технической революции спрос на высококвалифицированных работников не удовлетворяется в полной мере, а это ведет к повышению оплаты труда специалистов со средним и высшим образованием. С другой стороны, спрос на неквалифицированную рабочую силу в большинстве случаев падает, что отрицательно сказывается на заработках людей, не обладающих средним уровнем образования. Примечательны такие

данные по США. В 1996 г. средний часовой заработок (в долларах) составил: у врачей — 60, юристов — 45, инженеров нефтедобывающей отрасли — 34, рабочих строительных специальностей — 18, слесарей — 11, работников отраслей развлечений и продавцов в розничных магазинах — 7 дол.

Люди интеллектуального труда с учеными званиями получают в 5 раз больше тех, кто не окончил среднюю школу.

Вторым рыночным фактором, воздействующим на величину вознаграждения за труд, является *конкуренция* на рынке труда. Здесь соперничество ведет, естественно, к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда. Это означает, что конкуренция выступает уравнильницей заработков. Проще говоря, рынок труда утверждает принцип: равная оплата за равный труд.

Правда, в современных условиях такая идеальная конкуренция — редкое явление. Но до сих пор допускается *дискриминация* — ограничение или лишение прав определенных групп граждан по признаку расовой или национальной принадлежности, пола, по религиозным и политическим убеждениям и т.д. Так, в США к женщинам или рабочим, принадлежащим к национальным меньшинствам (имеющим такие же способности, образование, квалификацию и опыт, как белые мужчины), относятся как к людям низшего сорта при найме на работу, предоставлении определенных профессий, повышении в должности или увеличении заработной платы¹.

Свою силу на рынке труда проявляет и монополия. Прежде всего монополисты средств производства — работодатели пытаются диктовать работникам свои условия оплаты труда. Они заинтересованы в безработице, ослабляющей противоборствующую силу и дающей возможность снижать зарплату. В свою очередь, организация работников в свободные, независимые профессиональные союзы позволяет им через коллективные договоры с предпринимателями вести контрнаступление, отстаивать общие экономические интересы.

Столкновения между предпринимателями и профсоюзами временами, особенно в условиях плохой хозяйственной конъюнктуры, могут носить ожесточенный характер. Забастовочная борьба иногда достигает столь большого накала, что может даже парализовать всю экономическую жизнь. Не случайно поэтому во мно-

¹ См.: Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. С. 232—236.

гих странах государство вмешивается в отношения между бизнесменами и трудящимися, их профсоюзами. В результате образуется своего рода «треугольник». В нем взаимодействуют союзы предпринимателей, профсоюзы и государство, которое тем самым регулирует многие стороны трудовых отношений и оплату труда.

Совершенно иначе складывается динамика оплаты труда в нашей стране.

Изменение оплаты труда в России В 1950-х гг. в СССР образовался огромный разрыв в размерах заработной платы, которую получали, с одной стороны, высший

слой государственных служащих (так называемая «номенклатура») — круг лиц, назначаемых на должности вышестоящими органами) и, с другой стороны, масса трудящихся. Во второй половине 1950-х гг. заработки высокооплачиваемых служащих были значительно снижены и, как говорится, «заморожены». Одновременно началось поэтапное (1 раз в 5 лет) повышение заработной платы низко- и среднеоплачиваемых рабочих и служащих. В итоге среднемесячная заработная плата рабочих и служащих народного хозяйства страны выросла с 64 руб. в 1950 г. и 80 руб. в 1960 г. до 275 руб. в 1990 г. Между тем все более усиливалось уравнилельное вознаграждение за труд. Достаточно сказать, что, например, инженер, врач, юрист получали за свою работу меньше, чем высококвалифицированный рабочий.

С 1992 г. в Российской Федерации было отменено государственное централизованное регулирование уровня заработной платы на негосударственных предприятиях. Однако не вступили в силу конкуренция и другие регуляторы на рынке труда. В результате стали проявляться следующие весьма противоречивые тенденции в динамике заработной платы.

Во-первых, резко возросло денежное вознаграждение у нескольких групп работников:

а) повысилась оплата труда работающих в различных частных коммерческих фирмах, и туда перешли многие квалифицированные специалисты из государственных предприятий и учреждений;

б) были сняты ограничения в росте заработков руководителей предприятий, и их денежные доходы во многих случаях превысили средний уровень оплаты труда в сотни и тысячи раз;

в) на крупных монополистических предприятиях уровень оплаты труда в 2—4 раза превысил среднеотраслевой уровень заработной платы.

Таблица 13.2

Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий и организаций в ценах 1991 г. и долларах США

Годы	Среднемесячная начисленная заработная плата в ценах соответствующего года в долларах США (по официальному курсу дол.)	Среднемесячная заработная плата в ценах 1991 г., руб.
1991	—	548
1992	22	369
1998	108	253
1999	62	205
2002	141	320

Во-вторых, в 1990-е гг. стоимость рабочей силы снизилась в 2 с лишним раза (табл. 13.2).

С 1991 г. среднемесячная начисленная заработная плата в ценах соответствующего года возросла с 548 руб. в 1991 г. и 5995 руб. в 1992 г. до 4414 руб. в 2002 г. (в масштабе цен, действовавшем с 1 января 1998 г.). Но за этот период среднемесячная зарплата в ценах 1991 г. снизилась в 1,7 раза. Заметно возросла среднемесячная начисленная зарплата (в 1,3 раза), исчисленная в долларах США (исходя из среднегодового официального курса доллара США) в 2002 г. по сравнению с 1998 г., когда разразился финансовый кризис в нашей стране. Об очень низком падении уровня оплаты труда свидетельствует и такой показатель. В 1991 г. среднемесячная заработная плата вместе с выплатами социального характера превышала величину прожиточного уровня трудоспособного населения в 3,3 раза, а в 2001 г. — только в 2 раза, т.е. средняя величина оплаты труда недостаточно отличалась от крайне низкого прожиточного минимума.

В-третьих, установилось и сохраняется ненормальное соотношение между минимальной заработной платой и величиной прожиточного минимума.

В Советском Союзе никогда не был законодательно определен прожиточный минимум. В 1992 г. исполнительная власть Российской Федерации ввела так называемый «биологический» прожиточный минимум. В него были включены 19 основных продуктов питания (из расчета в день, например, хлеба — 0,5 кг, мяса — 100 г, колбасы — 10 г, 1/2 яйца, картофеля — 400 г и др.), а также очень

небольшие расходы на непродовольственные товары и услуги. Величина прожиточного минимума трудоспособного населения в 1998 г. составила 555 руб., хотя минимальная заработная плата рабочих и служащих была равна 83 руб., т.е. в 6 раз меньше. В 1999 г. этот разрыв еще больше увеличился.

Летом 2000 г. были предприняты законодательные меры по повышению минимальной заработной платы. Низший уровень оплаты труда установлен с 1 июля 2000 г. в сумме 132 руб., с 1 января 2001 г. — 200 руб. и с 1 июля 2001 г. — 300 руб. в месяц.

В-четвертых, во многих регионах страны *вместо денежной заработной платы широко применялись суррогаты* (заменители).

В одном случае работникам предприятий взамен денег выдавались «талоны» — клочки бумаги с печатью, по которым в определенных магазинах распределялось продовольствие. Затем «деньги»-однодневки уничтожались. По стране насчитывалось свыше 150 подобных видов зарплат.

Некоторые фирмы расплачивались за труд частью своей товарной продукции. На руки работникам выдавали, например, на ликеро-водочных заводах бутылки водки, на плодово-овощных предприятиях — огурцы и т.д.

В-пятых, на многих предприятиях и организациях в 1990-х гг. *сильно выросла задолженность предприятий и учреждений по заработной плате*. Так, просроченная задолженность предприятий и организаций по оплате труда работникам на начало 1999 г. составила 77 млрд руб., а в 2003 г. сократилась до 30 млрд руб.

С 1999 г. российское правительство стало принимать меры по обеспечению выплаты заработной платы в надлежащие сроки и ликвидации образовавшейся задолженности по оплате труда. Восстановление законных прав трудящихся — это непереносимое условие для стимулирования их продуктивной деятельности.

13.2. Роль форм заработной платы в стимулировании труда

Формы заработной платы В отличие от экономических систем, основанных на насильственном принуждении, заработная плата в условиях рынка создает новые стимулы (побуждения к действию) труда работников. Это достигается с помощью прежде всего двух основных форм заработной платы: повременной и сдельной.

Повременная заработная плата устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени. В этом случае подсчитывается величина оплаты за 1 час, день, неделю, месяц, а затем умножается на проработанное время.

Во многих странах при определении размеров повременной заработной платы устанавливается единица измерения цены труда — цена часа труда. *Почасовая ставка оплаты труда* ($Z_{\text{ч}}$) рассчитывается путем деления установленной величины заработной платы (за день, неделю, месяц — $Z_{\text{п}}$) на нормированное число часов труда (соответственно за день, неделю, месяц — V):

$$Z_{\text{ч}} = \frac{Z_{\text{п}}}{V}.$$

Повременная заработная плата обычно применяется на предприятиях, где преобладает строго регламентированный технологический режим. Так, в массово-поточном производстве выработка рабочих и темп их труда определяются скоростью движения конвейера. Повременная заработная плата выгодна для бизнесменов тем, что она позволяет повышать интенсивность (напряженность) труда без увеличения его оплаты.

В последние 2—3 десятилетия почасовая зарплата во многих странах превратилась в преобладающую форму оплаты труда. Она охватывает примерно 70% рабочих обрабатывающей промышленности США и Франции и до 60% промышленных рабочих Великобритании и Германии.

Руководящим, инженерно-техническим работникам и служащим, научным работникам повременная оплата труда устанавливается в виде *должностных окладов*. Такой оклад — это размер месячной заработной платы, который соответствует схеме должностных окладов и предусматривает минимальный и максимальный его пределы («вилку»). В настоящее время изыскиваются такие формы дополнительного стимулирования труда, которые лучше увязывают вознаграждение за труд с конечными результатами производства.

Производной от повременной является *сдельная, или поштучная, заработная плата*. Она рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции, а поэтому заработок возрастает в прямой пропорции от количества изготовленных изделий. Эта зависимость устанавливается с помощью поштучной расценки.

Расценки рассчитываются так. Исходными данными служат часовая (или дневная) цена труда и нормируемое количество продукции, которое человек, работающий со средней интенсивнос-

тью и средней искусностью, изготавливает в час (или день). Поштучная расценка ($P_{ш}$) исчисляется путем деления часовой (дневной) цены труда ($Zп$) на норму выработки (H_B — число штук, которое необходимо при нормальных условиях выработать за час или день):

$$P_{ш} = \frac{Zп}{H_B}.$$

При сдельщине прямо устанавливается мера интенсивности труда рабочего. Это делается с помощью *нормы выработки* — объема продукции, который рабочий должен изготовить за определенное время. Такие нормы выработки оплачиваются в установленном размере. Личный интерес побуждает человека трудиться более напряженно, с тем чтобы выпустить больше изделий и увеличить свой дневной доход.

Сдельщина наиболее широко применяется на предприятиях, где высока доля ручного труда и необходимо поощрять рост выпуска изделий. В современных условиях в этой форме стимулирования все больше учитываются и такие факторы, как качество продукции, степень использования оборудования, экономия сырья и материалов, что сближает сдельную заработную плату с повременной.

В развитой рыночной экономике материальное вознаграждение за работу ставится в зависимость от коммерческих результатов деятельности предприятия. Так, современные системы стимулирования учитывают большое количество факторов, которые вытекают из неценовой конкуренции. Широко распространены премиальные системы, которые предусматривают особое вознаграждение за высокое качество продукции, экономию материалов и улучшение других конечных результатов производства. В различных вариантах используются повременно-премиальная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, многофакторная, аккордная (с оплатой всей работы) и другие разновидности стимулов.

Дифференциация вознаграждения за труд — отношения между работодателями и трудящимися по оплате их рабочей силы являются чисто экономическими: они исходят из законов товарного производства и рынка.

Все работники предприятия, как правило, ежедневно трудятся в течение одинакового времени, что обусловлено технологией

производства. Почему же в таком случае они получают неодинаковое вознаграждение?

Дело в том, что люди обладают разными физическими и умственными способностями и затрачивают труд неодинаковой степени сложности. Более квалифицированный работник за одно и то же время создает большую величину стоимости по сравнению с менее квалифицированным. Кроме того, люди трудятся в производственных условиях, подчас наносящих ущерб их здоровью (работа в ночную смену, в тяжелых и вредных для здоровья условиях), что требует компенсации (возмещения) повышенных затрат рабочей силы.

Различные уровни оплаты труда определяются с помощью *тарифной системы* — совокупности нормативов (узаконенных правил, норм), которые регулируют уровень заработной платы рабочих и служащих. В эту систему входят: 1) тарифные ставки; 2) тарифные сетки; 3) тарифно-квалификационный справочник.

Тарифные ставки показывают размеры оплаты труда работников за час или день. Эти величины распределяются в *тарифной сетке* — шкале, определяющей отношение тарифных ставок рабочих 2-го, 3-го и последующих разрядов (в зависимости от уровня квалификации) к ставке 1-го разряда. Шкала указывает число разрядов (диапазон сетки, т.е. соотношение тарифных коэффициентов крайних разрядов сетки) и межразрядные соотношения (абсолютные и относительные — в процентах — нарастания таких коэффициентов от разряда к разряду). Если известны величина ставки 1-го разряда и соответствующие тарифные коэффициенты, то можно определить ставку работника любого разряда.

Тарифно-квалификационный справочник — это нормативный документ для тарификации работ и присвоения людям квалификационных разрядов. В нем все профессии характеризуются с учетом содержания и сложности труда, с которым должен справиться рабочий соответствующей квалификации.

В 1990-х гг. в России введена единая тарифная сетка по оплате труда работников бюджетной сферы. Она предусматривает 18 разрядов в зависимости от уровня квалификации и занимаемой должности работников. 1-й разряд оплаты труда предусматривает получение минимальной заработной платы, а 18-й разряд — 8 минимальных окладов.

Чтобы повысить «отдачу» человеческого фактора, предприниматели применяют новые формы стимулирования. Они основаны на индивидуальном подходе к каждому работающему и увязывают величину дохода с его личным вкладом, компетентностью

(осведомленностью в определенном деле) и добросовестностью. В результате резко снижается доля традиционной постоянной части заработной платы и соответственно возрастает ее переменная часть, которая зависит от индивидуальных результатов работы, а также от общего финансового состояния фирмы. Например, в Японии переменная часть составляет $\frac{1}{4}$ всего заработка, в Великобритании — $\frac{1}{8}$, в США — от $\frac{1}{7}$ до $\frac{1}{3}$.

На многих предприятиях помимо деловых умений рабочего в тарифных ставках учитываются его личные качества на основе так называемой оценки «по заслугам». При этом выделяется ряд показателей: фактический уровень выработки, надлежащее качество труда, экономия материалов, бережный уход за оборудованием, максимальное использование рабочего времени. Сюда входит также «общая надежность», «стремление к сотрудничеству», «общее поведение», что характеризует преданность человека компании.

Как мы видим, сейчас на предприятиях многое делается по усилению заинтересованности людей в улучшении общих результатов коммерческой деятельности фирм. Между тем мотивы (побудительные причины) трудовой деятельности этим не ограничиваются. Они в значительной степени связаны с тем, какой конкретный вид принимает заработная плата в условиях инфляции.

13.3. Заработная плата в номинальном и реальном измерениях

При купле-продаже рабочей силы на рынке труда определяется *номинальная* (от лат. *nominalis* — именной) заработная плата, которая соответствует названной в контракте сумме денег, причитающейся работнику за его труд. Если эта денежная сумма израсходована по ее прямому назначению (на воспроизводство рабочей силы), то можно установить *реальную* (от лат. *realis* — вещественный) зарплату, т.е. реальная заработная плата выражается в количестве и качестве средств существования и услуг, которые трудящийся может купить на свою номинальную (денежную) зарплату.

Показатель реальной оплаты труда наиболее точно (в сравнении с номинальной зарплатой) показывает, насколько действительно различается вознаграждение за труд в разных странах. Это видно из данных табл. 13.3, где сопоставляется средний реальный заработок в России и США (по состоянию на январь 1994 г.).

Таблица 13.3

Количество некоторых продуктов, которые можно приобрести на среднюю заработную плату в России и США, кг

Продукты	Москва	Вашингтон
Говядина 1-й категории	47	500
Молоко (л)	301	1833
Масло животное	35	764
Яйца куриные (дес.)	121	3284
Сахар	177	2500
Картофель	390	1667

Таблица 13.4

Изменение средней начисленной заработной платы работников предприятий и организаций и индексов потребительских цен (относительно декабря 1991 г.)

Период	Изменение средней начисленной заработной платы, раз	Изменение индекса потребительских цен, раз
Декабрь 1992 г.	13	26
Декабрь 1993 г.	118	245
Декабрь 1994 г.	296	773
Декабрь 1995 г.	615	1787
Декабрь 1996 г.	851	2177

При длительно стабильных ценах на потребительские товары и услуги темпы роста номинальной и реальной заработной платы совпадают. Но при инфляции приходится сопоставлять различную скорость изменения средней начисленной заработной платы и индекса потребительских цен. Такое сравнение приводится по данным российской статистики в табл. 13.4.

Зная динамику номинальной зарплат и потребительских цен, можно подсчитать, как за определенный период изменилась реальная оплата труда. *Индекс номинальной зарплат* (I_z) определяется как частное от деления величины заработка в текущем периоде (Z_t) на величину заработка в избранном базовом периоде (Z_b), выраженное в процентах:

$$I_3 = \frac{Z_t}{Z_0} \times 100.$$

Аналогичным образом устанавливается индекс цен ($I_{ц}$). Если использовать указанные индексы, то можно вычислить *индекс реальной зарплаты* ($I_{р.з}$) в процентах:

$$I_{р.з} = \frac{I_3}{I_{ц}} \times 100.$$

Исходя из этой формулы, на практике могут быть четыре варианта динамики уровня реальной оплаты труда в зависимости от достигнутого соотношения темпов инфляции и скорости изменения номинальной зарплаты.

Первый вариант: номинальный заработок повышается такими же темпами, какими растут потребительские цены. В таком случае *уровень реальной зарплаты не меняется*. Этот вариант возможен, если происходит «автоматическая» индексация денежной зарплаты, т.е. ее повышение в соответствии с подъемом официального индекса цен. Этот вариант — редкое явление. Он, разумеется, экономически защищает от инфляции, однако выработка работников не сопровождается увеличением реальных заработков.

Второй вариант: номинальная зарплата растет быстрее, чем инфляция. Тогда величина реального вознаграждения *увеличивается в абсолютных размерах*. Этот случай еще более редкий и обычно касается привилегированных групп работников.

В 2000—2002 гг. в России наметилась благоприятная тенденция увеличения реальной заработной платы. Номинальная оплата труда наемных работников ежегодно повышалась, а темпы инфляции ежегодно снижались. В результате, если в 1999 г. реальная заработная плата в процентах к предыдущему году составила 78%, то в 2000 г. этот показатель достиг 121%, в 2001 г. — 120 и в 2002 г. — 116%.

Третий вариант: при низких темпах инфляции обычно не проводится индексация номинальной зарплаты. В данном случае величина реальной оплаты труда *постепенно уменьшается в абсолютных размерах*. Так произошло во второй половине 1980-х гг. В Западной Европе были демонтированы национальные системы индексации зарплаты, а в США на предприятиях предприниматели перестали заключать договоры с профсоюзами об автоматической индексации заработков. В результате этого уровень заработной платы в ее реальном выражении несколько снизился. С одной стороны, предприниматели получили дополнительное

средство экономического принуждения к повышению производительности труда работников (они наращивают выработку, чтобы возместить потери реальных доходов). С другой стороны, работники стали стремиться в целях предотвращения снижения благосостояния увеличивать продолжительность времени труда (прибегать к сверхурочным работам), искать «вторую занятость» (устраиваться на дополнительную работу в иных местах).

Четвертый вариант: *инфляционная спираль*. Речь идет о том, что если при высоких темпах инфляции не проводится «автоматическая» индексация заработной платы, то работники все же часто добиваются соответствующего увеличения денежных доходов. Когда правительство и бизнесмены устанавливают более высокий уровень заработков, то в итоге происходит удорожание продукции. А это, естественно, ведет к новому росту потребительских цен. Стало быть, все повторяется на новом витке «спирали».

Данный вариант опасен тем, что он способен раскручивать «маховик» инфляции и вести к гиперинфляции. При этом потери работников в реальной величине доходов обычно не возмещаются запоздалой надбавкой к зарплате, вследствие чего происходит систематическое снижение жизненного уровня трудящихся. Именно такая тенденция имела место, например, в России в 1992—1995 гг., 1998—1999 гг.

Чтобы воспрепятствовать резкому снижению реальной заработной платы, работники идут на крайнее средство защиты своих социально-экономических интересов — забастовки. Однако таким способом они борются не против причин, наносящих ущерб их благосостоянию, а против пагубных последствий этих причин. Дабы не потонуть в море инфляции, трудящиеся требуют от предпринимателей и государства специальных мер противодействия снижению их жизненного уровня.

Естественно, что инфляция приносит больше выгоды бизнесменам, которые расплачиваются за установленную в договоре трудового найма цену труда неполновесными деньгами. В этом случае трудящиеся вынуждены бороться за справедливую заработную плату, соответствующую действительной стоимости рабочей силы.

Не противопоставлять одни социальные группы другим возможно, если одновременно противодействовать общему росту и цен, и всех инфляционных доходов. Этот результат может быть достигнут при проведении государством эффективной антиинфляционной политики, о которой будет сказано в гл. 20.

Литература

- Как добиться успеха. Практические советы деловым людям. М., 1992.
- Костин Л.А. Российский рынок труда. М., 1999.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 8.
- Маркс К. Капитал. Т. 1. Отд. 6 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23.
- Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 2. Кн. 6. Гл. 3—4.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика: Пер. с англ. М., 1992. Гл. 13.
- Политика доходов и заработной платы / Под ред. П.В. Савченко и Ю.П. Кокина. М., 2000.
- Пошерстник Е.Б. и др. Заработная плата в современных условиях. СПб., М., 2000.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 16.

ГЛАВА 14. ПРИБЫЛЬ

После того как мы разобрались с вознаграждением за труд, которое получает собственник рабочей силы, предстоит всесторонне рассмотреть доход, достающийся собственникам капитала. Для этого прежде всего придется выяснить особенности образования прибыли.

14.1. Образование и распределение прибыли

Прибыль в производственной фирме: факторы ее образования

Прибыль — это доход фирмы, выступающий в виде прироста примененного капитала. Прибыль образуется неодинаково в разных областях экономики: в производстве, торговле и банковском деле. Ниже мы выясним, как образуется доход в фирмах — изготовителях продукции.

Многие фирмы создают товары в массовом масштабе. Затем, как правило, они продают свою продукцию торговым посредникам оптом (в большом количестве) по определенной оптовой цене. Прибыль образуется, если оптовая цена изделия (Π_0) выше его себестоимости (C_c) — затрат на производство. Стало быть, прибыль производителя (Π_{Π}) — это разница между оптовой ценой и себестоимостью продукции:

$$\Pi_{\Pi} = \Pi_0 - C_c.$$

Значит, величина прибыли зависит от двух основных факторов: 1) уровня себестоимости товара и 2) уровня оптовых цен. Рассмотрим подробнее эти факторы.

1. *Себестоимость изделий*: расходы бизнесмена на производство благ. Прежде всего важно заметить отличие себестоимости от стоимости товара. Как нам известно, товарная стоимость (C_T) включает стоимость затраченных средств производства (СП) и

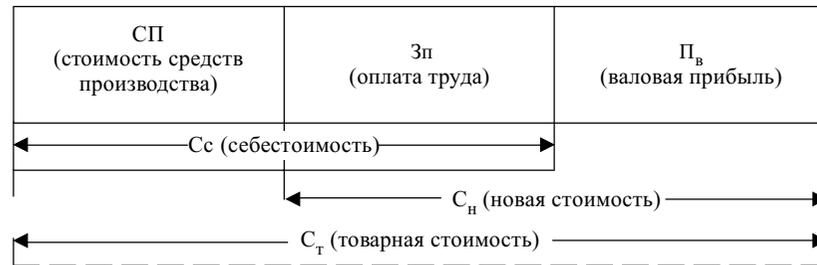


Рис. 14.1. Структура стоимости товаров

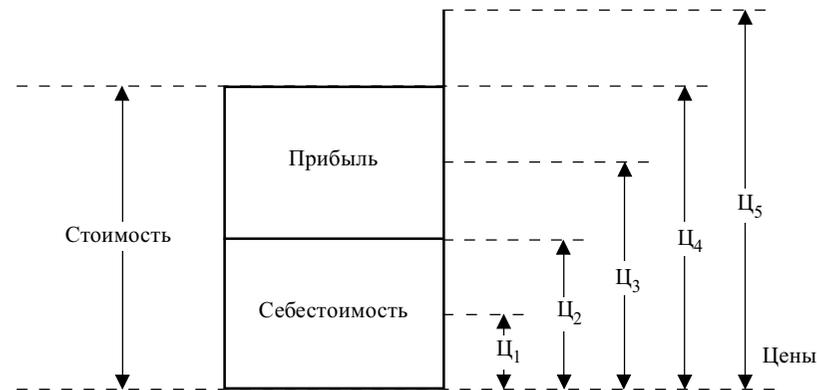


Рис. 14.2. Соотношения цен и стоимости товара

новую стоимость (C_n). В свою очередь последняя распадается на заработную плату (Z_p) и валовую прибыль (P_v). Соотношение основных составных частей стоимости (соответственно цены) изделий изображено на рис. 14.1.

Теперь можно перейти к анализу *величины себестоимости* единицы продукции. Она может изменяться в зависимости от вида производственных затрат. В связи с этим различают два вида расходов: а) прямые и б) косвенные.

А. *Прямые расходы* на производство (или переменные затраты) зависят от объема выпуска изделий. К ним относятся: зар-

ботная плата работников, непосредственно занятых изготовлением благ; затраты на сырье, материалы, другие предметы труда.

Общая их величина изменяется, как правило, в прямой пропорции с масштабами выпуска товаров. В этом случае себестоимость единицы продукции не изменяется по величине.

Б. *Косвенные* (или условно-постоянные) *расходы* мало или совсем не зависят от масштабов выпуска изделий. К ним причисляют: аренду здания; заработную плату служащим; страховку имущества; обслуживание машин (их амортизация и ремонт); коммунальные услуги (телефон, электроэнергия, отопление и т.п.); затраты на реализацию продукции (ее транспортировка, сбыт, реклама и др.); выплаты по процентам на заем.

Общая сумма этих расходов практически не меняется при увеличении или уменьшении объема выпуска изделий. Поэтому при росте количества благ себестоимость единицы продукции снижается. Отсюда видна экономическая выгода от расширения масштабов выпуска товаров.

2. *Уровень цен* продукции. Здесь возможны пять основных вариантов в соотношении цен, стоимости и себестоимости изделий (рис. 14.2).

Во-первых, цена (C_1) может устанавливаться ниже себестоимости благ, в результате чего они реализуются в убыток. Во-вторых, если денежная выручка за товар (C_2) совпадает с издержками предприятия, то обеспечивается лишь самокупаемость производства. В-третьих, когда цена (C_3) выше себестоимости и ниже стоимости, то предприятие получает прибыль в меньшем размере, чем величина заключенной в товаре прибыли. В-четвертых, в случае совпадения уровня цены (C_4) со стоимостью бизнесмен получает всю прибыль, заключенную в товаре. Наконец, если рынок позволяет получать за товар больше денег (C_5), чем величина стоимости, то бизнесмен получает сверхприбыль, а общая величина его дохода превосходит объем созданной прибыли.

Разумеется, бизнесмен рад возможности получить дополнительную прибыль от возрастания рыночной цены. Однако если цена товара не повышается, то приходится искать другой путь обогащения — за счет увеличения общей *массы* (абсолютной величины) валовой прибыли, получаемой при неизменной или даже снижающейся цене всех изделий. Поэтому важно рассмотреть этот более надежный способ повышения доходности фирмы.

Масса валовой прибыли При подсчете валовой (общей, суммарной) прибыли прежде всего определяется *сумма продаж* (денежный доход от реализации всех товаров, произведенных за определенный период, скажем, за год). Эта сумма подсчитывается путем умножения средней цены за изделие на общее количество проданных благ.

Масса валовой прибыли ($\Sigma\Pi_v$) — это разница между суммой продаж ($\Sigma\Pi_0$) и совокупными издержками производства (или себестоимостью всех товаров — ΣCc):

$$\Sigma\Pi_v = \Sigma\Pi_0 - \Sigma Cc.$$

Рассмотрим пример (цифры условные). Небольшая фабрика занимается изготовлением дверных замков. Цена за штуку — 10 евро. За год продано 4 тыс. штук. Сумма продаж составила 40 тыс. евро. Совокупная же себестоимость всех изделий — 5 тыс. евро. Стало быть, валовая прибыль фабрики — 35 тыс. евро.

На деле фирма получает прибыль не так просто, как это описано в данном примере, а главное, не сразу, не с момента начала продажи готовой продукции. Напротив, предприятие первоначально несет значительные косвенные расходы (на аренду здания, заработную плату служащим, страховку имущества, обслуживание машин и др.). К этому по мере увеличения выпуска продукции добавляются прямые затраты. В итоге все время нарастает величина *совокупных издержек* — сумма постоянных и переменных расходов.

Затем наступает такой момент, когда сказывается *эффект увеличения масштабов производства*: при росте выпуска изделий себестоимость каждого из них будет снижаться (из-за экономии постоянных затрат в расчете на единицу продукции). Сначала сумма продаж сравняется с величиной совокупных издержек (ΣCc), т.е. будет достигнута точка самокупаемости производства. В дальнейшем наращивание выпуска товаров приведет к образованию и увеличению валовой прибыли. Этот процесс иллюстрирует рис. 14.3 (цифры условные).

Из рис. 14.3 видно, что первоначально сумма продаж товаров ($\Sigma\Pi_0$) была меньше совокупных издержек (ΣCc), которые в начале производства составили 150 тыс. руб. Однако при выпуске 20 тыс. изделий достигнута точка самокупаемости ($\Sigma\Pi_0 = \Sigma Cc$). В последующем происходило увеличение массы валовой прибыли ($\Sigma\Pi_v$). За счет снижения себестоимости имеется возможность снизить цену товара без значительной потери прибыли.

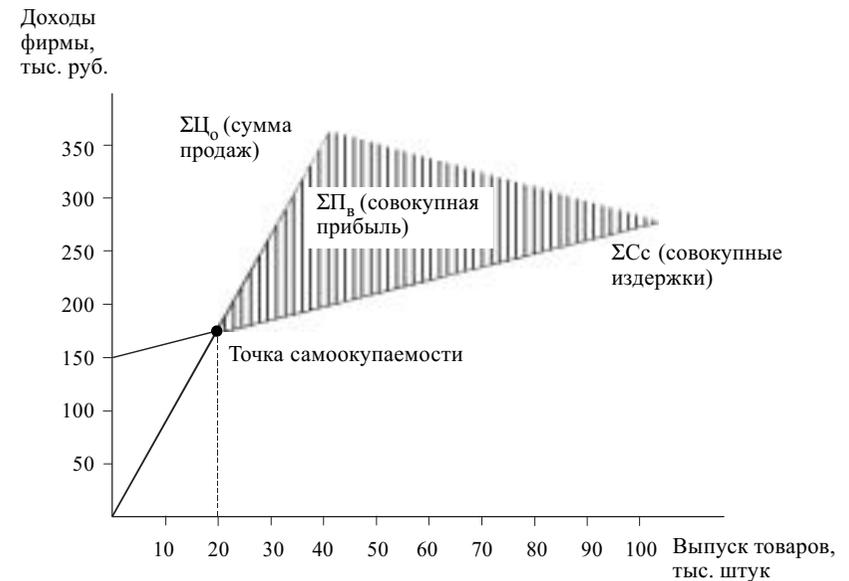


Рис. 14.3. Образование совокупной прибыли

Следовательно, образование массы валовой прибыли зависит:

- от производственных факторов — величины совокупных издержек и масштабов производства;
- рыночного фактора — уровня оптовых (сбытовых) цен.

Получение массы прибыли дает возможность начать ее распределение.

Распределение прибыли Кому же достается вся валовая прибыль? Многие полагают, что вся прибыль идет в частную собственность бизнесмена и расходует на его личные нужды. Это верно лишь в том случае, если предприниматель является единоличным собственником предприятия. Однако после того как бизнесмен растратит всю прибыль на личные потребности, он потеряет возможность осуществлять накопление капитала за счет собственных средств, тем самым расширять и совершенствовать производство. Если же фирма принадлежит нескольким собственникам, то ни один из них не вправе присвоить и по своему усмотрению израсходовать всю прибыль.

В условиях постиндустриального общества распределение прибыли для большинства собственников сильно усложнилось по сравнению с начальной фазой капитализма. Оно схематически изображено на рис. 14.4.

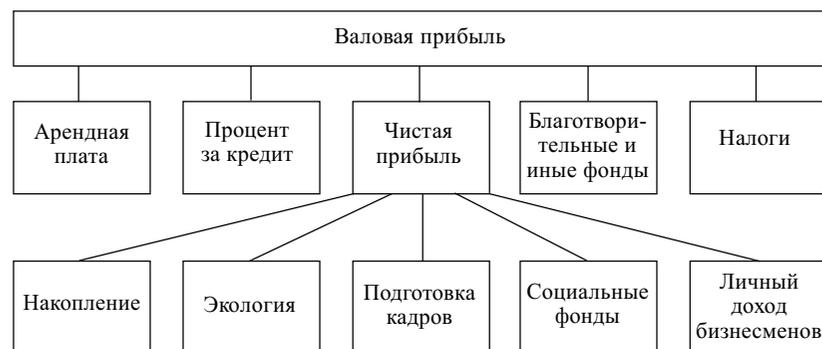


Рис. 14.4. Распределение валовой прибыли

Прежде всего из прибыли вычитаются суммы, уходящие «на сторону». К ним относятся арендная плата за пользование чужой землей или зданиями, а также процент за заемные денежные средства. Кроме того, предприятие вносит налоги в бюджеты государства и местных органов власти, вкладывает средства в благотворительные и иные фонды. Оставшаяся часть средств образует *чистую прибыль*. Она используется на производственные и социальные потребности предприятия, в том числе на накопление, охрану окружающей среды, подготовку и переподготовку кадров, социальные нужды работников предприятия и другие цели.

Наконец, из чистой прибыли бизнесмен получает причитающийся ему лично *предпринимательский доход*. В акционерном обществе предназначенная в качестве личного дохода часть прибыли распределяется между всеми пайщиками, внесшими свой вклад в общий капитал.

При подобном распределении валовой прибыли с увеличением ее размера приумножается собственность бизнесменов и государства, а также появляется возможность увеличить доход, идущий в личное потребление не только работников каждой фирмы, но и других граждан страны, получающих общественные блага от государства.

За рубежом и в нашей стране имеются еще формы распределения прибыли, которые объединяют последнюю с оплатой труда.

Прежде всего это касается многих людей, занимающихся мелким бизнесом. При этом имеются в виду так называемые «смешанные предпринимательские доходы». Их получают те единоличные собственники, которые производят и продают товары обычно на неорганизованном рынке. В их доходах как бы сливаются воедино заработная плата (возмещающая расходование рабочей силы) и прибыль.

Совокупный денежный доход, состоящий из зарплаты и части прибыли, могут получать рабочие на предприятиях, где применяются стимулирующие системы участия «в прибылях», «в капитале». При этом денежное вознаграждение делится на две части. Первая и главная его часть выплачивается по обычным нормам оплаты труда, а вторая — в конце года в виде премии из прибыли фирмы. Премия выдается нерегулярно и ставится в зависимость от уровня дохода предприятия или от размеров той части прибыли, которая создается за счет либо экономии производственных расходов, либо сбережения затрат на рабочую силу. Все это делается с целью увязать экономические интересы каждого работника с улучшением результатов коммерческой деятельности фирмы.

В США свыше трети всех компаний использовали те или иные формы «участия в прибылях». Вместе с тем практика показала недостаточную эффективность их применения для стимулирования отдачи рядовых работников. Ведь гибкая часть заработка исходит из финансовых итогов работы компаний, которые во многом зависят от положения на рынке сбыта, уровня налогообложения и других внешних факторов. Поэтому сейчас все более широко применяется система «распределения доходов», при которой уровень оплаты труда непосредственно зависит от выработки и качества продукции, достигнутых каждым отдельным работником.

При нормальном состоянии экономики использование части прибыли для увеличения доходов работников позволит заинтересовать их в экономически эффективном использовании общего имущества, увеличении массы и нормы прибыли.

14.2. Норма прибыли и ее экономическая роль

Норма прибыли — *Норма прибыли* характеризует степень возрастания капитала (производственных фондов), который авансирован на производство товаров и услуг. При этом авансированные средства (D_a) складываются из стоимо-

сти средств производства (СП) и расходов на заработную плату (Зп). В таком случае норма прибыли (H_{Π}) предстанет как отношение прибыли ($\Pi_{\text{в}}$) к первоначально затраченным средствам, выраженное в процентах:

$$H_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{в}}}{D_{\text{а}}} = \frac{\Pi_{\text{в}}}{\text{СП} + \text{Зп}} \times 100.$$

Обычно под нормой прибыли понимается годовая норма прибыли: отношение полученной за год прибыли ко всему авансированному капиталу.

В 1990-х гг. в нашей стране применялись следующие показатели доходности предприятий и организаций, которые основаны на формах государственной статистики и бухгалтерской отчетности (системы показателей, характеризующих состояние хозяйственных средств, их источников и итогов работы предприятия, организации за отчетный период). О степени доходности судят по следующим основным показателям:

а) *прибыль* — конечный финансовый результат: сумма прибыли от реализации продукции, основных фондов, иного имущества, а также других доходов;

б) *рентабельность продукции* — соотношение между величиной прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на ее производство и реализацию;

в) *рентабельность активов* — соотношение прибыли и средней стоимости активов предприятий (организаций). К активам предприятия относят основные и оборотные фонды, ценности.

Норма прибыли (соответственно рентабельность активов) характеризует эффективность деятельности фирм. Одновременно она определяет степень возрастания активности предпринимателей и даже их отношение к соблюдению правовых норм и законов. Английский публицист XIX в. Т.Дж. Даннинг подметил: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10%, и капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживленным, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы».

Эти слова подтверждаются и в наши дни. Так, на Западе обычная норма прибыли в промышленности и других отраслях в 70—

90-х гг. XX в. составляла 12—15%. В этом случае бизнесмены проявляют активность и строго соблюдают правовые нормы хозяйствования. Более агрессивно ведут себя крупные монополии, получающие вдвое большую норму прибыли; при первой же возможности они пытаются обходить невыгодные им юридические предписания. Криминальные же элементы, например дельцы наркобизнеса, получают норму прибыли, достигающую 300%.

В 1990-х гг. в России сложилась весьма противоречивая и в целом очень неблагоприятная динамика эффективности бизнеса. С одной стороны, многие промышленные монополии в 1992—1999 гг. подняли норму прибыли до 50—70% и более. В криминальной экономике, например в наркобизнесе, норма прибыли достигла 1000%. Но, с другой стороны, эффективность деятельности предприятий в национальном хозяйстве резко упала. Об этом свидетельствуют данные табл. 14.1.

Таблица 14.1

Рентабельность продукции и активов предприятий и организаций, %

Показатель	1992 г.	1995 г.	2002 г.
Рентабельность продукции	32	16	11
Рентабельность активов	28	5	-4

Как видно, во всех отраслях экономики России произошло угрожающее «скольжение» показателей рентабельности по наклонной плоскости. Оно сопровождалось очень тяжелыми экономическими последствиями. Стало быстро нарастать число убыточных (бесприбыльных) предприятий и организаций. Если в 1992 г. удельный вес таких хозяйственных единиц в основных отраслях экономики составлял 15% к общему числу предприятий, то в 2002 г. он достиг 43% всех фирм.

Какие причины вызвали столь плачевное состояние бизнеса в России? Об этом пойдет разговор в гл. 19 и др. Сейчас же рассмотрим на уровне микроэкономики те факторы производственного бизнеса, которые способствуют повышению нормы прибыли. Эти факторы позволяют также восстановить жизнеспособность предприятий с неэффективным бизнесом.

Факторы увеличения нормы прибыли

Рентабельность фирм зависит от двух видов факторов: а) внутривыпускных и б) рыночных. Начнем их анализ с первого вида движущих сил (рис. 14.5).



Рис. 14.5. Производственные факторы, определяющие величину нормы прибыли

Величина нормы прибыли определяется главным экономическим фактором — *величиной массы прибыли*. Все, что умножает эту массу, прямо сказывается на степени выгодности бизнеса.

Рентабельность зависит также от *структуры авансированных на производство средств*, а именно от удельного веса расходов на оплату труда работников. Предположим, на двух предприятиях применен одинаковый по величине авансированный капитал. Но на первом из них израсходовано относительно больше денег на наем рабочей силы. Тогда именно здесь — при прочих равных условиях — будет создано больше прибыли, а стало быть, будет выше ее норма.

На годовую норму прибыли воздействует *скорость оборота средств*, затраченных на производство. Когда эта скорость возрастает, то к предпринимателю быстрее возвращаются израсходованные им деньги, в том числе использованные на заработную плату. В таком случае при прежней величине капитала увеличиваются размеры производства, возрастает прибыль, а в итоге увеличивается эффективность бизнеса.

Повышению рентабельности способствует *экономия затрат* на средства производства. Сбережение достигается благодаря внедрению прогрессивной техники и технологии, увеличению количества рабочих смен в течение суток и др. В результате снижается себестоимость продукции и соответственно увеличивается доход фирмы.

Наконец, на норму прибыли влияет *экономия на масштабах производства*. На практике действует тенденция, выражающая преимущества крупного производства перед мелким. На предприятиях самолетостроения в США в 1920-е гг. обнаружили следующую зависимость: при удвоении выпуска продукции затраты на любую технологическую операцию могут быть снижены на 20%. Такой эффект достигается вследствие углубления разделения труда, применения более производительного оборудования и других факторов. Все это, естественно, положительно сказывается на росте рентабельности.

Нам уже известно, что величина прибыли во многом испытывает влияние колебаний цен на рынке, где сбывается продукция фирм. Из рис. 14.2 следует, что цены могут в разной степени способствовать реализации прибыли, заключенной в товаре. Однако ни этот рисунок, ни комментарий к нему не дают ответа на вопрос: что же влияет на уровень цен, а тем самым на получение большей или меньшей нормы прибыли?

Уровень рыночной цены изменяется под воздействием соотношения спроса и предложения товаров, а это соотношение, в свою очередь, испытывает воздействие таких рыночных сил, как конкуренция и монополия. Стало быть, именно данные факторы влияют на колебания рыночных цен, по которым предприятия сбывают свои изделия и тем самым реализуют заключенную в них прибыль.

Чтобы не только удержаться в рыночном пространстве, но и расширить, как говорится, «свое место под солнцем», бизнесмены вынуждены измерять силу глобальной конкуренции, зорко следить за изменениями рыночных цен внутри страны и за рубежом.

О такой динамике можно судить на примере экспортных цен на ряд товаров (табл. 14.2).

Из данных табл. 14.2 видно, что экспортные цены на некоторые основные товары ежегодно могут намного изменяться. Это означает, что в ряде экспортных отраслей российской промышленности рентабельность является неустойчивой. Как известно, колебания экспортных цен, например на нефть, могут оказывать сильное воздействие на внутренние (для страны) цены иных товаров и рентабельность многих предприятий.

Как было сказано в начале главы, фирмы — изготовители массовой продукции сбывают ее по оптовым ценам торговым посредникам. Последние продают товары в розничной торговле по более высоким ценам. Интересно узнать, во-первых, как образуется

Таблица 14.2

**Средние экспортные цены на некоторые основные товары
в торговле со странами вне СНГ, дол. США за т**

	1994 г.	1996 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Нефть сырая	101	134	74	140	125	129
Лесоматериалы необработанные, за 1 м ³	53,0	59,4	46,9	38	35	36
Медь рафинированная	2042	2143	1655	1676	1470	1470
Алюминий необработанный	1029	1500	1352	1296	1177	1177
Автомобили легковые, за 1 шт.	3046	3939	3988	3170	3751	5680
Автомобили грузовые, за 1 шт.	8494	12833	10220	10223	7804	5305

в торговле надбавка в цене, и, во-вторых, какую норму прибыли получает торговый бизнес.

14.3. Выгодность торгового бизнеса

Образование нормы прибыли торгового бизнеса во многом предопределяется особенностями и экономической ролью торгового капитала.

Особенности торгового капитала — Еще на начальной фазе капитализма возникли два вида предпринимательства: бизнес в производстве и бизнес в сфере торговли. Так сложилось *разделение хозяйственной деятельности* между массовым изготовлением благ, с одной стороны, и продажей оптовых партий изделий в розницу населению — с другой.

Это разделение труда оказалось выгодным производителям. Они не содержат сеть розничных магазинов, а быстро сбывают все изделия торговцам-оптовикам и сразу же получают деньги, позволяющие расширять производство. В свою очередь торговый бизнес сосредоточивается на продаже товаров, создавая сеть универсальных и специализированных магазинов. Это, естественно, позволяет лучше изучать потребительский спрос, качественнее и быстрее удовлетворять потребности людей.

Рассмотрим подробнее, как действуют торговые посредники. Узловыми пунктами их хозяйственного движения являются оптовая и розничная торговля.

Оптовые закупки могут осуществляться в двух вариантах: а) в форме прямых поставок товаров от фирмы-изготовителя в торговое предприятие; б) в виде заключения сделок о поставке продукции на товарной бирже.

Товарная биржа — оптовый рынок, где продаются массовые заменяемые сырьевые и продовольственные товары. Эти блага называются «заменяемыми», поскольку речь идет не об определенных, конкретно установленных, а о любых товарах данного вида.

Товарная биржа — такое учреждение, где не реализуются сами блага, а лишь заключаются контракты (соглашения со взаимными обязательствами для договаривающихся сторон) на их поставку. При этом продукты продаются по стандартам, в которых дан перечень необходимых признаков (качество, сортность и т.п.) и по образцам (зерно, сахар, шерсть, хлопок, кофе, каучук, металлы).

Биржевые сделки заключаются на куплю-продажу изделий двух видов: а) *реального блага* (имеющегося в продаже); после заключения контракта продукт поставляется покупателю в обусловленный срок; б) товара, который еще будет произведен (например, пшеница будущего урожая) — так называемые *фьючерсные* (от англ. future — будущее) торговые операции.

Товарные биржи выявляют реальные цены с учетом складывающегося спроса и предложения. Поэтому фирмы, закупающие товары оптом (не только торговые, но и промышленные предприятия), всегда следят за биржевыми ценами, которые складываются на национальных и мировых оптовых рынках. Известны, например, биржи в Нью-Йорке (специализируются по хлопку, кофе, сахару, какао и др.), Чикаго (зерновая биржа) и др.

Торговый капитал доводит изготовленную продукцию до потребителей через розничные магазины. На начальном этапе развития этого капитала преобладали сравнительно мелкие лавки, магазины и торговые кооперативы (которые закупали изделия у производителей и продавали их членам кооператива или сбывали на рынке продукцию крестьян и ремесленников). В интересах потребителей получили распространение разные формы торговых операций и предприятий: специализированные и универсальные магазины, посылочная торговля, продажа вещей в кредит. Наряду с предприятиями, обслуживающими массовых покупателей, имеются магазины, где продаются сверхмодные и престижные това-

ры для самых богатых людей. Например, в штате Техас (США) прославился магазин Маркуса, где можно купить носовой платок за 500 дол., заказать подарок, скажем, слона, и его доставят в нужный срок...

В последние десятилетия в сфере торговли наблюдаются новые процессы, связанные с укрупнением капитала, централизацией предприятий, интеграцией крупного торгового и промышленного бизнеса.

Во-первых, широко развивается *франчайзинг* — объединение крупной фирмы с множеством мелких торговых предприятий. Последние сбывают продукцию фирмы на определенной территории. Так повсеместно возникают, например, бензоколонки, рестораны и закусочные быстрого обслуживания.

Во-вторых, между торговым и промышленным капиталами устанавливаются тесные связи в форме *контрактов* — соглашений, которые охватывают огромное число участников и формируют целые системы. Контрактные системы объединяют крупный, средний и мелкий бизнес. Для последних вхождение в такую систему служит единственным способом выживания в условиях острой конкуренции. В свою очередь мелкие магазины служат для крупных производителей своеобразными «датчиками» информации, чутко реагирующими на изменения рыночной конъюнктуры.

В-третьих, образуются *крупнейшие торговые фирмы*, которые обслуживают сбыт продукции многих промышленных фирм. Скажем, американская торговая компания «Сирд, Робак» продает изделия нескольких тысяч поставщиков по самому широкому ассортименту товаров. Такое обслуживание производственных фирм позволяет сделать функции торгового капитала универсальными, создать разнообразие благ на рынке и лучше удовлетворять потребительский спрос.

В итоге возросшая концентрация и централизация торгового капитала усиливают реальное обобществление сферы торговли. Экономическим последствием этого процесса являются ускорение оборота капитала и возрастание промышленной прибыли. Одновременно повышается выгодность торгового бизнеса.

Норма прибыли торгового капитала Торговый бизнес осуществляется по известной общей формуле:

$$Д — Т — Д',$$

где $Д$ — денежные затраты на торговлю;

$Т$ — товары (закупаемые оптом и продаваемые в розницу);

$Д'$ — денежная выручка от реализации благ по розничным ценам.

Из данной схемы мы можем составить первоначальное представление о прибыли в торговом бизнесе. *Торговая прибыль* (Π_T) — разница между денежной выручкой и первоначально авансированной суммой

$$\Pi_T = Д' - Д.$$

Отсюда легко представить формулу нормы торговой прибыли (Π'_T)

$$\Pi'_T = \frac{\Pi_T}{Д} \times 100.$$

Норма прибыли торгового капитала — это отношение прибыли к авансированному капиталу, выраженное в процентах.

Теперь детально проанализируем прибыль, чтобы затем лучше представить себе, от каких факторов зависит ее величина. Начнем с выяснения первоначальных затрат на торговый бизнес ($Д$). Эти затраты складываются из двух основных элементов:

- *расходов на закупку товаров* по оптовым ценам (Π_0);
- *торговых издержек* (затрат по организации торгового предприятия — I_T).

Следовательно, авансированный капитал будет представлять собой сумму, во-первых, затрат на покупку всех благ ($Т$) по их оптовым ценам (Π_0) и, во-вторых, величины торговых издержек:

$$Д = Т \times \Pi_0 + I_T.$$

В свою очередь *денежная выручка* — это произведение количества проданных товаров ($Т$) на их розничную цену (Π_p):

$$Д' = Т \times \Pi_p.$$

Итак, мы можем расшифровать формулу прибыли следующим образом:

$$\Pi_T = Т \times \Pi_p - (Т \times \Pi_0 + I_T).$$

Вполне очевидно, что *масса* (абсолютная величина) *торговой прибыли* зависит: а) от количества реализованных продуктов; б) уровня оптовых и розничных цен, соотношения между ними; в) издержек торговли. Понятно, что и величина нормы торговой прибыли определяется этими же факторами.

Не все указанные величины подконтрольны торговому бизнесу. От его деятельности в большей мере зависят издержки.

Издержки по организации розничной торговли (I_T) подразделяются на два вида.

Первый вид — *прямые* (или переменные) *расходы*. Их величина изменяется в прямой пропорции с динамикой объема продаж товаров. Говоря конкретнее, в прямые издержки входят: затраты на покупку продуктов по оптовым ценам и транспортные расходы.

Второй вид расходов — *косвенные* (или условно-постоянные) *издержки*. Они почти не зависят от объема продаж продукции. Сюда включаются затраты по содержанию торгового предприятия: вознаграждение за труд работников, плата за аренду помещения, страховой взнос, коммунальные услуги (телефон, электричество и др.).

Анализ торговых издержек показывает: когда увеличивается объем товарооборота, то в расчете на один продукт прямые (переменные) расходы не меняются, а косвенные (постоянные) затраты сокращаются. Отсюда вытекает заинтересованность бизнесменов в увеличении количества проданных благ, поскольку косвенные расходы в расчете на один продукт сокращаются, а прибыль увеличивается.

Торговая прибыль, как известно, зависит от уровня розничной цены по отношению к издержкам в расчете на один товар. Такая цена устанавливается следующим образом. К оптовой цене вещи приплюсовывается *торговая надбавка* (в нашей стране эта прибавляемая величина была названа «торговая накидка»). Эта надбавка (T_H) покрывает издержки и включает прибыль:

$$T_H = I_T + \Pi_T.$$

Розничная цена, включающая надбавку, не может устанавливаться произвольно, если иметь в виду нормальные условия рыночных сделок. Важно учитывать два ограничителя при определении розничных цен:

- *цену продавца*, ниже которой он не может продавать товары (цена не покрывает издержек и не даст нормальной прибыли);

- *цену покупателя*, выше которой он не будет платить за вещь.

Могут быть четыре варианта соотношений данных видов цен:

- 1) цены продавцов и покупателей *равны*. Тогда блага будут реализованы по равновесной цене;

- 2) цены продавцов и покупателей *совсем не совпадают*. Товары не будут проданы;

- 3) высокие цены продавцов *совпадают только частично* с ценами некоторых потребителей, имеющих большие доходы. В этом случае продукты будут покупать привилегированная часть населения;

- 4) цены продавцов *соответствуют ценам основной части покупателей*. Тогда откроется массовый сбыт товаров.

Пожалуй, ясно, что в 1-ом и 4-ом вариантах торговая прибыль может быть получена полностью, в 3-ем — частично, а во 2-ом — никакой прибыли не будет.

После того как рассмотрены все основные условия образования торговой прибыли, выясним, в каком соотношении находятся нормы прибыли в промышленности и торговле.

Прежде всего важно учесть следующее обстоятельство. Если промышленная фирма станет непосредственно заниматься сбытом своей продукции, то ей потребуются дополнительные денежные средства для организации сложной сети розничной торговли. Однако по мере роста размера авансированного капитала предприятия норма прибыли будет, естественно, снижаться. В силу этого организаторы промышленного бизнеса выбрали иной вариант. Они поступились частью прибыли, чтобы уменьшить оптовую цену по сравнению со стоимостью товара. Возникла двойная выгода. Во-первых, торговые посредники получили возможность получать прибыль, покупая блага по меньшей оптовой цене и продавая их по большей розничной цене. При этом последняя могла и не превышать стоимость продукта. Во-вторых, промышленные фирмы избежали затрат дополнительных средств на розничную реализацию своих изделий. К тому же ускорился оборот капитальной стоимости, поскольку предприятия сразу же получают всю сумму от продаж продукции по оптовым ценам. А такое ускорение, как известно, ведет к повышению нормы прибыли.

После разделения бизнеса на специализированные виды — промышленный и торговый — между ними развернулось *острое соперничество за получение большей величины прибыли* на равновеликий капитал. Однако еще на начальной фазе капитализма свободная конкуренция вызвала тенденцию к выравниванию нормы прибыли и промышленных, и торговых предпринимателей. Когда, допустим, более высокой доходности достигал промышленный бизнес, то в индустриальную сферу устремлялся торговый капитал, что, разумеется, приводило к снижению промышленной нормы прибыли. Если же более выгодной становилась торговля, то в последнюю вливались новые промышленники, а это в конечном счете вызывало уменьшение нормы торговой прибыли.

Выравнивание норм прибыли в промышленности и торговле стало еще больше при монополизации в современной экономике. Эта тенденция особенно укрепилась вследствие объединения крупного промышленного и торгового капитала.

Совершенно иначе сложилось соотношение между нормой прибыли в промышленности и нормой прибыли в торговле в России в 1990-х гг. Из-за длительного спада производства многие промышленные предприятия перестали получать прибыль. В то же время степень выгодности торгового бизнеса в середине 1990-х гг. достигла 500%. И это не случайно. Процветанию многих торговых предприятий способствовали в особенности следующие условия:

- либерализация цен (по существу ценовой «беспредел») и высокая инфляция;
- монополизация рынка;
- ликвидация государственной монополии внешней торговли и введение свободной внешней торговли. Это привело к широкой продаже дешевых отечественных природных ресурсов (нефти, металла, леса и др.) на мировом рынке по более высоким ценам;
- закупка за границей многих видов дешевых товаров недостаточно высокого качества и перепродажа их в России по высоким ценам.

Неестественно прибыльное развитие бизнеса во внутренней и внешней торговле на фоне общего хозяйственного упадка породило ряд *социально-экономических противоречий*. Одно из острейших среди них состоит в том, что необычайно широкий импорт зарубежных товаров, благоприятствующий иностранному капиталу, стал наносить серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям. Другое не менее острое противоречие заключается в том, что огромная нажива торговых посредников на продаже дорогих товаров наносила удар по благосостоянию широких масс, снижала жизненный уровень значительной части населения страны, порождая тем самым социальную неустойчивость.

В российской экономике возникли тупиковые ситуации. Первая из них такова. Поскольку более доходным стало вложение капитала не в промышленность, а в торговлю, то это стало *тормозить развитие отечественного товарного производства*. Тем самым подрывалась экономическая база прогрессивного роста национальной экономики, наносился все больший ущерб расширению внутреннего рынка за счет собственных товарных ресурсов.

Вторая тупиковая ситуация заключалась в том, что выгодный для торгового бизнеса инфляционный рост цен вызывает *снижение покупательной способности населения*. Последнее в свою очередь отрицательно сказывается на развитии самой торговли. Не случайно в 1990-х гг. в нашей стране значительно уменьшились объемы продажи, например, продуктов питания (табл. 14.3).

Таблица 14.3

Продажа продуктов питания

Виды продуктов питания	1990 г.	1992 г.	1999 г.	1999 г. к 1990 г. (1990 г. = 100)
Мясо и птица, тыс. т	4741	3032	2559	53
Колбасные изделия, тыс. т	2131	1393	1626	76
Мясо животное, тыс. т	987	556	367	31
Яйца, млрд шт.	29,5	27,5	20,3	68
Сахар, тыс. т	4177	2612	2203	53
Хлебные продукты (в пересчете на муку), млн т	18,9	16,2	16,9	89
Картофель, тыс. т	4566	4657	3998	88

Как мы видим, потребление населением наиболее ценных продуктов, содержащих белки животного происхождения, снизилось вдвое. В целом физический объем розничного товарооборота (продажа всех товаров в их натуральном виде) с 1990 по 1998 г. сократился на 15%.

Только в 2000—2002 гг. началось ежегодное увеличение физического объема розничной торговли (продовольственных и непродовольственных товаров) — на 7—10% в год. В итоге разорвался порочный круг снижения уровня жизни населения.

Вполне очевидно, что нынешнее положение торгового бизнеса в нашей стране может в корне измениться в результате значительного снижения инфляционного роста цен при стабилизации экономики, подъеме отечественного производства и благосостояния населения, а также вследствие усиления государственного регулирования внутренней и внешней торговли.

Как свидетельствует мировой опыт, нормализации экономических отношений между производством и торговлей и повышению нормы прибыли в немалой степени способствует маркетинг.

Маркетинг: его экономическая роль *Маркетинг* (от англ. market — рынок, маркетинг — рыноковедение) — это такая система управления фирмой, которая лучше приспособливает производство к требованиям рынка для более выгодной продажи товаров. Эта система возникла в 1920-е гг. в США и в 1950—1960-е гг. широко распространилась в западных странах, когда усугубились трудности со сбытом продукции.

Рассмотрим, как практически организуется маркетинг. Здесь мы остановимся на четырех условиях эффективной торговли.

Первое условие: выбрать для производства *продукт, нужный покупателю*, обладающий высоким качеством и конкурентоспособностью. Предполагается создать «рынок покупателя», т.е. выпускать товары, которые будет согласен приобрести возможный потребитель. Фирма «Бергер кинг» (закусочные) провозгласила главный маркетинговый принцип: «Производите то, что можете продать, вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете произвести». Другие специалисты популярно поясняют смысл маркетинга: червяк должен быть по вкусу рыбе, а не удильщику. Чтобы выполнить эти установки, фирма должна провести ряд мероприятий.

А. Изучить рыночный *спрос*, потребности покупателей.

Б. Повысить *качество товара*: улучшить дизайн (художественное конструирование), в том числе цвет, размеры и другие признаки, учесть психологию потребителей, а также эмоциональные и рациональные мотивы покупок.

В. Выбрать *сегмент* (участок) *рынка*, где слабо удовлетворяется покупательский спрос и меньше конкуренции. Выбрать определенный вид продукции, который целесообразно производить.

Например, фирма «Америкэн тайм корпорейшн» при изучении рынка ручных часов в США выявила три сегмента по типу требований покупателей. Первый сегмент (23% рынка) составили люди, желающие приобрести дешевые часы и не придающие значения их качеству и внешнему оформлению. Потребители второго сегмента (46%) предпочитают часы высокого качества, более элегантные и дорогие. Третий сегмент (31%) составляют люди, которые покупают часы в качестве подарка и особенно интересуются их внешним оформлением. Однако оказалось, что часовая промышленность в основном выпускала продукцию для третьего сегмента. Фирма «Америкэн тайм корпорейшн» резко увеличила производство улучшенных изделий для первых двух сегментов и использовала новые каналы сбыта (часы стали продаваться в универмагах, аптеках и других звеньях рыночной торговли). В итоге фирма вышла на первое место в мире по производству наручных часов.

Второе условие маркетинга: *цена товара должна покрывать производственные затраты и приносить прибыль* предприятию, а также быть приемлемой для потребителя. На практике применяется гибкое ценообразование. Внимание людей привлекают

призывы «купить два предмета по цене одного», «если купить пять предметов (кусков мыла и др.), то шестой достанется бесплатно». В случаях, если человек неудовлетворен приобретенным товаром длительного пользования, то ему гарантируется возврат денег.

Третье условие эффективного маркетинга: *применять все способы продвижения товара* к покупателю; так воздействовать на людей, чтобы они приобрели его.

В этих целях применяются:

- ✓ предпродажное обслуживание (предоставление кредита на покупку) и послеторговое обслуживание (гарантийный ремонт и др.);
- ✓ стимулирование сбыта товаров и премирование постоянных клиентов предприятий сферы услуг (гостиниц, авиалиний, банков и т.п.);
- ✓ предоставление максимума удобств для потребителей («шведский стол» в ресторанах, гостиницах);
- ✓ профессионально поставленная реклама.

Четвертое условие эффективного маркетинга: *определить позицию* на рынке (установить, *где и когда* выгоднее всего продать товар). Несоблюдение этого требования приводит к серьезным ошибкам. Так, в штате Род-Айленд (США) обанкротились два маленьких ресторана: в них был подготовлен широкий выбор блюд итальянской кухни с довольно высокими ценами, но среди местных жителей было много людей шведского происхождения со средним уровнем дохода.

Как свидетельствует многолетний опыт, применение маркетинга позволяет производителям и продавцам решительно улучшить торговый сервис (обслуживание). Однако нельзя не видеть оборотной стороны маркетинга:

- повышение цен из-за дорогой, хотя и красивой упаковки;
- рост расходов на кредит покупателям, их послеторговое обслуживание и др.;
- широкое распространение назойливой и зачастую недостоверной рекламы;
- применение ядовитых красителей, вредных пищевых добавок, придающих товарам более привлекательный вид;
- рекламирование вредных для здоровья товаров — сигарет, спиртных напитков и т.п.

Против таких действий фирм применяются соответствующие противодействия. Во многих странах законодательство пред-

усматривает защиту прав потребителей; усиливается контроль за качеством продукции; упорядочивается рекламная деятельность, с тем чтобы она не наносила ущерб людям. В этом же направлении активно действуют общества, защищающие права потребителей.

Итак, благодаря маркетингу фирмы-производители совершенствуют производство и улучшают рыночные связи с потребителями их продукции. В конечном счете все это ведет к увеличению массы и нормы прибыли.

Литература

- Васильев Т.А., Каменова Н.Г.* Товарные биржи. М., 1991.
Диксон Д.Е.Н. Совершенствуйте свой бизнес. М., 1992.
Котляр Ф. Основы маркетинга. М., 1992.
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 23, 29.
 Маркетинг / Под ред. А.Н. Романова. М., 1995.
Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 2. Кн. 6. Гл. 6—8.
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 15.
Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 2. М., 1992.

ГЛАВА 15. ДОХОДЫ ОТ СОБСТВЕННОСТИ

Продолжим рассмотрение системы доходов в микроэкономике. До сих пор изучались доходы лиц, участвующих в трудовой и предпринимательской деятельности. Теперь будут рассмотрены доходы от собственности: а) процент (доход от использования такого движимого имущества, как деньги, ценные бумаги) и б) рента (доход от недвижимого имущества, в том числе земли). Их общей чертой является то, что получатели процента и ренты непосредственно не причастны к созданию новой стоимости. Между тем согласно правовому договору с бизнесменами — заемщиками имущества собственники получают от последних причитающуюся им часть стоимости. Рассмотрим конкретные механизмы получения двух видов доходов от собственности.

15.1. Кредит и его современные формы

Кредит: сущность и виды *Кредит* (от лат. credit — он верит) — предоставление в долг товаров и денег на условиях возврата через известное время суммы долга плюс процент.

Исторически первоначальной формой кредитных отношений было ростовщичество. *Ростовщичество* — это выдача денег в долг с условием уплаты заемщиком высоких процентов при погашении долга. В Древней Греции в IV в. до н.э. были известны случаи ростовщических ссуд с уплатой 42% в месяц (свыше 570% годовых). Ростовщический капитал существует до сих пор в тех странах Азии, Африки и Латинской Америки, где слабо развиты товарно-денежные отношения.

Денежные ссуды от ростовщиков люди брали на различные *потребительские нужды*. С возникновением же капитализма бизнесмены стали использовать кредит для *получения прибыли*. Кредитные отношения превратились в важнейшее условие хозяйствования. Еще в XVI в. это обстоятельство не без юмора подметил Франсуа Рабле. В его романе «Гаргантюа и Пантагрюэль» весель-

чак Панург высказал поразительное суждение: «Природе легче было бы питать рыб в воздухе и пасти оленей на дне океана, чем терпеть скаредный мир, где никто не давал бы в долг».

Чтобы создать нормальные условия для производственного бизнеса, были решены две задачи. Во-первых, проценты для денежных ссуд были снижены до приемлемого уровня, не превышавшего среднюю норму прибыли. Во-вторых, были изысканы новые — гораздо более обширные — источники ссудного капитала.

Ссудные капиталисты сколачивают денежный капитал за счет многих источников (рис. 15.1).

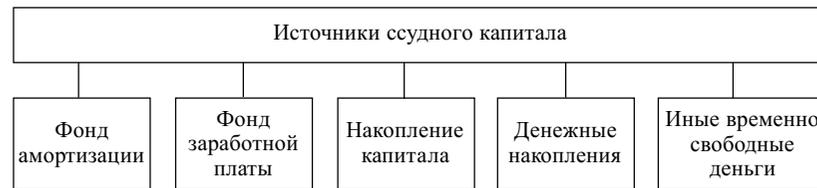


Рис. 15.1. Виды источников ссудного капитала

Владельцы ссудного капитала сосредоточивают у себя временно свободные денежные средства из фонда амортизации (восстановления) основного капитала, постепенно образующегося (по мере продажи готовой продукции) фонда заработной платы. Они обращают в кредитные средства не занятые в деле деньги предпринимателей и других слоев населения, используют пенсионные, страховые и иные фонды. В течение определенного периода все эти денежные сбережения не приносят собственникам никакого дохода и их выгодно отдать в ссуду, даже под сравнительно небольшой процент.

Особо следует сказать о новом источнике ссудного капитала. Во второй половине XX в. в развитых странах значительно вырос жизненный уровень населения. В связи с этим заметно возросла величина тех свободных денег, которые люди сдают на сохранение (под установленный процент) в банки и другие сберегательные учреждения. Скажем, в Японии такие деньги составляют 18% всех располагаемых личных доходов (идущих на текущее потребление и сбережения), в Италии — 22%.

Лауреат Нобелевской премии американский экономист Франко Модильяни постарался выявить психологические закономерности образования у населения сбережений. Он выдвинул гипотезу «жизненного цикла». Предположим, с начала своей трудовой деятельности человек делает сбережения (сдает их на сохранение в банк) и денежные накопления (приобретает ценные бумаги). Эти суммы непрерывно нарастают и достигают максимума перед выходом на пенсию. Все это делается для поддержания достигнутого уровня потребления в старости. Свой вывод Ф. Модильяни высказал в известной формуле: «Молодые сберегают, старые тратят». Данная гипотеза была практически учтена банками, пенсионными фондами и другими кредитными учреждениями.

Для современных условий характерна тенденция к значительному увеличению доли заемных средств в финансировании (обеспечении деньгами) хозяйства. Например, японские фирмы за счет привлеченных ресурсов финансируют $\frac{4}{5}$ всех средств на расширение производства.

В условиях развитого товарного хозяйства впервые возникает рынок ссудных капиталов. В качестве предмета купли-продажи на нем выступает особый товар — капитал. Его особенность состоит в том, что деньги приобретают дополнительную полезность — способность возрастать по стоимости и приносить прибыль.

В состав рынка ссудных капиталов входит рынок инвестиций. Под инвестицией подразумевается долгосрочное вложение капитала в какое-то предприятие или дело ради получения прибыли. При этом финансовые инвестиции идут на закупку акций, облигаций и ценных бумаг, выпущенных предприятием или государством. Реальные инвестиции — это использование денег для увеличения производственного основного капитала (зданий, сооружений, оборудования), жилищного строительства, товарно-материальных запасов.

Основными организационно-экономическими формами кредита являются коммерческий и банковский. Они различаются по составу участников, объектам кредитования, величине процента и сфере использования.

Коммерческим называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он часто возникает, когда приобретатель продукции не может немедленно расплатиться за нее наличными деньгами. В этом случае используется, как правило, вексель — специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую

предприниматель, получивший вексель, делает на нем передаточную надпись (индоссамент) и использует вместо денег для покупки нужных благ у другого продавца, а этот — у третьего и т.д. Тем самым, попадая в торговый оборот, вексель становится простейшим видом кредитных денег.

Коммерческий заем является основой кредитной системы, он непосредственно обслуживает движение капитала в сфере производства. Этот кредит возможен только между фирмами, непосредственно связанными хозяйственными отношениями (предприятиями, которые создают средства производства, и фирмами, которые их потребляют). Его нельзя использовать, например, для оплаты труда работников.

Универсальный характер имеет *банковский кредит*, который выдается в виде денежных ссуд. В отличие от коммерческого займа он может предоставляться в значительно большем объеме, на более длительные сроки каждому бизнесмену и на любые цели.

В сфере кредитных отношений распространены и другие их формы: а) *потребительский кредит* (продажа отдельным лицам товаров через розничные магазины с отсрочкой платежа, предоставление банками ссуды на потребительские цели); б) *ипотечный кредит* (долгосрочный заем под залог недвижимости — земли, зданий); в) *межхозяйственный кредит* (выпуск предприятиями и организациями для предоставления друг другу акций, облигаций и других ценных бумаг); г) *государственный кредит* (выпуск облигаций государственных займов, покупаемых бизнесменами и населением).

Среди всех кредитных организаций главную роль выполняют банки.

Банки: их виды и функции Основная функция банков — сосредоточивать у себя денежные средства и предоставлять их в ссуду. Исторически первоначальным делом банков является *посредничество в платежах*. Они хранят у себя денежные средства предпринимателей, по поручению которых ведут расчеты с поставщиками и покупателями, вносят платежи в государственную казну, ведут кассовое обслуживание фирм (выдают им наличные деньги для заработной платы и на другие цели).

Банки выпускают кредитные средства обращения — знаки стоимости, которые выполняют роль денег в товарообороте и платежах (наличные деньги, банкноты).

Банки выполняют свои функции в двух взаимосвязанных видах операций: *пассивных* — операциях по образованию банковских ресурсов и *активных* — операциях по их размещению и использованию (рис. 15.2).

Денежные средства банков складываются из собственных капиталов (они образуют, как правило, незначительную часть всех средств: в США, например, 8%) и *депозитов* — вкладов клиентов. Депозиты делятся на *срочные* (вложения на заранее установленный срок и не подлежащие изъятию до его наступления) и *до*



Рис. 15.2. Функции банков

востребования (вклады на текущие счета, которые банк обязан выдать по первому требованию вкладчика).

В активные операции входят разнообразные ссуды: вексельные, фондовые, подтоварные, бланковые. Наиболее распространенным является *учет векселей*. Банк покупает вексель у предпринимателя, если тот стремится превратить его в деньги еще до наступления срока платежа. Из обозначенной на векселе суммы удерживается *учетный процент* — плата за предоставление денежной суммы. При наступлении срока платежа по векселю банк предъявляет его к оплате тому, кто выдал долговое обязательство. Величина учетной ставки может сильно изменяться. Так, самая высокая учетная ставка английского банка с 15 ноября 1979 г. по 3 июля 1980 г. составила 17%. Самая низкая была на уровне 2% с 26 октября 1939 г. по 7 ноября 1951 г.

Банки осуществляют *фондовые операции*: дают ссуды под залог ценных бумаг — акций, облигаций, закладных и т.п., а также покупают такие бумаги. *Подтоварные ссуды* предоставляются

под залог продукции, находящейся на складах, в пути, в торговом обороте. Если ссуды не погашаются в срок, то заложенные ценные бумаги и товарно-материальные ценности переходят в собственность банков. Наиболее крупным предпринимателям, платежеспособность которых не вызывает сомнений, предоставляется *бланковый кредит*: ссуду выдают без всякого обеспечения.

Кроме пассивно-активных операций и расчетов банки занимаются торгово-комиссионной деятельностью: покупают и прода-

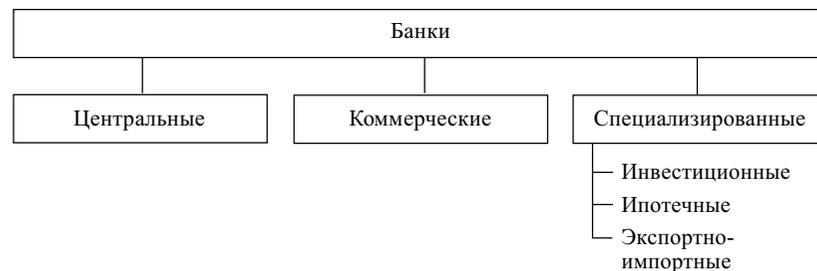


Рис. 15.3. Виды банков

ют золото, обменивают национальную валюту на иностранную, размещают займы, распродают акции и облигации и т.п.

В зависимости от характера выполняемых функций и операций банки делятся на три основных вида: центральные, коммерческие и специализированные (рис. 15.3).

Главную роль среди кредитных учреждений играют *центральные банки*. Центральный банк страны наделен государством исключительным правом эмиссии (выпуска) банкнот (банковских билетов) — денежных знаков, основных видов бумажных денег. Кроме того, он обычно выполняет другие функции:

- хранит государственные золотовалютные резервы, сохраняет резервные фонды (запасы) других кредитных учреждений;
- дает ссуды коммерческим банкам;
- обслуживает государственные учреждения;
- проводит расчеты и переводные операции, контролирует деятельность кредитных учреждений;
- регулирует количество денег в национальной экономике.

Коммерческие банки дают ссуды предприятиям главным образом за счет денежных средств, привлекаемых ими в виде вкладов, и ведут расчеты между предпринимателями. В современных ус-

ловиях эти банки являются учреждениями универсального характера. Они осуществляют операции на рынке ценных бумаг, ведут денежные дела клиентов и занимаются валютными операциями.

Специализированные банки заняты преимущественно определенными видами финансово-кредитных операций. Например, *инвестиционные банки* осуществляют финансирование и долгосрочное кредитование капитальных вложений; *ипотечные банки* предоставляют ссуды под залог недвижимости (земельных участков, домов); *экспортно-импортные банки* кредитуют внешнюю торговлю и ведут расчеты с иностранными контрагентами. В кредитную систему страны входят *сберегательные кассы*, сосредоточивающие временно свободные денежные средства населения, а также *кредитные кооперативы*, куда объединяются в основном мелкие товаропроизводители, берущие ссуды на началах взаимопомощи.

Во второй половине XX в. в банковском деле появились новые тенденции, которые раскрыли невиданные ранее организационные, экономические и технические возможности банковского кредита.

Во-первых, резко усилился процесс *концентрации и централизации* ссудного капитала, возникли банки-гиганты. Они с помощью различных экономических способов фактически подчиняют маломощные кредитные учреждения.

Во-вторых, крупнейшие банки превратились во многоцелевые *кредитно-финансовые учреждения*, которые предоставляют клиентам 100—300 видов услуг. Они выпускают и реализуют ценные бумаги, начисляют и удерживают налоги, ведут счета амортизационных отчислений и другие бухгалтерские и расчетные операции для клиентов. Все более расширяются консультационные и информационные услуги. Банковские специалисты, включая технических экспертов, непосредственно участвуют в выборе важнейших инвестиционных проектов промышленных и торговых фирм, помогают в ведении финансового хозяйства.

В-третьих, возросшее значение для кредитных операций в мировом масштабе приобрели *международные банковские организации*. К ним относится, например, возникший в 1930 г. Банк международных расчетов (БМР). Эта валютно-кредитная организация была создана центральными банками Бельгии, Великобритании, Италии, Франции, Германии и Японии, а также группой банков США. Сейчас акционерами БМР являются центральные банки и частные лица 30 стран мира. Этот орган совместно проводит финансовые операции международного характера и консультации по валютно-финансовым вопросам. Это делается с целью более тес-

ного сотрудничества между центральными банками и обеспечения благоприятных условий для международных финансовых операций.

В 1945 г. был организован Международный Валютный Фонд, расположенный в Вашингтоне. Он осуществляет наблюдение за системами валютных курсов, оказывает помощь странам в улучшении международных платежей.

Мировой банк, созданный в 1945 г., — важный источник финансового развития, в основном его деятельность связана с предоставлением ссуд странам с низкими доходами.

В-четвертых, новой тенденцией в банковском деле является широкая *электронизация* банковских услуг, для чего кредитные учреждения используют свои вычислительные центры, оснащенные мощными электронно-вычислительными машинами. Быстро увеличивается число автоматических расчетных палат как центров безналичных денежных перечислений. Электронная автоматизация «розничных» банковских операций (по обслуживанию отдельных вкладчиков) включает кассовые устройства, которые устанавливают в помещениях кредитных учреждений, крупных магазинах, аэропортах, на автобусных стоянках и т.д.

Уже во второй половине XX в. широкое распространение во всем мире получили *кредитные карточки* — платежный документ для безналичной оплаты товаров и услуг. Кредитная карточка предъявляется компьютерному устройству магазина или банка, которое дает команду соответствующему банку о немедленной оплате покупки или услуги.

Существуют *дебит-карточки* (в системе «Виза» и «Мастеркард»). В этом случае применяются «электронные деньги» (безналичные операции с помощью банковских компьютеров). Расчеты проводятся немедленно. При покупке товара владелец дебит-карточки вставляет ее в специальное передающее устройство («машины-кассиры» имеются во всех торговых точках, обслуживаемых данной системой), и на его пульте набирается определенная цифровая комбинация, которая тут же передается в банк. Банковский компьютер переводит сумму покупок с ссудного счета покупателя на счет продавца (если счета находятся в одном и том же банке). Когда счета покупателя и продавца находятся в разных банках, то оплата покупки осуществляется через автоматический расчетный центр.

Теперь пора узнать, сколь прибыльно банковское дело.

15.2. Прибыльность банковского бизнеса

Процент и норма прибыли банка Банки работают на коммерческом расчете, т.е. рассчитывают на получение прибыли.

Последняя образуется потому, что *процентная ставка по кредиту* (отношение процента, уплачиваемого за заем, к величине ссужаемого капитала) всегда больше *процентной ставки по депозиту* (отношение процента, выплачиваемого вкладчику, к сумме его денежного вклада).

Основу валовой (общей) прибыли банков составляет разница между всей суммой ссудных процентов и общей суммой депозитных процентов. О разнице между этими видами процентных ставок можно судить по данным табл. 15.1.

Таблица 15.1
Процентные ставки по кредитам и депозитам, среднегодовые, 2000 г.

Страна	По кредитам	По депозитам
Япония	2,07	0,07
Канада	7,27	5,70
США	9,23	6,46
Германия	9,53	3,40
Китай	5,85	2,25
Россия	24,4	6,5

В валовую прибыль банков входят их доходы от всех коммерческих операций (в том числе, например, от купли-продажи валюты). Часть этой прибыли банка покрывают его издержки (выплата заработной платы банковским служащим, содержание помещений, канцелярские расходы и т.п.). Оставшаяся часть — *чистая прибыль*. Данный показатель используется для исчисления нормы банковской прибыли.

Норма прибыли банка (Π'_q) — это отношение чистой прибыли (Π_q) к собственному (не заемному) капиталу банка (K_c), выраженное в процентах:

$$\Pi'_q = \frac{\Pi_q}{K_c} \times 100.$$

Норма прибыли банков зависит от двух основных факторов: *нормы прибыли* предпринимательского капитала и *процентной ставки* по кредиту.

Норма дохода банка, как правило, не превышает степень обогащения промышленного и торгового капитала. Только в чрезвычайных случаях (например, для спасения предприятия от банкротства) бизнесмен приобретает ссудный капитал по чрезмерно высокой процентной ставке, которая превышает степень увеличения капитала. В современных условиях степени обогащения банковского капитала и крупного промышленного бизнеса в достаточной мере сравнялись.

Другим фактором, определяющим уровень прибыльности банков, является процентная ставка по кредитам, которая показывает своего рода цену заемных средств. В зависимости от состояния рынка ссудных капиталов и степени развития конкуренции эта ставка может колебаться в значительных пределах. Что касается ее минимальной величины, то она не поддается определению. Иногда (во время экономического спада) она может снижаться до уровня, близкого к нулю.

Различают рыночную и среднюю процентные ставки по кредиту. *Рыночная ставка* складывается в каждый данный момент на рынке ссудных капиталов. Она непосредственно отражает текущие изменения экономики и подвержена резким колебаниям в периоды подъема или спада производства. *Средняя ставка процента* отражает долговременные тенденции в изменении величины процента.

Понять динамику процентной ставки можно, если учитывать влияние на нее часто меняющегося соотношения спроса и предложения заемных средств. Если спрос на ссудный капитал превышает его предложение, то масштабы его использования расширяются. Когда же свободных денежных средств много, а спрос на них сравнительно невелик, то ставка процента снизится.

Во второй половине XX в. в большинстве промышленно развитых стран наблюдается систематическая нехватка ссудного капитала, особенно в форме среднесрочных и долгосрочных инвестиций. Это обусловлено тем, что в условиях научно-технической революции крупные компании затрачивают большие средства на новую технику и программы переквалификации работников. Большой спрос на ссудный капитал предъясняет также государство. С расширением такого спроса заметна тенденция к устойчивому повышению ставки процента. Если в 1950-х гг. в США про-

центная ставка по краткосрочным обязательствам составляла 1,5—4%, то в 70—80-х гг. XX в. она возросла в 2,5 раза.

Наконец, величина ставки процента зависит от социального положения клиента. Крупному капиталу ссуда предоставляется на очень выгодных условиях. Напротив, для мелких фирм, широких слоев населения устанавливаются высокие процентные ставки, особенно по долгосрочным ссудам, при этом требуется солидное обеспечение для их получения.

В условиях инфляции важно различать номинальную и реальную процентные ставки. *Реальная ставка* — это номинальная (фактически достигнутая в данный период) ставка процента, исчисленная с учетом уровня инфляции. Допустим, уровень инфляции достиг 8%, а номинальная ставка — 14%. Тогда при подсчете дохода на инвестиции важно определить реальную ставку процента. Она составит: $14 - 8 = 6\%$. Значит, если займы взяты 100 денежных единиц, то на следующий год необходимо возратить не 114, а только 106.

Совершенно иное положение в кредитных отношениях (по сравнению с рассмотренной здесь картиной) сложилось в России.

Норма банковской прибыли в России В СССР государство полностью подчинило себе все кредитные отношения. Монопольное положение занимал Государственный банк СССР. Он установил очень низкий процент для вкладов населения (2% по вкладам до востребования и 3% по срочным вкладам) и ничего не платил предприятиям за хранение денег в банке. Такой процент не мог поощрять эффективное применение денег.

В 1990-х гг. былая монополия Центрального банка во многом была подорвана и большую свободу действий получили коммерческие банки. До 1992 г. Центральный банк мог строго контролировать движение денег в коммерческих банках, но затем этот контроль был утрачен. В итоге в стране возникли следующие благоприятные условия для небывалого роста прибыльности банков.

Во-первых, в 1992—1995 гг. в условиях гиперинфляции и галопирующей инфляции кредитные учреждения установили поистине ростовщические ставки процента по займам, превышающие темпы обесценения денег. Так, в 1995 г. среднегодовая ставка процента по кредитам составила 320,3, а процентная ставка по депозитам — 102,0.

Во-вторых, коммерческие банки широко использовали резко возросший спрос предприятий и населения на доллары США и

другую иностранную валюту для спекулятивной наживы. Они купали ее на межбанковских валютных торгах по одной цене, а продавали по гораздо большей.

В-третьих, правительство перечисляло коммерческим банкам огромные суммы из государственного бюджета для их незамедлительного продвижения до предприятий и населения (на расходы для производственных нужд, на выплаты заработной платы, пенсий, пособий и т.п.). Но часто эти деньги банки в течение длительного времени использовали для собственной наживы, отдавая их в кредит под громадные проценты. В то же время еще более росли разного рода неплатежи (в спекулятивном денежном обороте оказывались невыплачиваемые вовремя суммы заработной платы, пенсий и других видов доходов).

Все эти и другие источники явно ненормального обогащения привели к тому, что банкам удалось во многих случаях довести норму прибыли до астрономических размеров (до 1000 и более процентов на собственный капитал). Банковский бизнес стал одним из самых прибыльных. Но для российской экономики в целом этот факт имел самые отрицательные последствия:

- ✓ денежный капитал во все большей мере изымался из производства с целью получения огромных ростовщических процентов. Из-за этого предприятия испытывали все возрастающую нехватку денег;

- ✓ громадные процентные ставки оказались тормозом для развития производственного бизнеса. Примечательно, что удельный вес долгосрочных капитальных вложений в российскую экономику снизился с 26% от всей суммы инвестиций в 1990 г. до 3,5% в 1997 г. Этим подрывалось прогрессивное развитие российской экономики.

Такое состояние кредитных отношений означало, что банки во многом перестали выполнять свои нормальные функции.

Нельзя признать случайным тот факт, что в банковской сфере совершалась самая значительная часть всех экономических преступлений. Например, денежные средства зачислялись на счет в коммерческий банк по подложным документам и поступали вымышленным лицам; под вывеской лжепредприятий из банков хищались и затем «отмывались» значительные суммы денег; применялись подложные авизо (письма банка о пересылке денег получателю), чтобы выкрасть из банка большие кредитные средства. Ущерб от преступлений в банковской сфере многократно превысил потери от всех остальных видов корыстных преступлений.

Положение в банковской сфере может быть нормализовано путем осуществления комплекса мер. К ним относятся прежде всего решительная правовая защита банков и банковской деятельности; резкое ограничение наживы банковского бизнеса за счет крупномасштабных спекуляций и инфляционного удорожания кредита. Примечательно, что если во время галопирующей инфляции в нашей стране в 1996 г. процентные ставки составляли 147% по кредитам и 55% по депозитам, то после значительного снижения уровня инфляции в 1997 г. такие ставки по кредитам составляли 46% и по депозитам 16%.

Важную роль в улучшении положения национальной экономики призвана сыграть нормализация норм прибыли на производственных предприятиях и в банках. Это зависит от организации прочных экономических связей между банками и производственными предприятиями.

15.3. Акционерное общество и рынок ценных бумаг

Акционерное общество Мы уже знаем, что *акционерное общество* — это форма организации предприятия, денежные средства которого образуются путем продажи акций. Созданием акционерных обществ занимаются предприниматели-учредители при активном участии банка. Они вкладывают в фирму собственный капитал, а для привлечения дополнительных средств выпускают акции, которые продаются всем желающим.

Акция — это ценная бумага, которая свидетельствует о внесении ее владельцем пая в капитал (фонды) акционерного предприятия и дает ему право на получение *дивиденда* — дохода, причитающегося на акцию. В виде дивиденда распределяется лишь часть прибыли корпорации. Другая ее часть обычно идет в накопление (для пополнения резервного капитала и на расширение производства). Она также расходуется на выплату высоких должностных окладов и особых премий (тантьем) руководящему персоналу корпорации, уплату налогов государству, на рекламу и иные цели.

Сумма, обозначенная на акции, составляет ее *номинальную стоимость*. Она определяется так: сумма реального капитала, вложенного в действующее акционерное предприятие, делится на число акций. Но купля-продажа акции происходит не по такому номиналу, а по ценам, стихийно складывающимся на рынке цен-

ных бумаг. Цена, по которой акция продается и покупается, называется *курсом акции*.

Курс акции зависит от двух факторов: величины дивиденда и ставки депозитного процента.

Естественно, что курс акции тем выше, чем больше дивиденд. Между тем перед человеком, который думает купить акцию, возникает альтернатива: а) отдать деньги в ссуду, положить в банк или получать более устойчивый депозитный процент; б) купить акцию, которая дает в виде дивиденда значительно большую сумму, чем депозитный процент. Например, рыночная цена акций «Дженерал моторс» в 1980-е гг. в 25 раз превысила их номинальную стоимость.

Эту альтернативу в значительной мере решает следующий курс: акция продается за такую сумму, которая, будучи превращена в банковский депозит, принесет доход (в виде процента по депозиту), равный дивиденду. Поэтому цена акции исчисляется по формуле

$$\text{Курс акций} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Банковский процент}} \times 100.$$

Предположим, акция номинальной стоимостью 300 дол. ежегодно приносит дивиденд в размере 25 дол., а ставка депозитного процента равна 5%. Тогда эта акция будет котироваться (устанавливаться цена на бирже) по курсу 500 дол. Эта сумма, положенная в банк из расчета 5% годовых, принесет доход, равный дивиденду (25 дол.).

Цена акции постоянно колеблется вокруг своей нормальной величины в зависимости от изменения соотношения между спросом на те или иные акции и их предложением. Во время подъема экономики, когда прибыли, а вместе с тем и дивиденды растут, курс акций повышается. Когда же из-за спада производства дивиденды сокращаются, курс резко снижается. Таким барометрическим колебанием рынок ценных бумаг сигнализирует об общем «здоровье» экономики. При этом на цене акций всегда сказывается, естественно, инфляция.

Однако далеко не все акционеры расположены ставить свой дивиденд в зависимость от рыночного риска. В связи с этим акции подразделяются на привилегированные и обыкновенные. *Привилегированные* акции не дают их владельцам права голоса при решении вопросов о деятельности акционерного общества на

общих собраниях и предоставляют преимущественное право на получение части прибыли в виде твердо фиксированного дивиденда. Напротив, *обыкновенные* акции наделяют их владельца правом голоса, а размер дивиденда определяется по итогам хозяйственного года.

Сами акционерные общества также различаются по их связи с рынком ценных бумаг на *закрытые* (не продают акции) и *открытые* (участвуют в купле-продаже акций).

Помимо акций купле-продаже подлежит и такая ценная бумага, как облигация. *Облигация* — долговое обязательство, по которому его владельцу выплачивается ежегодный доход в форме процента к нарицательной стоимости облигации. Доход по облигации может выплачиваться также в форме выигрышей, разыгрываемых в специальных тиражах, или путем оплаты *купонов* (частей ценной бумаги, которые отрезаются от нее и передаются вместо расписки при получении дохода).

Расширение акционерной деятельности приводит к формированию рынка ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг *Рынок ценных бумаг* представляет особую часть сферы обращения, в которую вовлечены акции, облигации, сберегательные сертификаты (документы, удостоверяющие факт владения ценными бумагами), векселя, казначейские (казначейство — финансовый орган правительства) государственные обязательства.

На рынке ценных бумаг участвуют следующие субъекты: а) *эмитенты* — юридические лица, которые занимаются эмиссией (выпуском) ценных бумаг и несут ответственность по ним; б) *инвесторы* — юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги от своего имени и за свой счет; в) *инвестиционные институты* — юридические лица, действующие в качестве инвестиционных консультантов, финансовых посредников и инвестиционных компаний. Рынок ценных бумаг подразделяется на два вида: первичный и вторичный.

На *первичном рынке* эмитент (предприятие, государственное учреждение) продает новые выпуски ценных бумаг и получает за них нужные денежные средства. Такие бумаги сразу же приобретают первоначальные инвесторы (за рубежом — финансово-кредитные учреждения или индивидуальные инвесторы).

Вторичный рынок состоит из последующих инвесторов, между которыми совершается перепродажа (первая и последующие)

ценных бумаг. Вторичная торговля поддерживается банками и специализированными фирмами (инвестиционными институтами).

В свою очередь вторичный рынок подразделяется на внебиржевой и биржевой обороты ценных бумаг.

Внебиржевой оборот обладает такими чертами: а) в нем нет единого торгового центра; б) купля-продажа ценных бумаг совершается через брокерские конторы, которые посредничают при заключении сделок и расположены по всей территории страны; в) цены сделок устанавливаются в ходе переговоров между контрагентами; г) брокерские конторы не специализированы по видам сделок; д) сами сделки совершаются посредством телефонных переговоров и особых компьютерных сетей (систем автоматического установления цен), охватывающих всю страну.

Биржевой оборот имеет следующие признаки: а) для купли-продажи ценных бумаг создается единый центр — фондовая биржа; б) на бирже ценные бумаги продаются на аукционе; в) все операции по купле-продаже регистрируются по правилам биржи; г) биржевые сделки узко специализированы на отдельные виды; д) реализация ценных бумаг осуществляется через торговых посредников (маклеров, брокеров).

Теперь более детально ознакомимся с деятельностью *фондовой биржи*. Ее основными задачами являются:

- сводить друг с другом продавцов и покупателей ценных бумаг;
- определять их курсы (цены);
- содействовать переливу капитала из менее прибыльной отрасли хозяйства (или предприятия) в более прибыльные;
- служить барометром деловой активности в стране. Этой цели служат *индексы деловой активности*. Наиболее знаменит *индекс Доу-Джонса* (введен с 1884 г.). Он рассчитывается на базе курсов акций 30 крупнейших компаний.

Фондовая биржа первоначально сложилась как свободный рынок ценных бумаг (фондов). Долгое время государство не вмешивалось в содержание деятельности этого учреждения. «Дикая» биржа, получившая широкое распространение в XIX в., действовала без каких-либо внешних ограничений. Эта деятельность в 1920-х гг. сопровождалась небывалой биржевой спекуляцией. Курсы ценных бумаг непрерывно повышались. Растущий поток покупателей акций широко использовал не собственные накопления, а ссуды коммерческих банков. В результате курсы акций резко оторвались от их номинала и стали снижаться, а кредиторы потребовали возврата предоставленных ссуд. Чтобы получить

необходимые средства, спекулянты начали продавать акции, ускорив тем самым резкое падение их курсов, а также падение уровня производства.

После грандиозного мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., в который немалую лепту внесли «дикие» биржи, было проведено радикальное преобразование рынка ценных бумаг. В 1930-е гг. в США, а затем в других странах была создана современная «культурная» биржа. В отличие от «дикой» она подвергается государственному регулированию:

- введен или усилен государственный контроль за участниками биржевых сделок (строгая проверка предприятий, желающих продавать свои ценные бумаги, призвана предотвратить проникновение на рынок возможных банкротов);
- государство назначает маклеров — главных биржевых посредников и контролирует их работу;
- биржевой кредит поставлен под государственный контроль (ограничиваются сумма заемных средств, используемых для покупки акций, размеры колебаний котировок), с тем чтобы избежать опасности резких колебаний курсов акций и предохранять биржу от массовых спекуляций;
- введено государственное страхование банковских вкладов и ссуд, гарантирующее безопасность мелких и средних сберегателей;
- государство воздействует на биржевые дела: активно изменяет учетные ставки, проводит операции с ценными бумагами, регулирует минимальные резервы денежных средств, которые все банковские организации обязаны хранить на специальных счетах в Центральном банке.

В каждой крупной стране Запада действует, как правило, несколько фондовых бирж. На них куплей-продажей ценных бумаг занимаются только посредники:

- а) *маклер*, который сводит партнеров по сделкам (указывает на возможность их заключения), но сам сделок не заключает и получает вознаграждение от продавцов и покупателей ценных бумаг;
- б) *брокер* (лицо или фирма) — узкий специалист по отдельным видам ценных бумаг, который прямо содействует торговой сделке. За это он получает определенную плату или комиссионные (по соглашению сторон).
- в) *дилер* — покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их. Выручка от такой перепродажи — его прибыль.

Маклеры (с помощью брокеров) определяют, при каком курсе ценных бумаг достигается их наибольший кругооборот. Это так называемый *курс кассовых сделок*, или единый курс. Для этого на бирже сводятся воедино «цены продавцов» и «цены покупателей» и устанавливается такая единая цена, которая устраивает наибольшее число участников сделок.

Вот простой (условный) пример. Девять продавцов и девять покупателей интересуются одинаковыми акциями, но готовы продать или приобрести их за разную цену (табл. 15.2). Очевидно, что единым курсом будет 204 иены за акцию. Сделка по этому курсу выгодна продавцам от «Д» до «И» и покупателям от «О» до «Т». Значит, единый курс дает максимальное количество сделок. Разумеется, на бирже участвуют не 9 продавцов и 9 покупателей, а гораздо больше, но от этого суть курса кассовых сделок не меняется.

Таблица 15.2

Цена продавцов и покупателей за акцию

Продавец	Хотел бы получить за акцию, иен	Покупатель	Готов заплатить максимально за акцию, иен
А	208	К	200
Б	207	Л	201
В	206	М	202
Г	205	Н	203
Д	204	О	204
Е	203	П	205
Ж	202	Р	206
З	201	С	207
И	200	Т	208

Тот, кто вложил свои деньги в акционерный капитал, помимо дивиденда может получать так называемую *курсовую прибыль* — доход от изменений рыночной цены акций. В связи с этим различают два вида биржевых операций: *кассовые*, при которых за ценные бумаги сразу или в ближайшие 2—3 дня уплачиваются деньги, и *фьючерсные* (срочные), когда акция должна быть передана, а деньги уплачены через определенный срок, обычно в пределах месяца.

Основная масса операций на бирже — это фьючерсные сделки, как говорится, «на разницу». По истечении оговоренного срока один из контрагентов должен уплатить другому сумму разницы между курсами, установленными при заключении сделки, и курсами, фактически сложившимися в момент истечения срока договора. Например, если 1 августа продавец сбывает акцию на период до 31 августа за 100 евро, а курс ее за это время повысился до 120 евро, то выигрывает покупатель: он получит акцию за 100 евро, а может продать ее за 120. При падении цены акции до 80 евро выигрывает продавец: акцию, приобретенную за 80 евро, он продаст за 100 евро. Лица, спекулирующие на продаже акций (по английской биржевой терминологии «медведи», или «понижатели»), через печать, радио, телевидение добиваются снижения их цен к ликвидационному сроку, для чего создают искусственное превышение предложения акций над их спросом. Напротив, покупателей акций на срок, играющих на повышение курсов, называют «быками» («повышателями»). Они также рассчитывают получить своими методами курсовую прибыль.

Тот, кто вкладывает свои деньги в акции, подвергается, конечно, определенному риску. Как его уменьшить?

Специалисты дают следующие рекомендации, как правильно обращаться с акциями и включиться в биржевую игру.

1. Целесообразно вкладывать в акции только ту часть своих сбережений, которая не потребуется в течение длительного времени. Это позволит выбирать наиболее благоприятные моменты для соблюдения старого правила биржи: купить по низкому курсу, продать по высокому курсу.

2. Инвестору целесообразно изучить предприятие, акции которого он собирается приобрести. Важно достоверно знать о надежности финансового положения выбранной фирмы и росте ее доходов.

3. Целесообразно при покупке акций не ждать предельно низкого курса, а при продаже — абсолютно высокого уровня. Тогда более вероятно с одной акции получить хорошую курсовую стоимость.

4. Поскольку слишком многие непредвиденные события могут оказать влияние на биржу, рекомендуется получать информацию о ходе дел от специалистов. Они имеют достоверные сведения о состоянии рынков и предприятий.

В связи с этим полезно знать, что головоломную задачу о финансовых инвестициях постарались решить американские эконо-

мисты Гарри Марковец, Мертон Миллер и Уильям Шарп, в 1990 г. получившие Нобелевскую премию за разработку *теории оптимального (наилучшего) портфельного выбора*. Под «портфелем» принято понимать перечень разных видов ценных бумаг (акций, облигаций, долговых обязательств и т.п.). Портфельный же выбор означает распределение (и перераспределение) экономических ресурсов среди различных видов производства посредством финансовых рынков. При таком выборе инвесторы стремятся к максимизации их будущих доходов и минимизации риска, связанного с приобретением ценных бумаг.

Нобелевским лауреатам удалось с помощью математики и статистики определить взаимосвязь доходов от ценных бумаг со степенью риска. В частности, выявлена закономерность: чем выше ожидаемый доход от акции, тем ниже возможность его получения, а следовательно, выше и степень риска инвестора. Были сделаны важные выводы в отношении прибыльности оптимальных (наилучших) пакетов ценных бумаг, об управлении риском на финансовых рынках и др. Сегодня теория портфельного выбора прочно вошла в практику деловой жизни, в некоторых странах ее изучают даже в средней школе¹.

Особо следует отметить новейшие тенденции в развитии рынков ценных бумаг. Одна из них состоит в *диверсификации* (увеличении разнообразия) *финансовых инвестиций*, т.е. их рассредоточенности по разным предприятиям и отраслям хозяйства. Стало азбучной истиной положение о том, что инвестору не следует рисковать всем своим капиталом, помещая его в единственное дело. Поэтому сейчас типичной картиной на финансовых рынках стало увеличение числа диверсифицированных корпораций, деятельность которых все меньше контролируется владельцами крупных пакетов акций. При распыленности акций рынок ценных бумаг отличается высокой ликвидностью и динамичностью развития, поскольку зависит от многих групп собственников. Ныне финансовое положение крупных компаний в возросшей степени зависит от тех менеджеров, которые отвечают за финансовые вопросы.

Другой важной тенденцией является становление *финансовой экономики*, которая состоит из современных финансовых рынков (ценных бумаг, валют, инвестиций) и имеет относительную технико-организационную самостоятельность. На этих рынках воз-

никают новые виды операций. Так, валютный рынок обслуживает оборот товаров, услуг, капиталов, определяет валютные курсы на основе уравнивания спроса и предложения. Поскольку возросли колебания валютных курсов и усложнилось их прогнозирование, защита от валютного риска стала повседневным делом банков и корпораций.

Наконец, в 1990-х гг. сильно проявилась тенденция к образованию единого *глобального финансового рынка*. На нем представлен широкий набор ценных бумаг, которые могут быть проданы в течение 24 ч в различных финансовых центрах мира.

1990-е гг. ознаменовались также быстрым развитием виртуальной экономики.

Виртуальная экономика *Виртуальная* (от лат. *virtualis* — возможный) *экономика* — это особая система экономических отношений, которые порождены финансовым рынком, где обращаются так называемые производные ценные бумаги.

Чтобы лучше понять существо виртуальной экономики, важно проследить три последовательных этапа развития типов капиталистического хозяйствования. Как известно, сначала (с XV—XVI вв.) возникла *микрoэкономика*. Это реальная экономика, создающая в производстве и обращении прибыль. Затем, на рубеже XIX—XX вв., возникла *мезoэкономика*. Для увеличения размеров акционерного капитала стал необходим рынок акций и облигаций. Эти первичные ценные бумаги обеспечивали их владельцам получение дохода из части прибыли, возникающей в реальной экономике. Наконец, с 1970-х гг. стал формироваться *виртуальный финансовый рынок*.

Чем же виртуальный финансовый рынок отличается от обычного биржевого рынка акций?

1. Назначение ценных бумаг.

Первичная ценная бумага (акция, облигация) связана с денежным взносом ее владельца, предназначенным для увеличения акционерного капитала.

Производные ценные бумаги прямо не связаны с увеличением акционерного капитала. Они служат средством личного обогащения их владельцев.

Что представляют собой производные ценные бумаги? К ним относятся:

а) *депозитарные расписки*. Это — ценные бумаги, которые получают их владельцы, хранящие свои первичные ценные бумаги в депозитории (хранилище ценных бумаг, других ценностей —

¹ Хрестоматия по экономической теории. М., 1997. С. 471—481.

банке или ином кредитном учреждении). Владельцы депозитарных расписок образуют своеобразный картель, общий фонд прибыли они делят между собой согласно ранее установленной пропорции;

б) *варрант* — ценная бумага, которая дает ее владельцу право на покупку других ценных бумаг при их начальном размещении по льготной цене. Их продает эмитент (лицо, выпускающее денежные знаки и ценные бумаги);

в) *опцион* — право выбора условий сделки, которое получают за определенную плату. Например, право покупать или продавать ценные бумаги в заранее установленном объеме по твердой цене в течение определенного срока;

г) *фьючерсы* (фьючерсные сделки) — заключаемые на биржах срочные (на определенный срок) сделки купли-продажи сырьевых товаров, валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент сделки. При этом предусматриваются поставка купленного товара и его оплата в будущем.

2. Связь с реальной экономикой.

Обычно курс первичных ценных бумаг зависит от динамики производства, прибыли и других объективных условий. Скажем, чем больше увеличиваются объем производства и величина прибыли, тем (при прочих неизменных условиях) выше курс акций. А если повышается курс акций, то в конечном счете возрастает величина капитала.

В отличие от этого курс производных ценных бумаг очень слабо или совсем не связан с реальным капиталистическим производством. Например, участники сделок по производным ценным бумагам (фьючерсам, опционам, варрантам) часто могут выиграть контракты. Но им не поставляют акции, облигации и т.п. (на которые заключаются сделки), а просто выписывают деньги. Кроме того, курсы производных ценных бумаг (например, депозитарных расписок) мало зависят от курса акций.

3. Источники доходов от ценных бумаг.

Как известно, важнейший источник повышения величины доходов от ценных бумаг (дивидендов, процентов) — обычно рост прибыли, который происходит на прогрессивных и конкурентоспособных предприятиях в реальной экономике: чем больше прибыль, тем выше дивиденды.

В противовес этому доход от производных ценных бумаг является, как правило, результатом усиленной спекуляции этими бумагами. Примечательно, что в США в конце XX в. многие Интер-

нет-компании и высокотехнологичные предприятия ежегодно работали с убытком. Однако доходы от их финансовых операций росли гораздо быстрее, чем у большинства предприятий.

4. Темпы роста и объемы стоимости ценных бумаг.

На рынке первичных ценных бумаг считается нормальным, когда суммарная стоимость акций в 4—6 раз превышает объем годовой прибыли предприятий. Но во второй половине 1990-х гг. соотношение между суммой рыночной стоимости акций и годовой прибыли у большого числа компаний США достигло 25—40 и более раз. Такой *спекулятивный рост* был характерен для *крупных акционерных фирм*.

Чрезмерная спекуляция на виртуальном финансовом рынке опасна тем, что она неизбежно порождает финансовый кризис, расстройство кредитно-денежной системы и кризис перепроизводства. Именно так развивались события в США. К осени 2000 г. акции высокотехнологичных компаний подорожали вдвое. Но через полгода общая сумма цен этих акций рухнула на 60%. Снизились объемы производства в ведущей отрасли национального хозяйства — автомобилестроении. Банки оказались перегруженными кредитными суммами, которые заемщики не могли вернуть. Курс доллара оказался завышен по сравнению с другими мировыми валютами на 50%. С этим были связаны трудности с продажей товаров внутри США и за рубежом.

С конца 1990-х гг. крупные финансовые рынки на всем мировом пространстве образовали единую систему. Поэтому финансовый кризис в одном звене этой системы охватывает и другие звенья. Это касается такого слабого подразделения мирового финансового рынка, каким в 1990-е гг. стали финансы России.

Особенности рынка ценных бумаг в России

Рынок ценных бумаг в России стал расширяться после 1992 г. в связи с ускоренной приватизацией и созданием акционерных обществ. В 1992—1995 гг. российский фондовый рынок напоминал «дикие» биржи, не регулируемые государством и правом. Не случайно в тот период наибольшее развитие получил *виртуальный финансовый рынок* с его наиболее отрицательными чертами. Так, с криминальными намерениями создавались такие акционерные общества, которые вообще не опирались на реальный производственный капитал, создающий новую стоимость. Они базировались на так называемой *«пирамиде доходов»*, которая увеличивалась при поступлении денег от вновь прибыва-

ющих покупателей «акций». Получалось так, что «дивиденды» первоначальным инвесторам выплачивались из денег, собранных с последующих «акционеров». Основатели таких финансовых пирамид (печально известных лжеакционерных обществ «МММ», «Русский дом “Селенга”» и др.) собрали 2 трлн руб., а возвратили вкладчикам только 3 млрд руб. Под давлением движения «ограбленных вкладчиков» на организаторов «пирамид» были заведены уголовные дела.

Характерной особенностью российского рынка ценных бумаг являлось то, что для их покупки многие инвесторы широко использовали *не собственные деньги*, а кредиты банков и государственные бюджетные средства, предназначенные для совершенно иных целей.

Во второй половине 1990-х гг. господствующее положение на российском фондовом рынке заняла *купля-продажа государственных ценных бумаг* — государственных краткосрочных обязательств (ГКО) и облигаций федерального займа (ОФЗ). В 1997 г. из общей суммы оборота по всем видам фондовых ценностей (100%) на долю государственных ценных бумаг пришлось 96%, а удельный вес акций и облигаций акционерных обществ, предприятий и организаций составил лишь 1%.

Все указанные особенности российского фондового рынка свидетельствовали о совершенно ненормальном его состоянии. К тому же очень быстрый рост величины капитала от продажи биржевых ценностей (с 2 трлн руб. в 1993 г. до 292 трлн руб. в 1995 г.) происходил при непрерывном падении отечественного товарного производства. Такой разрыв между увеличением виртуального и уменьшением реального капиталов был чреват финансовыми потрясениями в стране, что, как известно, и произошло в 1998 г.

Итак, после изучения доходов от движимой собственности перейдем к изучению конкретных видов доходов от недвижимой собственности.

15.4. Рента и цена земли

Рассмотрим особый вид отношений собственности, с которым связано получение дохода в виде ренты. *Рента* (от лат. *reddita* — отданная назад, возвращенная) — особый вид относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с предпринимательской деятельностью. Имеется несколько видов рент, полу-

чаемых с капитала, имущества, земли. Один из них — *государственная рента* (рентный заем) — форма государственного займа, который выпускается на неопределенное время, и его возврат к какому-то сроку государством не гарантируется. Держателям ценных бумаг, связанных с займом, выплачивается рента в установленном проценте от номинальной суммы заимствованного капитала в обозначенные сроки (раз в квартал, полгода или год).

Своеобразные рентные платежи связаны с лизингом, получившим особенно широкое распространение в условиях научно-технической революции. *Лизинг* — долгосрочная аренда (от шести месяцев до нескольких лет), как правило, дорогостоящих технических средств и производственных сооружений. Лизинговая компания закупает компьютеры, машины, оборудование и сдает их в аренду для производственного использования. Предприниматель получает возможность значительно сократить первоначальные затраты капитала и избежать потерь, связанных со стоимостным износом основных фондов. По окончании срока арендного договора бизнесмен либо возвращает взятую в аренду технику, либо продлевает срок пользования ею.

Особого внимания заслуживает земельная рента, связанная с аграрными (земельными) отношениями.

Земельные и рентные отношения Не требуется доказывать, что в сельском хозяйстве земля как средство производства играет решающую роль. Ее присвоение и хозяйственное использование составляют существо земельных отношений.

Исходным условием для образования ренты является аренда земли. *Аренда земли* — вид землепользования, при котором собственник передает свой участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривается вознаграждение землевладельцу — арендная плата.

Аренда в настоящее время является основной формой крестьянского землепользования в развивающихся странах. Например, в Иране арендуют землю 60% всех крестьянских семей, в Гватемале и Аргентине — 40, в Панаме — свыше 75%.

В XVI—XVII вв. возникла капиталистическая (предпринимательская) аренда земли. В этом случае арендатор вкладывает в землю собственный капитал, ведет хозяйство с помощью наемного труда с целью извлечения прибыли. Такая аренда особенно рас-

пространена в США, Великобритании, Бельгии, Нидерландах и Франции.

Сейчас в странах Запада заметна тенденция к сокращению доли арендованной земли в общем земельном фонде. Это происходит под воздействием ряда причин: на химических предприятиях создаются многие заменители сельскохозяйственного сырья, укрупняется сельскохозяйственное производство, трудящиеся крестьяне и фермеры разоряются из-за возросшей конкуренции на рынках сбыта продукции и др. Наблюдается и другая тенденция: в одном лице соединяются земельный собственник и предприниматель.

Арендная плата за землю учитывает процент на капитал (основные фонды), вложенный в имущество землевладельцем, и главным образом — ренту. В силу этого возникают рентные отношения между землевладельцем и предпринимателем-арендатором. В чем существо этих отношений?

Рентные отношения представляют собой отношения между собственником земли и арендатором по распределению прибыли. Одна ее часть — в виде обычной прибыли — достается предпринимателю, а другую долю — в форме сверхприбыли — получает земельный собственник (рис. 15.4).



Рис. 15.4. Источники дохода предпринимателя и собственника земли

Теперь предстоит выяснить, каким образом в сельском хозяйстве образуется сверхприбыль, какие конкретные формы она принимает.

Виды земельной ренты Земельная рента возникает в силу тех особых экономических отношений, которые складываются по присвоению и использованию земли. Землевладелец (частный собственник, кооператив или государство) на законном основании обладает исключительным правом

собственности на землю. Он передает свое право использования земли предпринимателю, который по условиям арендного договора временно организует сельскохозяйственное производство. На взаимоотношения арендодателя и бизнесмена влияют следующие экономические условия.

В отличие от обычных промышленных средств производства, которые могут изготавливаться в нужном объеме, земля является невозпроизводимым фактором экономики и количественно ограничена. К тому же она различна по качеству (по плодородию и по месторасположению — удаленности от рынка сбыта): различаются лучшие, средние и худшие участки земли.

Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в этих благах. Поэтому при условии получения обычной прибыли предприниматели берут в аренду и худшие участки. В результате возникают особые условия образования цен на зерно и другую продукцию. Рыночная цена за каждую ее единицу складывается *по условиям производства на худших землях*. Все фермеры сбывают выращенный урожай по ценам, которые не только окупают повышенную себестоимость (непреднамеренно большие затраты труда и материальных ресурсов) на худших землях, но обеспечивают и там, как минимум, обычную прибыль.

В силу более благоприятных условий себестоимость единицы продукции на лучших и средних по качеству землях ниже, чем на худших участках. Если сложить такую относительно низкую себестоимость (скажем, 1 ц пшеницы) с обычной прибылью, то на лучших участках ее *индивидуальная цена* будет ниже рыночной. Поэтому фермеры, хозяйствующие здесь, получают при продаже созданных благ по рыночной цене дополнительную сверхприбыль. Такая *дифференциальная* (разностная) *сверхприбыль* представляет собой разницу между рыночной ценой, отражающей повышенные затраты на худших участках, и сравнительно низкой индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на лучших землях.

Земельный собственник прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли и учитывает это обстоятельство в арендном договоре. Поэтому разностная прибыль достается ему в виде *дифференциальной ренты*.

Предприниматель может, используя научно-технические достижения, повысить *экономическое плодородие* земли, т.е. вносить

удобрения, улучшать почву и выполнять иные агротехнические мероприятия. В таком случае говорят об *интенсификации сельского хозяйства*, которая означает увеличение выпуска продукции без расширения земельных участков путем улучшения использования средств производства и рабочей силы. Такие меры повышают эффективность дополнительных капитальных затрат, в результате чего себестоимость единицы продукции снижается. Продавая собранный урожай по установившейся рыночной цене (соответствующей условиям производства на худших землях), фермер получает новую разностную сверхприбыль. Она представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась вследствие интенсификации хозяйства на арендованном участке. Этот доход предприниматель получает до истечения срока арендного договора. Когда же землевладелец заключает с предпринимателем арендный договор на новый срок, то он учитывает результаты капиталовложений в улучшение земли (произведенные без всякого его участия) и назначает более высокую плату за пользование его землей.

Подобным же образом образуется рента в добывающей промышленности (где получают энергоносители, полезные ископаемые и другие сырьевые продукты). Здесь дифференциальный доход порожден различиями в уровне производительности труда и величине себестоимости, которые обусловлены неодинаковым богатством залежей и неравенством других природных условий на рудниках, шахтах, нефтяных и газовых скважинах. Цены на продукцию добывающей индустрии устанавливаются, естественно, по худшим условиям производства. На лучших же участках, где получают полезные ископаемые с меньшими издержками, образуется разностный доход. Он достается собственнику земли в виде ренты.

Цена земли В развитом рыночном хозяйстве земля становится предметом купли-продажи. Что же в этом случае лежит в основе цены на землю?

При продаже земли ее собственник заботится о том, чтобы не потерять получаемый им рентный доход. Он, по-видимому, стремится получить за участок по крайней мере такую сумму денег, которая, будучи помещена в банк, принесла бы ему годовую величину процента, равную ренте. В свою очередь покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, сравнивает приносимую землей сумму ренты с процентом, который он может получить, если

положит свои деньги в банк. Стало быть, *цена земли* есть капитализированная (превращенная в денежный капитал) рента. Цена земли (C_3) прямо пропорциональна величине ренты (P_3) и обратно пропорциональна ставке депозитного процента ($\Pi_{ц}$):

$$C_3 = \frac{P_3}{\Pi_{ц}} \times 100.$$

При неизменном рентном доходе цены на землю могут возрастать, когда снижается ставка процента. Если, допустим, банк уплачивает вкладчикам 5% годовых, то участок, приносящий ренту в размере 14 000 евро в год, будет продаваться за 2800 тыс. евро $\left(\frac{14000}{5}\right) \times 100$. Когда же норма банковского процента снизится до 2%, цена того же участка возрастет до 7 млн евро $\left(\frac{14000}{2}\right) \times 100$.

На рыночную цену земли определяющее влияние оказывает предложение данного товара. При этом важно отметить, что количество предлагаемой земли не может вообще измениться под воздействием повышения или снижения цены: общее количество освоенной земли невозможно увеличить. Только при очень высоких ценах на землю становится выгодным вовлекать в оборот заболоченные, пустынные и им подобные территории, но и их количество имеет непреодолимые пределы.

Для современных условий характерна *тенденция уменьшения предложения земли* вследствие ряда обстоятельств. В частности, непрерывно усиливается процесс урбанизации (роста городов) и использования земли для других несельскохозяйственных целей (добычи полезных ископаемых, строительства аэродромов и т.п.). В связи с этим государство в ряде стран идет на национализацию части земель (выкупая ее у собственников), создает национальные парки и заповедники, в которых сохраняется в неприкосновенности природная среда. Оно улучшает использование земель для городского строительства и рационального развития отдельных регионов страны. Все это, естественно, ограничивает предложение земли на рынке.

Вследствие уменьшения предложения земли начинает действовать закон цены по предложению (см. гл. 9), согласно которому цена на землю повышается (рис. 15.5).

На рис. 15.5 показано, что происходит при сокращении земельных угодий, являющихся предметом купли-продажи на рынке земли. При начальном количестве предлагаемой для продажи зем-

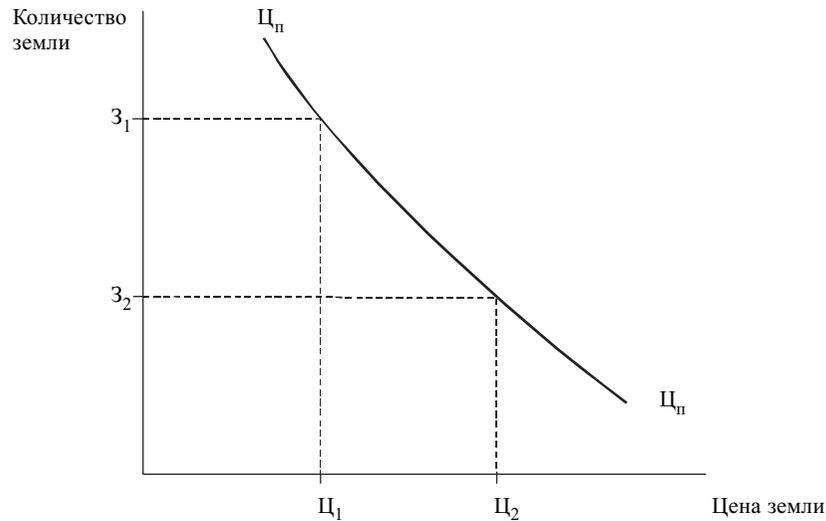


Рис. 15.5. Изменение цены земли в зависимости от ее предложения

ли, указанном на оси ординат (Z_1) на рынке устанавливается цена земли на сравнительно низком уровне, отмеченном на оси абсцисс (C_1). Затем при уменьшении количества продаваемых земель (Z_2) цена предложения земли возрастает до уровня C_2 .

Не случайно во второй половине XX в. в странах Запада сложилась устойчивая тенденция к росту цены земли. Показательно, например, что в ряде регионов США цена земли выросла по сравнению с 1940 г. более чем в 3—5 раз. Следствием этого явилось еще более быстрое повышение цены на жилые дома. Так, в тех же США в начале 1950-х гг. цена традиционного односемейного дома равнялась 8 тыс. дол., а в середине 1980-х гг. она возросла более чем в 10 раз. Для приобретения дома американская семья может получить ссуду в размере 70% его товарной цены с рассрочкой на 25—40 лет. Между тем выплачиваемая по процентам сумма оказывается больше первоначального займа в 2 или более раз.

Вкладывать деньги в недвижимость — землю, дома и другие капитальные объекты, цены на которые обычно повышаются быстрее, чем на иные товары, стало особенно выгодным делом в условиях инфляции. Это подогрело спекуляцию, направленную на покупку всякой недвижимости (и в первую очередь — земли) с

расчетом получить за нее в будущем очень высокую цену. Но таким образом, с одной стороны, создаются экономические предпосылки для получения в будущем совершенно неоправданных доходов одними людьми, а, с другой стороны, ухудшаются жизненные условия многих других, стремящихся приобрести жилые и земельные участки для производства сельскохозяйственных продуктов. В связи с этим в Великобритании, Швеции, Италии и других государствах ограничено получение доходов от продажи земель тем, кто спекулирует недвижимостью, и собственникам земель, отводимых под новое городское строительство.

В итоге мы приходим к важному выводу. Эффективно использовать собственность на землю (получить доход) можно при разных формах землепользования: и когда действует арендатор чужой земли, и при сдаче земли ее владельцем в ипотеку (под залог недвижимого имущества), и если собственник земли полностью сам распоряжается ею. Это означает, что сельское хозяйство может успешно развиваться при плюрализме форм собственности на землю. Решающее значение для получения нормального дохода имеют технические и организационно-экономические условия производства. Такие условия имеются у процветающих крупных хозяйств. Что касается мелких фермерских хозяйств, то они нуждаются в поддержке государства: им требуются финансовая помощь, серьезные экономические стимулы и современная инфраструктура сельскохозяйственного производства, которую обеспечивает агропромышленный комплекс. В нем продуктивно соединяются изготовление необходимых средств производства для сельского хозяйства, само это хозяйство и отрасли промышленной переработки полученной продукции. Новейшие научно-технические достижения позволяют поднять эффективность труда во всех отраслях комплекса.

Таким образом, в третьем разделе, посвященном микроэкономике, была рассмотрена национальная экономика на ее, образно говоря, «первом» этаже. Теперь нам предстоит подняться на ее «верхние» этажи.

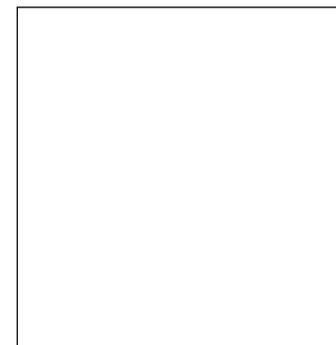
Литература

- Глуценко В.В. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. М., 1999.
 Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России. М., 2000.
 Далан Э., Кэмбелл К., Кэмбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.; Л., 1991.

- Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. Гл. 14.
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 29.
Маркс К. Капитал. Т. III. Гл. 21—27, 37—46 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 25. Ч. I, II.
Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 2. Кн. 6. Гл. 6, 9.
Потемкин А. Виртуальная экономика и сюрреалистическое бытие: Россия. Порог XXI века. Экономика. М., 2000.
Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 14.
Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1. Гл. 9. Кн. 2. Гл. 4 // Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993.
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 18, 26.
Черняков Г.П. Фондовая биржа. М., 1991.

Раздел IV

МЕЗОЭКОНОМИКА



ГЛАВА 16. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МЕЗОЭКОНОМИКИ

В предыдущем разделе была рассмотрена совокупность малых форм хозяйствования, названная микроэкономикой. Внимательный читатель заметил, что определенная часть небольших предприятий способна путем накопления капитала, использования достижений научно-технического прогресса и побед в конкурентной борьбе со своими соперниками достигать все более крупных масштабов производства. Такой путь в конце XIX — начале XX в. использовало большое число предпринимателей.

В итоге решающая роль в национальной экономике перешла к очень крупному капиталу. Последний отличается от малых хозяйств не только размерами производства и сбыта товаров, но и качественно иными экономическими отношениями. Такие отношения образовали особый сектор хозяйственной деятельности, названный «мезоэкономикой».

Мезоэкономика *Мезоэкономика* (от греч. mesos — промежуточный, средний) — это совокупность средних по своим размерам (промежуточных между малыми предприятиями и национальной экономикой) форм хозяйствования. Такой совокупности свойственны следующие особенности.

1. Тип общей долевой собственности.

Как известно, общая долевая собственность и количественно, и качественно сильно отличается от частного присвоения (см. гл. 3). На рубеже XIX—XX вв. с широким переходом к акционерной форме собственности в западных странах капитализм, представленный до этого микроэкономикой, приобрел совершенно новые черты. К. Макконнелл и С. Брю так отметили эти перемены в США: «В отличие от чистого капитализма, с характерной для него рассредоточенностью экономической власти среди множества мелких единиц, американский капитализм породил могущественные экономические институты в форме крупных корпораций и профсоюзов. Способность этих мощных блоков манипулировать рыночной системой и исказить ее нормальную работу в своих интересах создает дополнительные основания для правительственного вмешательства в экономику»¹.

2. Кооперация труда больших масштабов и новые виды разделения труда.

Большие технические преобразования машинной индустрии в XX в. резко ускорили *концентрацию производства* (укрупнение размеров предприятий). На базе мощных заводов широко развернулась *централизация экономики* (объединение предприятий в более крупные хозяйства), которая приняла следующие формы:

а) *горизонтальную*, когда группируются предприятия с однородной технологией (например, создается объединение автомобильных заводов);

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. С. 39.

б) *вертикальную* — при комбинировании (соединении) предприятий предшествующей и последующей технологических ступеней. Скажем, на металлургических, химических, текстильных комбинатах продукты одного специализированного производства служат сырьем и полуфабрикатами для других стадий переработки;

в) *диагональную*, когда соединяются предприятия разных отраслей, не связанные между собой технологически. Так возникают *конгломераты*, которые позволяют уменьшить риск банкротств, а убытки одних подразделений возмещаются прибылями других. Примером может служить производственное объединение Энкера (Германия), в котором соединены заводы по производству пищевых продуктов, банки, пароходство и гостиницы.

Гигантский рост масштабов кооперации труда стал экономически возможен благодаря акционерной и другим формам общей долевой собственности. Это убедительно подтверждают следующие факты. Самая крупная корпорация США «Дженерал моторс» в 1996 г. продала продукцию на 168 млрд дол., а численность занятых на ней составила свыше 700 тыс. человек. В мире существует всего лишь приблизительно 20 стран, внутренний национальный продукт которых превышает ежегодный объем продаж данной фирмы.

Как мы увидим ниже, мезоэкономические объединения нередко охватывают такие *крупные виды общественного разделения труда*, как отраслевое и территориальное.

3. Коренное изменение структуры рыночных отношений и ценообразования.

Мезоэкономика вызвала большие перемены в сфере рыночных связей по нескольким направлениям.

А. Господствующее положение крупных мезообъединений

Несмотря на свою относительную малочисленность, крупный акционерный капитал в западных странах сбывает на рынке подавляющую часть своих товаров. Так, по данным статистики США, здесь корпорации составляют менее 20% всего предпринимательского сектора и при этом производят 90% продукции этого сектора. Естественно, что они монополизируют рынки, устанавливая на них выгодные им цены (об этом говорилось в гл. 9).

Б. Контрактная экономика

Крупные акционерные капиталы стремятся преодолеть стихийное развитие рынка, чреватое для них большими потерями. Их не устраивают случайные и краткосрочные рыночные догово-

ры, и они, не желая рисковать, заключают с партнерами долгосрочные контракты (соглашения со взаимными обязательствами для договаривающихся сторон). Тем самым на длительный срок определяются спрос и предложение (будущие рынки). Контракты подкрепляются векселями (обязательствами под залог имущества). Объектом контрактов становятся не строго определенные физические блага (их количество и качество трудно заранее предусмотреть), а права собственности на них.

В. Новые конкурентные преимущества мезоэкономики

Крупные фирмы могут более успешно, чем большинство мелких предприятий, соперничать с конкурентами на национальном рынке и в международной торговле. На их долю приходится подавляющая сумма затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, что позволяет им лидировать в неценовой конкуренции и улучшать качество продукции.

Вместе с тем непрерывный научно-технический прогресс способствует снижению средних затрат ресурсов на единицу продукции. Этому же способствует сбережение средств производства при расширении масштабов выпуска изделий (см. гл. 10). П. Самуэльсон и В. Нордхаус пересмотрели старые отрицательные оценки монополизации экономики: «...Традиционная теория не учитывает динамичность современных технологических изменений. Остается без внимания тот факт, что олигополии и монополии являются главным источником инноваций и повышения уровня жизни»¹. Измельчание фирм замедлило бы технический прогресс.

4. Отделение управления от собственности.

В XX в. на акционерных предприятиях управление производством обособилось от собственности. Владельцы капитала в своем подавляющем большинстве перестают непосредственно влиять на процесс принятия хозяйственных решений. Этот процесс становится делом *менеджеров* — профессионально подготовленных специалистов по управлению, нанимаемых на руководящие должности фирм. Таким образом, по мнению многих западных экономистов и социологов, произошла «управленческая революция».

Описывая управленческий персонал корпорации, Дж. Гэлбрейт пришел к выводу: «В итоге мыслительным центром, определяющим действия фирмы, становится не отдельная личность, а целая совокупность ученых: инженеров и техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в

¹ Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. С. 186.

области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов и людей, хорошо знакомых с особенностями вашингтонского бюрократического аппарата и его деятельностью, а также посредников, управляющих, администраторов»¹.

Изменение сути и характера управленческой деятельности выразилось в том, что она строится на научных основах менеджмента. *Менеджмент* научно отразил основные принципы и способы организации производства, функции управления, методы деятельности хозяйственных руководителей и пути эффективной деятельности организации.

В отличие от мелких предприятий крупный акционерный капитал не полагается на стихийную власть рынка при решении организационно-управленческих вопросов: что, как и для кого производить? Вполне естественно, что в мезообъединениях производством управляют на основе *плана* — намеченной работы с указанием ее целей, содержания, объема, методов, последовательности, сроков выполнения.

Знание существенных черт мезоэкономики позволит легче разобраться в конкретных формах, в которых действуют мезообъединения.

ГЛАВА 17. ФОРМЫ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

В мезоэкономике образуются два вида объединений: 1) мезосистемы и 2) мезоэкономическая интеграция. Они будут рассмотрены со всеми присущими им формами.

17.1. Мезосистемы

Мезоэкономические системы представляют собой все более усложняющиеся объединения акционерных обществ и банков. Можно отметить следующие их формы.

Открытые акционерные общества Относительно самая простая форма мезосистем — это *открытое акционерное общество* (ОАО). Однако ОАО значительно сложнее обычного частного капитала. Последний выступает просто как *реальный* капитал, действующий в экономике. В отличие от этого ОАО имеет двойственную природу. С одной стороны, в нем действует *реальный капитал* — предприятие, которое создает новую стоимость и в том числе прибыль. С другой стороны, ОАО привлекают огромные суммы чужих денежных средств и занимаются выпуском ценных бумаг. Последние образуют так называемый *фиктивный капитал*, в который входят акции, облигации, закладные листы ипотечных банков.

В отличие от денежного капитала, используемого для получения прибыли, ценные бумаги представляют собой лишь *титул* (правовое обеспечение) *собственности* на денежный капитал. Например, акция — такой титул собственности, который дает право на получение дохода (дивиденда).

Значительная количественная разница между реальным и фиктивным капиталом обнаруживается уже при создании акционерного общества.

¹ Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1976. С. 114.

Крупные инвесторы при создании корпорации получают такие суммы денег, которые значительно превышают величину реального капитала и образуют учредительскую прибыль. *Учредительская прибыль* — это разница между суммой цен акций, продаваемых основателями корпорации по рыночному курсу, и действительным капиталом, вложенным в производство.

Механизм образования учредительской прибыли можно представить на следующем примере. Допустим, реальный капитал предприятия составляет 100 тыс. иен. При образовании корпорации была выпущена 1000 акций по 100 иен. Дивиденд на акцию в данном году составил 8% при ставке банковского процента в 4%. Тогда курс акции будет равен 200 иенам. Общая выручка от продажи акций будет равна 200 тыс. иен. Учредительская прибыль организаторов корпорации — 100 тыс. иен.

Именно за счет увеличения фиктивного капитала ОАО становятся исходным пунктом и основой образования сложных конструкций мезосистем.

Система участия Важной конструирующей формой мезоэкономических объединений является *система участия*. В этом случае крупный собственник капитала приобретает контрольный пакет акций основной корпорации, которая в свою очередь овладевает контрольными пакетами акций других дочерних, внучатых и т.д. компаний, в силу этого подчиненных основной корпорации. В нашей стране общество признается *дочерним*, если другое (основное) хозяйственное общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. *Основное* акционерное объединение, имеющее право давать дочернему обществу обязательные для него указания, отвечает совместно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. Общество признается зависимым, если другое (преобладающее) общество имеет более 20% его голосующих акций.

Холдинговый контроль Мезосистемы принимают форму холдингового контроля. *Холдинг-компания* (или «держательская компания») — организация, применяющая свой капитал для приобретения контрольных пакетов нескольких акционерных обществ в целях управления ими. Такое объедине-

ние напоминает систему участия, но оно сложнее по структуре. Холдинг-компании создаются для проведения единой политики и осуществления единого контроля общих интересов больших компаний в масштабе одной или нескольких отраслей.

Траст-компания Коммерческие банки создают особую мезосистему — *траст-компанию*. По трасту (доверенности) своих вкладчиков эта компания проводит операции с ценными бумагами и имуществом физических и юридических лиц. В одних случаях клиенты банка поручают использовать их денежные средства (помещенные на депозитный счет) для покупки ценных бумаг. В других — они доверяют траст-компанию свои ценные бумаги, с тем чтобы осуществлять с ними необходимые операции, включая участие в собраниях акционеров, и оставляют за собой только право получать дивиденды.

О том, каких гигантских масштабов достигает объединение корпоративных капиталов, свидетельствует один из фактов, отмеченных в Книге рекордов Гиннеса: Хью Николсон (Англия), будучи ревизором по вопросам банкротства, стал директором 451 компании группы «Джаспер».

Подытоживая анализ мезосистем, можно отметить, что предприятия микроэкономики и мезоэкономики имеют ряд общих признаков. К ним относятся, в частности:

- ✓ непосредственная или косвенная связь с частной собственностью на средства производства. Так, крупные фирмы, находящиеся в общей доленой собственности, образуются из частных долей имущества и могут свободно распадаться на частные владения;
- ✓ производство товаров, создаваемых на двух видов предприятий, предназначено для их продажи на общем рынке;
- ✓ одинаковыми являются некоторые формы рыночной конкуренции и др.

Между тем важно видеть огромные расхождения между крупными и мелкими предприятиями по ряду основных признаков:

- ✓ по масштабам производства и обусловленной ими эффективности хозяйственной деятельности;
- ✓ типам собственности;
- ✓ степени рыночной власти;
- ✓ значению в развитии науки и технического прогресса;
- ✓ характеру управления фирмами.

17.2. Мезоэкономическая интеграция

Еще более высокий уровень централизации капитала и реального обобществления экономики достигается вследствие процесса **интеграции** (объединения в целое каких-либо частей) в мезоэкономике.

Вершиной образования мезоинтеграции является формирование финансово-промышленных групп. *Финансово-промышленная группа* (ФПГ) — это совокупность юридических лиц, которые действуют как основное и дочерние общества или объединяют свое имущество на базе системы участия. Договор о создании ФПГ призван:

- а) обеспечивать технологическую или экономическую интеграцию;
- б) осуществлять инвестиционные и иные проекты;
- в) повышать конкурентоспособность и расширять рынки сбыта товаров и услуг;
- г) поднимать эффективность производства;
- д) создавать новые рабочие места.

ФПГ отличает то, что в них представлены — *в сложном сочетании* — отраслевое разделение труда и межотраслевая кооперация труда и производства. Сюда обычно входят промышленные предприятия, финансово-кредитные учреждения, торговые организации, научно-исследовательские организации и конструкторские бюро.

ФПГ обладают рядом преимуществ экономического характера.

Во-первых, они неизмеримо лучше, чем предприятия микроэкономики, используют *преимущества крупного производства* в ускорении научно-технического прогресса и повышении эффективности производства.

Во-вторых, ФПГ обладают *большой устойчивостью* в рыночной экономике. В частности, это достигается благодаря объединению предприятий разных отраслей (уменьшение прибыльности на одних из них может уравновешиваться ее ростом на других).

В-третьих, ФПГ *упрочивают экономические связи во всем национальном хозяйстве*. Получая от государства заказы на производство нужной для страны продукции, крупные ОАО и финансово-промышленные группы привлекают к их выполнению множество мелких и средних предприятий. Отдельные фирмы превращают массу частных предпринимателей в своих производственных и

торговых сотрудников. Это достигается через *франчайзинг* — предоставление предприятиям мелкого бизнеса лицензии (разрешения) на производство товаров и услуг под фирменным знаком головной корпорации (примером служит известный во многих странах «Макдоналдс»).

Мировой опыт убедительно показывает, что мезосистемы, в особенности ФПГ, — самая мощная экономическая сила, которая влияет на состояние национального хозяйства и его роль в мировой экономике. Например, в США лицо промышленности определяют 300—400 крупнейших корпораций и ФПГ, выпускающих около половины индустриальной продукции. В Японии государство активно содействовало образованию и развитию ФПГ, что помогло ей быстро занять второе место в мире по объему промышленного производства.

Образование и развитие ФПГ происходят не стихийно. Они полностью контролируются и направляются финансовой олигархией. *Финансовая олигархия* — это небольшая группа крупнейших владельцев торгово-промышленного и банковского капитала. Своего огромного могущества эта группа добивается не столько посредством рыночной конкуренции и научно-технического прогресса, сколько благодаря сильнодействующим финансовым способам обогащения. К ним относятся известные нам методы: система участия, захват контрольного пакета корпораций, контроль рынка ссудного капитала, спекуляция на фондовой бирже и т.п.

Дополнительные источники обогащения финансовые олигархи находят по следующим каналам: получение государственных заказов (приобретают выгодный и устойчивый рынок), субсидий (пособий) из государственного бюджета, налоговых льгот, нажива на государственных займах.

В России в 1990-х гг. не сложилась олигархия как единая группа крупнейшего капитала, оказывающая сильное влияние на развитие национальной экономики. Однако имеются крупные собственники финансового и производственного капитала. Они образуют большие хозяйственные объединения, а также влияют на многие средства массовой информации.

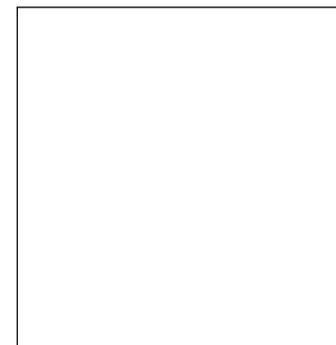
Итак, мы ознакомились с мезоэкономикой, которая представляет *промежуточное звено*, соединяющее микроэкономiku с макроэкономикой. Роль и значение этого звена в развитии национального хозяйства будут выявлены и в последующих главах.

Литература

- Березутский Ю.А., Солодков В.Т.* Финансово-промышленные группы в России. Иркутск, 1998.
- Большаков А.С.* Менеджмент. СПб., 2000.
- Веснин В.Р.* Основы менеджмента. М., 2001.
- Ионцев М.Г.* Акционерные общества. Ч. 2. Управление. Корпоративный контроль. М., 2000.
- Корпоративное строительство и роль ФПГ в подъеме экономики России. М., 1999.
- Паппэ Я.Ш.* «Олигархи». Экономическая хроника. 1992—2000. М., 2000.
- Якутин Ю.В.* Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. М., 1999.

Раздел V

МАКРОЭКОНОМИКА



Мы последовательно ознакомились с двумя видами хозяйствования: малым (микроэкономика) и средним (мезоэкономика). Сейчас мы переходим к более мощному виду хозяйствования — макроэкономике (национальному хозяйству).

ГЛАВА 18. СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ И ПОКАЗАТЕЛИ МАКРОЭКОНОМИКИ

18.1. Специфика национального хозяйства

Макроэкономика (от греч. *makros* — большой) — это совокупность таких форм хозяйствования, которые охватывают национальную экономику в целом. При этом под понятие «национальная экономика» принято подводить хозяйство многонациональной страны, которое составляет единую основу существования разных наций в пределах определенного государства.

Всю макроэкономическую систему хозяйствования объединяют следующие конструирующие ее элементы.

1. Тип общей совместной собственности.

Как известно, общее совместное присвоение, представленное в форме *государственной собственности*, качественно и количественно отличается от частного и общего долевого присвоения (см. гл. 3). Более того, становление государственной собственности часто проводится путем *национализации* — перехода из частной и общей долевой собственности в собственность государства земли, предприятий, банков, транспорта и другого имущества. Сама национализация проводится в формах: 1) *выкупа* государством имущества частных лиц или товариществ; 2) *конфискации* — принудительного и безвозмездного изъятия имущества в собственность государства в соответствии с судебным решением или административным актом.

Государственная собственность образует основу функционирования государственного сектора национального хозяйства, о чем было сказано ранее (см. гл. 4) и будет подробнее рассмотрено в дальнейшем.

2. Народнохозяйственная целостность базируется на *общем* (национальном) *разделении труда*, которое делает взаимозависимыми все крупные сферы, отрасли производства и экономические регионы (относительно самостоятельные территориальные подразделения) страны. Прочные взаимосвязи между звеньями

общего разделения труда создают макросистему, которую принято именовать *народнохозяйственным комплексом*. Он органически соединяет все материальное и нематериальное производство в целостный организм.

Важной особенностью макроэкономической централизации хозяйства и национальной кооперации труда является *иерархическое построение* (расположение элементов целого в порядке от высшего к низшему).

Очевидно, что макросистема знаменует собой переход национальной экономики к наиболее высокой ступени ее реального обобществления. Макроэкономика имеет ярко выраженный характер *национальной экономической интеграции*.

3. Макроэкономика образует *единое экономическое пространство*, которое скрепляется общей денежной системой. У такого пространства есть два «объединителя»: национальный рынок (см. гл. 9) и нерыночный сектор макроэкономики, где государство предоставляет гражданам бесплатные материальные блага и услуги — пособия, услуги образования, медицинского обслуживания и др. (см. гл. 4).

4. Национальной экономике потребовался качественно *новый тип государственного управления*. Государство, будучи субъектом общенациональной собственности, использует экономические и внеэкономические (насильственные) формы и методы регулирования народнохозяйственных связей. Его взаимоотношения с субъектами микро- и мезоэкономики строятся преимущественно *по вертикали*. Через них государство проводит активную экономическую политику, используя финансы, кредит, бюджет и другие имеющиеся в его распоряжении средства и рычаги воздействия на хозяйственное развитие страны.

В гл. 21 будут специально рассмотрены новые черты и особенности регулирования макроэкономики в современных условиях.

Итак, в национальном хозяйстве можно выделить три сектора со своими особыми формами хозяйствования: 1) микроэкономику, 2) мезоэкономику, 3) государственный сектор. Последний можно рассматривать как *макроэкономику в узком смысле*, которая качественно отличается от других составных частей национального хозяйства. Наряду с этим под *макроэкономикой в широком смысле* подразумевается национальное хозяйство в целом. При этом на государство ложится ответственность за обеспечение согласованного и успешного развития всех секторов экономики.

Макроэкономика опирается на свою *специфическую хозяйственную базу*, призванную осуществлять общенациональные потребности и интересы. Сюда входят:

- а) значительное государственное присвоение материальных благ и услуг;
- б) производство общественных (государственных) благ и организация их коллективного потребления;
- в) общенациональная инфраструктура (производственная и социальная).

Одним из важных проявлений целостности национального хозяйства является проведение государством экономической политики в интересах всего общества.

Экономическая политика государства

Экономическая политика — это система мероприятий государства по регулированию всех секторов национального хозяйства.

В условиях развитой рыночной экономики складываются следующие предпосылки и характер экономической политики государства. Такая политика прежде всего зависит от степени огосударствления экономики (этому соответствует ответственность государства за состояние национального хозяйства). Важное значение также имеет характер развития частнособственнических рыночных отношений.

В условиях более или менее стихийного развития рынка неизбежно нарушаются устойчивость, нормальное равновесие в важнейших пропорциях (соотношениях) макроэкономики (в общем равновесии спроса и предложения товаров, в денежном обращении, в занятости трудоспособного населения и др.).

В силу этого политика государства направлена на достижение *экономической стабилизации* (от лат. *stabilis* — устойчивость) и установление *равновесия* основных экономических пропорций. Главные цели политики стабилизации призваны преодолеть отрицательные последствия стихийного развития рынка и добиться следующих улучшений социально-экономического положения страны.

Во-первых, в гл. 20 мы подробно ознакомимся с таким отрицательным последствием рыночной экономики, каким является периодически повторяющийся кризис (спад) производства страны. Он вызывает нарушения нормальных хозяйственных связей, увеличивает численность безработных и ведет к значительному уменьшению доходов общества. В противовес этому правитель-

ство страны призвано проводить политику *устойчивого экономического роста*. Это улучшает благосостояние общества.

Во-вторых, даже при отсутствии экономического кризиса капиталистическая рыночная система порождает безработицу. Этим она обрекает часть трудоспособного населения на все тяготы, связанные с утратой средств существования и нормальной жизнедеятельности. Отсюда вытекает обязанность государства проводить политику *полной занятости* людей, которые желают и могут работать. С такой политикой мы ознакомимся в гл. 20.

В-третьих, как мы знаем из гл. 8, бичом для населения страны является свойственная рынку инфляция. Стремительный рост цен подрывает нормальные хозяйственные связи, снижает реальные доходы всех граждан. В связи с этим долгом правительства является проведение политики *стабилизации денежного обращения*. С путями и средствами такой стабилизации мы ознакомимся в гл. 20.

Наконец, свободная, ничем не ограниченная внешняя торговля может привести к ухудшению экономического положения страны. Это произойдет, если объем импорта (закупленных за рубежом товаров) существенно превысит объем экспорта (вывоза продукции за границу). В этом случае пострадают отечественные товаропроизводители. Поэтому важной целью государства является проведение *успешной внешнеторговой политики*. Это достигается, если увеличивается показатель *чистого экспорта* (разница между объемом экспорта и объемом импорта). В данном случае в выгоде остается национальное производство.

Нетрудно видеть, что наибольшего успеха правительство страны достигает, когда одновременно обеспечивает существенный рост национального дохода, наибольшую занятость трудоспособного населения, низкие темпы инфляции и увеличение чистого экспорта.

Научный подход к экономической политике означает прежде всего выяснение тех взаимозависимостей, которые существуют между рассмотренными основными параметрами (показателями) национального хозяйства. Что это за взаимозависимости?

Экономическая теория установила следующие виды взаимосвязей:

а) *взаимодополняющие* показатели. Между ними складывается прямая пропорциональная зависимость. Так, например, чем выше темпы экономического роста, тем больше занятость трудоспособного населения;

б) *взаимозаменяемые* параметры. Между ними существует обратная пропорциональная зависимость. Именно так взаимосвязаны, скажем, безработица и инфляция (об этом будет сказано в гл. 20);

в) *нейтральные*: изменение одного показателя никак не влияет на другой. Наверное, трудно обнаружить взаимодействие таких параметров, как безработица и чистый экспорт.

Чтобы можно было регулировать все секторы национального хозяйства, требуется использовать современные научные представления о макроэкономических показателях.

18.2. Новые показатели макроэкономики и национальные счета

Новый тип показателей Исторически первоначальными были показатели, которыми измеряли масштабы развития только сферы материального производства. Это было вполне естественным для доиндустриального и индустриального производства, где ценился только труд по изготовлению полезных вещей. Для измерения развития производственной сферы применялся показатель — *совокупный общественный продукт*. Он включал все изделия материального производства, созданные за определенный период (обычно за год). Если его выражали в стоимостной форме, то он выступал как *валовой общественный продукт* — сумма стоимости товаров, изготовленных на всех предприятиях.

Совершенно иной тип показателей отражает состояние национального хозяйства в новейшую эпоху постиндустриального общества. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что в начале 1990-х гг. в сфере услуг в высокоразвитых странах было создано примерно $\frac{2}{3}$ всей новой стоимости.

Исходным для макроэкономических измерений является показатель *валовой (общей) стоимости всей продукции*. Она равна сумме продаж всех товаров и услуг. Эту совокупность подразделяют на два вида продукции:

- *промежуточную* (она поступает на каждую фирму со стороны тех предприятий, которые производят сырье, материалы, комплектующие изделия);
- *конечную*, которая идет в конечное потребление.

Поскольку промежуточные изделия повторно суммируются на каждой технологической стадии изготовления готовой продукции, их вычитают из валовой стоимости. Так образуется главный макроэкономический показатель — *валовой национальный продукт*.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это совокупная стоимость конечных продуктов, которые созданы, распределяют-

ся и используются в национальном хозяйстве в течение года. Созданный ВВП определяется как сумма «валовой добавленной стоимости» (добавленная стоимость — разница между продажами фирм и их покупками материалов и услуг других фирм) для всех отраслей.

В показатель ВВП входит чистый экспорт (разница между стоимостью вывезенных из страны товаров и стоимостью ввезенных товаров). Однако в различных странах удельный вес внешне-торговой деятельности неодинаков. Поэтому для международных сопоставлений степени развитости экономики применяется показатель *валового внутреннего продукта* (ВВП). Он представляет собой валовой национальный продукт за вычетом сальдо (от итал. *saldo* — расчет, остаток) платежного баланса (разница между стоимостью экспорта и импорта). В этом показателе учитываются конечные результаты экономической деятельности только внутри каждой страны.

О том, как показатель ВВП используется для сопоставления уровней производства в разных странах, можно видеть из оценки валового внутреннего продукта России по результатам программы международных сопоставлений Организации Объединенных Наций (табл. 18.1). Пересчет ВВП России на доллары США произведен в сопоставимой валюте — по паритету (от лат. *paritas* — равенство) покупательной способности рубля к доллару США.

Таблица 18.1

Оценка валового внутреннего продукта России по результатам программы международных сопоставлений

Показатели	1990 г.	2001 г.
ВВП России:		
всего, млрд дол. США	1268,4	1053,6
на душу населения, дол. США	8555,7	7279
Паритет покупательной способности, руб. за 1 дол. США	0,52	8,58

Валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт образуют базу для исчисления других макроэкономических показателей. Что это за показатели?

В состав ВВП и ВВП входит не только новая стоимость, возни-кающая в материальном производстве и сфере нематериальных услуг, но и амортизация (часть конечной продукции, которая возмещает израсходованный основной капитал, идет на восстановление машин, инструмента и т.п.). Если из ВВП вычесть сумму годовой амортизации, то мы получаем *чистый национальный продукт* (ЧНП).

В свою очередь в чистый национальный продукт входят косвенные налоги, устанавливаемые государством. *Косвенные налоги* — особый вид налогов, которые добавляются к ценам, установленным фирмами. Так, в США их именуют «налоги с продаж», они составляют 10% ЧНП. Такие налоги оплачивают покупатели, творящие на этом часть своих доходов. Если из ЧНП вычесть косвенные налоги, то в конечном счете образуется показатель национального дохода. *Национальный доход* — это совокупность доходов всех участников сфер материального производства и нематериальных услуг.

В итоге мы можем наглядно представить соотношение современных макроэкономических показателей (рис. 18.2). Эта система показателей введена в нашей стране с 1988 г.



Рис. 18.2. Соотношение макроэкономических показателей

Рассмотренный нами новый тип макроэкономических показателей не является идеальным. Непреодоленной трудностью является подсчет стоимости ряда благ и услуг. Дело в том, что некоторые вещи (государственные или общественные блага) и услуги не продаются и не имеют рыночной цены. Поэтому они включаются в ВВП по особой методологии расчета — по *условно начисленной стоимости*.

Например, если человек снимает жилье, то платит за это арендную плату. Но для учета жилищных услуг, которыми пользуются владельцы собственных домов, в состав ВВП условно включается «арендная плата», которую якобы они «платят» сами себе. Что касается юристов, полицейских, пожарных, сенаторов и других подобных работников, то стоимость их услуг условно включается в ВВП по показателю их заработной платы.

Стоимость ряда товаров и услуг вообще не учитывается в ВВП. Это — наркотики и другие продукты «черной» экономики. Сюда не попадают блага, которые производятся и потребляются в домашнем хозяйстве. В связи с этим обнаруживаются «головоломки» при исчислении национального продукта. Если, допустим, проигрывать грампластинку дома, то это не входит в стоимость ВВП. Если то же делать с помощью автомата (уплатив соответствующую сумму), то это увеличивает ВВП. Стоимость услуг прислуги входит в общую величину ВВП, а стоимость услуг жены в домашнем хозяйстве — нет.

Имеется еще один недостаток показателя ВВП. Его стоимость подсчитывается как сумма продаж конечной продукции в рыночных ценах. Между тем в условиях инфляции цены искажают действительную стоимость ВВП. Поэтому различают: *номинальный* ВВП — сумму конечных товаров и услуг в текущих рыночных ценах и *реальный* ВВП — стоимость товаров и услуг, измеренная в постоянных ценах (ценах базового года).

Зная номинальный и реальный ВВП, мы можем подсчитать дефлятор (от лат. *deflatio* — сдувание) ВВП (или дефлятор цен ВВП). *Дефлятор* ВВП — это отношение номинального объема ВВП к реальному:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}.$$

Итак, мы рассмотрели макроэкономические показатели, с помощью которых удалось организовать национальное счетоводство.

Национальные счета Необходимость государственного регулирования макроэкономики послужила причиной возникновения своеобразной национальной бухгалтерии.

Один из принципов бухгалтерского учета — ведение *двойной записи* в бухгалтерском балансе (от фр. *balance* — весы). В одной половине бухгалтерских счетов записывают доходы, а в прямо

противоположной — расходы. Другим принципом является *равенство доходов и расходов*. Все расходы на приобретение продуктов обязательно являются доходом производителей этих продуктов. Так, показатель валового национального продукта одновременно измеряет как совокупный доход всех хозяйственных единиц, так и общий объем расходов на производство товаров и услуг в стране.

Отсюда вытекает возможность введения всеохватывающего учета в масштабе всей страны. Такой учет осуществляется в виде национальных счетов. **Национальные счета** — это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВВП и национального дохода. Такие счета стали использоваться Организацией Объединенных Наций в международной статистике с 1953 г. С 1970-х гг. эта система применялась более чем в 100 странах. В нашей стране она введена с 1995 г.

В национальных счетах обобщена информация об экономических операциях хозяйственных единиц по следующим секторам:

- а) *«предприятия»* — предприятия, организации или учреждения, которые основаны на коммерческих началах (ради прибыли);
- б) *«домашние хозяйства»* — население как потребитель, а также некоммерческие организации (профсоюзы, благотворительные общества, любительские спортивные ассоциации, частные некоммерческие школы, больницы, вузы);
- в) *«государственные учреждения»* — государственный аппарат (администрация, армия, полиция, работники судопроизводства); учреждения науки, культуры, просвещения и здравоохранения (финансируемые государством);
- г) *«зарубежные страны»* — то, что находится за пределами национального хозяйства.

Основу национальных счетов составляют сводные счета. Примером может служить баланс доходов и расходов в масштабе нации (ВВП). В этом балансе подсчитывается общая сумма доходов хозяйственных единиц и населения (оплата труда, прибыль, другие виды доходов, амортизация). Расходы состоят из трех групп: фактическое конечное потребление домашних хозяйств, конечное потребление органов государственного управления и валовое накопление основного капитала. О том, насколько неодинаковы соотношения этих групп расходов в разных странах, можно судить по данным международных сравнений (табл. 18.2).

Сопоставляя приведенные в табл. 18.2 данные об использовании ВВП в России и других странах, можно заметить неэффективное распределение национального продукта в нашей стране:

Таблица 18.2

**Структура использования валового внутреннего продукта
по паритету покупательной способности национальных валют
к доллару США в 1999 г., % к итогу**

Страна	ВВП, всего	В том числе				
		фактиче- ское ко- нечное потребле- ние до- машних хозяйств	коллектив- ное по- требление государст- венных учреж- дений	валовое накопление основного капитала	изменение запасов матери- альных средств и ценностей	чистый экспорт товаров и услуг
Россия	100	59,7	8,5	14,4	0,3	17,1
Велико- британия	100	76,6	7,3	17,2	0,6	-1,8
Германия	100	69,4	8,0	21,6	0,2	0,9
США	100	73,5	8,7	19,9	0,6	-2,7
Франция	100	68,8	9,4	19,1	0,4	2,4
Япония	100	65,3	7,1	26,2	-0,2	1,5

ГЛАВА 19. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Одной из центральных проблем макроэкономики является достижение непрерывного и устойчивого экономического роста. Однако умножение материального богатства не может быть самоцелью. Оно в конечном счете предназначено для того, чтобы поддержать и улучшить *воспроизводство народонаселения* — численность людей в данной стране с учетом социально-экономических отношений. В свою очередь воспроизводство народонаселения — органическая составная часть всего воспроизводства национального хозяйства.

19.1. Воспроизводство народонаселения: современные тенденции

повышенную долю потребления в государственном секторе и слишком малый удельный вес валового накопления, что никак не было оправдано в условиях непрерывного падения производства.

Национальное счетоводство позволяет определять степень достижения нормального — равновесного — состояния макроэкономики. Его результаты широко используются для экономических прогнозов: объема и структуры производства, расходов страны, инвестиций, потребления, налогообложения и других параметров национального хозяйства. Национальные счета — это инструмент для изучения и совершенствования народнохозяйственных структур, обеспечения устойчивого экономического роста.

Литература

- Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика: Пер. с англ. М., 1997. Гл. 1, 2, 3.
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 7.
Маркс К. Капитал. Т. 2. Гл. 20 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 24.
Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М., 1994. Гл. 1, 2.
Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 20.
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 23, 24.

**Показатели дви-
жения населения** Прежде чем перейти к рассмотрению движе-
ния народонаселения (изменения его численности), выясним показатели этого процесса.

Во-первых, численность населения подсчитывается в *абсолютном выражении*. Например, число постоянных жителей России составляло в 1989 г. 147,0 млн человек, в 1993 г. — 148,3 млн человек и в 2003 г. — 145,2 млн человек. Численность населения может изменяться из-за *эмиграции* (переселения людей из своей страны в другую) и *иммиграции* (въезд иностранцев в страну на постоянное жительство).

Естественный прирост населения характеризует его движение без учета эмиграции и иммиграции. Этот показатель подсчитывается с помощью следующих общих коэффициентов:

а) *коэффициента рождаемости* (отношения родившихся живыми в течение календарного года к среднегодовой численности наличного населения);

б) *коэффициента смертности* (отношения числа умерших в течение года к среднегодовой численности населения);

в) *коэффициента естественного прироста* населения (разности общих коэффициентов рождаемости и смертности).

Все коэффициенты определяются как численность естественного прироста (или убыли) населения в расчете на 1 тыс. жителей страны.

Факторы воспроизводства населения Чтобы изучать движение населения, важно знать факторы (причины), от которых оно зависит. На народонаселение воздействуют биологические, географические и социально-экономические факторы. Среди них наибольшее влияние на изменение численности жителей страны оказывают *социально-экономические условия развития*. Таковыми являются:

1) *уровень развития материального производства*. Примечательно, что в доэкономическую эпоху (время преимущественно собирательства готовых для питания продуктов природы) население возрастало на 15% за 1000 лет. С возникновением производящей экономики численность людей стала увеличиваться на 40% за 1000 лет. На индустриальной стадии этот процесс резко ускорился;

2) *характер экономического строя*. Так, на рост численности населения пагубно воздействовал рабовладельческий строй, основанный на беспощадном отношении к рабам. Гуманный (основанный на уважении к человеку) общественный строй благоприятствует росту численности населения;

3) *отношения собственности*. Некоторые формы собственности количество недвижимого имущества ставят в прямую зависимость от численности семьи. Например, при феодализме общинная земля распределялась среди крестьян с учетом численности членов семьи (по «едам» или по «душам» — мужчинам), что, разумеется, поощряло рождаемость;

4) *развитие социальных отношений*. Примером может служить возникновение семьи — основной социальной ячейки общества. Это способствовало увеличению рождаемости, росту народонаселения;

5) *войны*. Об отрицательном их влиянии говорит тот факт, что только в первой и второй мировых войнах погибло около 85 млн человек;

6) *охрана здоровья людей*. Болезни и вредные привычки уносят десятки миллионов жизней людей. Среди причин смерти на первом месте (по числу умерших на 100 тыс. населения) во всех про-

мышленно развитых странах стоят болезни системы органов кровообращения (в России в 2000 г. — 801 человек, в США в 1997 г. — 216 человек); на втором месте находятся злокачественные образования (в России за соответствующий год — 194 человека, в США — 143 человек); на третьем — болезни органов дыхания (в России — 63 человека, в США — 52 человек);

7) *планирование семьи*. Здесь имеется в виду политика государства, которая направлена на ограничение рождаемости. Особенно настойчиво эта политика проводилась в Китае, где с 1970 по 2000 г. число родившихся на 1000 человек населения сократилось с 33 до 16, а естественный прирост уменьшился соответственно с 26 до 9 человек.

Варианты воспроизводства народонаселения В главе об экономическом росте макроэкономики интересно сопоставить движение населения и динамику производства материальных благ и услуг. Статистика за последние два десятилетия свидетельствует, что нет одинакового для всех стран соотношения между изменениями численности населения и объема производства валового внутреннего продукта (стоимости благ и услуг). Более того, обнаруживаются несколько вариантов таких соотношений. Рассмотрим наиболее распространенные из них, в том числе крайние тенденции.

Первый вариант. В ряде слаборазвитых стран (особенно в Африке) население возрастает самыми высокими темпами (это следствие очень высокой стихийной рождаемости при резком снижении смертности вследствие улучшения медицинского обслуживания). Но в то же время объем производства валового внутреннего продукта (ВВП) снижается.

Второй вариант. В некоторых западноевропейских государствах население увеличивается самыми низкими в мире темпами, не растет или даже сокращается. Между тем производство ВВП увеличивается. Например, в Германии с 1990 по 2000 г. естественная убыль населения усилилась с -0,1 до -0,9 человек на 1 тыс. населения; в Италии соответственно небольшой прирост населения (+0,4 в 1990 г.) сменился убылью жителей (до -0,3 человек) на 1 тыс. населения. В то же время производство ВВП в 2000 г. составило по отношению к 1990 г. (100%) в Германии — 124, в Италии — 115%.

В ряде западноевропейских стран произошло снижение рождаемости вследствие ряда обстоятельств: более широкого привле-

чения женщин на работу в производстве; повышения уровня их образования и культуры; увеличения возраста вступления в брак; роста доли городского населения в стране.

Третий вариант. В ряде государств происходит заметный естественный прирост населения, хотя и несколько понижающимися темпами: в США (в 1990 г. 8 человек на 1 тыс. населения, в 2000 г. — 6 человек), Канаде (соответственно 8 и 3 человек), Японии (3 и 2 человека), Мексике (26 и 24 человек на 1 тыс. жителей). В то же время объем ВВП в 2000 г. к уровню 1990 г. (100%) составил: в США — 136, Канаде — 128, Японии — 113, Мексике — 141%.

Четвертый вариант. В этом случае депопуляция (убыль естественного движения населения) сопровождается непрерывным падением производства. Это характерно для России в 1990-х гг. (табл. 19.1).

Таблица 19.1

Общие коэффициенты естественного движения населения

Годы	На 1000 населения		
	число родившихся	число умерших	естественный прирост, убыль (–)
1992	10,7	12,2	–1,5
1996	8,9	14,2	–5,3
1997	8,6	13,8	–5,2
1998	8,8	13,6	–4,8
1999	8,4	14,7	–6,3
2000	8,7	15,4	–6,7
2001	9,1	15,6	–6,5
2002	9,8	16,3	–6,5

Депопуляция в России сопровождалась очень сильным падением производства. В 2002 г. объем ВВП составил к уровню 1990 г. (100%) 74%.

За рассматриваемый период средняя продолжительность жизни населения России существенно уменьшилась. Если в 1992 г. ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляла 67,9 года (в том числе мужчины 62,0 и женщины — 73,8), то в 2002 г. продолжительность жизни снизилась до 64,8 года (в том числе мужчины 58,5 и женщины 71,9).

Приведенные данные российской статистики свидетельствуют о том, что сильное падение производства в 1990-х гг. и обусловленное этим значительное снижение уровня жизни населения породило угрозу физическому здоровью нации и ее будущему.

19.2. Современная теория макроэкономического роста

Цель, темпы и факторы роста Во второй половине XX в. на первый план выдвинулись три важнейшие проблемы, связанные с ростом национальных экономик высокоразвитых стран.

Первая проблема: какова *главная цель* увеличения масштабов производства? Предположим, что цель макроэкономического роста останется той же, что и для предприятия в микроэкономике — получение максимально высокой прибыли. Однако в этом случае, по-видимому, более всего обогатится сравнительно небольшая часть общества (примерно 10—15% взрослого населения страны) за счет остальных. В результате усилится социальное расслоение общества, что чревато опасными конфликтами между разными по уровню доходов слоями. Очевидно, что *оптимальной* (наилучшей) *целью* экономического роста является *повышение жизненного уровня всего населения*.

Какой показатель полнее отражает эту главную цель? Таким показателем является величина **национального дохода в расчете на душу населения**. Это объясняется тем, что в нем суммируются все виды доходов членов общества (см. гл. 18).

Нормальным является, по-видимому, такой экономический рост, при котором увеличиваются доходы всех социальных групп на протяжении длительного периода. Статистика свидетельствует о возможности достижения одновременного увеличения совокупного производства нации и душевого дохода. Например, в Англии за 1870—1985 гг. национальный доход на душу населения возрастал на 1,26% в год.

Умножение национального дохода в расчете на душу населения во многом зависит от темпов роста национального хозяйства.

Вторая проблема макроэкономического роста: каковы должны быть *темпы увеличения национального дохода*?

Из практики известно, что в течение длительного времени невозможно поддерживать максимально высокие темпы увеличения

общественного продукта. Для этого требуются колоссальные затраты всех ресурсов, что непосильно для любой страны.

Стало быть, важнейшей долговременной целью общества являются *стабильные* (устойчивые) и *достаточные темпы* расширенного воспроизводства. Для этого важно знать, как можно добиться такого результата.

Третья проблема макроэкономического роста: *за счет каких факторов производства* можно обеспечить его подъем *в оптимальном варианте*. Экономическая теория выявила следующие основные факторы:

а) *увеличение инвестиций*. Нам уже известно, что накопление (использование прибыли и заемных средств для расширения производства) увеличивает объем национального дохода. При данной численности населения страны можно получить большую величину дохода нации в расчете на человека;

б) *норма накопления в национальном доходе*. Данный доход делится на две части: фонд текущего потребления (идет на удовлетворение личных и общественных потребностей людей) и фонд накопления. Норма накопления (H_K^1) показывает удельный вес совокупного накопления капитала (H_K) в составе национального дохода (НД) и выражается в процентах:

$$\dot{I} \frac{1}{\dot{e}} = \frac{\dot{I}}{\dot{A}} \times 100.$$

Между нормой накопления и оптимальной целью экономического роста имеется следующая зависимость: чем больше норма накопления, тем выше темпы роста национального дохода на душу населения. Такая количественная связь особенно заметна, если сопоставить уровень нормы накопления, скажем, в африканских странах — Эфиопии, Заире, Чаде (5—7%) — и уровень США, Канады (20—25%) и Японии (около 35%).

Однако в рассмотренной нами функциональной зависимости заложено *противоречие*: ведь чем большая доля национального дохода идет на накопление (т.е. чем выше будет благосостояние будущих поколений), тем меньше станет фонд текущего потребления (предназначенный для нынешнего поколения людей). И наоборот, чем значительнее растет фонд потребления, тем меньше средств остается на накопление. Как же разрешить это противоречие?

Очевидно, что норма накопления должна быть оптимальной с точки зрения достижения наибольшего прироста дохода на душу населения и для нынешнего поколения людей, и для последующих;

в) *темпы роста населения*. Вполне очевидно: чем больше растет население, тем — при данной величине национального дохода — меньше доход, приходящийся на одного человека. И наоборот: жители страны тем богаче, чем ниже темпы увеличения численности населения по сравнению со скоростью роста производства;

г) *технический прогресс* (все нововведения, повышающие эффективность производства). Этот фактор не имеет границ своего применения. В зависимости от того, как протекает технический прогресс, для расширения масштабов производства национального дохода различают типы экономического роста.

19.3. Типы экономического роста

Экстенсивный рост Первый тип расширенного воспроизводства — **экстенсивный** (от лат. *extensivus* — расширяющийся). В этом случае увеличение объемов производства происходит за счет трех факторов: а) основного капитала (фондов); б) рабочей силы; в) материальных затрат (природного сырья, материалов, энергоносителей).

Для выяснения роли каждого из указанных факторов в умножении выпуска продукции применяется *эконометрика* (научная дисциплина, изучающая количественные процессы в экономике). С ее помощью создаются математические модели роста национального хозяйства. Так, в этих целях лауреат Нобелевской премии Роберт Солоу (США) использовал формулу производственной функции.

Как известно (см. гл. 12), производственная функция показывает количественную зависимость (F) выпуска продукции (Y) от основного капитала (K), труда (L) и «земли» (природных, материальных ресурсов — N):

$$Y = F(K, L, N).$$

Р. Солоу установил, что модель экономического роста при отсутствии технического прогресса (т.е. при экстенсивном расширении производства) обладает свойством *постоянной отдачи от масштаба* увеличения факторов:

$$ZY = F(ZK, ZL, ZN).$$

Данная формула выражает следующую зависимость. Если капитал, труд и материальные затраты возрастают на величину Z , то и объем производства увеличится в Z раз. Именно это свойство характерно для экстенсивного увеличения производства: оно прямо пропорционально величине затраченных производственных факторов. Эта зависимость наглядно представлена на рис. 19.1.

Экстенсивный рост производства — самый простой и исторически первоначальный путь расширенного воспроизводства. Он имеет свои *достоинства*. Это — наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью происходит быстрое освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Такой путь увеличения производства имеет и серьезные *недостатки*. Ему свойствен *технический застой*, при котором количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается технико-экономическим прогрессом.

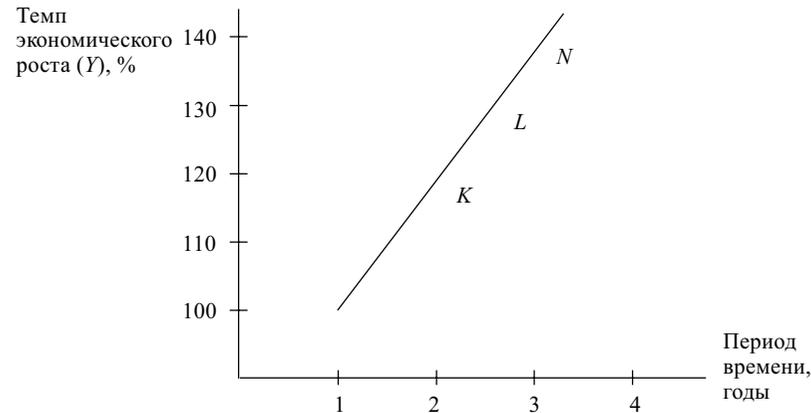


Рис. 19.1. Темпы изменения экономических показателей при экстенсивном росте

Поскольку выпуск продукции повышается в той же степени, в какой возрастают величины используемых основных фондов, материальных ресурсов и численность работников, то на неизменном уровне остаются количественные значения таких экономи-

ческих показателей, как фондоотдача, материалоемкость и производительность труда (см. гл. 12).

Экстенсивное расширение производства предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых могут увеличиваться масштабы экономики. Однако при этом неизбежно ухудшаются условия воспроизводства. Так, все более стареет оборудование на действующих предприятиях. Из-за нарастающего истощения невозпроизводимых природных ресурсов приходится расходовать все больше труда и средств производства для добычи каждой тонны сырья и топлива. В результате экономический рост во все возрастающей мере носит *затратный* характер.

Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции ведет национальное хозяйство к тупиковым ситуациям. Так это произошло в СССР в 1980-х гг., когда стало невозможно поддерживать высокие темпы расширенного воспроизводства при сокращении притока трудовых резервов, истощении запасов природного сырья в европейской части страны.

Новые возможности экономического роста связаны с интенсификацией воспроизводства.

Интенсивный тип роста производства Более сложный тип экономического роста — **интенсивный** (от фр. *intensif* — напряжение). Его главный отличительный признак — *повышение эффективности производственных факторов на базе технического прогресса*.

При данном типе расширенного воспроизводства рассмотренная нами производственная функция преобразуется. Ее новое выражение таково:

$$Y = A(K, L, N).$$

В данной формуле A — это совокупная производительность факторов. Из формулы видно: если величина затрат факторов не меняется, а их совокупная производительность A увеличивается на 1%, то объем производства возрастает также на 1%.

Интенсивное расширенное воспроизводство обладает рядом особенностей. Оно более прогрессивно, поскольку решающую роль в подъеме эффективности вещественных условий производства начинают играть достижения науки и техники. В связи с этим в масштабе общества развивается производство научно-техниче-

ской информации, которая в конечном счете воплощается во все более эффективные средства производства. Одновременно повышается культурно-технический уровень работников.

При интенсивном увеличении производства *преодолеваются* преграды экономического роста, порожденные известной ограниченностью природных ресурсов. Наиболее выгодным фактором расширения производства становится ресурсосбережение. Например, чтобы сберечь 1 т условного топлива (7000 ккал) путем применения новой технологии, требуется в 3—4 раза меньше затрат, чем на добычу такого же объема топлива.

Между тем интенсификация связана с глубокой прогрессивной перестройкой структуры народного хозяйства, широкой подготовкой кадров инициативных и высокопрофессиональных работников. Особенности интенсивного типа расширенного воспроизводства состоят в том, что при нем невозможны очень высокие темпы экономического роста. Вместе с тем научно-технический прогресс может вызывать безработицу, которая усиливается в трудоизбыточных регионах страны.

В зависимости от тех или иных направлений экономии производственных ресурсов различают несколько видов интенсификации (рис. 19.2).



Рис. 19.2. Виды интенсификации производства

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает, что новая техника вытесняет из производства рабочую силу. В этом случае скорость роста выпуска продукции опережает темпы изменения численности работников. Такой процесс в широких масштабах происходил в результате первой промышленной революции на индустриальной стадии производства.

Капиталосберегающий вид интенсификации состоит в том, что благодаря применению более эффективных машин и оборудования, сырья и материалов достигается экономное расходование средств производства. Эти изменения в наибольшей мере ста-

ли проявляться на начальном этапе научно-технической революции (НТР), когда широко осваивались высокопроизводительное автоматическое оборудование, удешевлявшее продукцию, а также достижения химии полимеров и другие эффективные вещественные факторы производства.

Наконец, *всесторонняя* интенсификация — это такое направление экономического прогресса, при котором используются все указанные формы ресурсосбережения. Тогда экономятся и трудовые, и вещественные условия производства. Данный вид интенсификации практически внедряется в условиях современного этапа НТР и высоких технологий.

Всесторонняя интенсификация ведет к качественному обновлению всего процесса расширенного воспроизводства. В противовес затратному экстенсивному наращиванию производства всесторонняя интенсификация обеспечивает *антизатратную* траекторию экономического роста. Она наглядно изображена на рис. 19.3, где приведены условные данные.

Мы видим, что быстрее всего растет объем национального дохода (НД), несколько медленнее увеличивается выпуск средств производства (K_0) и численность рабочей силы (P). В итоге снижается стоимость единицы продукции (C_T), расширенное же воспроизводство приобретает качественно новые черты.

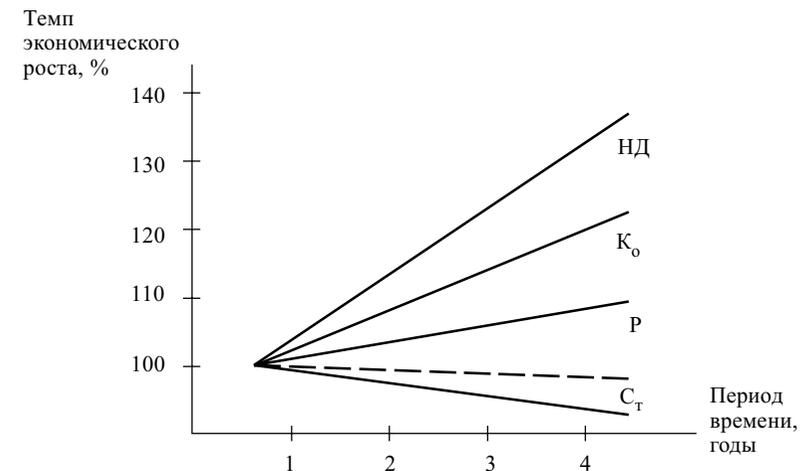


Рис. 19.3. Динамика экономических показателей при всесторонней интенсификации

Смешанный тип воспроизводства Описанные здесь модели экстенсивного и интенсивного расширенного воспроизводства дают представления о них «в чистом виде». Между тем это крайние случаи путей увеличения выпуска продукции: без всякого технического совершенствования и только на базе научно-технического прогресса.

В микроэкономике нередко встречаются такие противоположные типы воспроизводства. На одних предприятиях долгое время не внедряются новинки науки и техники. На других же фирмах идет непрерывное обновление факторов производства и повышается их эффективность. В масштабе отдельных стран также бывают периоды и технического застоя, и быстрой интенсификации производства.

Вместе с тем в промышленно развитых странах типичным и нормальным для второй половины XX в. является третий, **смешанный** тип экономического роста, в котором сочетаются экстенсивный и интенсивный типы воспроизводства. Варианты такого сочетания зависят от изменения численности трудоспособного населения, нормы накопления капитала, степени научно-технического прогресса и иных обстоятельств.

Смешанный тип экономического роста иллюстрируют следующие данные по США. В период 1948—1994 гг. здесь прирост реального валового внутреннего продукта в негосударственном секторе национального хозяйства составлял 3,4% в год. При этом вклад экстенсивного наращивания факторов производства (капитала, работников и отработанного времени) достиг 62%, а доля общей производительности факторов (образование, научно-исследовательские разработки и т.п.) — 38% всего годового прироста ВВП.

Вместе с тем после 1973 г. в США заметно снизились среднегодовые темпы роста совокупной производительности факторов: с 3,0% в 1948—1973 гг. до 1,0% в 1973—1996 гг. Среди причин такого явления можно отметить: увеличение затрат предприятий на охрану окружающей среды, повышение цен на энергоносители (что сказалось на увеличении затрат капитала и труда); замедление роста качества рабочей силы; повышение стоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Вследствие таких неблагоприятных изменений за последние два десятилетия очень замедлился рост уровня жизни населения. Среднегодовой процент повышения реальной заработной платы снизился с 3,1% в 1948—1973 гг. до 0,7% в 1973—1996 гг.

19.4. Противоречия макроэкономического роста

Соотношения между подразделениями Сфера создания материальных благ имеет внутренний механизм, от которого зависят повторяемость и темпы воспроизводства национального хозяйства. Этот механизм состоит из двух основных структурных подразделений. *Первое* из них — *производство средств производства*, *второе* — *производство предметов потребления* (см. гл. 1).

Деление всех благ на указанные части не всегда очевидно. Конечно, трактор не отнесешь к потребительским вещам. Однако продукты двойного назначения делятся на изделия первого и второго подразделений в зависимости от их хозяйственного назначения. Например, часть сахарного песка, попадающую, скажем, на фабрики для приготовления кондитерских изделий, статистика относит к средствам производства, а другую часть, продаваемую населению, — к предметам потребления.

Первое подразделение создает вещественные условия труда как для себя, так и для другого подразделения. В свою очередь производство предметов потребления обеспечивает жизненными средствами народонаселение, занятое в обеих частях национального хозяйства (рис. 19.4).

Первое подразделение	I ₁ Средства производства для первого подразделения	I ₂ Средства производства для второго подразделения
	II ₁ Предметы потребления для первого подразделения	II ₂ Предметы потребления для второго подразделения

Рис. 19.4. Структура производства

Как видно из рис. 19.4, весь воспроизводственный процесс зависит от следующих *крупных пропорций* (соотношений): а) между I₁ (группы предприятий тяжелой промышленности, изготавливающих средства производства для всего I-го подразделения) и

I_2 (совокупности предприятий промышленности и сельского хозяйства, создающих орудия и предметы труда для II-го подразделения); б) между Π_1 (потребительскими благами, поступающими в обмен на средства производства) и Π_2 (предметами потребления для занятых в самом II-м подразделении); в) между I_2 и Π_1 — продуктами, которыми обмениваются между собой два подразделения воспроизводства.

Нормальный ход простого воспроизводства в общественном масштабе будет достигнут при *пропорциональном* (соразмерном) *обмене продукцией между двумя подразделениями*. Конкретнее говоря, первое подразделение поставляет второму средств производства на такую сумму стоимости, на которую последнее дает ему предметы потребления:

$$I_2 = \Pi_1.$$

Подобная пропорция должна соблюдаться между всеми другими структурными звеньями макроэкономики. Отсюда вытекает следующий вывод: чтобы обеспечить устойчивость макроэкономики, требуется уравновесить те потоки благ и услуг, которые идут из одной отрасли хозяйства в другую и в обратном направлении. Нетрудно, наверное, представить иное — нестабильное состояние всей экономики, если предположим, на длительное время выйдет из строя такая крупная отрасль, как электроэнергетика.

То же самое требование равенства применимо и к расширенному воспроизводству благ. В этом случае необходимо, чтобы первое подразделение обеспечило себя и другое подразделение средствами производства на *большую сумму*, чем при простом возобновлении выпуска продукции. В свою очередь, второе подразделение соответственно *увеличивает выпуск своих изделий* и для себя, и для другого подразделения.

При нарушении пропорциональности воспроизводства общественного продукта возникают противоречия макроэкономического роста. Тогда может обнаруживаться как дефицит каких-то товаров производственного и потребительского назначения, так и их избыток по сравнению с общественными потребностями. Этим может наноситься ущерб нормальному воспроизводству материальных благ и народонаселения.

До сих пор мы рассматривали воспроизводственную структуру в ее качественно неизменном состоянии. Между тем для XX столетия, особенно для эпохи научно-технической революции, характерны коренные перемены в этой структуре, что порождает новые противоречия в росте национального хозяйства.

Изменения макроструктуры в эпоху НТР

Научно-техническая революция породила глубокие качественные и количественные преобразования структуры макроэкономики, развил ряд **созидательных тенденций**.

Первая тенденция: НТР вызвала к жизни множество *принципиально новых отраслей производства*. Они отличаются большой наукоемкостью. Если на протяжении веков люди создавали продукты в порядке подражания природе, то теперь они открыли такие классы веществ и процессов, которым нет аналогов в естественном мире.

На начальном этапе НТР возникли такие нетрадиционные виды производств, как атомная энергетика, полимерная химия, производство средств автоматизации и вычислительной техники. На втором ее этапе стали создаваться качественно новые поколения ЭВМ, робототехники и полностью автоматизированные предприятия, композиционные материалы и т.д. Эти авангардные виды созидательной деятельности серьезно преобразовали структуру I и II подразделений и резко опередили по темпам роста все традиционные отрасли хозяйства.

Вторая тенденция: НТР наиболее быстро развивается на «стыках» (границах) разных областей науки и техники, что приводит к созданию *межотраслевых комплексов* (совокупностей отраслей). Примером тому служит ракетно-космический комплекс, в котором взаимодействует огромное количество предприятий разного профиля.

НТР способствовала появлению множества взаимозаменяемых и взаимодополняемых продуктов, отличающихся более высоким качеством. Благодаря этому существенно изменились многие традиционные отрасли. Они преобразовались в мощные *промышленные комплексы*, где взаимодополняются старые и новейшие виды производства. К ним, в частности, относятся топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной комплексы.

Наряду со структурообразующей ролью НТР оказывает также и прямо противоположное — **разрушающее воздействие** на воспроизводственную структуру. Об этом свидетельствуют две следующие тенденции.

Третья тенденция: НТР привела к *свертыванию и упадку хозяйств*, создающих изделия из натурального сырья. Такие виды производства зачастую не могут конкурировать с новейшими наукоемкими отраслями. К ним относятся, скажем, торфяная, уголь-

ная промышленность, черная металлургия и ряд других. Своего рода «вымирание» явно устаревших производств ведет к определенной несбалансированности макроэкономики и обостряет социально-экономическую обстановку (растет безработица, затрудняется трудоустройство людей в застойных видах хозяйства и т.п.).

Четвертая тенденция: НТР настолько расширяет масштабы и интенсифицирует производство, что *ускоренно разрушает экологическое равновесие* — подрывает нормальное взаимодействие человека и биосферы (среды его обитания).

Как известно, люди с давних пор неблагоприятно воздействовали на природный круговорот веществ (вырубали леса, разрушали плодородный слой почвы и т.п.). Длительное время природа была способна своими силами восстанавливать нормальное равновесие в системе «биосфера — общество». Но во второй половине XX в. многие отрасли производства стали причинять огромный экологический ущерб, который не восполняется должным образом. Речь идет о добыче угля, нефти, металлических руд, развитии черной и цветной металлургии, нефтехимии, производстве пестицидов, ядохимикатов и др.

Сейчас многие зоны биосферы стали *зонами повышенной экологической опасности*. В местах расселения людей экологическая опасность выражается в том, что загрязнение природной среды превышает предельно допустимые коэффициенты загрязнения (воздуха, воды, почвы, продуктов) в десятки и даже сотни раз.

В XXI в. все возрастающее значение для жизни людей приобретает *экономика экологии*. Речь идет об изыскании и использовании денежных и материальных средств, а также принятии правовых мер для обеспечения национальной и международной экологической безопасности.

К сожалению, например, в России в 1990-х гг. экологическая обстановка значительно ухудшилась. С 1992 по 2000 г. ввод в действие мощностей по охране от загрязнения водных ресурсов уменьшился вдвое, по охране от загрязнения атмосферного воздуха — на $\frac{1}{3}$. Если в 1992 г. восстановлено 1,4 млн га леса, то в 2000 г. — около 1 млн га.

Со всей очевидностью можно утверждать, что современное научно-техническое развитие несет с собой не только *прогресс*, но и *регресс* — изменение к худшему. Более того, научно-технический регресс в области макроэкономической структуры может вызывать нестабильность народного хозяйства.

ОПК: неустойчивость экономики

В настоящее время национальную экономику промышленно развитых стран нельзя представить без оборонно-промышленного комплекса. Что означает этот комплекс, какое место он занимает в структуре национального хозяйства и как воздействует на нее?

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) — это единая совокупность отраслей хозяйства и видов деятельности, занятых производством вооружений и поддержанием постоянного сектора оборонной экономики. Он образовал относительно обособленное третье подразделение материального производства. Это подразделение выпускает два вида продукции: а) различные виды оружия, средства его доставки и обеспечения (разное вооружение, боевая техника, инженерное имущество, аппаратура связи и др.); б) материальные блага, используемые для удовлетворения личных потребностей военнослужащих (предметы вещевого и продовольственного снабжения). Вследствие этого третье подразделение приобретает специфическую структуру (рис. 19.5).

Ш ₁	Ш ₂
Средства вооружения	Предметы потребления для военнослужащих

Рис. 19.5. Структура третьего подразделения

Первая часть третьего подразделения (Ш₁) непосредственно связана с производством средств производства и получает оттуда вещественные факторы изготовления средств вооружения. Вторая часть (Ш₂) тесно связана с производством предметов потребления.

В тех случаях, когда третье подразделение расширяется и качественно обновляется (при гонке вооружений смена поколений военной техники происходила через 3—5 лет), это *противоречиво* влияет на первое и второе подразделения.

С одной стороны, увеличение масштабов производства в третьем подразделении предполагает соответствующее наращивание производства средств производства и предметов потребления, поставляемых в ОПК. Так происходит общий рост материального производства. С другой стороны, важно учитывать, что вся про-

изводственная сфера делится на две части: сектор гражданских отраслей и сектор оборонного производства. Естественно, что при имеющемся ограниченном объеме ресурсов производственные возможности будут использоваться так, что один сектор будет расти за счет относительного (и даже абсолютного) уменьшения другого.

Кроме того, при все большем переключении научных исследований на оборонные цели неизбежно сокращаются расходы на подобные исследования в гражданских отраслях. В последних, разумеется, снижается качество и конкурентоспособность товаров. Так, США примерно $\frac{1}{3}$ всех расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки направляют на оборону и космические исследования. В отличие от этого Япония и Германия всемерно развивают новейшие технологии, связанные, например, с электроникой и автомобилестроением, добиваясь здесь значительных успехов.

Чтобы смягчить остроту противоречия между гражданским и оборонным секторами хозяйства страны, государство проводит сокращение затрат на ОПК (до разумно допустимых пределов) и *конверсию* — перевод оборонного производства на выпуск гражданской продукции.

Россия: структурная перестройка

С 1930-х гг. в СССР началась ускоренная индустриализация народного хозяйства.

Новая машинная техника вводилась в первую очередь на предприятиях тяжелой промышленности, выпускающей решающие средства производства, и в оборонной промышленности.

Ускоренный рост сверхгигантского комплекса, включавшего ОПК и связанное с ним первое подразделение, во многом был обусловлен тем, что в период «холодной войны» с необычной силой развернулась гонка вооружений. СССР стремился создать оборонный комплекс, не уступающий ОПК США. Однако наша страна отставала от Соединенных Штатов по объему производства национального дохода вдвое, на единицу продукции тратила труда и средств производства в 2—3 раза больше, чем США. Ценой неимоверных усилий в 1980-х гг. Советский Союз обогнал США по производству важнейших стратегических средств производства: по нефти — в 1,3 раза, цементу — в 1,7 раза, стали — в 1,9 раза и т.п. Правда, такое опережение было достигнуто не по конечной, а по промежуточной продукции. Все это позволило «насытить» ОПК нашей страны средствами изготовления воен-

ной техники на уровне, который превратил СССР в великую мировую державу, способную противостоять всем, кто хотел бы связать третью мировую войну.

Однако в итоге воспроизводственная структура всего хозяйства приняла *однобокий характер*. Ее неустойчивость и ненормальность особенно сильно проявились в следующих фактах:

- крайне слабо было развито гражданское машиностроение (все машиностроение на $\frac{2}{3}$ было занято производством вооружений), вследствие чего отрасли потребительского назначения слабо использовали достижения НТР;
- явно недостаточными были масштабы роста второго подразделения и качество товаров народного потребления;
- значительно отставала в своем развитии сфера услуг (ее удельный вес в экономике СССР был такой же, как в Индии).

Неизбежным следствием таких нарушений нормальных структурных связей в макроэкономике явился глубокий и затяжной экономический кризис, который начался в нашей стране с 1990 г. (подробнее о нем будет сказано в следующей главе). Стала совершенно очевидна настоятельная необходимость *радикально изменить структуру* российской экономики. Эти перемены необходимо было провести по таким направлениям: а) серьезно изменить соотношение между оборонным и гражданским секторами хозяйства посредством проведения конверсии; б) ускорить рост наиболее наукоемких производств; в) повысить удельный вес обрабатывающей промышленности по сравнению с добывающей (выпускать больше не промежуточной, а готовой продукции); г) быстрее развивать и качественно обновить производство предметов потребления и сферу услуг.

Что в действительности было сделано в российской экономике?

1. В результате распада СССР были разорваны экономические связи, которые объединяли союзные республики в единый народнохозяйственный комплекс. Многие предприятия, снабжавшие своей продукцией весь данный комплекс, остались за пределами России. Это сразу же привело к нарушению хода воспроизводства во многих регионах страны и к приостановке производства на большом количестве предприятий.

2. Начало коренных экономических преобразований было озаглавлено «обвальным» *разрушением оборонно-промышленного комплекса*. В 1992 г. расходы на государственную закупку вооружений были сокращены в 8 раз. Объем производства оборонной продукции уменьшился в 1992 г. на 42% и в 1993 г. — на 29%. Вице-президент США А. Гор в декабре 1993 г. сопоставил эти данные: Россия за год потеряла столько, сколько США за 5 лет.

Разрушение оборонного потенциала России началось задолго до разработки и принятия новой оборонной доктрины, которая была призвана определить достаточную обороноспособность страны (в частности, виды и размеры производства боевой техники и т.п.). Не была разработана и программа конверсии.

3. С самого начала хозяйственных перемен государство не работало и *не проводило созидательную политику*, направленную на прогрессивную перестройку структуры национального хозяйства.

При этом делалась ставка на то, что якобы рынок сам произведет необходимые структурные перемены в хозяйстве. Когда же в стране появился слабый, неразвитый рынок, то мелкие предприятия стали предъявлять *спрос на давно устаревшее оборудование* образца 1960-х гг. (универсальные станки с ручным управлением, бытовые настольные станки и т.п.). Из-за отсутствия рыночного спроса наша страна почти перестала производить вычислительные и управляющие комплексы, другую продукцию наукоемких производств. Так, производство металлорежущих станков с числовым программным управлением сократилось с 12,6 тыс. штук в 1991 г. до 0,2 тыс. штук в 2000 г., персональных компьютеров соответственно — со 137 тыс. штук до 71 тыс. штук.

4. Сейчас в России продолжается ставший традиционным процесс *«утяжеления» производства* за счет более быстрого развития добывающих отраслей промышленности. Россия в еще большей мере стала поставщиком топлива и сырья на мировой рынок.

5. С 1992 г. в нашей стране *усилился упадок второго подразделения*, выпускающего отечественные товары широкого потребления. Показательно, что в 2000 г. по сравнению с уровнем 1990 г. легкая промышленность уменьшила выпуск продукции в 6 раз, пищевая — в 2 раза. Таким образом, за 1990-е гг. состояние воспроизводственной структуры макроэкономики не только не нормализовалось, но еще более ухудшилось.

Литература

- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 19, 30.
 Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М., 1994. Гл. 4.
 Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 27, 33.
 Социально-экономические проблемы народонаселения, занятости и перехода к устойчивому развитию России. Волгоград, 1999.
 Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 35.

ГЛАВА 20. МАКРОЭКОНОМИКА: НЕУСТОЙЧИВОСТЬ И РАВНОВЕСИЕ

Из рассмотрения экономической политики государства в гл. 18 видно, что в макроэкономике могут возникать два противоположных состояния процессов воспроизводства национального продукта, занятости работников и денежного обращения.

Первое из них — *неустойчивость* национального хозяйства, обусловленная стихийным развитием капиталистического товарного производства и рынка. Она порождает своеобразные заболевания макроэкономического организма, связанные с нарушениями нормального хода его развития.

Другое состояние — *равновесие* основных пропорций макроэкономики. Оно обеспечивает устойчивость развития всей экономической системы. При нормальном развитии товарного производства и рынка государство добивается положительного экономического и социального эффекта.

В данной главе, во-первых, подробно анализируются взаимноисключающие состояния макроэкономики: а) падение и подъем производства; б) безработица и занятость и в) инфляция и устойчивость денежного обращения. Во-вторых, выясняется, как государство способствует предотвращению крайних отрицательных последствий стихийного развития экономики.

20.1. Экономический цикл: от падения к подъему производства

Классификация кризисов В развитой капиталистической экономике процесс воспроизводства национального продукта имеет следующую особенность: через определенные промежутки времени его нормальный ход прерывается кризисом (от греч. *krisis* — поворотный пункт, исход), что означает резкий перелом, тяжелое переходное состояние.

Все многообразие экономических кризисов можно классифицировать по трем разным основаниям.

1. По **масштабам нарушения равновесия** в хозяйственных системах.

Общие кризисы охватывают все национальное хозяйство.

Частичные распространяются на какую-либо одну сферу или отрасль экономики. Так, *финансовый* кризис — глубокое расстройство государственных финансов. Оно проявляется в постоянных бюджетных дефицитах (когда расходы государства значительно превышают его доходы). Крайним проявлением финансового краха является неплатежеспособность государства по иностранным займам (во время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. прекратили платежи по внешним займам Великобритания, Франция, Германия, Италия. В 1931 г. США на год отсрочили все платежи по внешним долгам). В августе 1998 г. финансовый кризис огромной силы разразился в России.

Денежно-кредитный кризис — потрясение денежно-кредитной системы. Происходит резкое сокращение коммерческого и банковского кредита, массовое изъятие вкладов и крах банков, погоня населения и предпринимателей за наличными деньгами, падение курсов акций и облигаций, а также снижение нормы банковского процента.

Валютный кризис выразился в ликвидации золотого стандарта в обращении на мировом рынке и обесценении валюты отдельных стран (нехватка иностранных «твердых» валют, истощение валютных резервов в банках, падение валютных курсов).

Биржевой кризис — резкое снижение курсов ценных бумаг, значительное сокращение их эмиссий, глубокие спады в деятельности фондовой биржи.

2. По **регулярности нарушения равновесия** в экономике.

Периодические кризисы повторяются регулярно через какие-то промежутки времени.

Промежуточные не дают начала полного делового цикла и прерываются на каком-то этапе; являются менее глубокими и менее продолжительными.

Нерегулярные кризисы имеют свои особые причины возникновения. Отраслевое потрясение охватывает одну из отраслей народного хозяйства и вызывается изменением структуры производства, нарушением нормальных хозяйственных связей и др. Примером может служить приостановка производства текстильной промышленности в 1977 г.

Аграрный кризис — это резкое ухудшение сбыта сельскохозяйственной продукции (падение цен на сельскохозяйственную продукцию).

Структурный кризис обусловлен нарушением нормальных соотношений между отраслями производства (однобокое и уродливое развитие одних отраслей в ущерб другим, ухудшение положения в отдельных видах производства). Например, в середине 1970-х гг. возникли большие трудности в обеспечении западных стран сырьем и энергоносителями.

3. По **характеру нарушения пропорций воспроизводства**. Здесь выделяются два их вида.

Кризис **перепроизводства** товаров — выпуск излишнего количества полезных вещей, не находящих сбыта.

Кризис **недопроизводства** товаров — острая их нехватка для удовлетворения платежеспособного спроса населения.

Из всего многообразия кризисов рассмотрим тот, который входит в экономический цикл.

Экономический цикл С тех пор как в рамках капиталистического общества осуществился переход к индустриальному производству, возникли изменения воспроизводства, принявшие циклический характер. *Цикл* включает в себя ряд последовательно сменяющих друг друга фаз.

Экономические циклы начального периода развития капитализма и современные существенно различаются между собой. Различия проявляются в степени нарушения экономического равновесия, членении циклов на различные фазы, длительности их протекания, участии государства в регулировании циклов.

Сначала рассмотрим экономический цикл (его также часто называют деловой цикл) в его *типичном варианте*. Он четко распадается на четыре фазы. В каждой из них наблюдалась разная динамика объема производства, уровня цен, занятости работников, нормы процента.

Исходной фазой кругового движения является *кризис*. Речь идет об общем периодическом кризисе перепроизводства. В этот момент наблюдается падение уровня и темпов экономического роста, сокращение масштабов выпуска изделий. Происходят массовые банкротства (разорение) промышленных и торговых предприятий, которые не могут распродать накопившиеся товары. Быстро растет безработица, сокращается заработная плата. В обществе нарушаются кредитные связи, расстраивается рынок цен-

ных бумаг, падают курсы акций. Все предприниматели испытывают острую потребность в деньгах для уплаты быстро образовавшихся долгов и потому норма банковского процента значительно возрастает.

Затем наступает другая фаза — *депрессия* (от лат. *depressio* — понижение, подавление). Тогда приостанавливается спад производства, а вместе с тем и снижение цен. Постепенно уменьшаются запасы товаров. Из-за незначительного спроса увеличивается масса свободного денежного капитала и ставка банковского процента снижается до минимума. В период депрессии предложение товаров перестает обгонять спрос, прекращение выпуска товаров снижает их предложение до уровня спроса. В то же время создаются естественные условия для выхода из кризиса. Уменьшаются цены на средства производства и удешевляется кредит, что способствует возобновлению расширенного воспроизводства на новой технической основе.

В следующей фазе — *оживлении* — производство расширяется до его предкризисного уровня. Размеры товарных запасов устанавливаются на уровне, необходимом для бесперебойного снабжения рынка. Начинается небольшое повышение цен, вызванное увеличением покупательского спроса, сокращаются масштабы безработицы; возрастает спрос на денежный капитал и ставка процента увеличивается.

Наконец, наступает фаза *подъема*. В этот период выпуск продукции превышает предкризисный уровень. Сокращается безработица. С расширением покупательского спроса возрастают цены на товары. Повышается прибыльность производства. Увеличивается спрос на кредитные средства и соответственно возрастает норма банковского процента.

Впервые экономический кризис перепроизводства разразился в 1825 г. в Англии. Затем циклическое — волнообразное развитие хозяйства стало характерно для всех капиталистических стран.

Каковы же причины циклического развития производства? Все экономисты-теоретики сходятся в одном: кризисы перепроизводства непосредственно обусловлены глубоким нарушением необходимого соотношения между покупательским спросом и предложением товаров.

Разрыв между спросом и предложением может быть сравнительно легко обнаружен. Однако он нуждается в объяснении.

Производство товаров отрывается от потребления не случайно. Технический прогресс на начальной фазе капитализма породил

тенденцию нормы прибыли к понижению (как следствие широко-масштабного вытеснения работников из предприятий). Снижение эффективности бизнеса предприниматели стремятся возместить увеличением размеров капитала, расширением производства, а значит, и умножением массы получаемой прибыли. В результате погони за прибылью производство выходит далеко за пределы возможностей рыночного спроса. Когда такой разрыв достигает недопустимых масштабов, неизбежно наступает кризис.

В XIX в. и в первой половине XX в. кризисы периодически повторялись примерно через 10—12 лет. В связи с этим возникает вопрос: чем объяснить *повторяемость* кризисов? Экономические кризисы имеют две стороны. Одна из них — *разрушительная*. Она связана с решительным устранением сложившихся ненормальных пропорций в хозяйстве. Нередко большие излишки товаров варварски уничтожались. Вот как описывает такой случай американский писатель Д. Стейнбек в романе «Гроздь гнева» (1939): «Апельсины целыми вагонами сыпают на землю. Люди едут за несколько миль, чтобы подобрать выброшенные фрукты, но это совершенно недопустимо! Кто же будет платить за апельсины по двадцать центов за дюжину, если можно съездить за город и получить их даром? И апельсиновые горы заливают керосином из шланга, а те, кто это делает, ненавидят самих себя за такое преступление, ненавидят людей, которые приезжают подбирать фрукты. Миллионы голодных нуждаются во фруктах, а золотые горы поливают керосином».

Другая сторона — *оздоровительная*. Она неизбежна, поскольку во время депрессии падение цен делает производство невыгодным: оно не дает обычной, средней прибыли. Выходу из этого тупика помогает обновление основного капитала (его активной части — машин, оборудования). Это позволяет удешевить изготовление продукции, сделать ее в достаточной степени прибыльной.

Стало быть, на начальной фазе капитализма действовал самопроизвольный механизм циклического развития экономики. Она могла не только входить в фазу спада производства, но и без вмешательства государства возвращаться к хозяйственному подъему.

Однако такое саморегулирование экономического цикла закончилось в 1920-х гг. Это во многом объясняется тем, что мезообъединения развитых стран монополизировали не только внутреннее, но и международные рынки товаров. Механизм стихийного течения деловой активности не случайно не сработал во время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. С тех пор воз-

никли качественно новые особенности циклического развития национальной экономики. Они связаны с действием двух факторов макроэкономического масштаба.

Первым фактором, повлиявшим на весь ход расширенного воспроизводства общественного продукта во второй половине XX в., стала *научно-техническая революция*. Под ее воздействием серьезно изменилось течение кризисов и развились его новые виды. С одной стороны, НТР породила *наукоемкие отрасли хозяйства, наиболее устойчивые* при экономических колебаниях (микроэлектроника, роботостроение и др.). С другой же стороны, НТР породила *структурные кризисы* в традиционных отраслях промышленности, где преобладает простая (механическая) технология по переработке природных веществ (угольная, черная металлургия, текстильная и т.п.).

Структурные потрясения являются гораздо более продолжительными. Застой и упадок старых индустриальных отраслей усугубляется не только их отставанием в техническом отношении, но и их низкой эффективностью, зачастую — убыточностью. Такое положение преодолевается, если отставшие отрасли обновляются на основе новейшей высокоэффективной техники и технологии.

Кроме того, НТР значительно ускорила оборот основного капитала, его смену более совершенной техникой. Вследствие этого кризисы стали происходить чаще — не через 10—12, а через 5—6 лет.

Вторым фактором является *активное вмешательство государства* в весь ход экономического цикла, с тем чтобы добиться большей устойчивости хозяйственного развития.

Первую попытку преодолеть экономический кризис 1929—1933 гг. предпринял Франклин Рузвельт, избранный в 1933 г. президентом США. Проводимый им «новый курс» включал ряд решительных шагов по государственному регулированию национальной экономики. К ним, в частности, относятся такие меры:

- по закону о восстановлении промышленности были введены «кодексы честной конкуренции», в соответствии с которыми устанавливались цены на продукцию и уровень производства, распределялись рынки сбыта и др.;

- по закону о регулировании сельского хозяйства были повышены цены на сельскохозяйственную продукцию и стало выдаваться денежное возмещение фермерам за сокращение посевной площади и поголовья скота (с целью избежать перепроизводства в сельском хозяйстве);

- был принят первый в истории США Закон о социальном страховании и помощи безработным (1935 г.);

- в соответствии с Законом о справедливом найме рабочей силы (1938 г.) был установлен минимум заработной платы и максимум продолжительности рабочего дня.

В дальнейшем Запад накопил значительный опыт по проведению антициклической и антикризисной политики (об этом будет сказано позже). В результате кризисы стали менее разрушительными. Циклы деловой активности нередко протекают без некоторых традиционных фаз, развиваются более равномерно — с меньшей глубиной спада и меньшей высотой подъема.

В 1990-х гг. существенно повлиял на устойчивый экономический рост *наиболее поздний фактор* — *глобализация* мировой экономики. Устойчивый рост хозяйства подавляющей части стран стал следствием усиления глобальной конкуренции и дальнейшего свободного развития внешних экономических связей государств. Большую роль в этом отношении играет опережающее расширение международной торговли, скорость роста которой значительно превышает темпы увеличения мирового совокупного продукта.

Совершенно иную картину мы наблюдаем в нашей стране.

Россия: кризис 1990-х гг. В основе экономических кризисов лежит резкое нарушение нормального соотношения предложения и спроса товаров и услуг в масштабе национальной экономики. Такое нарушение может предстать в двух вариантах. При первом варианте, который мы уже рассмотрели, производство и предложение товаров значительно обгоняют спрос населения. Теперь нам предстоит проанализировать второй вариант, при котором платежеспособный спрос обгоняет предложение. В этом случае наступает необычный для высокоразвитых стран *кризис недопроизводства*. Именно такой кризис имел место в нашей стране в 1990-х гг. Чем он объясняется?

Первая причина заключается в том, что в СССР *государство полностью монополизировало экономику* и базировало ее на *постоянной нехватке* средств производства для гражданских отраслей хозяйства, в том числе для изготовления предметов потребления. Что же удивительного в том, что неизбежным продолжением и завершением такого дефицита явился кризис недопроизводства?

Первая причина заключается в том, что в СССР *государство полностью монополизировало экономику* и базировало ее на *постоянной нехватке* средств производства для гражданских отраслей хозяйства, в том числе для изготовления предметов потребления. Что же удивительного в том, что неизбежным продолжением и завершением такого дефицита явился кризис недопроизводства?

Другой причиной кризиса стало глубокое *искажение структуры народного хозяйства*. Мы знаем, что такое искажение — следствие преобладающего роста I и III подразделений, слабого развития II подразделения и сферы услуг.

Отрицательную роль сыграла *ориентация на преимущественно экстенсивное развитие хозяйства*. Предпосылки кризиса не-

допроизводства возникли еще в 1970-х гг., когда экстенсивный путь стал исчерпывать свои возможности, что выразилось в снижении темпов экономического роста. Если среднегодовые темпы прироста национального дохода в нашей стране в 1966—1970 гг. составили 7,8%, то в 1986—1990 гг. — 1,3%.

Кризис недопроизводства во многом обусловлен *застойным* состоянием сельского хозяйства. В течение 70—80-х гг. XX в. урожай зерна, хлопка-сырца, сахарной свеклы, картофеля и овощей находился на неизменном уровне. По оценкам специалистов, неудовлетворенный спрос населения на продукты питания достиг $\frac{1}{3}$ объема их производства.

Замедленный рост количества предметов потребления на протяжении шести десятилетий привел к тому, что они стали составлять только 25% во всей продукции промышленности, а остальная доля приходилась на средства производства и оборонную продукцию (в высокоразвитых странах предметы потребления составляют 35—45% объема индустриального производства).

Третьей причиной кризиса недопроизводства явилась *глубоко ошибочная экономическая политика*, которая проводилась во второй половине 1980-х и начале 1990-х гг. (в период «перестройки»). Эта политика была направлена на все большее увеличение денежных выплат населению. Она полностью противоречила реальному состоянию экономики, поскольку производство товаров для населения не увеличивалось. В 1986—1990 гг. рост денежной массы в обществе в 6 раз обгонял увеличение валового национального продукта. Пришли в движение своеобразные «ножницы», лезвия которых — производство, предложение товаров и покупательский спрос — все более удалялись друг от друга.

Каково же было течение экономического кризиса в России в 1990-х гг.?

Во-первых, в это время *не был преодолен кризис недопроизводства*. В 2000 г. валовой внутренний продукт составил к уровню 1990 г. (равен 100%) только 74%, объем промышленного производства — 62% и объем продукции сельского хозяйства — 69%. Все это сказалось на положении экономики России в системе международных координат. По величине создаваемого ВВП наша страна замыкает десятку крупнейших стран мира, а по размеру ВВП на душу населения мы опережаем Индию и Китай, но отстаем от таких латиноамериканских стран, как Мексика и Бразилия; по объему промышленного производства Россия находится на 5-ом месте

в мире (после США, Японии, Китая, Германии), однако в расчете на каждого жителя она входит во вторую десятку.

Во-вторых, внешне наблюдаемое течение кризиса недопроизводства несколько изменилось. С одной стороны, в результате быстрого инфляционного роста цен *покупательная способность населения резко снизилась* и стала отставать от предложения товаров и услуг. С другой же стороны, *отечественное производство предметов потребления непрерывно падало*. Покупательский спрос в значительной мере покрывался за счет импорта зарубежных товаров. С 1992 по 2000 г. товарные ресурсы для розничного товарооборота за счет собственного производства снизились с 77 до 60% всего объема таких ресурсов.

В-третьих, если на Западе во время кризисов государство резко усиливает свое воздействие на спрос и предложение, то в России (особенно в 1992—1996 гг.) государство самоустранилось от активного противодействия спаду отечественного производства. Ставка делалась на стихийный рынок. Но этот расчет себя не оправдал.

Чтобы выйти из тяжелого кризисного положения, государству необходимо реализовать *систему крупномасштабных мер*, в том числе:

→ привлечь внутренние и зарубежные источники накопления для расширения и качественного обновления производства;

→ изменить всю воспроизводственную структуру макроэкономики (поднять сельскохозяйственное производство, создать высокоразвитый индустриальный потребительский сектор, проводить конверсию оборонной промышленности, значительно развить сферу услуг);

→ оказать всемерную помощь отечественным товаропроизводителям в увеличении выпуска высококачественных предметов потребления;

→ наладить устойчивый рост макроэкономики на основе всесторонней интенсификации, эффективного использования новейших достижений научно-технической революции (новой экономики).

Начальные шаги в этих направлениях были сделаны с 1999 г. Примечательно, что в 1999 г. по сравнению с предыдущим годом производство валового внутреннего продукта возросло на 5,4%, в 2000 г. — на 9%. Товарные ресурсы розничной торговли за счет отечественного производства увеличились с 52% в 1998 г. до 60% в 2000 г.

20.2. Безработица и занятость

Кто является безработным Согласно определению Международной организации труда, *безработный* — это человек, который хочет и может работать, но не имеет рабочего места.

Чтобы узнать количество безработных в каждой стране, надо подразделить все население на группы по степени его трудовой активности. Для этого воспользуемся новой классификацией рабочей силы, введенной с 1993 г. в российскую статистику (в ней учтены рекомендации Международной организации труда).

Сначала все лица подразделяются на две группы.

1. *Экономически неактивное население* — жители страны, которые не входят в состав рабочей силы. Сюда входят:

- а) учащиеся и студенты дневных учебных заведений;
- б) пенсионеры (по старости и другим основаниям);
- в) лица, ведущие домашнее хозяйство (в том числе осуществляющие уход за детьми, больными и т.п.);
- г) отчаявшиеся найти работу;
- д) лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника их дохода).

2. *Экономически активное население* — часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг.

Исходя из такой структуры, определяется *уровень экономической активности населения* — доля численности экономически активных людей в общей численности населения. Такой уровень подсчитывается по формуле:

$$Y_a = \frac{\mathcal{A}_a}{N} \times 100,$$

где Y_a — уровень экономически активного населения; N — численность населения; \mathcal{A}_a — численность экономически активного населения.

В нашей стране в 1999 г. уровень экономически активного населения составил 48% (экономически активными были 70 млн человек).

В свою очередь экономически активное население делится на две группы:

1) *занятые* — лица в возрасте 16 лет и старше (а также лица младших возрастов), которые:

- а) работают по найму за вознаграждение (на условиях полного или неполного рабочего времени);
- б) трудятся без оплаты на семейных предприятиях;
- 2) *безработные* — лица 16 лет и старше, которые:
 - а) не имеют работы (доходного занятия);
 - б) занимаются поиском работы (обращались в службы занятости и т.п.);
 - в) готовы приступить к работе;
 - г) обучаются по направлению государственной службы занятости.

На основании данных о занятости (3) и безработице определяется уровень безработицы. *Уровень безработицы* (Y_6) — удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения (\mathcal{A}_a). Этот уровень определяется по формуле:

$$Y_6 = \frac{\mathcal{A}_a - 3}{\mathcal{A}_a} \times 100.$$

В индустриально развитых странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) уровень безработицы повысился с 1,1% в 1984—1994 гг. до 7,5% в 1996 г., а затем стал немного снижаться до 6,8% в начале 1999 г.

В СССР с конца 1930-х гг. официально было признано отсутствие безработицы. Однако на самом деле, с одной стороны, имели место различные формы принудительного трудоустройства (не только в военное, но и в мирное время), что мотивировалось необходимостью борьбы против «тунеядства». С другой стороны, типичным был особый вид скрытой безработицы (содержание на предприятиях излишнего числа рабочей силы), уровень которой доходил до 15% от общей численности работников. Предприятия были вынуждены содержать дополнительный персонал, поскольку их регулярно обязывали посылать работников на уборку урожая, создавать сельскохозяйственные предприятия при заводах и т.п.

Официально безработица в нашей стране была признана только в конце 1980-х гг. В результате обострения экономического кризиса численность безработных в России в последние годы значительно возросла: с 3,8 млн человек в 1992 г. до 7 млн человек в 2000 г. (что составило 10% от экономически активного населения).

Теперь мы вплотную подошли к причинам безработицы и ее различным видам.

Причины и виды безработицы Причины (и соответствующие виды) безработицы существенно различаются на разных этапах развития производства.

Промышленная революция на начальной фазе развития капитализма породила такие формы безработицы, как: а) текучая (временная потеря работы, например в период кризисов); б) скрытая (незанятая часть сельских работников); в) застойная (случайная занятость).

Современный этап развития производства породил причины безработицы, которые имеют макроэкономические масштабы и непосредственно связаны с научно-технической революцией.

К новейшим формам сокращения занятости рабочей силы относится *технологическая безработица*, связанная с внедрением малолюдной и безлюдной технологии, основанной на электронной технике. Например, если в настоящее время 40 типографских рабочих высшей квалификации могут набирать примерно 170 тыс. знаков в час, то с помощью компьютерных технологий 10 человек способны за это же время набрать около 1 млн знаков, в результате чего технологическая безработица возрастает в 20 раз.

Широко развивается и *структурная безработица*, которая обусловлена перемещением производства из одного региона в другой, упадком старых отраслей промышленности и появлением новых. Работники в этом случае теряют не только занятость, но и профессию.

С 1970-х гг. западные экономисты говорят о неизбежности двух видов безработицы: структурной и фрикционной. Под *фрикционной* (от лат. *frictio* — трение) понимается безработица, связанная с временными затруднениями в трудоустройстве — ожиданием работы людьми, которые стремятся сменить место работы или профессию. К ним относятся, по-видимому, те, кто добровольно оставляет прежнее место труда и ищет другое; кто временно теряет сезонную работу или молодежь, выбирающая место, где можно больше заработать. Таким людям нужно время, чтобы найти соответствующие вакантные места, приобрести квалификацию или переехать в другое место.

Сейчас в западной экономической литературе подсчитывается *естественный уровень* безработицы — сумма уровней структурной и фрикционной безработицы. Так определяется доля естественной безработицы в составе всей рабочей силы. Данный показатель время от времени уточняется с учетом изменений состава трудящихся. Например, в США за исходный уровень была принята ее

норма середины 1960-х гг. (4,5%). В начале 1970-х гг. уровень естественной безработицы возрос до 5,5%, а в 1980-х гг. — до 6%.

С позиции неоклассической теории (признающей действительными только рыночные силы) возможность ликвидировать безработицу фактически отрицается. Более того, неполную занятость многие авторы оправдывают необходимостью обеспечения гибкости экономики (для быстрого ее роста за счет резервов незанятых работников). Высказывается также мнение о пользе безработицы для поддержания строгой трудовой дисциплины.

Неполная занятость человеческого фактора экономики наносит ущерб производственному потенциалу страны. Впрочем, он теперь подсчитывается несколько иначе по сравнению с тем определением, которое было дано в гл. 1. *Производственный потенциал* — это реальный объем валового национального продукта, который можно произвести при относительно полном использовании ресурсов (с учетом естественного уровня безработицы).

Известный исследователь макроэкономики Артур Оукен (США) математически выразил отношение между уровнем безработицы и так называемым *отставанием* — невыпущенной или безвозвратно потерянной продукцией. Такое отношение, получившее название *закона Оукена*, показывает: если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1%, то потеря объема валового национального продукта составляет 2,5%.

По признанию западных экономистов, безработица сегодня — центральная проблема стран с развитой рыночной экономикой. Экономические потери периода массовой безработицы значительно больше, нежели потери, связанные, например, с монополизацией. В 1970—1980-е гг. в США они составили 1 трлн дол. К тому же потеря работы — это психологическое напряжение, уступающее только смерти ближайшего родственника или заключению в тюрьму. Американские исследователи установили, что 1 год безработицы отнимает у человека 5 лет жизни. Известны и тяжелые социальные последствия безработицы: рост наркомании, преступности и увеличение количества самоубийств.

Серьезные социально-экономические последствия безработицы повысили ответственность государства за обеспечение занятости трудоспособного населения.

Политика занятости Сущность задачи достижения полной занятости в масштабе страны состоит в обеспечении равенства численности трудоспособного населения и количества необходимых для него рабочих мест. Для решения

этой задачи требуется наладить прогнозирование занятости населения. В этих целях используются статистический учет потребности в трудовых резервах, метод «затраты — выпуск» и другие средства регулирования макроэкономики.

При этом важно учитывать особенности применения рабочей силы как социального фактора. Они отражаются в *современных принципах трудовой занятости*:

а) запрещение принудительного труда и право каждого гражданина свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию;

б) занятость как деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая им трудовой доход;

в) полная занятость, связанная с осуществлением права на труд и права на защиту от безработицы (которые установлены Конституцией Российской Федерации).

В правовом государстве действует *система социальных защитных устройств*, которые применяются для обеспечения экономической безопасности трудящихся.

Первым элементом такой системы является *регулирование занятости*. Многие государства предпринимают следующие действия:

→ сокращают законодательно установленную продолжительность рабочего времени в период массовой безработицы;

→ рекомендуют осуществлять на предприятиях «разделение рабочих мест» между тружениками (для увеличения занятости);

→ досрочно увольняют на пенсию работников государственного сектора экономики, которые не дослужили до пенсии 2—3 года;

→ создают новые рабочие места и организуют общественные работы (в области инфраструктуры — для постройки высококачественных дорог и т.п.), особенно для хронически безработных и молодежи;

→ сокращают предложение рабочей силы на рынке труда; ограничивают иммиграцию (въезд в страну) желающих работать и стимулируют репатриацию (возвращение на родину) иностранцев и др.

Другим элементом рассматриваемой системы служат биржи труда, созданные еще в первой половине XIX в. *Биржи труда* — это учреждения, которые посредничают между предпринимателями и рабочими при трудовом найме. Эти учреждения являются, как правило, государственными. Они ведут учет и трудоустройство безработных, содействуют желающим переменить занятия, изучают состояние рынка труда и предоставляют информацию о

нем, помогают профессиональной ориентации молодежи. Однако направление на работу, выданное биржами, не является обязательным для предпринимателей, которые часто предпочитают действовать через собственные отделы кадров. Отказ от предложения биржи обычно влечет за собой лишение пособия по безработице.

Следующим элементом системы обеспечения экономической безопасности трудящихся являются *фонды страхования по безработице*, оказывающие потерявшим работу материальную помощь. Эти фонды образуются в значительной мере за счет вычетов из заработной платы занятых.

В высокоразвитых странах изыскиваются пути повышения эффективности политики занятости. С середины 1990-х гг. приоритетным здесь стало улучшение системы трудоустройства. Показатели этого улучшения: а) повышение удельного веса тех, кто нашел занятие через государственную службу занятости и б) активизация усилий самих безработных по поиску нового места работы.

На Западе для оценки состояния экономики используют так называемый *индекс нищеты* — сумму уровней безработицы и инфляции. С первым из этих уровней мы ознакомились. Сейчас приступим к изучению второй составляющей индекса.

20.3. Инфляция и устойчивость денежного обращения

Цена инфляции Из гл. 8 ясно, что инфляция — это переполнение сферы обращения денежными знаками сверх действительной потребности национального хозяйства. Продолжим рассмотрение этого макроэкономического явления для выяснения прежде всего «цены» инфляции — ее социально-экономических последствий.

Под «*ценой*» *инфляции* мы будем понимать вопрос о том, кому и насколько выгодно повышение цен, а для кого оно разорительно.

На практике встречаются три основных варианта «цены» инфляции: положительный (что означает прирост дохода), нулевой и отрицательный (убыточный). Рассмотрим каждый из них.

Положительный вариант существует не случайно: если бы вздорожание товаров никому не было выгодно, то инфляция могла бы возникнуть, скорее всего, только по ошибке.

Прежде всего инфляция приносит доход государству. Когда правительство не решается увеличить прямые налоги для финансирования своих расходов, то оно через центральный банк организует печатание новых денег. Все это уменьшает стоимость старых денег, имеющих на руках у населения. Такие действия называются *инфляционным налогом*. Величина инфляционного налога ($H_{\text{и}}$) равна произведению уровня инфляции (I), показывающему, насколько обесцениваются деньги, на сумму денег (D), имеющих в наличии у населения:

$$H_{\text{и}} = I \times D.$$

Очевидно, что реальные доходы населения уменьшатся на величину инфляционного налога. «Налог на наличные деньги» в западных странах обычно составляет не более 10% валового национального продукта. В Российской Федерации инфляционный налог достигал очень большой величины: например, во втором квартале 1992 г. — 28% ВВП и 46% дохода домашних хозяйств, а во втором квартале 1993 г. — 20% ВВП и 25% дохода домашних хозяйств.

На инфляции наживаются *коммерческие банки*. При инфляции обычно значительно возрастает скорость обращения денег (люди стремятся быстрее тратить возросшую массу наличных). Но в России, несмотря на высокие темпы инфляции, в 1992—1993 гг. скорость обращения денег была очень низкой: 4—8 оборотов в год при 24-разовой оплате труда. Это во многом объясняется тем, что коммерческие банки часто срывают сроки выплат заработной платы и иных платежей, с тем чтобы полученные ими для этих целей деньги отдавать в кредит под большие проценты.

Большой выигрыш от роста цен получают у нас многочисленные промышленные и торговые *монополии*. Они регулярно создают искусственный дефицит (уменьшая продажу ходовых товаров и накапливая их на складах). Вызвав тем самым дополнительный спрос, они повышают цены товаров.

Нулевой вариант «цены» инфляции — редкое явление (в этом случае потери от роста цен полностью покрываются увеличением доходов). Такой вариант имеет место, когда на отдельных предприятиях или в национальном масштабе проводится «автоматическая индексация» денежных доходов.

Отрицательный вариант «цены» инфляции, вызывающий уменьшение реальных доходов фирм и домашних хозяйств, возникает чаще всего.

1. *Потери от хранения наличных денег дома*. Они равны тому количеству дополнительных денег, которые можно было бы получить при их хранении в банке (под определенный процент). Чтобы свести к минимуму утрату части дохода при росте цен, люди пытаются найти наличным деньгам наиболее надежное и выгодное применение. Из-за непрерывного хождения по финансовым учреждениям расходы на эти цели образно называли «издержки на обувные подметки».

2. *Издержки меню* — расходы при инфляции, связанные с ростом цен в магазинах, кафе, транспортных тарифов и пр. Тогда часто меняются указатели цен товаров и услуг.

3. *Убытки из-за несовершенства юридической практики*. Дело в том, что при составлении контрактов юристы нередко указывают номинальные величины стоимости вещей, не предусматривая их индексацию по определенному уровню цен. Поэтому целесообразно указывать в договорах реальные стоимостные величины (с учетом их индексации или в пересчете на устойчивую иностранную валюту).

4. *Издержки из-за неверных инфляционных ожиданий*. Эти потери возникают у людей, которые не предвидели роста цен или неправильно определили ход инфляции. При внезапном скачке цен процент за кредит оказывается меньше темпов инфляции. В этом случае проигрывают кредиторы: они получают деньги, которые за время предоставления кредита обесценились. Напротив, выигрывают должники, ибо возвращают долг с процентами в обесцененных деньгах.

Многие люди не без основания испытывают страх перед непредсказуемой стихией инфляции. Они задаются вопросом: какие силы раскручивают маховик инфляции?

Макроэкономические факторы инфляции

Сначала выясним те условия устойчивости денежного обращения в масштабе государства, нарушение которых вызывает инфляцию.

Устойчивость денежного обращения означает равенство двух макроэкономических потоков, которые образуют «кровообращение» национального хозяйства: потока товаров и услуг и потока денег. Такое равенство можно изобразить в виде следующей формулы:

$$D \times O = C \times T,$$

где D — предложение денег (или масса денег в обращении); O — скорость обращения (сколько раз за данное время денежная еди-

ница обслуживает торговые сделки — переходит из рук в руки); C — средняя цена типичной торговой сделки; T — количество реализуемых товаров и услуг.

Как же обеспечивается указанное в формуле равенство обмена товаров и денег?

Стабильность денежного обращения достигается по-разному в условиях двух эпох — золотого стандарта и современных денежных средств. Рассмотрим эти различия подробнее.

В эпоху золотого стандарта указанное равенство обеспечивалось как бы «автоматически». Как правило, в обращении постоянно находилось нужное для торговых сделок количество золотых монет. Когда у покупателей и продавцов появлялось излишнее количество денег, то оно переходило в разряд сокровищ. Если же деньги вновь требовались для купли-продажи товаров, то они извлекались из мест накопления и поступали в обращение.

Привыкшие к устойчивому денежному обращению, покупатели при вздорожании товаров приводили по существу в действие закон цены по спросу (см. гл. 9). Вот та модель поведения покупателей, которая способствовала поддержанию равновесия величин товаров и денег:

- когда начиналась инфляция цен, то люди были уверены, что это временное явление, а поэтому переставали покупать вздорожавшие товары;
- излишнюю часть золотых монет население обращало в сокровище;
- в результате уменьшились размеры массового спроса, что, как известно, ведет к снижению цен.

В эпоху современных денежных средств уже нет прежнего автоматического поддержания равновесия потоков товаров и денег. Наоборот, характерной стала неустойчивость денежного обращения.

Особенно велики были темпы инфляции во время и сразу после мировых войн. Так, в Австрии в 1921—1922 гг. максимальный месячный подъем цен достигал 134%. Из-за этого в пивных барах посетители заказывали сразу две порции пива, ибо цены росли быстрее, чем пиво выдыхалось.

Не приходится удивляться, что в условиях постоянной инфляции резко изменилась экономическая психология людей. В этом случае складывается новая модель поведения покупателей:

- потребители твердо верят в тенденцию роста цен;

- люди сокращают сбережения, которые обесцениваются, и увеличивают спрос (чтобы уменьшить потери от инфляции);

- увеличение размеров массового спроса приводит в действие тот же закон цены по спросу. В результате сами покупатели подталкивают рост цен, что увеличивает их потери от инфляции.

Подъем цен, вызванный увеличением массового спроса, называют инфляцией спроса.

Однако современные «сдвиги» в экономической психологии людей являются, конечно, не первопричиной, а лишь следствием действия тех движущих сил, которые сейчас порождают инфляцию.

Что же это за факторы неустойчивости денежного обращения?

Их можно четко представить, если мы вновь обратимся к рассмотренной формуле товарно-денежного обращения. В ее левой части указано то, что принято называть предложением денег ($D \times O$), а в правой — спрос на них ($C \times T$). Где же искать причины (и виновников) инфляции — на стороне предложения или на стороне спроса денег?

Сначала рассмотрим факторы инфляции на стороне предложения денег. Их можно разделить на два вида.

А. Внутренние факторы:

а) государство, как правило, превышает свои расходы над доходами (образуется бюджетный дефицит). Для покрытия дефицита правительство обычно увеличивает внутренний государственный долг (выпускает ценные бумаги, получает кредиты, за которые затем приходится расплачиваться);

б) центральный банк нередко допускает чрезмерную эмиссию денег, чтобы покрывать возрастающие нужды государства;

в) банки осуществляют кредитную экспансию (дают кредиты сверх нормальной возможности должников возратить долги).

Б. Международные факторы:

а) государство увеличивает свой внешний долг (берет займы иностранные валюты);

б) банки ведут обмен иностранных валют на национальную валюту (это предполагает дополнительный выпуск денег).

Таким образом, главными виновниками инфляции являются государство и подчиненные ему финансовые учреждения.

Теперь выясним, каковы факторы инфляции на стороне спроса. Они также подразделяются на два вида.

А. Внутренние факторы:

а) монополии, дающие основную массу товаров, заинтересованы в повышении цен на свою продукцию и добиваются этого;

б) военные расходы государства обычно ведут к превышению спроса денег над их предложением;

в) увеличение размеров долгосрочных капитальных вложений ведет к тому, что на долгое время страна не получает никакой отдачи от затраченных денег.

Б. *Международные факторы:*

а) рост цен на средства производства на мировом рынке вызывает увеличение цен внутри страны, ввозящей из-за границы вещественные условия экономического роста;

б) структурные кризисы в мировой экономике, связанные с уменьшением природных ресурсов, ведут к удорожанию факторов производства во всех странах;

в) войны между государствами сопровождаются огромной потребностью в деньгах.

Одним из факторов, который может влиять на инфляцию, является безработица.

Инфляция и безработица Безработица и инфляция находятся в определенной количественной зависимости. Профессор Лондонской экономической школы А. Филипс в конце 1950-х гг. установил такую закономерность: чем ниже уровень инфляции, тем выше уровень безработицы, и наоборот. И это объяснимо. С повышением уровня безработицы уменьшается покупательная способность населения. Безработица отрицательно сказывается на уровне оплаты труда. В итоге уровень инфляции снижается. Этот процесс наглядно представлен в виде *кривой Филипса* (рис. 20.1).

Данная кривая показывает два варианта для разного практического сочетания взаимозависимых величин: или низкая безработица и высокая инфляция (точка А на графике), или низкая инфляция и высокая безработица (точка Б на графике).

Между тем кривая Филипса отражает взаимосвязь инфляции и безработицы *только в краткосрочном периоде*. Если взять длительные периоды (5—10 лет), то при высоком уровне безработицы цены продолжают повышаться.

То, что кривая Филипса не «срабатывает» в долгосрочном периоде, объясняется следующими обстоятельствами. Как правило, предприниматели и работники заключают долгосрочные договоры о величине заработной платы. Более того, из-за инфляционных ожиданий предприниматели увеличивают оплату труда в порядке компенсации будущего роста цен. В итоге возникает такое явление, как инфляция издержек.

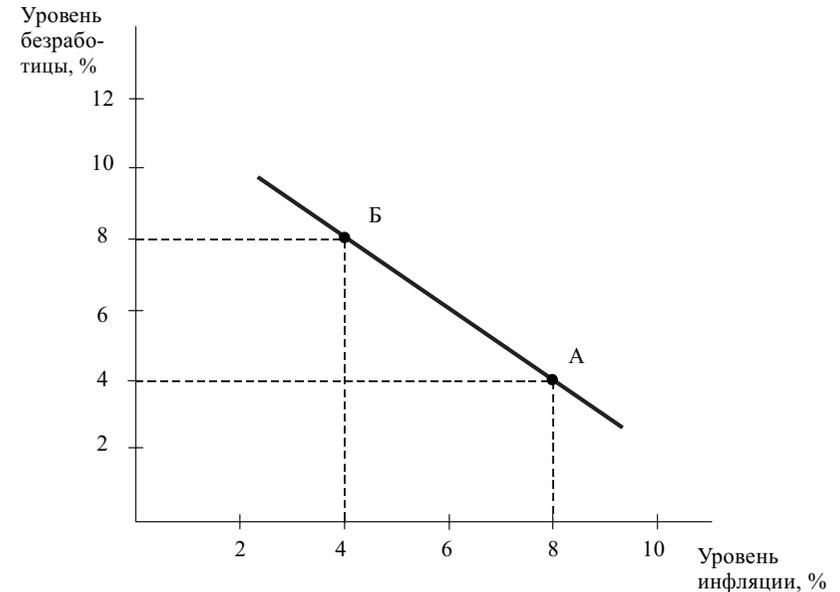


Рис. 20.1. Кривая Филипса

Инфляция издержек — рост цен, который вызван повышением производственных расходов (увеличением оплаты труда и удорожанием сырья, энергоносителей и др.). Стало быть, при инфляции издержек цены повышаются вместе с увеличением безработицы. В таком случае цена борьбы с инфляцией путем увеличения уровня безработицы становится очень высокой. По расчетам зарубежных экономистов, чтобы инфляция могла снизиться на 1%, безработица должна превысить свой «естественный уровень» на 2%. Но от этого реальный валовой национальный продукт уменьшится на 4% по сравнению с возможной его величиной.

Макроэкономические регуляторы инфляции

Нам уже известны причины инфляции. Поэтому мы без особых затруднений ответим на вопрос: можно ли вообще избавиться от инфляции? В современной рыночной экономике *инфляционный рост цен неустрашим*, ибо очень трудно или невозможно искоренить такие глубокие причины этого явления, как:

- ✓ значительная монополизация экономики;
- ✓ структурные кризисы, вызываемые НТР и другими обстоятельствами;
- ✓ военно-промышленный комплекс;
- ✓ долгосрочные инвестиции;
- ✓ локальные войны;
- ✓ государственный бюджетный дефицит и др.

Стало быть, более реально вести борьбу не столько с причинами обесценения денег, сколько с их последствиями, иначе говоря, *сделать инфляцию управляемой, а ее уровень — умеренным.*

В условиях современной рыночной экономики государство применяет следующие важнейшие регуляторы инфляции.

А. Проведение политики доходов. Имеется в виду сдерживание инфляции издержек. В развитой рыночной экономике правительство избегает прямого регулирования уровня заработной платы в негосударственном секторе экономики. Оно использует косвенные методы в виде «социального партнерства» — поиска соглашения работодателей с профессиональными союзами наемных работников путем взаимных уступок.

Например, в Японии ежегодно проводится серия переговоров между бизнесменами и профсоюзами о размере заработной платы. Сначала достигается общенациональное соглашение между правительством, союзами предпринимателей и национальными профсоюзами. Затем на предприятиях договариваются о гибкой системе заработной платы: 25—30% ее величины выплачивается в виде премий, зависящих от размера прибыли фирмы. Если спрос на выпускаемую продукцию понижается, то уменьшается объем получаемой прибыли, что ведет к автоматическому снижению уровня оплаты труда. В итоге существенно падает уровень инфляции (например, в Японии в 1994—1996 гг. уровень потребительских цен практически не изменялся).

Б. Ограничение монополистической деятельности в области ценообразования. В этом случае правительство берет под контроль монополистическое «вздувание» цен.

Например, в Англии управление по телекоммуникациям обязало корпорацию «Бритиш телеком» (имеющую 50% продаж на рынке) выполнять следующие условия. Темп роста тарифа на услуги корпорации должен быть на 3% ниже среднегодового индекса цен в английской экономике.

В. Твердое проведение антиинфляционной политики способствует существенному уменьшению инфляции спроса. Успех в

этом деле может прийти только к сильному правительству, которое пользуется доверием большинства населения, правильно прогнозирует ход инфляции, четко ставит антиинфляционные задачи и заблаговременно информирует об этом граждан. Причем основной программы авторитетного правительства является не возмещение роста цен (что усиливает инфляцию), а меры, на практике противодействующие стихийному повышению цен.

Г. Эффективное регулирование ценовой динамики благодаря *умелой денежной политике центрального банка.* Как показывает опыт ряда стран, центральный банк применяет следующие способы регулирования предложения денег:

а) *операции на открытом рынке.* Чтобы уменьшить предложение денег, центральный банк продает государственные ценные бумаги (государственные облигации и векселя казначейства — правительственного финансового органа, ведающего кассовым исполнением государственного бюджета), что способствует изыманию денег из экономики. Чтобы увеличить предложение денег, центральный банк покупает у коммерческих банков такие бумаги;

б) *изменение ставки банковского процента.* Если такая ставка возрастает (кредит дорожает), то предложение денег сокращается. Когда эта ставка снижается (кредит дешевеет), то предложение денежных средств увеличивается;

в) *изменение нормы обязательных резервов.* По решению центрального банка все банки обязаны держать определенную долю своих депозитов в качестве резерва. При увеличении нормы резервов банки уменьшают объем кредитования клиентов. При снижении этой нормы банки расширяют предложение денег. Такое регулирование является самым мощным инструментом воздействия на денежное обращение.

Таким образом, изучение острых макроэкономических проблем вплотную подвело нас к тому, чтобы рассмотреть, как организовано управление национальным хозяйством.

Литература

Бачурин А.В. Экономический кризис в России: причины и уроки. М., 2000.

Богданов И.Я., Калинин А.П., Родионов Ю.Н. Экономическая безопасность России: цифры и факты (1992—1998). М., 1999.

Давыдов А.Ю. Инфляция в экономике: мировой опыт и наши проблемы. М., 1991.

Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. Гл. 2, 3 // Антология экономической классики / Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин. М., 1993.

Магнусон Б. Инфляция: миф и действительность. М., 1979.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 13, 15, 17.

Меньшиков С.М. Инфляция и кризис регулирования. М., 1979.

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М., 1994. Гл. 5, 6.

Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 20, 29, 30.

Уоскин В.М. Денежный мир Милтона Фридмена. М., 1989.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. Гл. 27, 32, 33.

Харрис Л. Денежная теория. М., 1990.

ГЛАВА 21. РЕГУЛЯТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

21.1. Рыночный механизм регулирования

Существо макроэкономического регулирования Почему необходимо регулировать национальное хозяйство в целом? В чем состоит главная цель такого упорядочения экономики? Ответы на эти вопросы связаны с пониманием характера объектов управляющего воздействия, которые мы рассмотрим сначала без учета видов собственности и форм организации хозяйственной деятельности.

Этими объектами являются три макроэкономические структуры — образно говоря «три кита», на которых держится вся национальная экономика.

Во-первых, макроэкономическим объектом управления является *совокупное производство*. Под ним подразумеваются все виды хозяйства нации, выпускающие товары и услуги.

Во-вторых, объектом общенационального регулирования является *совокупное предложение*. Оно представляет собой сумму цен товаров и услуг, которые их производители и продавцы реализуют всем покупателям. Объем совокупного предложения определяется следующими факторами:

- уровнем рыночных цен;
- потенциально возможным объемом изготовления благ в стране;
- уровнем издержек производства продукции;
- коммерческой выгодой ее выпуска.

В-третьих, регулирующему воздействию подлежит *совокупный спрос* — сумма денег, которую члены общества готовы заплатить за покупку товаров и услуг, чтобы удовлетворить все потребности. Объем совокупного спроса зависит от ряда факторов:

- уровня цен;
- величины доходов населения;
- распределения доходов на потребление (текущий спрос) и накопление (спрос, отложенный на будущее);

- налогов (части доходов, отданных государству);
- государственных закупок (спроса государства);
- предложения денег со стороны кредитных учреждений.

Все регулируемые объекты внутренне взаимосвязаны друг с другом. Между ними устанавливаются *прямые связи*: совокупное производство непосредственно предопределяет суммарное предложение товаров и услуг на рынке, а предложение во многом определяет совокупный спрос. Имеются также *косвенные связи*: совокупный спрос воздействует на суммарное предложение, а через него — на все производство.

Наконец, между объектами регулирования существуют *необходимые объемные соотношения*. При их нарушении возникает народнохозяйственное неравновесие. Допустим, что производство оторвалось от учета объема всего покупательского спроса и создало благ больше, чем это нужно для общественного потребления. Тогда возникает, как известно (гл. 20), кризис перепроизводства. Если же производство доставило существенно меньше продуктов, чем нужно для потребления людей, то налицо кризис недопроизводства.

Теперь мы можем ответить на важный вопрос: каково *главное условие нормального развития макроэкономики* — такого состояния национального хозяйства, при котором оно может полностью удовлетворить весь покупательский спрос?

Данным условием является соблюдение *народнохозяйственной пропорциональности*. Это означает, во-первых, равенство объемов суммарных величин производства, предложения и спроса и, во-вторых, соответствие друг другу структур этих макроэкономических объектов. Речь идет об объективном экономическом *законе пропорционального развития макроэкономики*. Закон выражает условие существования нормальной народнохозяйственной системы: необходимость *постоянного поддержания соответствия объемов и структуры совокупных величин производства, предложения и спроса*. Объективные требования этого закона, по существу, учитываются при составлении национальных счетов (гл. 18), при разработке долгосрочной экономической политики государства (18.1), при формировании прогнозов и планов хозяйственного развития и др.

Нарушения закона пропорционального развития макроэкономики проявляются в известных нам (гл. 20) видах неравновесия: а) структурных кризисах (несоответствии элементного состава производства и совокупного спроса); б) кризиса перепроизвод-

ства (превышении объема всего производства и предложения над совокупным спросом); в) массовой безработице (уменьшении спроса на рабочую силу по сравнению с ее предложением на рынке труда); г) инфляции (превышении предложения денег над их спросом).

Теперь пора выяснить: кто или что может предотвратить или, по крайней мере, уменьшить нарушения народнохозяйственных пропорций?

Логично предположить, что для постоянного поддержания общей пропорциональности национального хозяйства нужен какой-то регулятор всей макроэкономики (его иногда называют «хозяйственный механизм»).

Макроэкономический регулятор — это общественный способ организации и упорядочения национального хозяйства. Он выполняет следующую роль: *объединяет* все хозяйство нации в единую систему; *направляет* деятельность всех низовых звеньев экономики; *распределяет* труд и средства производства по отраслям и видам хозяйства в соответствии с общественными потребностями; *стимулирует* высокоэффективное предпринимательство.

Регулятор макроэкономики начинает действовать при определенных предпосылках, а именно в условиях единого национального хозяйства. Впервые такие условия создали развитое товарное производство и рынок. На этом плацдарме стал функционировать исходный тип хозяйственного механизма — рыночный.

Рыночный механизм саморегулирования

В условиях капиталистического товарно-рыночного хозяйства специфической формой согласования пропорций служит меновая стоимость товаров. Поэтому в рыночной экономике закон пропорционального развития народного хозяйства выступает как *закон равновесия макроэкономического спроса и макроэкономического предложения* рыночных продуктов.

Этот закон стал действовать в полной мере в условиях чистого капитализма, когда господствовала свободная конкуренция. Такие условия, как известно, были в XVIII—XIX вв. в Англии. Не случайно механизм рыночного регулирования впервые теоретически изучил А. Смит. В знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» он выдвинул и обосновал следующие фундаментальные положения.

Первое положение — о *частнособственническом капиталистическом предпринимательстве*. А. Смит считал, что по сравне-

нию со всем предыдущим историческим развитием наибольшую эффективность производства обеспечивали предприятия, применявшие наемный труд для изготовления какого-то специализированного вида товара.

Второе положение — о «невидимой руке», которая как бы «подталкивает» всех частных товаропроизводителей к действиям на благо общества. По словам А. Смита, заботящийся о собственной выгоде частный собственник «невидимой рукой» направляется к цели, которая вовсе не входила в его намерения. Это объяснялось прежде всего общественным разделением труда (см. гл. 6), которое ставило всех частных товаровладельцев в общую зависимость друг от друга. Они налаживали специализированное производство продуктов, предназначенных не для собственных нужд, а для удовлетворения общественных потребностей.

Третье положение — о *механизме рыночного саморегулирования*. А. Смит показал, что общественное разделение труда порождает естественный способ соединения разрозненных действий всех частных товаровладельцев — рыночные связи между ними.

Рынок обладает способностью регулировать экономику, поскольку он приводит в действие прямые и обратные связи между производством, предложением товаров и спросом покупателей.

Прямая связь выражается в том, что производство и предложение товаров предопределяют спрос. Все независимые друг от друга предприниматели сами решают, что, как и для кого производить. Однако единичные производители не способны повлиять на рыночные цены, действуют как бы вслепую, не зная конкретных покупателей и их запросы. Поэтому стихийно складывающаяся связь между производством (предложением) и спросом может часто давать «сбои», не достигая поставленной цели.

Всех предпринимателей выручает *обратная связь*, идущая от спроса к производству. Такой связью служит *система рыночных цен*, постоянно посылающая сигналы — информацию о соотношении спроса и предложения. Это позволяет вносить поправки в действия товаропроизводителей: они переключаются на выпуск таких благ, которые пользуются повышенным спросом и являются более прибыльными.

Четвертое положение — о *невмешательстве государства* в регулирование рыночной экономики. Этот принцип получил формулировку «laissez faire» («пусть все идет своим чередом», фр.). Данное положение представлялось само собой разумеющимся, поскольку стихийно развивающийся рынок в XVIII—XIX вв. вполне справлялся с ролью регулятора национального хозяйства.

Крах модели рыночного саморегулирования

Модель саморегулирующейся рыночной системы не выдержала сурового испытания на практике в XX столетии. Это подтвердил мировой экономический кризис 1929—1933 гг. За это время выпуск продукции в промышленности уменьшился на 46%, безработица охватила 26 млн человек, реальные доходы населения снизились на 60%.

На фоне развалин мирового хозяйства для всех стран стала очевидна полная несостоятельность многих догм (устаревших положений) классической политической экономии и неоклассической экономической теории. Стало очевидно, например, что стихийная рыночная экономика уже *не способна обеспечить прочное равновесие* совокупного предложения и совокупного спроса. Вместе с тем пришло своего рода озарение: рыночная система не в состоянии избавить общество от кризисов и безработицы.

Опровергнутым оказался и тезис о том, что система рыночных цен способна как бы автоматически обеспечивать обратное воздействие на производство товаров и тем самым выравнять объемы совокупного спроса и совокупного предложения. В действительности же *обратная связь перестала эффективно действовать*. Она хорошо срабатывала при золотом стандарте, но в ходе и в результате мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. золотой стандарт, как известно, был отменен. Что касается рыночного механизма цен, то его подорвало господство мезообъединений, развернувших широкую монополизацию рынка. Выявилась необходимость создавать новый механизм выравнивания совокупных величин спроса и предложения.

Наконец, стало очевидно, что микроэкономика неспособна успешно развиваться без всякого вмешательства государства. Настало время *подыскивать новый макроэкономический регулятор*.

21.2. Модель государственного регулирования рыночной экономики

Кейнсианская концепция

В 1930-е гг. на Западе назрел и был осуществлен решительный переход к совершенно новой модели регулирования национальной экономики, призванной предохранить господствующую социально-экономическую систему от губительных потрясений. Выдающийся английский экономист *Джон Мейнрад Кейнс*, совершивший переворот в

новоклассическом направлении экономической теории, был наречен «спасителем капитализма».

В противовес принципу невмешательства государства в экономику Кейнс признал ведущую роль государства в регулировании национального хозяйства. Центральная задача государства, по Кейнсу, состоит в том, чтобы обеспечить высокий объем «эффективного спроса», ведущего к росту доходов. Предполагается развивать два вида спроса: а) платежеспособную потребность населения в предметах потребления и б) спрос предпринимателей на инвестиционные товары (средства производства). В результате эффективный спрос выражается как в увеличении занятости и повышении благосостояния населения, так и в росте прибылей фирм. Превышение же совокупного спроса над предложением могло бы предотвращать кризисы перепроизводства и безработицу.

В кейнсианском учении впервые *на государство*, действующее в рыночной экономике, *стали возлагаться экономические функции*. Они были связаны с обеспечением *инвестиций* в национальное хозяйство и *государственных расходов* на эти и другие социально-экономические цели.

Как известно из начальных глав, чтобы расширить спрос, в странах Запада было проведено огосударствление значительной части национальной экономики. Государство стало владельцем многих новейших отраслей промышленности, предприятий производственной инфраструктуры (добыча угля, производство электроэнергии, транспорт и т.п.) и учреждений социальной сферы. Правительства организовали разработку рекомендательных планов и программ социально-экономического развития и, создав большой и устойчивый государственный рынок, привлекли крупный бизнес к выполнению своих заказов, приносящих высокие прибыли.

Кейнс придал макроэкономической теории новое качество. Это особенно заметно на фоне классической политической экономии, которая сосредоточилась на теоретическом анализе стихийной регулирующей роли системы цен, оставляя без внимания количественную сторону этого процесса. Кейнсианство открыло «первую страницу» в экономическом анализе национального хозяйства. Так, например, была разработана модель, которая выражает *зависимость величины дохода от объема инвестиций*. Кейнс придавал большое значение инвестициям как такой независимой переменной величине, которая влияет на зависимые от нее переменные величины — занятость, доход нации, потребительский спрос насе-

ления. В связи с этим он создал *теорию мультипликатора*, которая определяет, насколько эффективно государственные расходы воздействуют на объем общественного производства, занятость, доход и рынок, а тем самым и на эффективный спрос.

Кейнс показал, что объем национального дохода и совокупного спроса находится в определенной количественной зависимости от общей суммы инвестиций (всех производственных и непроизводственных расходов). Такую связь выражает особый коэффициент — *мультипликатор* (от лат. *multipliator* — умножающий). Этот коэффициент представлен в следующей формуле:

$$\Delta Y = k \Delta i,$$

где ΔY — прирост дохода; Δi — прирост инвестиций и k — мультипликатор.

Кейнс следующим образом охарактеризовал мультипликатор инвестиций: «Когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в k раз превосходит прирост инвестиций»¹. От утверждал, что расширение инвестиций ведет к увеличению занятости, а потому и дохода общества, а значит, к повышению потребительского спроса.

Этот мультипликационный эффект объясняется своеобразной цепной реакцией. Первичные капитальные вложения в одну отрасль вызывают потребность в росте производства (соответственно доходов) во многих смежных отраслях (поставляющих строительные материалы, сырье, энергию, машины и пр.).

Принципы кейнсианской модели государственного регулирования легли в основу социально-экономической политики правительств США, Англии и других западных стран, которая проводилась с 1950-х гг. до середины 1970-х гг. и получила название «планируемого и регулируемого капитализма». Она дала обнадеживающие результаты: это был наибольший период бескризисного развития мировой капиталистической экономики за всю послевоенную историю.

Итак, кейнсианский переворот в экономической теории дал западной экономике «второе дыхание». Примечательно, что в 1950-е, 1960-е и в первой половине 1970-х гг. были достигнуты наивысшие темпы экономического роста, наибольшая занятость (привлекалась дополнительная рабочая сила из слаборазвитых стран) и

¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 179.

значительный подъем благосостояния населения (уровень жизни возрос в 2—4 раза).

Однако нового «дыхания» хватило только до середины 1970-х гг. В 1973—1974 гг. разразился сильный мировой экономический кризис. Одновременно с кризисным потрясением мощный удар пришелся и по кейнсианской теории. Стало очевидно, что даже весьма активное вмешательство государства в экономику не в состоянии предотвращать кризисные спады производства.

Единое неоклассическое направление раскололось на *два течения: последователей кейнсианского учения*, которые отстаивали активную роль государства в регулировании экономики нации, и *новоконсерваторов* (новых приверженцев старых принципов), которые вновь выступили за невмешательство государства в хозяйственную деятельность частных фирм.

Новоконсерваторы подняли своего рода «восстание» против кейнсианства. Они выявили два главных уязвимых места в концепции Дж.М. Кейнса и подвергли их критическому разбору.

Одно уязвимое положение в учении Дж. Кейнса состояло в следующем. Для увеличения государственного спроса считалось возможным допустить дефицит государственного бюджета (превышение расходов над доходами). Для покрытия дефицита можно прибегать к займам и печатанию денег. Но это, несомненно, порождало инфляцию. По мнению Дж. Кейнса, умеренная инфляция может служить побудительной причиной спроса (в том числе увеличения заработной платы для обеспечения полной занятости).

Другое уязвимое положение: для увеличения государственных доходов считалось приемлемым введение очень больших налогов. Однако такие налоги подрывали материальную заинтересованность работников в увеличении зарплаток и предпринимателей в повышении размеров прибыли. Тем самым подрывалась вся налоговая база (рост заработной платы и прибыли).

Эти положения кейнсианского учения на практике привели к отрицательным последствиям. На родине учения возникла так называемая «английская болезнь» — *стагфляция* (сочетание кризисного застоя с инфляцией).

Развернувшееся со второй половины 1970-х гг. острое противоборство защитников как рыночного, так и государственного регуляторов макроэкономики свидетельствовало о необходимости искать выход из этого противоречия. О том, какой выход в теории и практике был найден, говорится в 21.4.

21.3. Роль рынка и государства в распределении национального дохода

Макроэкономический регулятор выполняет важную социальную роль. Он оказывает определяющее воздействие на распределение доходов среди всех членов общества. Как же проходит такое распределение и каковы его общественные результаты?

Распределение доходов в свободной рыночной экономике

Исходный теоретический вопрос можно поставить так: по каким принципам должен распределяться совокупный доход общества среди всех граждан? По этому вопросу высказываются две прямо противоположные точки зрения.

Согласно одной из них (ее проповедуют сторонники многих религиозных, этических, социалистических и иных концепций) распределение всего дохода общества должно основываться на *принципах равенства и справедливости*. Идея такого уравнительного распределения наглядно представлена на рис. 21.1.

График на рис. 21.1 демонстрирует *абсолютное равенство* в распределении дохода в стране. Как видно, любой данный процент семей получает соответствующую долю дохода (20% семей

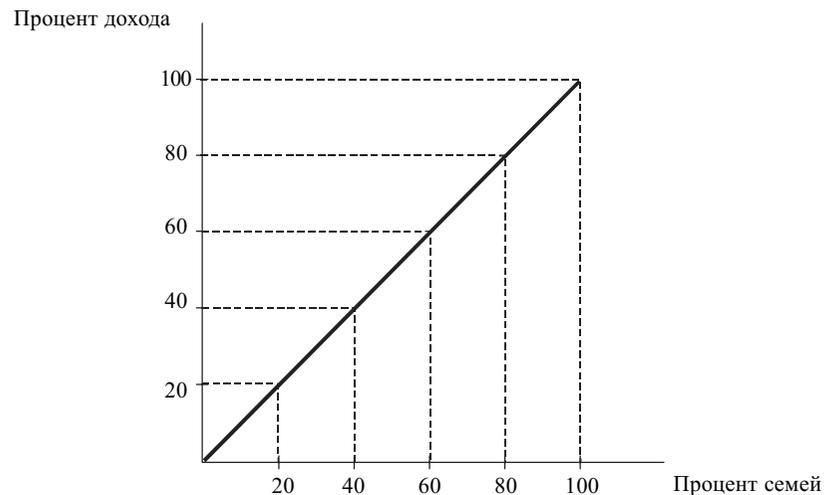


Рис. 21.1. Равномерное распределение дохода среди всех семей

имеют 20% дохода, 40% семей — 40% дохода и т.д.). По-видимому, такой порядок теоретически предопределяет социальную устойчивость общества.

Сторонники свободной рыночной экономики исповедуют совершенно противоположные взгляды. Они считают, что распределение дохода в обществе не может и не должно строиться на принципах равенства и справедливости. Рыночная система — это такой хозяйственный механизм, который не может обладать какой-либо «совестью», он не является носителем нравственных норм.

На каких же принципах основано распределение дохода в модели свободной рыночной экономики?

А. Распределение богатства должно учитывать *неравенство способностей людей*. Каждый человек находит соответствующее применение своим природным дарованиям. Так, люди с интеллектуальными способностями находят удовлетворение в занятиях наукой, медициной, юриспруденцией и т.п. Кто обладает исключительными физическими данными, идет, скажем, в профессиональный спорт. Человек, одаренный эстетическим талантом, становится музыкантом, художником.

Б. Каждый человек, владеющий каким-то фактором производства, должен получить *доход, равный вкладу своего фактора*. Этот принцип обосновал американский экономист Дж.Б. Кларк в книге «Распределение богатства»¹.

В. Свободная рыночная экономика базируется на *безраздельном господстве частной (единоличной) собственности*, которая допускает высокую степень неравенства доходов. Здесь действует правило: «Богатство порождает богатство». Характерно, что в развитых странах с рыночной экономикой материальное богатство распределено гораздо более неравномерно, чем доход от трудовой и предпринимательской деятельности. Так, в середине 1990-х гг. 1% домашних хозяйств в США располагал 40% всего национального богатства. В Великобритании богатство (особенно земля) распределено еще более неравномерно.

Г. Распределение доходов должно *стимулировать увеличение производства и рост его эффективности*. Если же одинаково вознаграждать и тех, кто дает высокую выработку, и тех, кто ленится и дает мало продукции, то это уменьшит стремление людей больше зарабатывать за счет улучшения экономических показателей.

¹ Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М., 1992.

Д. В условиях *свободной конкуренции* естественным является *неравенство полученных доходов*. Высокими будут доходы у тех, кто преуспел в рыночном соперничестве, а тех, кто потерпел неудачу, может ждать разорение.

Итак, сторонники концепции свободной рыночной экономики считают, что равенство доходов никак не совместимо с рыночной системой и может подорвать ее.

Неравенство в этом отношении графически изображается с помощью *кривой Лоренца* (рис. 21.2).

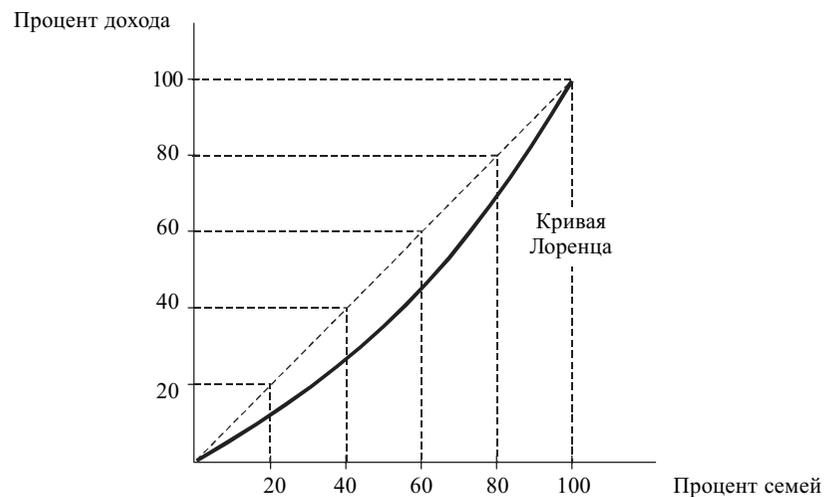


Рис. 21.2. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца характеризует степень реально достигнутого неравенства в распределении дохода среди семей (40% семей получает 20% дохода, 60% семей — 40% всего дохода и т.д.).

На основе данных кривой Лоренца определяется так называемый *децильный* (от лат. decem — десять) *коэффициент*, или же *коэффициент дифференциации доходов*. Он показывает, во сколько раз 10% самых богатых семей превосходят по уровню дохода 10% самых бедных семей.

Для свободной рыночной экономики характерна тенденция к усилению неравенства в распределении национального дохода между гражданами. Это приводит в конечном счете к тому, что

значительная часть людей опускается ниже официально признанной черты бедности. Такой результат не случаен.

Как считают сторонники свободной рыночной экономики, богатство должно доставаться только собственникам экономических факторов — труда, капитала и земли. Но спрашивается: какие средства к жизни должны получить многочисленные члены общества, которые лишены производственных факторов (пожилые люди, переставшие работать по найму, инвалиды, дети), а также лица, имеющие рабочую силу, но не могущие в данный период найти ей применение (безработные, временно потерявшие работоспособность по болезни и др.)? Все они не участвуют в создании национального продукта, а поэтому, выходя, не могут получить хоть какую-то долю в общем «пироге». Им остается уповать лишь на частную благотворительность...

Ориентация с начала 1990-х гг. в России на создание свободной рыночной экономики дала отрицательные социальные результаты. Резко усилилась дифференциация (расслоение) населения по уровню доходов. Отношение доходов 10% наиболее обеспеченного населения к 10% наименее обеспеченного в 1999 г. достигло 13,9 раза против 4,5 раза в 1991 г. Вместе с тем общепризнано, что уже децильный коэффициент 10 : 1 служит показателем социального неблагополучия.

Распределение доходов в социально ориентированной экономике

После второй мировой войны в западных странах было внедрено государственное регулирование экономики в соответствии с кейнсианскими принципами. В результате этого существенно изменился характер государства: оно стало правовым и демократическим. Сложился новый вариант рыночной экономики — социально ориентированный.

Каковы же основные черты модели *социально ориентированной рыночной экономики*?

Во-первых, в такой экономике нормальным считается *плюрализм форм собственности*. Этим выражается большой демократизм отношений собственности. Считается необходимым существование государственного сектора экономики, на который возлагается задача (которую не в состоянии решить свободная рыночная экономика) обеспечить социальную устойчивость общества.

Во-вторых, в социально ориентированной экономике *все граждане наделены по закону основными социальными правами и свободами*. Они могут отстаивать эти права в суде.

В-третьих, государство создает условия для *достаточного удовлетворения комплекса наиболее значимых потребностей всего населения*. Для этого оно берет на себя содержание широко развитой социальной инфраструктуры, которая включает среднее и высшее образование, здравоохранение, культуру и иные отрасли нематериального производства и услуг. К этому добавляются большие расходы на социальные программы.

Западные страны достигли наивысшего в мире уровня по количеству и качеству социальных затрат и соответствующих результатов.

В Организации Объединенных Наций исчисляется обобщающий показатель — *индекс человеческого развития*. Этот показатель дает обобщающую сравнительную характеристику качества жизни населения. При этом учитываются величина ожидаемой продолжительности жизни, достигнутый уровень образования и доходы населения. Величина этого индекса определяется как средняя арифметическая из индексов уровня образования, доходов (ВВП) и продолжительности жизни населения. Чем ближе значение данного показателя к 1, тем выше развитие человеческого потенциала (возможностей) в данной стране.

Об индексе человеческого развития в ряде стран можно судить по данным табл. 21.1.

В-четвертых, в социально ориентированной экономике государство *с помощью налогов перераспределяет личные доходы граждан* — от самых богатых к необеспеченным и малообеспеченным жителям страны. Благодаря такому перераспределению государство дает средства к существованию тем, кого свободная рыночная экономика бросает на произвол судьбы (инвалиды, многодетные семьи, бездомные и др.).

Наконец, в-пятых, в социально ориентированной рыночной экономике возникает *социальная опора гражданского общества* на так называемый *средний класс* (по уровню получаемых доходов). Во многих высокоразвитых странах граждане (семьи) делятся на три основных класса: а) богатый — 10—15%, б) средний класс — 70—80% и в) бедный — 15—20%. В случае опоры на средний класс обеспечивается наибольшая социальная стабильность общества. Этому, несомненно, способствуют создаваемые государством различные фонды социального назначения.

До сих пор мы исходили из того, что при нормальных условиях производства величина заработной платы соответствует расхо-

Таблица 21.1

Индекс человеческого развития в ряде стран в 1999 г.

Страны	Индекс человеческого развития	В том числе индекс		
		ожидаемой продолжительности жизни	уровня образования	валового внутреннего продукта
Россия	0,775	0,69	0,92	0,72
Канада	0,936	0,89	0,98	0,93
США	0,934	0,86	0,98	0,96
Швеция	0,936	0,91	0,99	0,90
Япония	0,928	0,93	0,93	0,92
Великобритания	0,923	0,87	0,99	0,90
Франция	0,924	0,89	0,97	0,91
Германия	0,921	0,88	0,97	0,91
Китай	0,718	0,75	0,80	0,60
Ангола	0,422	0,33	0,36	0,58

дам на воспроизводство рабочей силы (см. гл. 13). При этом не принималась во внимание роль государства в жизнеобеспечении людей. Такая роль на начальной фазе капитализма не осуществлялась.

Впервые система социального страхования была создана государством в Германии в конце XIX в. Здесь были приняты законы о страховании от несчастных случаев и по болезни (1883—1884 гг.), о введении пенсий по старости и инвалидности (1899 г.). Затем система государственного социального страхования была организована в Австрии, Франции, Великобритании и других странах.

Во второй половине XX в. государство в странах Запада перешло к обобществлению некоторых усилий воспроизводства рабочей силы. Особенно быстро здесь развивалась социальная инфраструктура, в значительной мере финансируемая за счет государства. В нее входят учреждения здравоохранения, образования, переподготовки работников и т.п., а также различные системы государственного обеспечения (выплата пенсий, пособий и т.п.).

Стало быть, помимо активного участия в управлении хозяйственными процессами государство стало выполнять многообразные задачи социального регулирования.

21.4. Смешанная система управления национальным хозяйством

Противоборство взглядов Для современной экономической теории с 1970-х гг. стало характерно противоборство различных взглядов по вопросам регулирования национального хозяйства. Придерживаясь крайних взглядов, одни экономисты высказываются за усиление экономической роли государства, другие — за повышение значения свободного рынка и частного предпринимательства.

Существо разногласий между сторонниками рыночного и государственного регуляторов состоит в следующем. За рыночное саморегулирование выступают те экономисты, которые по сути отстаивают частнокапиталистические интересы, состоящие в получении максимальной прибыли. Такие интересы проявляются при свободных рыночных связях частных предприятий.

В отличие от этого поборники государственного регулирования фактически отстаивают общенациональные интересы. Последние, во многом противоположны частнособственническим интересам и предполагают определенное ограничение свободного капиталистического предпринимательства (см. гл. 4).

Важное значение для разрешения противоречий имеет объективный анализ достоинств и недостатков каждого регулятора национального хозяйства. Дискуссия между различными научными школами позволила прийти к следующим выводам, подкрепленным реальной хозяйственной деятельностью во всех странах.

Во-первых, ни рыночный, ни государственный макрорегулятор не является тем идеальным хозяйственным механизмом, который способен *избавить развитое рыночное хозяйство от трех зол*: кризисов, безработицы и инфляции. Кстати, во всех экономиках эти негативы признаются, по существу, вечными проблемами.

Во-вторых, критическое сопоставление двух регуляторов привело к неожиданному результату. Была убедительно доказана *неполноценность* как исключительно рыночного, так и чисто государственного хозяйственного механизма. Вместе с тем *то, что отсутствует в одном механизме, в достаточной мере имеется в другом*.

Сопоставим между собой два типа макрорегулятора: стихийно-рыночный и плано-государственный.

А. Сначала сравним сам *характер регулирования национального хозяйства*.

Свободный рынок (с его регулирующими ценами) оказывает обратное воздействие на производство *апостериорно* (от лат. *a posteriori* — из последующего), т.е. после того, как товары созданы и ничего исправить уже нельзя. Учет полезных результатов в этом случае ведется методом проб и ошибок, посредством действий вслепую.

В противовес этому государственный регулятор действует *априорно* (от лат. *a priori* — из предшествующего). Еще до начала производства товаров и услуг государство заранее прогнозирует и планирует конечные результаты. Так можно прямым способом предотвратить какие-то нежелательные последствия стихийных хозяйственных действий.

Б. Рассмотрим отношение разных субъектов экономики к последствиям своей деятельности, которые в западной экономической литературе получили название «*внешние эффекты*» (результаты). Под такими эффектами подразумеваются побочные последствия производственного и рыночного поведения людей. Частные субъекты рынка загрязняют окружающую среду, создают «проблемы больших городов» (например, нехватка благоустроенного жилья, трудности транспортного обслуживания населения) и т.п. Поэтому возникла и все более обостряется потребность регулировать, возмещать отрицательные внешние эффекты.

Что касается рынка, то он не в состоянии не допустить или ликвидировать тот ущерб, который наносит обществу неконтролируемое поведение его субъектов. По словам профессора П. Хейне («Экономический образ мышления»), возникает «проблема безбилетника». Под «безбилетником» подразумевается человек, который не прочь пользоваться какими-то выгодами, не оплачивая их. Однако если никто не платит за блага, то кто же станет их производить? Только государство способно справиться с регулированием внешних эффектов.

В. Теперь посмотрим, как разные регуляторы относятся к *структурным переменам народнохозяйственного масштаба*.

Частные предприниматели не берутся за крупные изменения отраслевой структуры национального хозяйства, ибо это не дает им быстрой выгоды. Именно государство может осуществлять крупномасштабные структурные перемены. Оно располагает необходимыми для этих целей ресурсами и способно применить их за более короткий срок.

Г. Сопоставим отношение разных хозяйственных механизмов к *некоммерческим видам деятельности*.

Частные собственники (как типичные участники рынка) не берутся вкладывать свои капиталы в такие сферы, которые не дают им достаточной прибыли. Это касается, скажем, школьного образования, фундаментальных наук. Только государство создает и поддерживает за счет своего бюджета нерыночный, некоммерческий сектор экономики.

Д. Рассмотрим связь известных нам регуляторов с *удовлетворением спроса населения на предметы потребления и услуги*.

Государственный регулятор (не имеющий обратной связи) слабо и с большим запозданием улавливает изменения потребительского спроса, очень медленно уравнивает спрос и предложение по их объему и структуре. Напротив, рынок очень быстро откликается на изменения потребностей покупателей, а также естественным путем (через ценовой механизм) уравнивает спрос и предложение товаров и услуг.

Е. Наконец, оценим отношение двух регуляторов к *неэффективному производству*.

Как известно, рынок поощряет эффективное хозяйствование и избавляется от убыточных предприятий. Только государство может взять на себя затраты на содержание бесприбыльного, но необходимого для общества производства (изготовление общественных благ, военно-промышленный комплекс и др.).

Проведенный сравнительный анализ рыночного и государственного макрорегуляторов позволяет сделать важное заключение: в целях улучшения развития национального хозяйства разумнее всего не менять попеременно один регулятор на другой. Правильнее всего перейти к *смешанному типу управления*, в котором органически соединяются достоинства двух ранее действовавших хозяйственных механизмов.

Что же представляет собой более конкретно *третий тип* макрорегулятора?

Смешанное регулирование и его варианты

Тип смешанного регулирования национально-го хозяйства имеет следующие специфические черты.

Во-первых, новый хозяйственный механизм органически соединяет *устойчивость* государственного управления, необходимую для удовлетворения общественных потребностей (нужд нерыночного сектора и социальной сферы) и *гибкость* рыночного саморегулирования, что требуется в особенности для удовлетворения многообразных и быстро меняющихся личных запросов.

Во-вторых, только тип смешанного регулирования позволяет оптимально сочетать высшие макроэкономические цели: *эффективность* хозяйствования; социальную *справедливость*; *стабильность* экономического роста.

В-третьих, новый регулятор способен *сбалансировать совокупный спрос и совокупное предложение*. Для этого требуется согласованно привести в действие все рычаги и стимулы хозяйствования на уровнях микро-, мезо- и макроэкономики.

Итак, во всех странах с высокоразвитой экономикой имеются общие основы третьего типа хозяйственного механизма. *Границы распространения смешанной системы регулирования* определяются двумя крайними вариантами: а) стихийно саморегулирующимся рынком и б) централизованным планово-государственным управлением. Но во второй половине 1980-х гг. таких предельных случаев уже не было. Поэтому во всех странах можно было обнаружить смешанную — по типу макрорегулирования — экономику.

Между тем в разных странах имеются *свои варианты* хозяйственного механизма. Они различаются по следующим показателям:

- сферам действия рынка и государства;
- функциям регуляторов;
- формам и методам государственного управления хозяйством.

Практически невозможно рассмотреть множество вариантов смешанного типа регулятора. Мы ограничимся анализом двух моделей, которые показывают практические пределы развития смешанной системы управления экономикой:

1) с минимальным участием государства в регулировании национального хозяйства;

2) с максимально допустимым участием государства в хозяйственном механизме (при сохранении рынка).

1. Первой будет **модель с минимальным участием государства** в регулировании экономики. В ней преобладает сфера рынка по сравнению с государственным сектором. Таково положение, например, в США. Здесь примерно $\frac{4}{5}$ валового национального продукта обеспечивается рыночной системой, а остальная его часть производится под контролем государства.

В данной модели «смешанной экономики» государство выполняет в первую очередь минимально необходимые функции (рис. 21.3).

Прежде всего делом государства является *обеспечение экономики нужным количеством денег*, которое должно предотвращать инфляцию.



Рис. 21.3. Минимальные функции государства в регулировании экономики

Другой государственной функцией является *регулирование внешних эффектов*, которые представляют собой побочные последствия хозяйственной деятельности отдельных участников рынка. Государство призвано: а) измерять внешние эффекты и проводить перераспределение доходов граждан с помощью специального налога; б) предотвращать «социальные выбросы» (проводить предварительную государственную проверку проектов строительства новых предприятий на их экологическую безопасность); в) административно запрещать производственную деятельность, наносящую вред здоровью людей; г) обязывать предпринимателей затрачивать капитал на восстановление разрушенной природной среды.

Особая задача государства — *управление нерыночным сектором* национального хозяйства, который предоставляет населению товары и услуги общественного пользования. Речь идет о национальной обороне, государственном управлении, единой энергетической системе и национальной сети коммуникаций, всеобщем образовании, здравоохранении, фундаментальных науках и т.п.

На практике даже минимальное участие государства в экономическом макрорегулировании предполагает выполнение ряда задач. К ним относятся: а) обеспечение правовой базы, способствующей эффективно развитию рынка; б) защита конкуренции; в) перераспределение доходов и богатства; г) влияние на распределение ресурсов в целях улучшения структуры национального продукта; д) контроль за уровнем занятости и инфляции, а также поощрение экономического роста. При регулировании национального хозяйства государство применяет преимущественно не административные, а экономические методы.

2. Другая модель смешанного хозяйственного механизма, которую мы рассмотрим, предполагает **максимально допустимое государственное регулирование**.

Данная модель основывается на значительном развитии государственного сектора экономики (до 40% ВВП находится под государственным контролем). Такое положение можно наблюдать в Швеции, Австрии, Германии, Японии и др.

В таком случае государство осуществляет ряд основных функций (рис. 21.4).



Рис. 21.4. Максимально допустимые функции государства

Прежде всего государство *способствует эффективной хозяйственной деятельности* всех предпринимателей. В этих целях оно улучшает рыночный механизм:

→ разрабатывает и осуществляет хозяйственное законодательство, устанавливающее «правила игры» всех бизнесменов (создается правовая основа предпринимательства, деятельности бирж, банковской системы, налогообложения и др.);

→ обеспечивает сохранность рыночных связей (преодоление монополизации экономики, антиинфляционная политика, меры по сокращению государственных расходов и уменьшению бюджетного дефицита и др.);

→ улучшает положение дел на отдельных видах рынков (повышает конкурентоспособность национального капитала на внутреннем и международном рынках путем осуществления общенациональных программ научно-технического прогресса, поощрения экспорта капитала и товаров и т.п.).

Далее, государство старается *стабилизировать экономическое развитие*: сглаживать взлеты и падения деловой активности, сдерживать безработицу, поддерживать устойчивый экономический рост. В период кризисного спада оно увеличивает выплаты пособий по безработице, расширяет возможности получения кредита, уменьшает норму процента. Напротив, в период хозяйственного подъема сокращаются пособия безработным, уменьшается объем государственного кредита, повышается норма процента.

Государство *регулирует социальные отношения*. Особое внимание при этом уделяется отношениям между работодателями и трудящимися. Государство определяет размер минимальной заработной платы, следит за обязательным заключением коллективных договоров между предпринимателями и профсоюзами, а также проверяет условия труда на предприятиях. Разрабатываются и проводятся в жизнь программы экологической безопасности населения, принимаются меры к развитию образования, здравоохранения. Создавая систему социальных «амортизаторов» (смягчающих механизмов), государство стремится снизить остроту социальных противоречий и тем самым укрепить господствующий общественный строй.

Повышение эффективности государственного регулирования зависит от умения использовать *научные методы прогнозирования и планирования*. К ним в первую очередь относится научно обоснованный метод «затраты — выпуск», который разработал американский экономист, лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев. Данный метод широко применяется во многих странах.

Существо метода В. Леонтьева — в простом и кратком изложении — таково. В любой стране экономика — это система из многих отраслей, каждая из которых производит продукцию и передает другим отраслям. Все они существуют потому, что снабжают друг друга результатами своей деятельности. Чтобы надежно прогнозировать развитие экономики в целом, в расчет принимаются до 600—700 и более отдельных отраслей страны. Сопоставление различных соотношений производственных затрат в отдельных звеньях общей системы и предполагаемых результатов позволяет выбрать наилучший вариант.

Допустим, надо рассчитать эффективность производства хлеба. Тогда делается расчет: сколько на одну тонну хлеба расходовать муки, дрожжей, молока и т.д. по всем компонентам согласно рецепту. Затем определяются трудовые затраты в нормо-часах. После этих расчетов материальных ресурсов и трудовых затрат на конкретное изделие в натуральных показателях анализируются и сравниваются предполагаемые результаты в денежном выражении. С учетом цен и уровня заработной платы выбирается наиболее эффективный вариант выпуска конечной продукции.

Подобные расчеты В. Леонтьев проводил для Японии, Италии, Норвегии и других стран. Была подтверждена высокая эффективность метода «затраты — выпуск».

При всей многовариантности смешанного типа хозяйственного механизма вполне очевидно: повышение эффективности мак-

роэкономики предполагает оптимальное сочетание рыночных и государственных регуляторов народнохозяйственной пропорциональности. П. Самуэльсон и В. Нордхаус пришли к важному обобщению: «Эффективному и гуманному обществу требуются две составляющие смешанной системы — рынок и государство. Для эффективного функционирования современной экономики нужны обе эти половинки — одной рукой аплодировать невозможно»¹.

Подтверждение данного вывода мы находим в опубликованном в 1997 г. отчете Мирового банка о мировом развитии «Государство в меняющемся мире». Обобщив данные за 50 лет, авторы доклада пришли к заключению: эффективное государство жизненно необходимо для экономического процветания, развития образования и здравоохранения. Они видят роль государства не как непосредственного участника экономического роста (в отличие от практики «нового курса» Ф. Рузвельта и кейнсианского учения), а в качестве гаранта (поручителя): а) основ законности; б) политической и макроэкономической стабильности; в) социального обеспечения и образования; г) защиты окружающей среды.

Примечательно, что к концу XX столетия в деятельности государств ведущих стран мира усилилось внимание к социальной сфере. На первый план вышли проблемы человеческого капитала — образования и здравоохранения. Так, в США, занимающих лидирующее положение в решении этих проблем, осознают, что достигнутый ими уровень материального производства и потребления требует глубоких социальных перемен. Развитие же социальных структур — не только результат, но и условие высокой эффективности экономики.

Теперь рассмотрим, как обстоит дело с хозяйственным механизмом в сегодняшней России?

21.5. Преобразование системы управления в Российской Федерации

Командно-административная система

Помимо рассмотренных типов макрорегуляторов экономики имеется еще один тип — командно-административная система управления (в западной экономической литературе эту систему называют «командная экономика»). Что же представляет собой данный хозяйственный механизм?

Командно-административная система управления — это централизованное государственное управление, которое заставляет все предприятия выполнять плановые директивы (обязательные задания) с помощью приказов и других неэкономических методов. Характерные черты этой системы отражены в схеме (рис. 21.6).



Рис. 21.6. Основные черты командно-административного управления

Эта система руководства национальной экономикой означает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра — высших эшелонов административной власти. А это сводит «на нет» самостоятельность и демократическое самоуправление предприятий. Во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные связи между отдельными хозяйствами. В-третьих, государственный аппарат руководит их деятельностью с помощью административно-распорядительных методов. Тем самым подрывается свободная предприимчивость работников и их материальная заинтересованность в результатах труда.

Приказное управление в полной мере утверждается, когда происходит огосударствление экономики. Такая мера оправданно применяется при *чрезвычайных обстоятельствах*, вызванных войной, хозяйственной разрухой, голодом. Командное руководство способно быстро сосредоточить материальные и людские ресурсы на решающих участках хозяйства, успешно выполнить сравнительно простые производственные задачи. В крайних условиях данный тип управления может оказаться единственно возможным и по-своему эффективным.

Впервые командное руководство экономикой возникло в разгар первой мировой войны, в 1916 г., в Германии. Тяжелое воен-

¹ Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. С. 58.

ное и хозяйственное положение вынудило государство взять на себя контроль за производством, распределением дефицитных сырьевых и энергетических ресурсов, а также непосредственно распределять продовольствие. Центральная власть стала также регулировать трудовые отношения на предприятиях. Был введен закон о трудовой повинности граждан с 16 до 60 лет, установлен военный режим на производстве и введен 12-часовой рабочий день.

В нашей стране административное управление хозяйством было установлено в конце 1918 г., когда начались гражданская война и иностранная интервенция. Нужды обороны потребовали централизации управления страной. Была введена продразверстка (у крестьян отбирались все излишки продовольствия). Промышленность не выпускала товаров для населения, и произошла натурализация экономических отношений. Была установлена всеобщая трудовая повинность. Руководство промышленностью сосредоточили в своих руках главные управления Всероссийского Совета народного хозяйства. Они лишили предприятия всякой самостоятельности, в директивном порядке снабжали их материальными ресурсами и реализовывали готовую продукцию.

Командно-административную систему управления можно признать — как это ни покажется парадоксальным — *нормальной* формой регулирования хозяйства, пригодной, правда, только для чрезвычайных исторических условий, когда общественный строй какой-то страны и жизнь ее граждан находятся под угрозой.

Напротив, когда война заканчивается, командное руководство экономикой изживает себя и, как правило, устраняется. Приказные методы не отвечают задачам мирного хозяйственного строительства. Поэтому в нашей стране в начале 1921 г. чисто административная система управления была упразднена. Однако в конце 1920-х — начале 1930-х гг. вновь произошло полное огосударствление экономики. Вся власть фактически перешла у центральному государственному аппарату, и вновь установилась система командования народным хозяйством.

В начале хозяйственного строительства сверхцентрализованное управление давало определенный результат, ибо объем выпуска всей продукции был еще очень невелик, а структура промышленности была сравнительно простой. Когда же производство достигло современных масштабов, эффективно руководить им из центра стало невозможно. Если в 1920-х гг. у нас насчитывалось всего два десятка индустриальных отраслей, то в начале

1990-х гг. имелось свыше 500 отраслей, подотраслей и видов производства, более 45 тыс. крупных предприятий. Промышленность выпускала свыше 24 млн наименований видов продукции.

Можно ли со знанием дела решать из центра все многообразие конкретных задач, связанных с развитием такого хозяйства? Разумеется, нельзя.

Госплан ограничивался разработкой одного варианта государственного плана, не пытаясь путем многовариантных расчетов найти наиболее эффективные решения. После того как план был официально утвержден, он по указаниям руководящих органов многократно переделывался по объективным и субъективным причинам. Поскольку в плановом порядке поддерживалась дефицитная экономика, а нормально необходимые для воспроизводства резервы (свободные производственные мощности, сырье, финансовые средства) всегда отсутствовали, то план представлял собой некое подобие не раз перекраиваемого «тришкина кафтана». Его окончательная доводка и исправление осуществлялись в ходе выполнения плановых заданий, которые предписывалось выполнять «любой ценой».

За более чем 50-летнее существование командно-административная система управления подорвала основы нормального функционирования общественного производства и в результате этого ввергла нашу страну в глубокий застой и экономический кризис.

Путь к новой системе регулирования

Мы находимся сейчас в самом начале пути к новой системе регулирования национального хозяйства России. В связи с этим приходится говорить и о нерешенных проблемах.

Исходной является *проблема выбора макроэкономического регулятора*.

Уже в начале 1990-х гг. было ясно одно: надо уходить вперед от командно-административной системы управления национальным хозяйством. Но какой иной тип макрорегулятора выбрать? По этому поводу у экономистов и государственных деятелей России не было единства и согласия.

Выбор был сделан в пользу самого быстрого перехода от одной крайности (командной системы) к противоположной (свободной рыночной экономике, основанной на частнокапиталистическом предпринимательстве). Весь расчет строился на том, что так называемая «невидимая рука» — свободный капиталистический рынок — возьмет на себя роль хозяйственного механизма.

Однако хорошо известно, что в 1992 г. в нашей стране появились лишь зачатки рыночных отношений, не принявших цивилизованную форму. Что касается развитого конкурентного рынка, способного регулировать определенные хозяйственные связи, то он появится, по-видимому, не скоро.

Тем не менее с самого начала сложилось *резко отрицательное отношение к плановой организации народного хозяйства*.

В 1992 г. российское правительство одновременно уничтожило органы административного регулирования производства. Так, был упразднен Государственный плановый комитет (Госплан), который разрабатывал централизованные планы и прогнозы социально-экономического развития. Перестал существовать Государственный комитет по материально-техническому снабжению, который в соответствии с народнохозяйственным планом обеспечивал все отрасли средствами производства. Таким образом, в ожидании «невидимой руки», образно говоря, отрубили «видимую руку» государственного регулирования. К этому надо добавить, что еще раньше (после реформы управления промышленностью в 1987 г.) государство утратило контроль за хозяйственной деятельностью тех предприятий, которые находились в рамках государственной собственности.

Правительство России в 1993 г. признало, что в итоге преобразований государственные предприятия оказались неподконтрольны ни рынку, которого еще не было, ни плану, которого уже не стало, ни государству как собственнику. Надо было искать выход из этой тупиковой ситуации, прибегая прежде всего к экономическим методам регулирования хозяйственной деятельности.

Однако экономические рычаги управления были использованы не для укрепления централизованного хозяйственного механизма, а по сути дела для его еще большего ослабления. Стали применяться *такие методы регулирования, которые усиливали нестабильность национальной экономики*:

а) для покрытия большого бюджетного дефицита государство ввело огромный инфляционный налог. Однако чрезмерно высокие темпы инфляции нанесли сильный удар по экономике;

б) необычайно высокие налоги подорвали нормальную заинтересованность предпринимателей и работников в увеличении производства.

Российская экономика требует *оптимального сочетания государственного и рыночного регулирования* хозяйственной деятельности.

В первую очередь важно создать эффективную *централизованную вертикаль* макроэкономического управления. Речь идет об

образовании целостной системы государственного регулирования экономики и социальной сферы. Эта система призвана обеспечить уравновешенность интересов экономических и социальных сил страны, выработку оптимальных целей общественного развития и создание условий их достижения.

Централизация управления сейчас диктуется необходимостью успешного решения долговременных созидательных задач, призванных ликвидировать последствия десятилетнего упадка экономики страны. Согласно оценке экспертов, чтобы достичь такого же уровня душевого производства валового внутреннего продукта, как в современных Португалии или Испании, России понадобится примерно 15 лет при темпах экономического роста не менее 8% в год. Наша страна достигнет уровня душевого производства ВВП Великобритании или Франции, если темпы роста будут на уровне 10% в год.

Чтобы развернуть созидательную хозяйственную деятельность, необходимо иметь *долгосрочную общенациональную стратегию развития*. В ней, в частности, целесообразно предусмотреть: а) поощрение быстрого экономического роста на основе значительного увеличения инвестиций; б) проведение активной промышленной политики посредством преимущественного развития лидирующих направлений научно-технического прогресса; в) создание эффективной финансовой системы; и др.

Оптимальная (наилучшая) система управления экономикой в России призвана, с одной стороны, значительно повысить роль государства в выполнении общенациональных задач, с другой — обеспечить дальнейшее развитие рыночных отношений. При этом важно соблюдать доступность и бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг (прежде всего образования и здравоохранения), перераспределить социальные расходы общества в пользу самых уязвимых групп населения. Целесообразно предоставить гражданам возможность более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов.

Однако речь не должна идти о возрождении директивного планирования и управления всем хозяйством непосредственно из центра. Это привело бы к тому, что всеохватывающее регламентирование вновь сковало работу каждого предприятия. Возможно, что в будущем — при развитии эффективных методов экономического регулирования — роль государства в экономике во многом сведется к выработке «правил игры» и контролю за их соблюдением.

Литература

- Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. Тема 1. Подтема 11. М., 1995.
- Веттенберг Г.* Новое общество. О возможностях общественного сектора: Пер. со швед. М., 2000.
- Гэлбрейт Дж.К.* Экономические теории и цели общества. М., 1976. Гл. 24—26.
- Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.
- Корнаи М.* Путь к свободной экономике: Пер. с англ. М., 1990.
- Ламперт Х.* Социальная рыночная экономика. Германский путь. М., 1993.
- Леонтьев В.* Экономические эссе. М., 1990. С. 11—17, 215—241.
- Макмиллан Ч.* Японская промышленная система. М., 1988.
- Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика. М., 1994. Гл. 12, 15.
- Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. М., 1985.
- Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д.* Экономика. М., 2000. Гл. 2.
- Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. М., 1999.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М., 1999. Гл. 1, 4, 22.
- Хайек Ф.* Дорога к рабству. М., 1992.

ГЛАВА 22. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

22.1. Финансовое регулирование

Финансы и их роль Очень важным и эффективным рычагом воздействия государства на национальное хозяйство являются финансы, которыми оно обладает. *Финансы* (от лат. *financia* — наличность, доход) — совокупность всех денежных средств, которые имеют домашние хозяйства, предприятия и государство.

Рассмотрим структуру финансовой системы и взаимосвязи между ее основными частями.

На предприятиях и в домашних хозяйствах образуются *первичные* финансы. Здесь собственники факторов производства применяют труд и его вещественные условия для получения изначальных доходов. Эта финансовая деятельность включает: образование денежных средств и их расходование. На уровне низовых звеньев национального хозяйства доходы и расходы уравниваются следующим образом. На фирмах состояние финансов отражается в счете прибылей и убытков (затрат). В домашнем хозяйстве полученные доходы (от использования факторов производства) сопоставляются с расходами (затратами на текущие потребление и сбережения).

Вторичные финансы государства образуются в результате последующего распределения (или перераспределения) первичных доходов главным образом с помощью налогов. *Налоги* — обязательные платежи, которые государство взимает с учетом величины начальных доходов предприятий и населения.

Возрастание регулирующей роли государства привело к абсолютному увеличению объема финансовых ресурсов, которыми оно стало располагать, и относительному возрастанию доли государства в совокупной сумме денежных средств общества. Если в начале XX столетия в ведущих западных странах через государственные финансы перераспределялось 9—18% нацио-

нального дохода, то с 1960—1970-х гг. — 50% и более. Новые явления в развитии финансов обусловлены научно-технической революцией, расширением нерыночного сектора экономики, интернационализацией производства и усилением воздействия государства на экономику. В связи с этим можно отметить несколько современных направлений финансового регулирования (рис. 22.1).



Рис. 22.1. Современные направления государственного финансирования экономики

Для расширения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ государство активно проводит инновационные программы в своем секторе и стимулирует техническое обновление производства в других звеньях национального хозяйства. Средства государственного казначейства широко расходуются на кредиты, субсидии (денежные пособия) и дотации (выплаты для покрытия убытков или для других целей) предпринимательскому капиталу в соответствии с различными государственными заказами. Важным направлением финансирования являются возросшие расходы на образование, изменение профессиональной структуры и повышение квалификации рабочей силы.

Национальные финансы играют важную роль в расширении государственного потребления, которое создает дополнительный спрос, расширяет внутренний рынок. Этим же целям соответствуют закупки товаров и услуг на военные цели. Расходы государства на оплату военных заказов, крупные налоговые льготы делают очень выгодным для бизнесменов производство вооружений.

Регулированию экономики способствуют расходы на социальные цели. Они позволяют расширить потребление товаров и

услуг, поскольку денежные расходы на социальную инфраструктуру (строительство школ, больниц, жилых домов) расширяют рынок сбыта для многих отраслей хозяйства.

Структура и объемы государственных финансов, их роль в воспроизводстве и распределении национального продукта в странах Запада существенно изменяются в зависимости от характера хозяйственной роли государства. Заметное влияние на последнюю оказывает фискальная политика.

Фискальная политика — совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию правительственных доходов и расходов. Она значительно видоизменяется в зависимости от таких стратегических задач, как, например, антикризисное регулирование, обеспечение высокой занятости, борьба с инфляцией.

Современная фискальная политика включает прямые и косвенные финансовые методы регулирования экономики.

К прямым относятся способы бюджетного регулирования. За счет бюджета финансируются: а) затраты на расширенное воспроизводство; б) непроизводительные расходы государства; в) развитие инфраструктуры, научных исследований и т.п.; г) проведение структурной политики; д) содержание военно-промышленного комплекса и др.

С помощью косвенных методов оказывается воздействие на финансовые возможности производителей товаров и размеры потребительского спроса. Важную роль здесь играет система налогообложения. Изменяя ставки налогов на различные виды доходов, предоставляя налоговые льготы, снижая необлагаемый минимум доходов и т.п., государство стремится добиться возможно более устойчивых темпов экономического роста и избежать резких взлетов и падений производства.

В зависимости от характера использования прямых и косвенных методов различают два вида фискальной политики государства: а) дискреционную и б) политику автоматических стабилизаторов. Проанализируем их подробнее.

Дискреционная политика (от лат. *discretio* — действующий по своему усмотрению) означает следующее. Государство сознательно регулирует свои расходы и налогообложение в целях улучшения экономического положения страны. При этом правительство учитывает следующие проверенные на практике функциональные зависимости между переменными величинами.

Первая зависимость состоит в том, что *рост государственных расходов увеличивает совокупный спрос* (потребление и инвестиции). Вследствие этого возрастает выпуск продукции и занятость трудоспособного населения.

Другая зависимость показывает, что *увеличение суммы налогов уменьшает личный располагаемый доход* домашних хозяйств. В этом случае сокращаются спрос и объем выпуска продукции и занятость рабочей силы. И наоборот, снижение налогов ведет к возрастанию покупательских расходов, выпуска продукции и занятости.

Указанные зависимости используются в дискреционной политике для воздействия на экономический цикл. Разумеется, эта политика отличается на разных фазах цикла.

Например, при кризисе проводится *политика экономического роста*. Для увеличения объема ВВП расширяются государственные расходы, снижаются налоги, причем повышение расходов сочетается с уменьшением налогов. Итогом является уменьшение спада производства.

Когда происходит инфляционный рост производства (подъем, вызванный избыточным спросом), то правительство проводит *политику сдерживания деловой активности* — сокращает государственные расходы, увеличивает налоги. В результате снижается совокупный спрос и соответственно уменьшается объем ВВП.

Второй вид фискальной политики — *политика автоматических (встроенных) стабилизаторов*. Автоматический стабилизатор — экономический механизм, который без содействия государства устраняет неблагоприятное положение на разных фазах делового цикла. Основными встроенными стабилизаторами являются налоговые поступления и социальные выплаты.

На фазе подъема, естественно, растут доходы фирм и населения. Но при прогрессивном налогообложении еще быстрее увеличиваются суммы налогов. В этот период сокращается безработица, улучшается благосостояние малообеспеченных семей. Следовательно, уменьшаются выплаты пособий по безработице и иные социальные расходы государства. Заодно снижается совокупный спрос, а это сдерживает экономический рост.

В фазе кризиса налоговые поступления автоматически уменьшаются, и тем самым сокращается сумма изъятий из доходов фирм и домашних хозяйств. Одновременно возрастают выплаты социального характера, в том числе пособия по безработице. Значит, увеличивается покупательная способность населения, что помогает преодолеть спад производства.

Из сказанного видно, какое огромное значение имеет налогообложение в финансовом регулировании макроэкономики. В связи с этим фискальная политика государства должна быть направлена на совершенствование налогового законодательства и практики сбора налогов.

Рассмотрим в качестве примера наиболее важную разновидность налогов — *подоходный налог*, который устанавливается на доходы физических лиц и прибыль фирм. Как определяется величина этого налога?

Сначала подсчитывается валовой доход — сумма всех доходов, полученных физическими и юридическими лицами из разных источников. По законодательству обычно разрешается из валового дохода произвести следующие вычеты: а) производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы; б) различные налоговые льготы (необлагаемый минимум доходов; суммы пожертвований, льготы для пенсионеров, инвалидов и др.). Значит, облагаемый налогом доход — это разница между валовым доходом и указанными вычетами.

Важно установить оптимальную налоговую ставку (размер налога на единицу обложения). Различаются следующие **ставки налога**:

- *прогрессивные*, которые возрастают с увеличением доходов;
- *пропорциональные* — единый процент уплаты налогов независимо от размеров доходов;
- *регрессивные*, которые снижаются в большей мере в сторону меньших доходов (рис. 22.2).

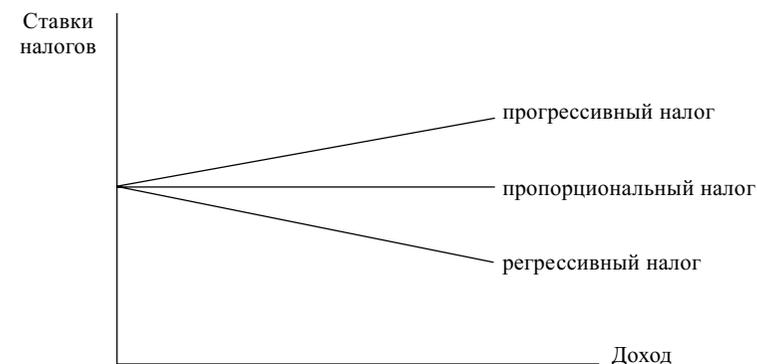


Рис. 22.2. Виды налогов

Практика показывает, что при чрезвычайно высоких ставках налогов подрываются материальные стимулы к труду и новаторству. Непомерное возрастание в 1960—1970-х гг. в западных странах налогового бремени вызвало «налоговые бунты», широкое уклонение от налогов, привело к утечке капиталов и бегству получателей высоких личных доходов в страны с более низким уровнем налогообложения.

Напротив, снижение ставок налогов может способствовать стремлению работников и предпринимателей увеличивать производство и получать большие доходы. Одновременно расширяется налогооблагаемая база — заработная плата и прибыль.

Группа американских специалистов во главе с профессором А. Лаффером изучила зависимость суммы налоговых поступлений в бюджет от ставок подоходного налога. Эта зависимость отражена в *кривой Лаффера* (рис. 22.3).

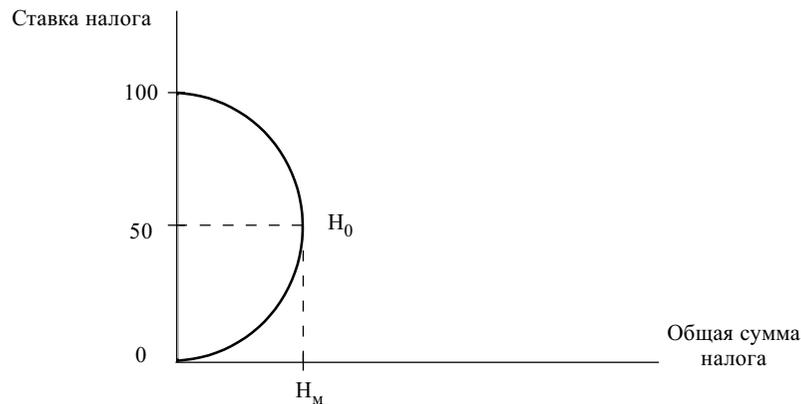


Рис. 22.3. Кривая Лаффера

Было теоретически доказано: ставка налога в 50% H_0 является оптимальной. В таком случае достигается максимальная сумма налогов H_M . При ставке налога выше H_0 резко снижается деловая активность фирм и работников, и тогда доходы уходят в теневую экономику. При ставке налога, близкой к 100% и равной 100%, полностью исчезают стимулы к трудовой деятельности и предпринимательству.

Признано, что высшая ставка налогообложения (для самых высоких доходов) должна быть 50—70%. Американцы говорят, что при столь высокой ставке налога, как в Швеции (75%), в США никто не стал бы работать в легальной экономике.

В течение 1980 — начале 1990-х гг. в ведущих странах Запада проводились радикальные налоговые реформы. Их цель — ввести более равномерное налогообложение равных по величине доходов, уменьшить налог на прибыли компаний, снизить прогрессивность налогообложения, ликвидировать ряд налоговых льгот.

Кстати, с самого начала экономических преобразований в России правительство взяло ориентир на введение чрезвычайно высокого налогообложения на доходы фирм (все виды федеральных, региональных (собираемых субъектами Российской Федерации) и местных налогов и взносов в различные фонды доходили до 85—90%), что отрицательно сказалось на состоянии национальной экономики и перспективах ее подъема. Не случайно ответной реакцией явилось широкое развитие теневой экономики. В итоге Правительство Российской Федерации было не в состоянии собрать в доходную часть бюджета до половины предусмотренных налоговых поступлений.

Сотрудники налоговой полиции обнаружили свыше ста способов уклонения от налогов. Вот несколько, пожалуй, самых простых:

- ✓ занижается объем произведенной продукции;
- ✓ завышается себестоимость товара (чтобы скрыть часть прибыли);
- ✓ торговая выручка, полученная наличными, не приходится, не указывается;
- ✓ используются чужие расчетные счета в банке по взаимной договоренности предпринимателей;
- ✓ при сдаче товаров в коммерческий магазин накладная (документ о поставке товаров) оформляется, но не регистрируется; и т.д.

Таким образом, теневая экономика наносит серьезный ущерб формированию доходной части государственного бюджета.

22.2. Государственный бюджет

Сущность и роль бюджета

Государственный бюджет — это роспись (смета, баланс) денежных доходов и расходов государства. Роль бюджета в развитии национальной экономики неоднозначна в разные периоды истории. При этом достаточно четко выделяются два этапа.

В фазе начального капитализма государство, как известно, не вмешивалось активно в хозяйственную деятельность. Примечательно, что в ведущих странах через государственный бюджет перераспределялось от 9 до 18% национального дохода.

Во второй половине XX в. бюджет превратился в мощный регулятор макроэкономики. Через бюджет западных государств ныне перераспределяется от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ ВВП. Уровень налогов и расходов позволяет бюджету играть значительную роль в обеспечении экономического роста и занятости работников.

Путем изменения уровня расходов и налогообложения правительства могут регулировать объем совокупного спроса (величину потребительских и инвестиционных расходов). В связи с этим различают *экспансивную* (расширительную) и *рестриктивную* (ограничительную) бюджетную политику. Первая из них выражается в увеличении расходов и снижении уровня налогообложения, что позволяет легче преодолевать экономические кризисы и ускорять экономический рост. Вторая означает уменьшение расходов и повышение налогов, что помогает ослабить инфляцию и нормализовать хозяйственную конъюнктуру.

Эти два вида государственных мер не могут дать надлежащего эффекта, если не увязываются с соответствующими переменами в кредитно-денежной сфере. Когда экспансивная политика не сопровождается уменьшением объема денежной эмиссии и кредита, то это усиливает инфляцию. В свою очередь если рестриктивная политика сочетается с жесткими ограничениями объема денежных средств, то это может вызвать экономический кризис.

Подавляющая часть всех **доходов бюджета** западных государств образуется за счет налогов (90% поступлений на центральном и 70% — на местном уровне). Через налоговый механизм в бюджет направляется от 30% валового национального продукта в США и Японии до 40—50% — в Германии, Франции, Швеции.

Доходная часть бюджета образуется за счет следующих основных видов поступлений: подоходного налога, налога на корпорации, взносов на социальное страхование, акцизов, налогов на предметы потребления.

Среди этих поступлений ведущее место занимает *индивидуальный подоходный налог* (от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{2}$ всех поступлений в бюджет). При этом личные доходы граждан облагаются независимо от источников получения (заработная плата, жалованье, предпринимательская прибыль, процент, дивиденд, рента, гонорары и т.п.), которые уменьшаются на сумму законодательно разрешенных скидок

и вычетов. Подоходный налог подсчитывается по прогрессивной шкале ставок. Начиная с установленной суммы, освобожденной от налогообложения, прирост дохода делится на части, из которых каждая последующая облагается по более высокой ставке. Количество таких ступеней колеблется от 2 (США и Великобритания) до 14 (Франция). При этом размер минимальной налоговой ставки составляет от 10 до 25%, максимальной — от 28 до 70%.

Налоги на прибыли компаний составляют важную часть поступлений в бюджет (до 20%). В большинстве западных стран в последние годы эта доля доходов имеет тенденцию к уменьшению. Максимальная ставка налога на прибыль колеблется от 30 до 50%. В большинстве стран установлены пониженные ставки для мелких предприятий, чтобы стимулировать их деятельность.

В последние годы возрастает значение *взносов на социальное страхование*. Их выплачивают лица, нанятые на работу (в процентах к валовому заработку), и предприятия (в процентах к общему фонду заработной платы). Поступления от компаний обычно превышают взносы трудящихся. Вместе с тем затраты фирм на эти цели включаются в производственные издержки, вследствие чего через механизм цен они перекладываются на покупателей.

Существенную фискальную роль играют *косвенные налоги*, которые включаются в цену товара и целиком оплачиваются покупателями. Среди них в США и Канаде ведущим является налог с оборота (облагается вся валовая выручка от реализации товаров и услуг), уровень которого колеблется от 2 до 10%. В западноевропейских странах и Японии от 14 до 19% составляет налог на добавленную стоимость (разница между валовой выручкой и суммой затрат на сырье, полуфабрикаты и услуги, полученные от поставщиков).

К косвенным налогам относятся также *акцизы*. Ими облагаются главным образом алкогольные напитки, табачные изделия и бензин. Особой разновидностью косвенных налогов являются *таможенные пошлины* — государственные денежные сборы, взимаемые через пограничные таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны. Размер пошлины устанавливается таможенными тарифами (размерами платы), которые указываются в списках товаров, облагаемых пошлиной.

В современных условиях продолжает действовать ряд традиционных налогов: а) с наследства и дарений; б) поимущественный, который взимается с оценочной стоимости земли, зданий,

сооружений, индивидуальных домовладений. Такие специфические налоги не вносят существенного вклада в доходную часть бюджета.

Второй составной частью бюджета являются **расходы**. Эта часть обеспечивает потребности правительства в финансовых ресурсах. Возрастание роли государства в регулировании национальной экономики выразилось в появлении во второй половине XX в. новых тенденций, развитии функций государственного бюджета. Одна из них — *обеспечение устойчивого экономического роста*.

В высокоразвитых странах через бюджет финансируется от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ всех инвестиций в основной капитал. Обновлению технической базы производства способствуют возросшие государственные затраты на фундаментальные научные работы, прикладные исследования и разработки. Значительные суммы расходуются на кредиты, субсидии (денежные пособия) и дотации предпринимателям, которые участвуют в выполнении государственных программ хозяйственного развития. Существенно увеличились объемы инвестиций в «человеческий капитал» (образование, повышение квалификации и переквалификацию рабочей силы).

Важнейшая функция бюджета — *увеличение объема совокупного спроса* посредством государственных закупок товаров и услуг.

Бюджет выступает также как *главный инструмент социальной политики* государства. С его помощью проводится широкомасштабное перераспределение доходов в целях достижения большей социальной справедливости. Как известно, население западных стран уплачивает сравнительно большие налоги. Однако значительная их часть возвращается в виде *трансфертных* (от лат. *transferte* — переносить) *платежей*, идущих на социальные нужды.

Существенная доля бюджетных средств идет на прямые и косвенные *военные расходы*, в том числе экономическую и военную помощь зарубежным странам, затраты на космические и иные исследования в военной области, пенсии и пособия бывшим военнослужащим. Величина этих средств в ряде стран (США, Германии, Франции, Великобритании и др.) довольно велика.

За последние три десятилетия произошли существенные *структурные сдвиги* в расходной части центральных бюджетов высокоразвитых стран. Во-первых, замедлились темпы роста и соответственно снизился удельный вес расходов, связанных с обороной и управлением. Во-вторых, увеличился удельный вес затрат, касающихся благосостояния людей (на здравоохранение, об-

разование, подготовку и переподготовку кадров, пенсионное обеспечение).

Между тем многие экономисты предполагают, что в будущем могут возникнуть трудности с обеспечением расходов на социальные нужды. Сейчас пособия, выплачиваемые пенсионерам, финансируются из налогов, взимаемых с фонда заработной платы работающих. Однако в странах Запада сложилась неблагоприятная тенденция: абсолютно и относительно возрастает численность пожилых людей. В связи с этим растущее число пенсионеров будет финансироваться уменьшающимся числом работников. В итоге государству придется решать задачу: либо повысить налоги на фонд оплаты труда работающих, либо снизить размеры пенсий, или же сделать и то и другое.

Бюджетный дефицит и профицит — Представляется несомненным, что нормальным состоянием всех видов бюджетов является равенство доходов и расходов. Об этом мы можем судить, скажем, по бюджету отдельного человека или семьи.

Спрашивается, должен ли государственный бюджет быть ежегодно сбалансированным? Как это ни покажется парадоксальным, ответ будет отрицательным. Объясняется это главным образом тем, что государственный бюджет вынужден отражать циклическое движение экономики.

Государственный бюджет целесообразно балансировать с положительным сальдо (от итал. *saldo* — расчет) при подъеме и отрицательным — при спаде производства. Между тем типичен бюджет с отрицательным сальдо. Объясняется это прежде всего усилением роли государства в разных сферах жизни общества, увеличением численности государственных служащих, умножением расходов на военно-промышленный комплекс и др. В результате темпы затрат государства зачастую значительно превышают скорость увеличения ВВП.

Об угрожающих размерах увеличения бюджетного дефицита свидетельствуют статистические данные по ряду стран (табл. 22.1).

Государственный долг представляет собой задолженность, которая накопилась у правительства в результате заимствования денег для финансирования прошлых бюджетных дефицитов. В ряде случаев эта величина достигает поистине астрономических размеров, которую невозможно погасить за короткий срок. Так, в конце XX в. величина государственного долга США составила 814 млрд

Таблица 22.1

**Изменения дефицита государственного бюджета
в ряде крупных промышленно развитых стран**

Страна	Отношение суммы государственного долга к величине валового внутреннего продукта, %	
	1974 г.	1993 г.
Германия	-5*	28
Франция	8	36
США	22	39
Канада	5	60
Италия	45	113

* В Германии в 1974 г. государственный долг перекрывался доходами.

дол. Не означает ли это, что государство с бюджетным дефицитом попадает в положение банкрота, не способного оплатить свои расходы? Нет, не всегда, потому что оно имеет несколько источников для покрытия своего дефицита. К ним относятся:

а) печатание *новых денег*, что, разумеется, усиливает инфляцию;
б) *неналоговые поступления*, например, доходы от иностранного туризма (в мире в целом они составляют 6% ВВП, в России — менее 1%);

в) *внешний долг* — международный кредит, получивший в современных условиях широкое распространение. Крупными должниками являются не только слаборазвитые, но и развитые страны. Так, в 1980-е гг. США повысили процентные ставки в банках, чтобы привлечь иностранные инвестиции и за этот счет финансировать бюджетный дефицит;

г) *внутренний долг* — государственные ценные бумаги, продаваемые фирмам и населению. К их числу относятся *государственные облигации* (обязательство выплатить владельцу заимствованную у него сумму денег в будущем) и *казначейские обязательства* (краткосрочные — до одного года — казначейские векселя). Они обычно продаются со скидкой по сравнению с номинальной (обозначенной на бумаге) ценой, что образует доход владельца векселя, когда государство выкупает его обратно.

Увеличение государственного долга имеет ряд *отрицательных последствий*. Этот долг составляет возрастающую часть ВВП, что уменьшает долю дохода, идущую на потребление и накопление.

В бюджете выделяется все увеличивающаяся часть расходов для погашения процентов по внутреннему долгу (10—20% всех бюджетных затрат). Широкая продажа государственных ценных бумаг неизбежно ведет к повышению процентных ставок и увеличению удельного веса государства на рынке ссудных капиталов. В итоге возникает так называемый «*эффект вытеснения*». С рынка ценных бумаг уходят те продавцы, которые не могут дать покупателям ценных бумаг более надежные инвестиции.

К концу 1990-х гг. в нескольких западных государствах были приняты действенные меры по улучшению соотношения бюджетных доходов и расходов. Например, в 1998 г. в США и Великобритании был достигнут бюджетный *профицит* (превышение доходов над расходами).

Российский бюджет В условиях командно-административной системы управления в бывшем Советском Союзе государственный бюджет представлял собой *основной финансовый план* образования и использования общего фонда денежных средств. Эти средства расходовались для выполнения директивного плана социально-экономического развития народного хозяйства. Бюджет и план составлялись и утверждались одновременно и во взаимной увязке.

Основными источниками государственных финансов были платежи предприятий в форме налога с оборота (правительство устанавливало твердые ставки налога в ценах товаров, что обеспечивало надежное поступление денег в бюджет) и отчислений от прибылей (они доходили иногда до 70%). Подоходный налог с населения составлял менее 10% доходной части бюджета.

Финансирование народного хозяйства осуществлялось почти целиком за счет бюджета. Именно из него направлялись денежные средства на новое капитальное строительство, научно-технический прогресс и совершенствование пропорций воспроизводства. Государственные финансы расходовались на организацию здравоохранения, образование, подготовку кадров, жилищно-коммунальное строительство, социальное обеспечение и иные социально-культурные нужды.

Но такое предельно централизованное использование основной части денежных средств общества для выполнения директивных заданий плана имело те же непреодолимые недостатки, которые присущи командно-административной системе в целом.

С самого начала преобразований национального хозяйства возникли серьезные проблемы и противоречия в бюджетном регулировании макроэкономики.

В первую очередь они коснулись *организации бюджетной работы*. В 1992 и 1993 гг. федеральные бюджеты были приняты не до наступления бюджетного года, а в момент его окончания — в декабре соответствующего года. Это произошло из-за запоздалой подготовки бюджетов, отсутствия научного прогнозирования (в особенности предвидения динамики инфляции) и других причин. О недоработанности бюджета свидетельствовало, в частности, то, что расходы в нем делились на «защищенные» (полностью обеспеченные ресурсами) и «незащищенные» (выполнение которых зависело от возможного поступления дополнительных доходов).

Очень острым явилось *противоречие между экономическими и социальными целями* бюджета. Ужесточение кредитно-денежной политики в соответствии с требованиями Международного валютного фонда (снижение темпов инфляции — условие предоставления кредитов этого фонда для сбалансирования бюджета) сопровождалось уменьшением социальной ориентации бюджета. В нем не предусматривались необходимые меры по улучшению материального положения основной части населения (не проводилась должная индексация заработной платы и пенсий, «замораживалась» доля расходов на выплату заработной платы и пособий населению и т.п.). Не случайно размер реальной заработной платы неуклонно снижался.

Ежегодно составлялся *нереальный бюджет*, что было видно из итогов его выполнения. Так, в 1997 г. фактически было собрано доходов 74% к утвержденному бюджету, а расходы составили 77%.

Как известно из гл. 21, в целях регулирования денежного обращения и ликвидации бюджетного дефицита государство прибегает к выпуску государственных ценных бумаг. В 1994 г. дефицит бюджета в нашей стране возрос до 10,7% к валовому внутреннему продукту. Под этим предлогом с 1994 г. Банк России и правительство наладили нарастающий выпуск государственных краткосрочных облигаций (ГКО) и облигаций федерального займа (ОФЗ): с 20 трлн руб. в 1994 г. до 605 трлн руб. в 1997 г. Для привлечения инвесторов рыночная доходность этих ценных бумаг в отдельные месяцы, например, в 1996 г. доходила до 120—200% годовых. Совершенно очевидно, что выпуск ГКО и ОФЗ использовался для спекулятивной наживы. Собранная выручка от продажи этих бумаг лишь в сравнительно небольшой части (от 5 до

60%) поступала в бюджет. Вместе с тем объем государственного внутреннего долга по ГКО и ОФЗ возрос с 11 трлн руб. в 1994 г. до 237 трлн руб. в 1996 г. Стала действовать так называемая «финансовая пирамида». В ней выплаты больших процентов по ценным бумагам осуществлялись за счет все большего привлечения инвесторов — как отечественных, так и иностранных.

В итоге все более усиливался угрожающий противоестественный процесс: эмиссия ГКО—ОФЗ не только не помогла уменьшить бюджетный дефицит, но, напротив, сама потребовала увеличения доли бюджета, предназначенной для погашения государственного долга по ценным бумагам. Разразился огромной силы финансовый кризис. Он подорвал бюджет страны, всеобщее доверие к государственным ценным бумагам, породил кризис банковской системы и вызвал многократное обесценение рубля.

Осуществление созидательных задач развития экономики страны потребовало разработки *новой бюджетной политики* на 2001 г. и на среднесрочную перспективу. Сейчас эта политика регламентируется Бюджетным кодексом РФ, вступившим в действие с 1 января 2000 г.

В качестве главных стратегических направлений бюджетная политика предусматривает:

а) *снижение налоговой нагрузки* на экономику, в частности, уменьшение налоговых ставок, отмену неэффективных и оказывающих отрицательное влияние на экономическую деятельность налогов и льгот. Так, например, налог на доходы физических лиц снижен до 13%, налог на прибыль организаций до 24 %;

б) *упорядочение государственных обязательств* с учетом реальных возможностей бюджета и при твердой гарантии социальной поддержки наиболее нуждающимся гражданам;

в) *концентрацию финансовых ресурсов на решении приоритетных задач*. Такими приоритетами являются: обеспечение внутренней и внешней безопасности страны, совершенствование судебной системы, воспроизводство научного потенциала, развитие социальной сферы. К числу важнейших приоритетов отнесена *борьба с бедностью* (имеется в виду треть населения, у которого денежные доходы ниже прожиточного уровня);

г) *снижение зависимости бюджетных доходов от конъюнктуры* (текущего состояния) *мировых цен*; поддержка предприятий, выходящих на мировой рынок с готовой продукцией высокого качества;

д) создание эффективной системы управления государственными финансами, в том числе перевод бюджетов всех уровней на казначейское исполнение, позволяющее обеспечить контроль общества за использованием бюджетных ресурсов. Под казначейством подразумевается специальный правительственный финансовый орган, который ведает кассовым исполнением государственного бюджета. Он организует взимание доходов государства и отпускает средства на расходы, предусмотренные бюджетом.

Положительный результат новой бюджетной политики состоит в том, что впервые достигнут бюджетный профицит. Это позволило государству полностью выполнять все бюджетные платежи, а дополнительные доходы направлять на решение первоочередных задач.

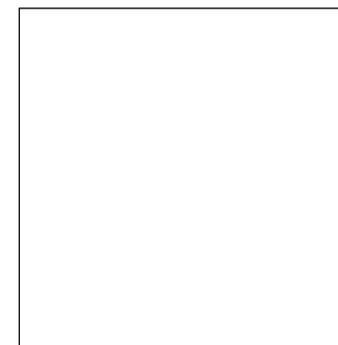
Повышение эффективности функционирования бюджетной системы России позволит улучшить ее финансовые отношения с другими государствами.

Литература

- Астапович А.З.* и др. США: экономика, дефициты, задолженность. М., 1991.
- Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. М., 1995. Т. 2. Ч. 3. Тема 1, гл. 5; тема 2, гл. 5.
- Бюджетный кодекс Российской Федерации. М., 1999.
- Лэйард Р.* Макроэкономика. М., 1994. Гл. 2.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс. М., 1999. Гл. 1, 2, 18, 31.
- Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика. М., 1994. Гл. 9, 16.
- Налоги в развитых странах. М., 1991.
- Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 (в последней редакции). Ч. 2. М., 2000.
- Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д.* Экономика. М., 2000. Гл. 16.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М., 1993. Гл. 28.

Раздел VI

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА



В последнем разделе нам предстоит взглянуть — словно из околоземного космического пространства — на всю обитель человечества. В XXI столетии это представляет особый интерес. Мировое сообщество вышло на знаменательный исторический рубеж: стало реальным создание на новых основах всемирного хозяйства, на которое опирается планетарная общность людей. Как и почему развилось такое экономическое взаимодействие между странами, все более сближающее их и делающее устойчиво зависимыми друг от друга?

ГЛАВА 23. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

23.1. На пути к мировой экономике

Этапы становления мирового хозяйства История знает четыре этапа формирования мирового хозяйства.

Первый этап возник на доиндустриальной стадии производства. Истоки человеческой общности обнаруживаются в той исторической дали, которая отстоит от нас на 10 тыс. лет. Тогда зарождался торговый обмен, и люди, жившие в обособленных друг от друга родовых общинах и племенах, закладывали основы взаимно выгодного экономического сотрудничества. Его первыми объектами стали излишки зерна, мяса и других благ, образовавшиеся у соседних племен, отдельных семей и лиц. С течением времени товарное производство создавало всевозрастающую массу продукции, которая поступала в регулярный обмен между разными государствами. С образованиемсловия купцов начала развиваться **международная торговля**.

Следующий этап экономического общения возник на индустриальной стадии производства. В результате появления крупного машинного производства и неумолимого стремления капиталистических предпринимателей к обогащению внешняя торговля превратилась в неотъемлемую составляющую практически всякой национальной экономики. Возникновение в XVIII—XIX вв. развитого **мирового рынка** — вот высшее экономическое достижение начальной фазы капитализма.

На рубеже XIX—XX вв. начался *третий этап* развития международных экономических отношений, когда сформировалась **мировая система хозяйства**. Для нее характерен ряд особых признаков, указанных на рис. 23.1.

Окрепшему акционерному капиталу западных стран стало тесно в рамках внутреннего рынка. В погоне за более высокими прибылями он устремился в другие страны. Усилившийся вывоз капитала и широкий международный обмен породили *международные*



Рис. 23.1. Особенности мировой системы хозяйства начала XX в.

монополии. Они поделили между собой мировые рынки сбыта, источники сырья и области приложения капитала экономически. Это было сделано посредством договоров, аренды, концессий и т.п. Раздел мирового экономического пространства создал для крупных мезообъединений возможность извлекать монопольную сверхприбыль на территориях все большего количества стран.

У финансового капитала ведущих держав возникло стремление прочно закрепить за собой территории других стран путем установления над ними политико-административного господства. Благодаря этому в конце XIX — начале XX в. резко усилилась колонизация ранее свободных народов. Как известно, это привело к завершению *территориального раздела мира* великими державами. Последние захватили свыше 25 млн км² территории, а численность населения колоний возросла на четверть миллиарда человек и составила 570 млн. Это окончательно привело к образованию мирового хозяйства.

Мировое хозяйство — это экономический организм, в котором сложилась взаимозависимость всех стран и народов планеты. Однако в первой половине XX столетия такая целостность обеспечивалась преимущественно с помощью внеэкономического принуждения по отношению к подавляющей части человечества.

Сложившаяся в начале XX в. мировая система хозяйства таила в себе острые социально-экономические противоречия; они делали ее неустойчивой и вели в конечном счете к разрушению. Так, конфликты между главными капиталистическими странами привели к мировым войнам — ожесточенной борьбе за территориальный передел мира. Противоречия между колониями и метрополиями породили мощное национально-освободительное движение, которое, как известно, стерло с карты Земли колониальную систему.

С 1960-х гг., когда большинство колониальных стран освободились от политической зависимости, наступил **современный этап** развития мирового хозяйства. На этом этапе появились новые тенденции прогрессивных изменений мировой экономики (рис. 23.2).

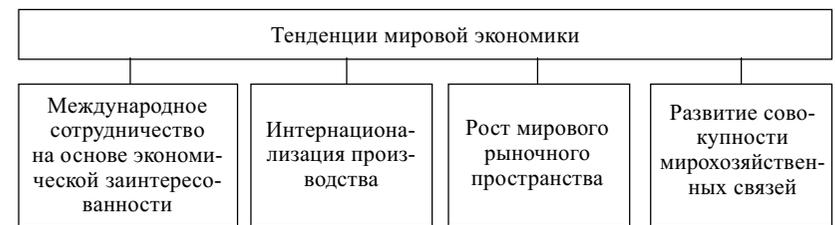


Рис. 23.2. Современные тенденции развития мирового хозяйства

Современная мировая экономика *исключает внеэкономическое принуждение* стран. Все более характерной становится растущая *материальная заинтересованность в постоянном экономическом сотрудничестве* между народами.

Международное сотрудничество ныне опирается на такую мощную объединяющую силу, какой является быстро развивающаяся *интернационализация производства*.

В последние десятилетия формируется новое *мировое рыночное пространство*. Многие отсталые в экономическом отношении страны, имевшие натуральное или полунатуральное производство, переходят к рыночной экономике. Постсоциалистические государства, входившие в замкнутые военно-политические блоки, становятся странами с открытой экономикой.

Международные связи не сводятся только к внешнеторговым отношениям между странами, как это было на первых этапах мировой истории. Нынешняя совокупность мирохозяйственных связей включает следующие их формы:

- внешнюю торговлю;
- кооперацию производства;
- обмен научно-технической информацией и технологическими разработками;
- перемещение рабочей силы из одной страны в другую;
- международный кредит и иностранные инвестиции;
- валютные взаимоотношения государств.

Такие связи опираются на *глобальную инфраструктуру*. В нее в первую очередь входят международная транспортная система (морской, железнодорожный, воздушный транспорт), мировая сеть информационных коммуникаций (в том числе межконтинентальная сеть телекоммуникаций).

Современное мировое хозяйство непрерывно изменяется под влиянием факторов, придающих ему высокий динамизм. К ним

относятся научно-техническая революция, растущая взаимозависимость национальных хозяйств, радикальная перестройка социально-экономических отношений во многих странах. Основой этих перемен служит нарастающая интернационализация производства.

Новый этап интернационализации производства

Экономической основой современного мирового хозяйства служит *интернационализация производства* — развитие такого организационно-экономического сотрудничества, которое выпуск изделий в одних странах объединяет с их потреблением в других. Связи национальных экономик становятся постоянными, когда углубляется *международное разделение труда* — специализация отдельных стран на производстве тех или иных товаров и услуг в целях их продажи на мировом рынке.

Первоначально специализация стран на изготовлении каких-либо изделий, особенно сельскохозяйственной продукции и сырьевых товаров, была обусловлена их различиями в природно-климатических условиях. Как известно, минеральные ресурсы крайне неравномерно распределены по территории планеты. В разных регионах имеется неодинаковый земельный фонд, который в одних местах более пригоден для растениеводства, а в других — для животноводства. Такое естественное расчленение производства существовало издавна и сохранилось до сих пор.

Сейчас заметное место на мировом рынке занимают страны с высокоразвитым сельским хозяйством, специализированным на производстве трудоемкой экспортной продукции. Они добились очень высокого уровня производства отдельных видов сельскохозяйственных продуктов. Например, в 1999 г. в Италии было выращено овощей и бахчевых в расчете на одного жителя 266 кг, в Германии — 33, Японии — 100, России — 97 кг (2001 г.). Естественно, что одни государства особенно заботятся о вывозе излишней продукции, а другие — о ввозе недостающих товаров, поэтому те и другие нуждаются во внешней торговле.

Современный этап интернационализации производства порожден развертыванием научно-технической революции. Происходящие глубокие изменения имеют по ряду признаков всемирный характер и требуют международных условий. Обновление науки, техники и технологии столь масштабно, всесторонне и глубоко, что осуществить его невозможно силами одной, даже крупной державы.

НТР позволяет в короткий срок настолько увеличить выпуск новой продукции, что внутренние рамки отдельных стран оказываются слишком узкими для ее полного использования. Становится необходимым развертывать производство в расчете не на одну страну, а в гораздо более широких масштабах. В этом отношении особо выделяются высокоразвитые государства, поставляющие на мировой рынок самые совершенные в техническом отношении машины, оборудование, транспортные средства и другие готовые изделия, а также новейшие технологии и научно-технические разработки. Так, в расчете на 1000 человек населения произведено легковых автомобилей в Японии 66 шт. (2000 г.), Германии — 67 (1998 г.), Франции — 77 (1999 г.), США — 21 (1999 г.), России (2001 г.) — 7 и в Китае — 0,5 шт. (1999 г.).

Научно-техническая революция вызывает новый этап в международном разделении труда — переход от предметной (межотраслевой) специализации к *подетальной* (внутриотраслевой). Например, значительную часть операций по изготовлению американских и японских телевизоров и другой электронной аппаратуры выполняют рабочие заводов, расположенных в «новых индустриальных странах» (Юго-Восточная Азия).

Итак, новейшая интернационализация производства усиливает развитие соответствующих мирохозяйственных отношений.

23.2. Интернациональные экономические отношения

Образование и развитие мировой экономики — многосторонний процесс. Мы уже ознакомились с последовательным развитием международного разделения труда. Теперь нам предстоит выяснить, каким образом производственные факторы — капитал и рабочая сила — перемещаются из одних государств в другие и как новые организационно-экономические отношения объединяют хозяйственную деятельность разных стран.

Миграция капитала и рабочей силы

Одной из форм экономических отношений в мировом хозяйстве является **международная миграция капитала** — помещение за границей средств, приносящих доход их собственнику. Миграция (вывоз) капитала происходит, если он может быть помещен в другом государстве с большей нормой прибыли, чем в своей стране. Такой процесс — следствие ряда причин: а) перена-

копления капитала в регионе, откуда он вывозится; б) несовпадения спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства; в) наличия в государствах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы; г) интернационализации производства (рис. 23.3).

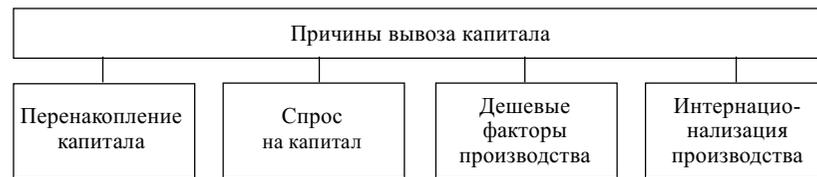


Рис. 23.3. Основные причины вывоза капитала

Перенакопление капитала — образование его относительного избытка в стране, где он не может найти высокоприбыльного применения. Такое состояние характерно для крупных фирм, которые получают монопольную сверхприбыль и не заинтересованы в менее выгодном использовании своих средств внутри государства.

Повышенный спрос на капитал в странах, куда он экспортируется, объясняется неравномерностью развития экономики разных государств. Обычно страны, испытывающие потребность в иностранных инвестициях, создают для них наиболее благоприятные условия. Они повышают банковский процент и дивиденды, создают особые льготы и гарантии выгодного применения капиталовложений.

Собственников капитала особенно привлекает возможность использовать в экономически менее развитых государствах сравнительно *дешевые факторы производства* (низкая заработная плата, невысокие цены на сырье, воду, энергию). Многих устраивает также возможность уменьшить расходы, необходимые для обеспечения экологической безопасности. В результате снижения всех видов издержек иностранные инвесторы получают более высокую норму прибыли.

Важной причиной миграции капитала является *интернационализация производства*. Будучи первоначально результатом зарубежных инвестиций, интернационализация становится, в свою очередь, постоянно действующим фактором расширения вывоза

капитала. Когда предприятия отдельных стран превращаются в звенья международного производственного организма, они получают возможность использовать выгоды разделения труда и сложившихся в мире хозяйственных связей.

Одной из особенностей современного мирового хозяйства является то, что в каждой развитой стране одновременно образуется как относительный избышек капитала для его вывоза за границу (в одних отраслях хозяйства), так и потребность в привлечении дополнительных денежных средств (в других отраслях). Поэтому большинство государств в одно и то же время и экспортирует, и импортирует капитал.

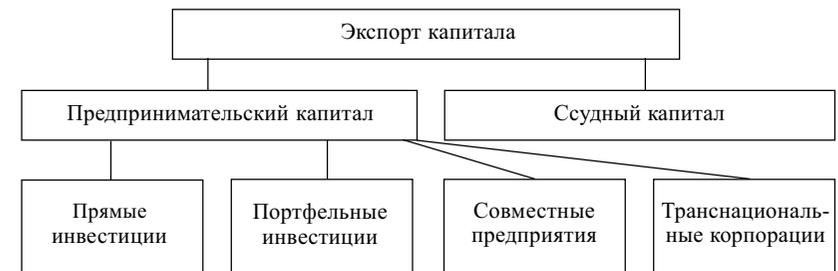


Рис. 23.4. Виды вывоза капитала

Капитал вывозят корпорации, владельцы значительных денежных сумм и государство. При этом используются две основные формы экспорта капитала — предпринимательская и ссудная (рис. 23.4).

Вывоз предпринимательского капитала означает создание на территории других стран предприятий, затраты на которые несут иностранные собственники. В зависимости от степени действительного контроля за деятельностью таких предприятий различаются прямые и портфельные инвестиции капитала.

Прямые инвестиции фактически обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений. Возникающие вновь или приобретаемые готовые предприятия становятся филиалами расположенной в другой стране основной фирмы, которая образует центр международного производственного объединения.

Прямые иностранные инвестиции распределяются в мировом хозяйстве неравномерно. Примерно $\frac{3}{4}$ их приходится на высоко развитые страны и лишь около $\frac{1}{4}$ поступает в развивающиеся государства. Но при этом прямые капиталовложения в развивающихся странах приносят норму прибыли в среднем в 2 раза более высокую, чем в западных государствах.

Портфельными инвестициями называется приобретение акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих права собственности или контроля над ними. На такие капиталовложения идут, когда стремятся разместить свои средства в разных отраслях хозяйства или когда законодательство принимающей страны препятствует прямым инвестициям.

Особой формой портфельных инвестиций является участие иностранного капитала в *совместных предприятиях*, где контрольный пакет акций остается за национальным государством или местными фирмами. Здесь привлеченный капитал участвует своими финансовыми ресурсами, технологией, управленческим опытом, торговыми марками, рекламой и предоставлением услуг при реализации продукции. Взамен он получает причитающуюся на его долю прибыль, которую вывозит из страны или использует для инвестиций на месте. Иностранцы имеют прочные гарантии сохранности и прибыльности своих капиталовложений. В свою очередь принимающая страна может более эффективно и рационально использовать внешние источники средств и технологии в национальных интересах.

На базе иностранных инвестиций сложились *транснациональные корпорации* (ТНК). Они осуществляют предпринимательскую деятельность на территории более чем одного государства. Сейчас они заняли ведущие позиции во всем мировом хозяйстве. В мире насчитывается свыше 20 тыс. ТНК. Из них примерно 2 тыс. наиболее крупных сосредоточили основную сумму всех прямых инвестиций в мировую экономику и получают львиную долю всей прибыли от иностранной предпринимательской деятельности.

Экспорт ссудного капитала — основа современной системы **международного кредита**. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития, решения социальных проблем. Кредитные связи между государствами растут наиболее высокими темпами, значительно превышающими темпы и мировой торговли, и увеличения прямых иностранных капиталовложений.

Международный рынок денежных капиталов функционирует практически круглосуточно. Перевод значительных сумм из одной страны в другую в любой из конвертируемых валют производится моментально через искусственные спутники Земли и всемирную сеть телетайпной связи.

По источникам предоставления средств международные ссуды выступают в формах банковских займов и коммерческого кредита. В качестве кредиторов выступают частные фирмы или банки, государственные органы и финансовые учреждения.

Важную роль в развитии экономических отношений в мире играет **международная миграция рабочей силы** — перемещение масс трудящихся из своих стран в другие в поисках работы.

Несмотря на наличие безработицы, предприниматели высоко развитых стран с выгодой для себя широко используют рабочих, прибывающих из регионов со слабым хозяйственным развитием и более дешевой рабочей силой. Такие люди с готовностью берутся за тяжелую, опасную и грязную работу, трудятся дольше, чем обычно полагается в данной стране, на них идет меньше социальных расходов. В случае необходимости их легко уволить с предприятия. Но тем не менее иностранные рабочие получают в развитых странах более высокую заработную плату, чем на родине.

Наплыв работников из-за границы в развитые страны осложняет проблему занятости, отрицательно воздействует на экономическое положение трудящихся. В результате возникают конфликты между националистически настроенными слоями местного населения и иностранцами, что приводит в ряде случаев к трагическим последствиям.

Экономические связи в мировом хозяйстве упрочиваются, когда происходит миграция высококвалифицированной рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся государства. Центрами притяжения иностранных специалистов стали страны Ближнего Востока, Персидского залива, собственные трудовые ресурсы которых не позволяли освоить богатейшие нефтяные месторождения. Главные выгоды от миграции получают государства, потребляющие добываемую в районе Персидского залива нефть, корпорации, для которых таким способом решаются топливно-энергетические проблемы.

Существенные перемены в 1990-х гг. претерпела миграция населения в России. Об общих масштабах международных перемещений, касающихся нашей страны, можно судить по статистическим данным, приведенным в табл. 23.1.

Таблица 23.1

Международная миграция, человек

	1980 г.	1992 г.	2002 г.
Прибыло в Российскую Федерацию, всего:	876 371	926 020	184 612
В том числе:			
из стран СНГ и Балтии	876 100	925 733	177 314
из стран вне СНГ и Балтии	271	287	7298
Выбыло из Российской Федерации, всего:	780 650	673 143	106 685
В том числе:			
в страны СНГ и Балтии	773 603	570 026	52 969
в страны вне СНГ и Балтии	7047	103 117	53 716

Прежде всего бросается в глаза значительное уменьшение притока людей из-за рубежа в Россию, главным образом из стран СНГ и Балтии (с 876 тыс. человек в 1980 г. до 177 тыс. человек в 2002 г.). Если в 1980 г. население России за счет миграции увеличилось на 96 тыс. человек, то в 2002 г. — на 78 тыс. человек.

По мере развертывания научно-технической революции все больше высококвалифицированных работников переезжают из одних стран в другие, что получило название «утечки мозгов». По самым различным причинам большое число ученых, инженеров, врачей и других лиц с высшим образованием эмигрирует из развивающихся стран и России за океан. Корпорациям и государственным службам западных стран выгоднее приобретать уже готовых специалистов из иных регионов, чем обучать их у себя.

Экономическая интеграция Набирающая силу интернационализация производства порождает новые организационные формы, которые позволяют преодолеть препятствия, создаваемые государственными границами. Важнейшей из таких форм стала интеграция национальных хозяйств. **Экономическая интеграция** — это высшая на современном этапе степень интернационализации хозяйственной жизни. В результате интеграции углубляется международное разделение труда, что расширяет обмен товарами, услугами, капиталами и рабочей силой. Повышается уровень обобществления производства, а это требует целенаправленного, планомерного регулирования экономических процессов в масштабе межгосударственных объединений.

В различных регионах земного шара сложилось несколько интеграционных объединений. Они существенно отличаются друг

от друга и по характеру складывающихся между странами-участницами отношений, и по организационным формам, и по последствиям для национальных хозяйств и населения.

Ряд западноевропейских государств (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург) в 1958 г. создали *Европейское экономическое сообщество* (ЕЭС). Последнее превратилось в могучую экономическую группировку, превосходящую США по численности населения в 1,4 раза и обладающую сравнимым с ними хозяйственным потенциалом. Одновременно с расширением состава ЕЭС происходил переход от преимущественно торгового сотрудничества к интегрированию других сфер хозяйства, включая научно-техническую деятельность (организация совместных исследований и разработок, создание общих программ). С завершением этого процесса интеграционное объединение стало именоваться Европейским сообществом (ЕС).

В ЕС налажен свободный обмен национальных валют и создана европейская валютная система со своим механизмом регулирования расчетов, установления валютных курсов. Учреждена коллективная валютная единица (евро), которая стала одной из мировых валют.

В настоящее время Европейское сообщество вступает в новый этап интеграционного развития. Здесь преодолеваются многочисленные пограничные и таможенные барьеры, разделявшие государства. Это позволит достичь ряда положительных результатов. К ним можно отнести прямую экономию за счет снижения издержек при устранении торговых и производственных барьеров, выигрыша от интеграции рынков и усиления конкуренции, что может дать — согласно усредненной оценке — экономический эффект в сумме 244 млрд дол.

Интеграция помогла западноевропейскому капиталу на равных противостоять своим основным конкурентам — США и Японии. Государства, не входящие в Сообщество, стремятся нейтрализовать преимущества стран — членов интеграционного объединения повышением роли других, более широких по составу экономических организаций. К ним относятся прежде всего Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирная торговая организация (ВТО). В *ОЭСР*, созданную в 1961 г., ныне входят 30 развитых государств мира. Она координирует экономическую политику своих членов, влияет на международную миграцию капитала, а также оказывает помощь развивающимся странам. *ВТО* ныне охватывает более 90 государств. Эта организация

добивается снижения таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих товарообмену между странами.

Иной характер имеют *интеграционные объединения развивающихся стран*. Последние заинтересованы в экономической интеграции потому, что она помогает им воспользоваться выгодами производственной специализации и открывает доступ к необходимым для развития природным и другим ресурсам.

Интеграция укрепляет позиции освободившихся стран в мировом хозяйстве, защищает их интересы в отношениях с более сильными партнерами, противостоять которым в отдельности не может ни одно из государств. Исходя из этого, страны Азии, Африки и Латинской Америки расширяют сотрудничество путем коллективного использования своих ресурсов. Формы и типы таких группировок многообразны: это торговые блоки, организации по созданию совместных проектов, валютные союзы, инвестиционные организации и товарные ассоциации.

Интеграционные объединения развивающихся стран действуют ради общих целей с различной степенью эффективности. Их трудности отражают общее тяжелое положение этих государств в современном мире, жесткость позиции по отношению к ним со стороны обладающих реальной экономической мощью западных государств, крупных корпораций, международных финансовых учреждений.

23.3. Современные международные торговые и валютные отношения

Новые тенденции в международной торговле

Международное разделение труда, как мы убедились, делает необходимым регулярный обмен товарами между странами, который осуществляется через специфическую форму экономических отношений — *мировую торговлю*. При этом в качестве покупателей и продавцов могут выступать физические и юридические лица, государственные учреждения.

Меру участия национального хозяйства в международном разделении труда характеризует *индекс товарности* (I_T), который показывает долю экспортируемых (Э) и импортируемых (И) товаров и услуг в годовом валовом внутреннем продукте:

$$I_T = \frac{\text{Э} + \text{И}}{\text{ВВП}} \times 100.$$

Для успешного участия во всемирном рынке каждой стране нужно иметь свою *внешнеторговую инфраструктуру*, через которую товары продвигаются от одного национального хозяйства к другому. Она включает прежде всего материально-техническую базу внешней торговли — склады, оснащенные специальным оборудованием, которое обеспечивает сохранность товаров и манипулирование ими (погрузка, разгрузка, сортировка, маркировка и т.д.). Перемещением товаров из одной страны в другую занимаются, как правило, специализированные транспортные организации.

Денежные расчеты по внешнеторговым операциям и их кредитование производятся банковскими учреждениями, в том числе и специализированными. Важной финансовой операцией является страхование грузов: ею занимаются особые учреждения страхового бизнеса.

Если страна не обладает внешнеторговой инфраструктурой (а это относится к большинству развивающихся государств), то она испытывает дополнительные трудности. Ей приходится нести большие расходы, чтобы обеспечить доступ к инфраструктуре других стран, — по оплате услуг иностранных транспортных, страховых, банковских учреждений, торговых домов (компаний), обслуживающих их товароборот.

Объем внешней торговли каждого государства определяется в натуральных и стоимостных показателях. При натуральном измерении подсчитывается количество экспортируемых и импортируемых продуктов (тонны зерна, мяса; метры ткани и т.п.). Соответственно динамика внешнеторгового товарооборота выражается в индексах физического объема импорта и экспорта. В отличие от них стоимостные показатели отражают не только изменения в количествах благ, вывозимых и ввозимых какой-либо страной, но и колебания цен.

Своеобразной визитной карточкой, по которой можно судить о степени вхождения каждой страны и группы стран во всемирное хозяйство, являются показатели ее участия в мировом экспорте товаров. Частичное представление об этом дает табл. 23.2.

В 1990-х гг. мировая торговля возрастала достаточно высокими темпами. Объем мирового экспорта увеличился с 3418 млрд дол. в 1991 г. до 5641 млрд дол. в 1997 г., или на 36%. Вследствие глобального финансового кризиса в 1998 г. показатели производства ВВП и мировой торговли несколько снизились. Но затем с 1999 г. экономическое положение в мире нормализовалось. Объемы экспорта наращиваются в основном в результате расширения

Таблица 23.2

Структура мирового экспорта, %

	1991 г.	1995 г.	1997 г.
Весь мир	100	100	100
В том числе:			
ОЭСР	75,8	73,0	73,4
другие страны	24,2	27,0	26,6

торговли внутри стран. Вместе с тем на мировом рынке усиливается наступление стран Юго-Восточной Азии. Заметным явлением в 1990-х гг. стал быстрый рост торговли между развивающимися странами. Доля Азии (без Японии) в мировой торговле превысила долю Северной Америки и продолжает возрастать.

Основное направление долговременных структурных сдвигов в международном товарообороте состоит в существенном *сокращении удельного веса сырьевых продуктов* в соответствующем увеличении *доли готовых изделий* обрабатывающей промышленности (особенно высокотехнологичных). Всевозрастающее значение приобретают экспорт и импорт разного рода услуг, продукции индустрии развлечений, духовной культуры, информации.

Страны ОЭСР выступают как основные экспортеры наукоемких товаров, в то время как развивающиеся государства — преимущественно как их импортеры. Большинство последних превратилось в постоянных поставщиков сырьевых и энергетических ресурсов.

Развитие внешней торговли во многом определяется уровнем цен на мировом рынке. *Мировая цена* товара отражает его интернациональную стоимость, изменения соотношений спроса и предложения благ и услуг, а также степень воздействия конкуренции и монополии на всемирном рынке. Вот как это происходит. Торговые партнеры существенно отличаются по среднему уровню производительности живого и овеществленного труда. Однако в условиях свободной конкуренции интернациональная стоимость устанавливается по затратам стран, в которых производится преобладающая масса поступающих на рынок товаров.

Экономически менее развитые страны, изготавливающие продукты с большими издержками производства, при продаже своих изделий по мировым ценам теряют часть национальных затрат труда. Но они получают выигрыш от внешней торговли, покупая

нужные им блага на мировом рынке по ценам, более низким, чем национальные издержки. В то же время подрывается выпуск традиционных продуктов в менее развитом государстве, поскольку такие изделия оказываются неконкурентоспособными по сравнению с импортными.

Для современного мирового рынка характерен разрыв в динамике мировых цен на изделия добывающих и обрабатывающих отраслей хозяйства. В начале 1998 г. индекс средних мировых цен на готовые изделия превышал уровень 1980 г. на 44%. Но за это время цены на нефть упали на 43%, а цены на неэнергетическое сырье — на 11%. Снижение реальных цен на сырье объясняется рядом причин. В их числе — удешевление добычи минерального сырья и снижение издержек в производстве сельскохозяйственных продуктов.

В 1990-х гг. в России в связи с кризисным падением производства уменьшилось производительное потребление сырья внутри страны и резко увеличились его поставки на мировые рынки, причем зачастую по демпинговым (заниженным) ценам. В результате этого особенно пострадали наши рынки черных и цветных металлов. Большие потери понесли экспортеры нефти: средние экспортные цены на сырую нефть в торговле со странами вне СНГ упали с 133 дол. за тонну в 1996 г. до 74 дол. в 1998 г. В основе уменьшения цен — необычайно высокое предложение жидкого топлива по сравнению со спросом. В 2002 г. эти цены возросли до 156 дол. за тонну.

Для современного мирового рынка типичен *неэквивалентный обмен*, так как здесь монополизация развита в большей степени, чем во внутренней торговле. Через каналы частных фирм, контролирующих этот рынок, реализуется от 70 до 90% всех продуктов, экспортируемых развивающимися государствами. Монополии искусственно создают нехватку одних вещей или ограничивают спрос на другие, затоваривают рынок, чтобы сбить цены, или придерживают продукты, чтобы повысить цены. В итоге международные фирмы устанавливают выгодные им высокие цены на реализуемые ими товары и относительно низкие — накупаемые.

Национальное антимонопольное законодательство, естественно, регулирует поведение фирм лишь на внутреннем рынке. Причем правовые нормы, действующие в различных странах, вступают в противоречие друг с другом. В связи с этим назрела острая необходимость в разработке международных правил, эффектив-

но регулирующих глобальную конкуренцию. С 1997 г. к этому делу подключилась Всемирная торговая организация. Предполагается, что международные правила будут предусматривать контроль за деятельностью монополий на мировых рынках и включать санкции (меры воздействия) к нарушителям антимонопольного законодательства.

Поскольку хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от экспорта и импорта, государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила внешней торговли. Исторически сложились два противоположных вида внешнеторговой политики: протекционизм и свобода торговли.

Протекционизм — система ограничений импорта, когда вводятся высокие таможенные пошлины, запрещается ввоз определенных продуктов, используются другие меры, препятствующие конкуренции иностранных изделий с местными. Политика протекционизма поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары.

Однако протекционизм имеет оборотную сторону. Благодаря ему поддерживается завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими пошлинами; ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции; усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля. К тому же ответные меры стран — торговых партнеров могут нанести национальному хозяйству ущерб, превышающий его выигрыш от мер таможенной защиты.

Свобода торговли — внешнеторговая политика, при которой таможенные органы только регистрируют ввоз или вывоз товаров. Они не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства. В этом случае местные предприниматели не только выдерживают иностранную конкуренцию, но и прорывают протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на мировой рынок.

Как правило, правительства проводят гибкую внешнеторговую политику. Они избирательно используют методы протекционизма и вводят элементы свободной торговли. При этом обеспечиваются благоприятные условия экономического сотрудничества с другими странами: с ними заключаются торговые сделки, содержащие пункты о взаимных обязательствах в области внешнеторговой политики.

Часто государства идут на торговые соглашения о *принципе наибольшего благоприятствования*. Каждая из договаривающихся сторон обязуется предоставлять своему партнеру такие же права и льготы, которые оно уже дало другим партнерам. Поэтому отказ предоставить режим наибольшего благоприятствования какой-либо стране фактически означает, что против нее применяются экономические ограничения.

Подводя итог сказанному, отметим самые характерные изменения в процессе развития мировой торговли.

Прежде всего мы видим, что *усложнилась вся структура открытой экономики*. Ныне международная торговля глубоко вторглась в национальные экономики. Поэтому возросла степень открытости всех элементов валового национального продукта. Так, весь объем потребления состоит из потребления национальных товаров и услуг и потребления импортных благ и услуг. Аналогично общая сумма инвестиций теперь включает капиталовложения для производства отечественных благ и инвестиций, израсходованных на зарубежные товары. Государственные расходы также подразделяются на закупки отечественных продуктов и затраты на приобретение зарубежных вещей. В свою очередь состав экспорта представляет собой сумму вывоза продуктов потребления, инвестиций и государственных расходов в других странах.

Новым моментом в мировой торговле стали *серьезные перемены в характере и значении экспорта* стран с открытой экономикой. Прежде всего существенно изменилась *направленность экспорта*. Еще в середине XX в. из индустриально развитых стран промышленные товары вывозились в колонии и зависимые страны. В обратном направлении шел поток сырья и энергоносителей. В настоящее время по старому маршруту направляется примерно половина всего экспорта. Другая часть идет из одних западных государств в другие. Это обусловлено новым этапом международного разделения труда и интернационализацией производства в эпоху НТР.

В современный период значительно *возросла роль экспорта в обеспечении экономического роста национального хозяйства*. Это, в частности, подтверждается тем, что экспорт всех стран дает около $\frac{1}{5}$ совокупного мирового ВНП (в западноевропейских странах этот показатель выше).

Механизм воздействия экспорта на экономический рост состоит в следующем. Экспортный заказ первоначально прямо увеличивает выпуск продукции и вместе с тем повышает расход зара-

ботной платы работников экспортного производства. Образовавшиеся здесь доходы (заработная плата и прибыль) поступают в смежные отрасли хозяйства, в которых возрастает выпуск средств производства для экспортных предприятий и расширяется изготовление предметов потребления для работников этих предприятий. В свою очередь средства, полученные в отраслях второго эшелона, уходят в сопряженные с ними фирмы третьего эшелона и т.д.

Общий положительный эффект расширения экспорта таков:

- увеличиваются занятость работников, выпуск продукции и доходы;
- уменьшается возможность кризисов перепроизводства (излишняя для данной страны продукция вывозится за рубеж);
- возрастает сумма полученной государством иностранной валюты;
- укрепляются государственные финансы.

Что касается импорта, то он оказывает на национальное хозяйство прямо противоположное воздействие по сравнению с экспортом.

Общий положительный эффект внешней торговли — чистый экспорт (ЧЭ):

$$\text{ЧЭ} = \text{Э} - \text{И}.$$

Чистый экспорт может иметь три числовых значения:

- 1) $\text{ЧЭ} = 0$ (экспорт равен импорту). В 2000 г. примерно такое положение было в Киргизии и Чили;
- 2) $\text{ЧЭ} > 0$. Это *активное сальдо* (от итал. saldo — остаток; разность между стоимостью экспорта и импорта страны) торгового баланса. Такое состояние баланса в 2000 г. было, например, в Германии (сальдо — 52 млрд дол.), Японии (99 млрд дол.), России (69 млрд дол.); Китай (43 млрд дол.);
- 3) $\text{ЧЭ} < 0$. Это *пассивное сальдо* баланса внешней торговли. В 1998 г. такое сальдо было, скажем, в Великобритании (52 млрд дол.) и США (478 млрд дол.).

Для покрытия пассивного сальдо государство должно выплачивать другим странам соответствующие денежные средства наличными либо получить кредит от стран-поставщиков или банковских учреждений.

Торговый баланс неразрывно связан с платежным балансом страны. *Платежный баланс* — это соотношение между суммой денег, полученных из-за границы, и суммой денег, уплаченных другим странам. Это соотношение названо так потому, что составляется в форме бухгалтерских счетов. В них содержатся статис-

тические отчетные данные о торговых и финансовых сделках между хозяйственными субъектами страны и заграницы.

Платежный баланс состоит из четырех основных разделов:

- 1) *торговый баланс* — выручка от экспорта товаров и расходы на импорт продукции;
- 2) *баланс услуг* — выручка от предоставления услуг за границе и оплата услуг, полученных из-за пределов страны. Сюда относятся: оплата услуг капитала (процентов и дивидендов), покупка населением иностранной валюты перед выездом за границу (эти суммы идут на оплату услуг за рубежом);
- 3) *баланс переводов* — все виды безвозмездных поставок товаров, помощи и безвозмездных денежных переводов;
- 4) *операции с капиталом* — импорт и экспорт капитала.

При проведении торговых и финансовых операций между странами возникают определенные валютные отношения.

Валютный курс Развитие товарооборота между странами во многом зависит от состояния *мировой валютной системы* — формы организации международных денежных расчетов. Еще в начале XX столетия эта система достигла высшей ступени развития в условиях золотого стандарта. Именно тогда валютная система имела устойчивый характер. Но, как известно (см. гл. 8), в результате перехода к бумажно-денежному обращению часто нарушается равновесие внешнеэкономического обмена, неустойчивыми стали торговый баланс и обменный курс национальных валют.

В гл. 8 мы получили начальные представления о валютном курсе, по которому взаимно обмениваются национальные валюты. Теперь будет продолжено изучение девизного курса (цены отечественной валюты) и обменного курса (цены иностранной валюты).

Обменный курс во многом зависит от соотношения спроса и предложения на валютном рынке. От чего, в свою очередь, зависит положение на этом рынке, можно рассмотреть на примере валютного курса, определяющего пропорции обмена рублей на доллары. Так, спрос на рубли в основном зависит от объема российского экспорта в США и притока американского капитала в нашу страну. Предложение же рублей определяется объемом импорта России и вывозом из нее капитала в США.

Колебания валютного курса приводят к двум основным последствиям: ухудшению или улучшению положения с экспортом или импортом. Допустим, обменный курс национальной валюты понижается (иностранная валюта дорожает — меняется на боль-

шее количество рублей). С одной стороны, это вызывает рост цен на импортные товары (они становятся менее доступными). С другой стороны, улучшается положение с экспортом (он становится более выгодным). Предположим теперь, что обменный курс национальной валюты повышается (иностранная валюта дешевеет — приравнивается к меньшему количеству рублей). В таком случае цены на импортируемые товары снижаются. Напротив, экспорт дорожает (это ведет к его уменьшению).

Завершая рассмотрение торговых и валютных отношений, мы можем установить определенные взаимозависимости между ними. Последние проявляются в двух качественно разных тенденциях.

Первая тенденция состоит в том, что *активное сальдо* (разность) торгового и платежного баланса позволяет обеспечить *повышающийся курс национальной валюты*. К этому надо добавить положительное сальдо государственного бюджета (превышение доходов над расходами).

Другая тенденция выражает противоположные последствия: *пассивное сальдо* торгового баланса ведет к *понижающему курсу национальной валюты* и дополняется бюджетным дефицитом. В США, например, большой дефицит торгового баланса покрывается очень большим притоком иностранного капитала. Эта тенденция, касающаяся основной международной валюты — доллара, вызывает беспокойство во всем мире. Она представляет собой особо острую проблему для России, где произошла огромная долларизация экономики. По данным за 1993 г., в российских банках соотношение рублевых и долларовых депозитов населения и предприятий составило в среднем 1 : 1 (в январе отношение долларового депозита к рублевому составило 1,22, а в октябре — 0,75).

Преодолению столь ненормальной долларизации российской экономики могут способствовать стратегические меры, направленные на повышение эффективности внешнеэкономической политики. К ним в первую очередь относятся:

- ✓ на базе топливно-сырьевого комплекса развитие нового высокоэффективного комплекса, включающего наукоемкие отрасли, выпускающие готовые продукты обрабатывающей промышленности;
- ✓ перестройка на современной технологической основе всего комплекса экспортных отраслей;
- ✓ повышение качества экспортной продукции до международного уровня конкурентоспособности;
- ✓ восстановление утраченного рыночного пространства и эффективное освоение новых рынков.

23.4. Глобализация мирового хозяйства: тенденции и противоречия

Сущность и тенденции глобализации *Глобализация* мировой экономики означает образование и развитие единой сети экономических отношений, охватывающей весь земной шар. Такая сеть предполагает высшую ступень интернационализации мировой экономики, для которой характерны следующие новые количественные и качественные процессы.

Во-первых, подавляющее число стран становятся государствами с *открытой и развитой рыночной экономикой*, широко развивающими экспорт и импорт товаров и услуг. Соответственно уменьшается количество стран с натуральным и полунатуральным хозяйствами.

Во-вторых, посредством многообразных международных экономических отношений всевозрастающее количество стран образует *единую планетарную систему*, в рамках которой разворачивается их постоянное взаимодействие.

В-третьих, отдельные национальные хозяйства испытывают усиливающуюся *зависимость от важнейших международных экономических систем*: финансовых рынков, международных валютных рынков, рынков сырьевых и энергетических ресурсов и т.п.

В-четвертых, глобализация опирается на *планетарную инфраструктуру*. В нее, в частности, входят международная транспортная система (морской, железнодорожный, воздушный транспорт), мировая сеть информационных коммуникаций (в том числе межконтинентальная сеть телекоммуникаций).

В последнее десятилетие XX в. глобализация мирового экономического пространства приобрела новые черты.

1. В 1990-х годах *система мирохозяйственных связей значительно расширилась* прежде всего за счет стран с постсоциалистической экономикой. В нее активно включились новые индустриальные страны второго поколения и другие развивающиеся государства.

2. Для все большего количества стран характерными стали *открытость* национального хозяйства, *либерализация* внешнеэкономических связей и международных торгово-валютных расчетов. Вместе с тем примерно $1/2$ населения развивающихся стран живет в замкнутой экономике, которая не затронута международным торговым обменом и движением капиталов.

3. Заметно *возросла роль внешнего фактора* хозяйственного развития. В первую очередь это связано с повышением значения экспорта для прогресса национальной экономики.

Для определения степени интернационализации хозяйственной деятельности применяется показатель — *экспортная квота производства*. В нем указывается доля продукции, изготавливаемой на экспорт:

$$Эк = \frac{Э}{ВВП} \times 100.$$

где Эк — экспортная квота; Э — экспорт в течение года; ВВП — годовой валовой внутренний продукт.

Данный показатель вырос в 1997 г. до 20%. При этом он составляет для развитых стран 27%, для развивающихся — 12% и для государств с переходной экономикой (без России) — 5,5%.

Что касается нашей страны, то ее экспортная квота (при пересчете на основе официального курса рубля) повысилась с 4% в 1991 г. до 20% в 1996 г. Но это произошло главным образом за счет почти двукратного сокращения объема ВВП. Важно также отметить, что объем российского сырьевого экспорта (нефть, газ, лесоматериалы, металлы, алмазы) целиком зависит от состояния мирового рынка, и возможности его расширения практически исчерпаны.

4. В 1990-х гг. продолжала *усиливаться взаимозависимость* национальных экономик. Во многом это обусловлено *глобализацией процессов распространения информации*, связанной с быстрым освоением новейших достижений микроэлектронной революции во всем мировом пространстве. Для начала XXI столетия будут, очевидно, характерны следующие процессы: а) разовьются глобальные информационные системы (типа Интернет), предполагающие полную персональную компьютеризацию всего мира; б) новые спутниковые системы (с низколетающими спутниками) позволят перейти от сотовой телефонной связи к спутниковой глобальной связи; в) человечество будет продвигаться к открытому информационному обществу; г) широко разовьется торговля через Интернет.

Уже в 1990-х гг. благодаря глобальной информатизации усилилась тенденция к выравниванию технологического развития разных стран. Технический переворот в средствах информации, связи и транспорта позволяет быстро осваивать достижения НТР во всех регионах земного шара. В результате созданные в одном го-

сударстве новейшие техника и технология, преодолевая искусственные преграды, быстро распространяются по всему миру.

5. В 1990-х гг. все шире применялись *единые для всех стран стандарты* (нормативно-технические документы) на технологию, на загрязнение окружающей среды, деятельность финансовых институтов, бухгалтерскую отчетность, национальную статистику и др. Через международные организации (Международный валютный фонд, Всемирную торговую организацию) внедряются *одинаковые критерии* макроэкономической политики, происходит *унификация* (единообразие) требований к налоговой политике, политике в области занятости трудоспособного населения и других областях экономической деятельности.

6. В 1990-х гг. в процессе глобализации мировой экономики проявились *две противоположные тенденции*. Первая из них состоит в том, что США, воспользовавшись благоприятной для себя международной обстановкой, стремятся стать единственной великой державой, определяющей весь ход глобализации мирового хозяйства. В противовес этому набирает силу тенденция к множественности центров процесса глобализации.

Исход развития этих тенденций во многом зависит от того, как будут протекать научно-технический прогресс и экономический рост в разных странах и регионах мирового хозяйства.

Новое в экономическом росте в 1990-х гг.

Как известно, на индустриальной и постиндустриальной стадиях производства экономика прогрессирует на революционно изменяющемся техническом базисе. Поскольку наука и техника развиваются неравномерно, то это сказывается на значительном различии в темпах роста национальных хозяйств.

Во второй половине XX в. сначала лидировали страны, первыми внедрившие достижения научно-технической революции (США, Англия, Франция и др.). Затем с опережением стали развиваться страны, которые наиболее быстро применяли в производстве уже освоенные новые технологии. К ним, например, относятся Япония и так называемые «новые индустриальные страны» первого поколения (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг).

В 1990-е гг. начался качественно новый этап в экономическом росте многих стран. Этот этап имеет следующие отличительные черты.

1. Для основной части мирового хозяйства в 1990-х гг. характерно *беспрерывное экономическое развитие*. При этом средние

темпы роста всех стран мира возросли с примерно 1% до устойчивых 3% в год. Основной вклад в такой рост внесли развитые государства, на долю которых приходится $1/2$ мирового совокупного продукта и $2/3$ оборота мировой торговли. Вместе с тем указанные страны имеют относительно меньшие темпы развития (2,5%) по сравнению с общемировыми показателями.

2. *Весьма выросла скорость увеличения производства в развивающихся странах:* с 2,4% в 1980-е гг. до 5—6% в 1990-е гг. Увеличилось число развивающихся стран, ВВП которых на душу населения имеет тенденцию к росту. Особенно выделяются новые индустриальные страны «второго поколения»: Индонезия, Филиппины, Малайзия и Таиланд. Они конкурируют с развитыми странами не только в производстве традиционного текстиля, других относительно простых потребительских продуктов, но и на рынке сложных изделий, включая средства производства.

3. В результате отмеченных различий в темпах хозяйственного развития сложилась тенденция медленного, но неуклонного *снижения относительной экономической мощи западных стран*. Не случайно доля Европейского сообщества в мировом товарообороте с 1991 по 1997 г. уменьшилась с 43—44% до 36—40%, в то время как доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона повысилась с 38—39% до 42—44%. Доля Азии (без Японии) в мировой торговле превысила долю Северной Америки и продолжает увеличиваться.

4. Согласно прогнозам специалистов, *в перспективе* особенно заметной в мировой торговле станет роль таких быстро развивающихся стран, как Китай, Индия, Республика Корея, страны юга Африки, Польша, Турция, Мексика, Бразилия, Аргентина. Эти страны, объединенные в понятие «большие новые рынки», располагают значительной территорией, населением и экономическим потенциалом.

На пути к развитию планетарного хозяйства существуют труднопреодолимые барьеры, вызывающие его неустойчивость. Речь идет о таких глобальных проблемах, которые своими отрицательными последствиями представляют угрозу всему человечеству.

Глобальная демографическая проблема

Определенное представление о демографической проблеме, касающейся изменения численности населения в разных странах, было дано в гл. 19. Сейчас мы продолжим рассмотрение движения народонаселения в мировом масштабе.

Статистические данные, приведенные в табл. 23.3, позволяют сопоставить данные о населении ряда стран в конце XX в.

Таблица 23.3

Данные о народонаселении ряда стран

Страна	Население, млн чел.	Динамика роста населения за год, %	Детская смертность, чел. на 1 тыс. человек	Продолжительность жизни, лет
Германия	82,6	0,3	4	76
Великобритания	59,1	0,3	6	77
Франция	59,1	0,5	5	78
Япония	126,5	0,3	4	80
США	273,3	1,0	7	77
Россия	147,2	-0,1	17	68
Китай	1268,7	1,0	31	71
Индия	989,2	1,9	71	62
Пакистан	136,8	2,6	88	62
Египет	64,8	2,2	40	65
Бангладеш	130,0	2,2	75	58
Иран	68,5	3,4	32	70

Демографическая проблема порождена тем, что во второй половине XX столетия начался «демографический взрыв» — стремительный рост населения Земли. При этом возникла необычайная несимметричность в его динамике: 80% прироста мирового населения приходится на Азию, Африку и Латинскую Америку. В этом эпицентре «демографического взрыва» с помощью современных средств медицины удалось значительно снизить детскую смертность, ликвидировать некоторые эпидемии. При помощи новой техники увеличилось производство продуктов питания. Эти и другие изменения привели к увеличению средней продолжительности жизни (что подтверждается данными табл. 23.3). С другой стороны, здесь сохранилась чрезмерно высокая рождаемость. По всей видимости, такой тип воспроизводства населения сохранится по крайней мере до середины XXI в. К этому времени 95% населения планеты будет приходиться на Азию, Африку и Латинскую Америку.

Быстрый рост населения в развивающихся странах вызывает ряд серьезных социально-экономических осложнений. Здесь в национальных границах некоторых государств так быстро увеличивается численность населения, что обнаруживаются признаки абсолютно перенаселения, препятствующего рациональному хозяйствованию.

нию. Несмотря на увеличение производства, размеры потребления в расчете на душу населения остаются невысокими по сравнению с реальными потребностями людей, а в особенности — в сопоставлении с уровнем потребления в развитых странах.

Ученые-демографы стремятся сформировать в странах с высокими темпами прироста населения понимание ответственности государства и каждого человека за последствия бесконтрольного роста народонаселения. В частности, они разрабатывают программы «планирования семьи», направленные на ограничение рождаемости.

Проблема бедности развивающихся стран

Значительное улучшение благосостояния жителей всей планеты непосредственно связано с решением такой глобальной проблемы, как *преодоление экономической отсталости и*

бедности населения многих развивающихся стран (бывших колониальных народов). О том, насколько велик разрыв между богатыми и бедными странами, можно судить по статистическим данным табл. 23.4.

Ускорившийся во второй половине XX в. экономический рост в развивающихся странах не привел до сих пор к ликвидации пропасти в уровне богатства на душу населения в этих странах и

Таблица 23.4

Валовой внутренний продукт некоторых стран в 1996 г.

Страны	ВВП на душу населения	
	дол. США	по отношению к США, %
США	27 831	100
Япония	23 980	86,2
Германия	21 330	76,6
Франция	20 390	73,3
Великобритания	19 528	70,2
Россия	6742	24,2
Индонезия ¹	3021	10,9
Филиппины ¹	2984	10,7
Пакистан ¹	1397	5,0
Лаос ¹	1103	4,0
Непал ¹	936	3,4
Бангладеш ¹	880	3,2

¹ Оценка на базе результатов сопоставлений 1993 г.

в западных государствах. Это подтверждают следующие данные. По статистике ООН, за 1951—1999 гг. ВВП развитых стран Запада вырос в 5,5 раза, а развивающихся стран — 10,3 раза. Между тем за данный период население развитых стран увеличилось в 1,5 раза, а развивающихся государств — в 2,8 раза.

О степени распространения бедности свидетельствует также особый показатель «процент населения, имеющего уровень потребления или дохода ниже официально установленной черты бедности» (чаще всего — прожиточного минимума для населения). Об очень высоком уровне бедности в отдельных странах свидетельствуют следующие статистические данные (табл. 23.5).

Таблица 23.5

Уровень бедности в отдельных странах

Страна	Год	Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности	Год	Удельный вес населения, живущего менее чем на 1 дол. в день
Бангладеш	1995—1996	35,6	1996	29,1
Индия	1994	35,0	1997	44,2
Пакистан	1991	34,0	1996	31,0
Филиппины	1997	37,5	1994	26,9
Нигерия	1992—1993	34,1	1997	70,2
Танзания	1991	51,1	1993	19,9

В мировом хозяйстве до сих пор увеличивается разрыв в уровне богатства между развитыми и развивающимися странами, усиливается концентрация мирового богатства в немногих государствах. Такое накопление нищеты и социальной несправедливости в экономически отсталых регионах грозит достичь той черты, переступить которую опасно. Выживание человечества во многом зависит от его способности ослабить напряженность, которая вызывает углубление раскола на богатые и бедные страны. Мировое сообщество должно гарантировать развивающимся странам равноправное участие в международной торговле, справедливое возмещение затрат труда и природных ресурсов, поступающих из них в распоряжение развитых участников мирового хозяйства.

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), число голодающих в современном мире со-

ставляет около 500 млн человек. Из них примерно половина обречена на гибель и вымирание от голода и недоедания и вызываемых ими болезней. От менее трагичных форм недоедания страдают более 1 млрд человек. Широко распространено «скрытое голодание» — неполноценное питание.

Между тем современный уровень развития науки и техники позволяет увеличить производство продуктов питания по крайней мере в 4 раза. Этого достаточно для удовлетворения потребностей в продовольствии большего числа людей, чем то, которое, по современным представлениям демографов, когда-либо будет одновременно обитать на нашей планете.

Планетарная экологическая проблема Важнейшим условием дальнейшего социально-экономического прогресса человечества является *преодоление угрозы экологической катастрофы*.

На протяжении всей истории развития человечества ущерб от хозяйственной деятельности был сравнительно невелик, и природа восстанавливала экологическое равновесие, по крайней мере, в планетарных масштабах. Но в наше время ущерб, наносимый окружающей среде, возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению.

Близятся к концу некоторые невозобновляемые запасы полезных ископаемых и не успевают возобновляться потребляемые ресурсы лесоматериалов и других видов сырья. Огромная опасность для цивилизации таится в глобальном потеплении климата на планете, расширении «озоновых дыр», других катастрофических процессах. Они ведут к сокращению потенциальных возможностей Земли как уникальной среды обитания человека. Нынешнему поколению людей приходится расплачиваться за расточительство предыдущих поколений, а будущие могут получить в наследство безжизненную землю.

Чтобы предотвратить неблагоприятное воздействие производства на природную среду, требуются крупные капиталовложения на очистные сооружения и всевозможные средства экологической защиты. Еще больше финансовых ресурсов необходимо выделять для возмещения уже нанесенного ущерба природе.

Для решения глобальной экологической проблемы нужно объединить усилия всех стран и народов мира. В частности, международное сотрудничество требуется для защиты природы в местах, расположенных вне национальных границ (Мировой океан,

Антарктида и т.п.). Назрела необходимость подчинить хозяйственную деятельность общим стандартам и нормам экологической безопасности, с помощью международных средств быстро принимать меры для ограничения и ликвидации ущерба в случае чрезвычайных происшествий глобального масштаба.

Имеются ли у человечества материальные возможности для решения острейших глобальных проблем? Мощные ресурсы для этих целей заложены в сокращении военных расходов и конверсии военной промышленности. Ведь в 1980-е гг. суммарные мировые затраты труда, связанные со всеми видами военной деятельности, ежегодно достигали 100 млн человеко-лет. Общая величина военных расходов составила 1 трлн дол., что равно примерно 6% мирового валового национального продукта.

Итак, очевидно, что перед населением планеты нет иного выбора, кроме того, чтобы совместными усилиями создать новый тип глобального хозяйства, в котором не будет войн, гибели миллионов людей от голода и уничтожения животворной природной среды.

Не менее очевидно и другое. Мировое сообщество не должно пускать ход неблагоприятных для людей событий на самотек. Решение жизненно важных глобальных проблем должно быть поставлено под действенный контроль международных организаций.

Литература

- Глобализация финансовых рынков: движущие силы и последствия. СПб., 1998.
- Ершов М.В. Валютные механизмы в современном мире. Кризисный опыт конца 1990-х. М., 2000.
- Инновационные контуры мировой экономики (прогноз развития на 2000—2015 гг.). М., 1999.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1999. Гл. 37—39.
- Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М., 1994. Гл. 13.
- Мировая экономика: тенденции 1990-х годов / Отв. ред. член-корр. РАН И.С. Королев. М., 1999.
- Россия в системе международных валютно-финансовых отношений. СПб., 1999.
- Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 2000. Гл. 34—36.
- Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности: Пер. с англ. М., 1999.

Учебное издание

Евгений Филиппович Борисов

Экономическая теория

УЧЕБНИК

Издательство «Юрайт-Издат»

140004, Московская область, г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1.

Тел.: (095) 744-00-12. E-mail: publish@urait.ru. www.urait.ru

Руководитель направления *С.Г. Дарий*

Корректор *К.И. Келаскина*

Компьютерная верстка *Е.В. Алферова*

Подписано в печать с готового оригинал-макета 03.08.2005.

Формат 84×108¹/₃₂. Гарнитура «Times New Roman». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 21. Тираж 5000 экз. Заказ №