

В.М. Козырев

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ



В.М.Козырев

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Издание третье, переработанное и дополненное

*Рекомендовано Советом
Учебно-методического объединения вузов России
по образованию в области менеджмента
в качестве учебника по специальности
"Менеджмент организации"*



**Москва
«Финансы и статистика»
2005**

339.13

339.13.01

УДК 330.1(075.8)

ББК 65.01.я73

K59g

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

А.М. Бабич,

доктор экономических наук, профессор кафедры труда
и социальной политики Российской академии
государственной службы при Президенте РФ

Э.П. Дунаев,

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

P27582

TDIU

kutubxonasi

Козырев В.М.

K59 Основы современной экономики: Учебник. — 3-е изд., перераб. и
доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 528 с.: ил.

ISBN 5-279-02582-8

Рассматриваются предмет, функции и методология современной экономической науки, базовые понятия о производстве и воспроизводстве, микро- и макро-экономические аспекты рыночной экономики, основы смешанной экономики. Освещаются узловые вопросы экономического и социального развития современной России, а также основные тенденции и закономерности развития современного мирового хозяйства (2-е изд. — 2000 г.). Дан краткий словарь основных экономических терминов.

Для преподавателей и студентов по направлению (специальности) «Менеджмент организации», а также широкого круга лиц, интересующихся этими вопросами.

К 0601010000-011 23-2004
010(01)-2005

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01.я73

ISBN 5-279-02582-8

- © Российская международная академия туризма, 1998
- © Козырев В.М., 1998
- © Козырев В.М., 2003, с изменениями

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к первому и второму изданиям	7
Предисловие к третьему изданию	9
РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В КУРС СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	13
Глава 1. Генезис, система и методология современной экономической науки	15
1.1. Генезис современной экономической науки	15
1.2. Система современной экономической науки: ее основные составляющие	19
1.3. Предмет экономической теории	21
1.4. Основные функции и роль экономической теории	21
1.5. Методология современной экономической науки	24
Глава 2. Базовые понятия о производстве и воспроизводстве	29
2.1. Производство: его сущность, уровни, факторы и структура. Границы производственных возможностей	29
2.2. Воспроизводство: сущность, общие черты и особенности на микро- и макроуровнях	32
2.3. Результаты воспроизводства на микроэкономическом уровне	35
2.4. Результаты воспроизводства на макроэкономическом уровне	37
2.5. Экономический рост: сущность, факторы и типы	45
2.6. Экономическая эффективность производства: сущность и основные показатели на микро- и макроэкономичес- ком уровнях	51
2.7. Социальная эффективность производства. Оптимум Парето	55
Глава 3. Основные формы и системы организации экономической жизни общества	59
3.1. Экономические системы общества на различных этапах его исторического развития	59
3.2. Национальные модели организации экономической жизни	66
3.3. Основные формы хозяйства в различных экономических системах	72
3.4. Человек в окружающем мире: мотивы его поведения ..	74
3.5. Интересы человека и их реализация в системе отношений собственности	81

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ	87
Глава 4. Классический рынок: сущность, функции и структура	89
4.1. Рынок: сущность, основные черты и участники. Причины возникновения рынка	89
4.2. Функции рынка. Преимущества и недостатки рыночного механизма	92
4.3. Структура рынка: система и ее составляющие элементы	95
Глава 5. Товар и деньги — основные инструменты рыночного хозяйства	98
5.1. Товар и его свойства. Жизненный цикл товара	98
5.2. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности	101
5.3. Деньги: сущность, происхождение и функции	105
5.4. Эволюция товарных денег. Сущность и виды современных денег	110
5.5. Денежные теории	112
5.6. Количество денег, необходимое для обращения	115
Глава 6. Закономерности и механизм функционирования классического рынка	120
6.1. Закон стоимости: сущность, функции и ограниченность. Эффект «невидимой руки»	120
6.2. Закон спроса и предложения	125
6.3. Конкуренция: ее сущность, виды и роль в механизме функционирования классического рынка	130
6.4. Цена товара. Равновесные цены	134
6.5. Теория потребительского поведения	139
Глава 7. Предпринимательская деятельность и поведение фирмы на рынке	148
7.1. Предпринимательская деятельность: сущность, содержание, специфика	148
7.2. Организационные формы предпринимательской деятельности. Типы предприятий в рыночной экономике	151
7.3. Коммерческий расчет, целевые функции и поведение фирмы на рынке	153
7.4. Планирование предпринимательской деятельности	164
7.5. Издержки предприятия, фирмы	167
7.6. Прибыль. Предельный доход. Экономическое равновесие фирмы на рынке	171
Глава 8. Рыночная оценка факторов производства и формирование факторных доходов	179
8.1. Рынок факторов производства	179
8.2. Заработная плата. Цена труда	180
8.3. Процент. Цена капитала	183
8.4. Рента. Арендная плата. Цена земли	188

8.5. Закон убывания производительности факторов производства. Предельный продукт	194
РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ	201
Глава 9. Смешанная экономика и особенности современного рынка ...	203
9.1. Общая характеристика особенностей современного рынка	203
9.2. Рынок и государственное регулирование экономики ...	206
9.3. Несовершенная конкуренция и ее влияние на рыноч- ную структуру	211
9.4. Ценообразование на современном рынке	215
9.5. Инфраструктура современного рынка	220
Глава 10. Основные компоненты современного рынка в системе институционального регулирования	221
10.1. Денежная система. Спрос на деньги и денежное предложение	221
10.2. Торговый капитал. Современные формы торговли. Товарная биржа	226
10.3. Рынок капитала. Ссудный капитал. Кредит	229
10.4. Ценные бумаги и фондовый рынок	232
10.5. Банки и банковское дело	236
10.6. Финансовая система и бюджетный процесс	250
10.7. Налоговая система	256
10.8. Рынок труда. Биржа труда	261
Глава 11. Макроэкономическое равновесие и макроэкономическая нестабильность	266
11.1. Основные пропорции общественного воспроизводства и макроэкономическое равновесие	266
11.2. Факторы, определяющие совокупный спрос и совокупное предложение. Потребление. Сбережения. Инвестиции	273
11.3. Нарушение макроэкономического равновесия и цикличность развития рыночной экономики	279
11.4. Макроэкономическая нестабильность и безработица ...	286
11.5. Макроэкономическая нестабильность и инфляция ...	297
РАЗДЕЛ IV. ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	307
Глава 12. Узловые вопросы хозяйственно-экономического развития современной России	309
12.1. Основные направления экономических преобразований. Приватизация	309
12.2. Формирование рыночного механизма. Уроки реформы	322
12.3. Аграрные преобразования	340

12.4. Предприятия в современной экономической системе России	359
12.5. Специфика учета затрат на предприятиях России	368
12.6. Специфика учета результатов хозяйственной деятельности на предприятиях России	382
Глава 13. Узловые вопросы социально-экономического развития современной России	398
13.1. Распределение благ. Оплата труда. Заработная плата	398
13.2. Уровень жизни и динамика доходов населения	412
13.3. Рынок труда и проблема занятости рабочей силы	428
13.4. Воспроизводство рабочей силы и динамика народонаселения	442
13.5. Проблема социальной защищенности граждан России	457
РАЗДЕЛ V. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО	475
Глава 14. Мировое хозяйство: его становление и закономерности развития	477
14.1. Становление мирового хозяйства и основные формы мировых экономических связей	477
14.2. Международная торговля. Теории международной торговли	481
14.3. Международная валютная система и этапы ее развития. Современная система плавающих курсов валют	489
Глава 15. Исторические судьбы человеческой цивилизации: социально-экономические аспекты	500
15.1. Тенденции развития человеческой цивилизации	500
15.2. Трудности и противоречия развития человеческой цивилизации	503
15.3. Место России в современном и грядущем мире	509
Краткий словарь основных экономических терминов	513
Список рекомендуемой литературы	525

Россия! Встань и возвышайся!

А. С. Пушкин

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

Джон Мейнард Кейнс

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ И ВТОРОМУ ИЗДАНИЯМ

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

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

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

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

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

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

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

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

Все это и предопределило структуру учебника.

Треснули основы общества под революцией реформ. Замутилось море.
Исчезли и стерлись определения и границы добра и зла.

Ф.М. Достоевский

ПРЕДИСЛОВИЕ К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ

Человечество вступило в ХХI век и тем самым в третье тысячелетие, если в основу исчисления времени исторического бытия положить принципы западно-христианской и восточно-христианской цивилизаций. Начало ХХI века на планете Земля оказалось драматичным. Противостояние двух мировых систем — капиталистической и социалистической — сменилось противостоянием иных социальных сил. Запад, претендующий на мировое лидерство, столкнулся с терроризмом, который приобрел мировые масштабы. За борьбой с мировым терроризмом стоит тень борьбы различных цивилизаций, хотим мы это признать или закрываем глаза на то, чтобы не видеть признаков этой борьбы.

Обострились проблемы глобализма и антиглобализма. С одной стороны, нельзя не видеть реальности глобальных интеграционных процессов в современном мире, с другой стороны, реальным также стало движение миллионов людей, которые отвергают глобализм в его нынешней форме.

Не менее драматично в начале ХХI века складывается ситуация и в мировой экономике. В прошлом веке мировая экономика имела потрясающие достижения и в то же время неоднократно переживала мировые войны, спады, кризисы, депрессии, катаклизмы.

Вступая в ХХI век, мировая экономика оказывается в состоянии общего спада, неустойчивости и неравномерного развития отдельных регионов и стран.

Качественно изменилось экономическое и социальное положение России в современном мире. Доля России (в ее нынешних границах), по данным Международного валютного фонда, в мировом ВВП составляла в 1960 г. — 8,94%, в 1990 г. — 5,57%, а в 2000 г. — всего 2,6%, поскольку среднегодовые темпы прироста ВВП в 1991—2000 гг. в России имели отрицательную величину — минус 4,5% в год¹.

¹ См.: *Болотин Б.* Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 9. — С. 96, 97.

Срок, который прошел с начала реформ, вполне достаточен, чтобы подвести некоторые итоги. Численность постоянного населения страны и прежде всего русского народа сокращается не только относительно, но и абсолютно. Естественная убыль населения приближается к миллиону человек в год. Среднегодовая численность занятых в экономике сокращается, общая численность безработных растет.

Реальные доходы населения падают, заработная плата имеет предельно низкий уровень. Более 40 млн человек, т.е. каждый третий, живут за чертой бедности. Число пенсионеров увеличивается, средний размер месячных пенсий ниже прожиточного минимума. ВВП России за годы реформ сократился более чем на половину, тогда как в годы Великой Отечественной войны — на 24%.

Результат реформ 90-х годов оказался в социально-экономическом аспекте более пагубным, чем разорения тех военных лет. Обострилась проблема жилья. Индекс потребительских цен и, следовательно, стоимость жизни неуклонно растут. Инфляция практически уничтожила денежные сбережения населения и ныне съедает скромные приросты денежных доходов основной части населения страны.

Приватизация отдала все созданное народом в собственность узкой группе олигархов. Верховная власть ныне убеждает общество, что нельзя отбирать у богатых и отдавать бедным. По такой логике выходит, что у бедных отбирать и отдавать богатым можно, а у богатых отбирать и отдавать бедным нельзя: это якобы противозаконно.

Великий гуманист XIX века Ф.М. Достоевский (1821—1881) с болью и гневом писал: «А безжалостность к низшим массам, а падение братства, а эксплуатация богатым бедного, — о, конечно, все это было и прежде и всегда, но не возводилось же на степень высшей правды и науки, но осуждалось же христианством, а теперь, напротив, возводится в добродетель»¹. Великий провидец, задумываясь о судьбах России, предупреждал грядущие поколения: «Когда общество перестанет жалеть слабых и угнетенных, тогда ему же самому станет плохо: оно очерствеет и засохнет, станет развратно и бесплодно»². Можно подумать, что он, Ф.М. Достоевский, и ныне мыслит и живет среди нас.

Современная Россия больна нравственно. Это очевидно и аксиоматично. В стране идет многолетний раздел и передел собственности, несущий в себе элементы мафиозности. Народ устал от бесконечной и беспредельной коррупции. Честь, репутация, мораль забыты.

¹ Достоевский Ф.М. Полн. собр. соч.: В 30-ти т. — Л.: Наука, 1972—1988. — Т. 25. — С. 84—85.

² Там же. — Т. 22. — С. 71.

Средства массовой информации демонстрируют духовный упадок и беспредел. Преждевременная смерть, убийства и самоубийства стали банальным и каждодневным явлением. Каждый, кому не лень, порочит все русское. По образному выражению А. Зиновьева, реформаторы метили в социализм, а попали в Россию.

В результате реформ 90-х годов XX в. в России изменились нравственные социальные ценности. Если в СССР в почете были ученые, космонавты, летчики, моряки, врачи, люди труда, матери-героини, словом, те, кто трудился на общее благо и на себя, те, кто создавал славу и честь Родине, то ныне, если внимать российским средствам массовой информации и кинематографии, нашими новыми героями стали проститутка (она же порнозвезда), киллер (он же телохранитель), вор (он же преуспевающий бизнесмен).

Эскизные наброски результатов экономических реформ в России конца XX в. убедительно подтверждают мысль, что чисто экономический аспект проблемы неполно отражает место человека в современном обществе и что, следовательно, не менее важным становится социальный аспект человеческого бытия. Громадная часть нашей российской экономической литературы и ныне посвящена великой панацее, которая призвана решить все наши проблемы, — это рынок и его атрибуты. Все это напоминает хрущевскую «кукурузную» логику. Жизнь и реальная экономика сложнее и богаче, чем просто рынок. Это понимают ныне все здравомыслящие люди всех стран мира.

Экономика не самоцель, а средство улучшения жизни народа. Каждый отдельный человек живет не для того, чтобы только работать, — он работает для того, чтобы жить. Противоречие социальной жизни заключается в том, что, с одной стороны, без труда народа нет самой жизни, с другой стороны, громадная часть человечества, в том числе громадная часть граждан России, работает для того, чтобы только выжить.

Следовательно, экономическая наука должна поставить перед собой важнейшую задачу, смысл которой в том, чтобы особо рассмотреть социальный аспект экономической жизни общества.

В этом автор видит основную задачу третьего издания данного учебника, одновременно решая при этом и другие задачи: уточнение отдельных положений и понятий, их углубленное изложение, обновление статистического материала и т.п. В частности, была поставлена задача более углубленно рассмотреть воздействие экономических процессов на основные стороны социальной жизни отдельного человека, фирмы и общества в целом.

Тем самым в третьем издании была предпринята попытка ответить на жгучие вопросы человеческого бытия в современной России: кому в данном обществе жить хорошо и кому — плохо,

почему громадная часть населения живет за чертой бедности, а ничтожно малая его часть утопает в роскоши и пресыщенности, какие меры нужны для того, чтобы экономическое и общественное неравенство было социально справедливым?

В конечном счете все изложенное выше позволяет также обратиться к основной внешней социально-экономической проблеме — месту России в современном и грядущем мире. Всяк живущий в нашей стране, если он болеет за судьбу своей Родины, с тревогой, сомнением и надеждой спрашивает себя: Куда грядеши, Русь? Дай ответ. Этот ответ должны найти мы, граждане России, мы и никто другой, ибо каждый патриотически настроенный житель нашей страны и ныне готов повторить вслед за своим великим поэтом: Россия! Встань и возвышайся!

Раздел I



ВВЕДЕНИЕ В КУРС СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

ГЕНЕЗИС, СИСТЕМА И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

1.1. Генезис современной экономической науки

Всякая наука имеет свой объект познания. Это в полной мере относится и к экономической науке. Характерная особенность последней состоит в том, что она является одной из древнейших наук. Ее истоки уходят в глубь веков, туда, где зарождалась колыбель мировой цивилизации, — в страны Древнего Востока. История экономической мысли особо выделяет законы вавилонского царя **Хаммурапи** (1792—1750 гг. до н.э.), учение великого китайского мыслителя **Конфуция** (552—479 гг. до н.э.), китайский трактат «Гуань-цзы» (IV—III вв. до н.э.), индийский трактат «Артхашастра» (IV—III вв. до н.э.) — учение о доходах.

Впоследствии экономическая мысль получила развитие в Древней Греции и Древнем Риме. Современная экономическая наука особо выделяет таких древнегреческих мыслителей эпохи рабства, как **Ксенофонт** (430—354 гг. до н.э.) и его трактат «Домострой», **Платон** (428—347 гг. до н.э.) и его сочинения «Государство» и «Законы», энциклопедист своей эпохи **Стагирит Аристотель** (384—322 гг. до н.э.), давший человечеству выдающиеся произведения «Политика» и «Никомахова этика». Аристотель ввел понятия «экономика» — учение о богатстве в натуральной форме и «хремастика» — учение о денежном богатстве. Сам термин «экономика» происходит от греческого слова «oikonomia» — управление домашним хозяйством. Экономическая мысль Древнего Рима представлена именами **Катона Старшего** (234—149 гг. до н.э.), основное произведение которого «Земледелие», и братьями **Гракхами: Тиберием** (162—133 гг. до н.э.) и **Гаем** (153—121 гг. до н.э.).

В эпоху раннего средневековья стремительное развитие получает христианство. **Святой Августин** (354—430) как епископ обосновал целый ряд экономических принципов, органично вытекающих из Библии. Среди этих экономических посылок можно выделить положение о том, что умственный и физический труд равноценны, и поэтому они не должны определять социальное неравенство людей; положение о том, что богатство создается трудом и что нетрудовые доходы — это грех. Простой труд христианство объявило святым делом; это учение утверждало принцип: кто не трудится, тот не ест. Обмен товаров, по данной идеологии, должен осуществляться на основе справедливой цены. В эпоху позднего средневековья богослов **Фома Аквинский** (1225—1274) привнес в учение раннего средневековья новые подходы к решению экономических проблем: он признает сословность людей на основе божественного провидения, золото и серебро как источники приумножения богатства, допустимость крупных доходов купцов, а их деяния — благопристойной деятельностью.

В эпоху средневековья на арабском Востоке **пророк Мухаммед** (570—632) в своем знаменитом «Коране» возвестил миру откровения Бога и новую (исламскую) идеологию, которая оказала громадное влияние на весь экономический уклад жизни средневекового Востока. Его последователь **Ибн-Хальдун** (1332—1406) обосновывал экономические принципы жизни народов арабских стран.

Как наука экономика возникла в XVI—XVII вв. Ее первым теоретическим направлением стал **меркантилизм** (от итал. mercante — торговец), который субстанцию (содержание) богатства общества и личности видел в деньгах, а деньги сводил к золоту. Пути увеличения денежного богатства меркантилисты видели в торговле, в системе денежного, а позднее — торгового баланса. Сторонники политики денежного баланса требовали запрета на вывоз золота и серебра за границу. Сторонники более позднего меркантилизма торгового баланса импорт допускали, но требовали, чтобы экспорт превышал импорт. Представителем раннего меркантилизма был английский экономист **Уильям Стаффорд** (1554—1612). Выдающимся представителем позднего меркантилизма был английский экономист **Томас Мен** (1571—1641).

В России ярким представителем идей меркантилизма был **Иван Тихонович Посошков** (1652—1726), который в 1724 г. представил царю Петру I свой труд «Книга о скудности и богатстве. Сие есть изъяснение, от чего приключается напрасная скудость, и от чего гобзовитое богатство умножается». Он вышел из канонов традиционного меркантилизма и утверждал, что существует богатство материально-вещественное и невещественное, духовное. Высшим выражением невещественного богатства он объявил христианскую любовь. В своей книге И.Т. Посошков просит царя защитить крестьян от произвола помещиков, повинность брать не с душ, а с размера земельного надела. Он также советует царю дворянские земли «обложить платежом», чтобы «никто даром не жил». Судьба И.Т. Посошкова трагична: в возрасте 70 лет он был схвачен и посажен в тюрьму; криминальной «виной» явилась его книга. Через 5 месяцев тюрьмы он скончался, могила его не известна. Первая публикация книги была осуществлена лишь через 124 года. Желание послужить Отечеству обернулось для первого русского экономиста тюремной трагедией.

В XVII веке появилось название экономической науки — **политическая экономия**, — которое просуществовало более трех веков. В 1615 году французский теоретик-меркантилист **Антуан Мокретьен** (1575—1621) опубликовал книгу под названием «Трактат политической экономии».

Новое направление этой науке дали **физиократы** (от греч. phusis — природа и kratos — власть), которые утверждали, что источником богатства является не обмен, а земледельческий труд. В противовес меркантилистам физиократы полагали, что торговля только перемещает богатство, создается же богатство в производстве, причем там, где сама природа увеличивает количество вещества. Основателем школы физиократов явился французский экономист **Франсуа Кенэ** (1694—1774); его главное произведение «Экономическая таблица» опубликована в 1758 г.

Основоположником **классической политической экономии** явился шотландский экономист **Адам Смит** (1723—1790), выпустивший в 1776 г. свою знаменитую книгу «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Его учение заложило основы трудовой теории стоимости и рыночной экономики в целом. Дальнейшее развитие учение А. Смита получило в работах английского экономиста **Давида Рикардо** (1772—1823). В 1817 г. он издает свой капитальный труд «Начала политической экономии и налогового обложения», в котором предпринимает попытку применить трудовую теорию стоимости к процессам распределения.

Дальнейшая эволюция классической школы пошла в различных направлениях. Одно направление предприняло попытку развить те или иные стороны учения А. Смита и Д. Рикардо в рамках капиталистической концепции. Другое направление на основе трудовой теории стоимости предприняло попытку выработать антикапиталистические концепции. Так, появились социалисты-утописты, исходная база которых состояла в посылке: если богатство создается трудом, то капитал не имеет права на его присвоение.

Особое место в развитии учения А. Смита и Д. Рикардо занимает **экономическое учение марксизма**. Выдающийся немецкий философ и экономист **Карл Маркс** (1818—1883) обосновал теорию научного социализма в своем много-томном сочинении «Капитал». Принципиально новыми моментами его учения явились теория прибавочной стоимости, модель общественного воспроизводства, механизм формирования средней прибыли, концентрация капитала, эволюция форм собственности и формационный подход к характеристике организации социально-экономической жизни общества.

В середине и второй половине XIX века заметным явлением экономической науки стала **историческая школа**, сложившаяся в Германии. Один из основателей этой школы, немецкий экономист **Фридрих Лист** (1789—1846) в своем основном сочинении «Национальная система политической экономии» утверждал, что каждая страна имеет свой национальный путь развития и что поэтому не может быть какой-либо универсальной экономической теории. Во второй половине XIX века сформировалась также **австрийская экономическая школа**. Виднейшие представители этой школы **Карл Менгер** (1840—1921) — основатель школы, его ученик **Эйген Бём-Баверк** (1851—1914) и их сподвижник **Фридрих Визер** (1851—1926) явились основателями теории предельной полезности.

На рубеже XIX и XX вв. сформировалось новое направление экономической науки — **институционализм**. Основатель этого направления американский экономист **Торстейн Веблен** (1857—1929) утверждал, что огромную роль в функционировании экономики выполняют не только рынок и эгоистические интересы людей, а и социальные институты (профсоюзы, партии, объединения). В эти же годы в экономической науке возникло и развилось **экономико-математическое направление**. Основатель и крупнейший представитель этого направления, швейцарский экономист **Мари Эспри Леон Вальрас** (1834—1910) в своей работе «Элементы чистой политической экономии» предпринял попытку построения обобщенной математической модели капиталистической экономики, предложил модель общего равновесия в рыночной экономике.

В конце XIX и начале XX века в экономической науке сложились две школы, которые оказали заметное влияние на современную экономическую науку, — это **кембриджская и американская школы**. Выдающийся представи-

тель кембриджской школы, английский экономист **Альфред Маршалл** (1842—1924) предпринял попытку синтезировать положения английской классической школы и маржинализма (от англ. *marginal* — предельный), — учения, объясняющего экономические процессы на основе предельных, приростных величин и состояний. Основатель американской школы **Джон Бейтс Кларк** (1847—1938) в политической экономии различал три раздела: универсальную экономику, социально-экономическую статику и социально-экономическую динамику.

В наше время термин «**политическая экономия**» все более уступает место терминам — **экономическая теория**, в англо-американской литературе — «экономикс». Термин «экономикс» впервые ввел английский экономист **Альфред Маршалл** в своей книге «Принципы экономикс»¹. И ныне в современной англо-американской литературе все три термина — «политическая экономия», «экономическая теория» и «экономикс» — рассматриваются как синонимы, отражающие теоретические аспекты современной экономической науки, на что прямо указывает американский экономист **Пол Самуэльсон** (род. 1915 г.)². В российской экономической литературе предпринимаются настойчивые попытки разграничить эти понятия.

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

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

Первое — это **кейнсианское направление**, названное в честь его основателя английского экономиста **Джона Мейнарда Кейнса** (1883—1946). Кейнсианство и ныне служит теоретическим обоснованием государственного регулирования рыночной экономики путем увеличения или уменьшения спроса через изменение наличной и безналичной денежной массы. Это направление по праву было объявлено «кейнсианской революцией в политической экономии». Кейнсианство в его современном виде часто именуется неокейнсианством. По степени влияния на социально-экономическое мышление мирового сообщества с кейнсианством может сравниться лишь классическая теория А. Смита и концепция марксизма. Не случайно П. Самуэльсон в истории экономической науки особо выделяет трех выдающихся мыслителей: А. Смита, К. Маркса и Дж. М. Кейнса.

Вторым направлением в современной экономической науке является **неоклассическое направление**. Первый этап развития этого направления связан с именем А. Маршалла, который предпринял попытки соединить классичес-

¹ См.: *Маршалл А. Принципы экономической науки.* — Т. 1. — М.: Прогресс, 1993. — С. 14, 56.

² См.: *Самуэльсон П. Экономика.* — М.: Прогресс, 1964. — С. 26.

кую теорию А. Смита с маржинализмом. Маржинализм — учение, основанное на использовании предельных величин (предельная полезность, предельный доход и т. п.). Второй этап неоклассического направления возник в 70—80-е годы XX в. Он представлял собой реакцию на чрезмерное вмешательство государства в экономическую жизнь общества. Данное направление ныне развилось в **теорию монетаризма** (от англ. money — деньги), по постулатам которого роль государства в стабилизации экономики сводится лишь к регулированию денежного механизма, и **теорию неолиберализма**, которая полагает, что вмешательство государства в экономическую жизнь надо свести к минимуму, предоставив одновременно максимум свободы предпринимателям и торговцам.

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

Третье направление в современной экономической науке — это **концепция государственного социализма**. Основатель этой концепции, экономист, социолог, политик, организатор и основатель первого Советского государства **В.И. Ленин** (1870—1924) экономической основой социалистического общества считал государственную собственность на средства производства; одновременно социалистической при определенных условиях он считал и кооперативную собственность. Это направление экономической науки ныне получило теоретическое и практическое развитие в Китае, Вьетнаме и на Кубе.

Четвертое направление в современной экономической науке — это **институционально-социологический подход** к решению проблем хозяйственной жизни. При этом понятие «институт» трактуется предельно широко: это и корпорация, и монополия, и государство, и профсоюзы, а также самые различные социальные учреждения и юридические нормы. В пределах этого направления возникли теории праздного класса, прав собственности, общественного выбора, неоиндустриального (информационного) общества, теория глобалистики и др. Социальные аспекты развития экономических процессов ныне лежат в основе целого ряда современных экономических школ и учений; они органично входят в хозяйственную практику многих стран, ориентирующихся на интересы широких слоев населения. Благосостояние для всех — вот центральная идея этого направления.

1.2. Система современной экономической науки: ее основные составляющие

Краткий исторический экскурс в генезис экономической науки позволяет вплотную подойти к определению предмета современной экономической науки.

При ближайшем рассмотрении предмета современной экономической науки оказывается, что эта наука отражает самые различные и многообразные аспекты экономического бытия. Современное общество не имеет единой универсальной экономической науки, которая отражала бы все стороны эко-

номической жизни этого общества. Ибо экономическая реальность самого человеческого общества сложна, многообразна, противоречива, она представляет собой многогранную и многоуровневую систему. Следовательно, познать эту сложную систему может лишь соответствующая **система экономических наук**.

Как всякая сложная, многоуровневая целостность, система экономических наук имеет свои подсистемы, блоки, которые в совокупности представляют составляющие современной экономической науки. Существуют самые различные классификации экономической науки на блоки, подсистемы и элементы. Наиболее простой и логически стройной является следующая структура системы экономических наук, представленная в ее современном виде.

Центральный блок этой системы образует ее теоретическая часть, т.е. **экономическая теория**. В эту систему входят также **пять блоков** (направлений, подсистем) экономических наук, которые дополняют и обогащают экономическую теорию:

- **историко-экономические науки** (история народного хозяйства, история экономики, история экономических учений, история экономической мысли, история мирового хозяйства);

- **общие экономические науки** (общая теория управления или менеджмент, микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика, государственное регулирование экономики);

- **специальные, или функциональные, экономические науки** (финансы, кредит, денежное обращение, ценообразование, бухгалтерский учет, аудит, банковское дело, страховое дело, народонаселение, экономика труда, специальный менеджмент, экономика природопользования, маркетинг и др.);

- **конкретно-экономические науки**, изучающие или отдельные сферы хозяйства (экономика отраслей, т.е. промышленности, транспорта, строительства, туризма и т.п.), или отдельные хозяйствующие субъекты (экономика предприятий, регионов, отдельных стран и т. д.);

- **информационно-аналитические экономические науки** (общая статистика, статистика рынка, статистика народонаселения, статистика услуг, экономическая кибернетика, математические методы в экономике и др.).

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

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

- **общие** (экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, менеджмент, государственное регулирование и др.);

- **специальные** (финансы и кредит, ценообразование, страховое дело, банковское дело, бухучет и аудит, статистика и т. п.);

- **отраслевые** (экономика той или иной отрасли хозяйства).

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

1.3. Предмет экономической теории

Теоретическая часть современной экономической науки или экономическая теория не является наукой универсальной, ибо она не объемлет собой все блоки и все подсистемы современной экономической науки. Вместе с тем в системе этих наук она занимает почетное центральное место, выступая как основа, как введение во все другие экономические науки. Это особое место экономической теории предопределяет ее предмет, основные функции и роль данной науки в современном обществе.

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

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

Современная экономическая теория синтезирует в себе все основные направления экономических учений прошлого и настоящего: она унаследовала постулаты классической школы с ее анализом производства, обмена, распределения и потребления, с ее анализом закономерностей рыночных отношений; унаследовала марксизм, глубоко исследовавший социально-экономические отношения в сфере общественного производства, и маржинализм с его анализом поведения потребителя в экономической системе; она включает в себя неоклассическое направление и кейнсианство, которые глубоко исследовали сферу микро- и макроэкономики. Современная экономическая наука опирается также на институционально-социологический подход, без использования идей которого невозможна социально-ориентированная смешанная экономика. Социальные аспекты экономических отношений ныне органично входят в объект исследования современной экономической теории.

Все эти и другие классические и новейшие направления, взгляды и концепции взаимно дополняют друг друга и в своей органичной причинно-следственной взаимосвязи образуют целостную современную экономическую теорию.

1.4. Основные функции и роль экономической теории

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

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

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

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

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

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

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

¹ Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993. — С. 518.

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

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

Названные выше функции экономической теории позволяют определить ее роль в современном обществе. Можно было бы выделить следующие реальности, которые предопределяют роль и значение этой науки.

Во-первых, изучение экономической теории имеет **абсолютное значение для каждого человека, живущего на Земле**. Иными словами, роль этой науки имеет всеобщий личностный характер. Функциональная особенность экономической науки, в том числе экономической теории состоит в том, что она рассматривает те вопросы реальной жизни, которые касаются всех и каждого в отдельности. Здесь исключений нет. Ни один человек в мире не может абстрагироваться или уйти от проблем экономического бытия, ни одно общество не может не решать сложнейших проблем организации экономической жизни. Используя вопрос П. Самуэльсона: «По ком звонят колокола?», можно ответить: звуки экономических колоколов касаются всех и каждого.

Во-вторых, экономическая теория помогает понять **процессы, происходящие на микроуровне**, на уровне фирмы, предприятия: это функционирование рынка, движение товаров, закономерности денежного обращения, механизм и закономерности рынка, предпринимательская деятельность, ее планирование и функционирование на принципах коммерческого расчета, формирование факторных доходов и т. п.

В-третьих, экономическая теория дает научное объяснение **процессов хозяйственной жизни, происходящих на макроуровне**, на уровне общества в целом. Иными словами, без глубокого знания экономической теории нет и не может быть глубокого знания всех хозяйственных процессов, происходящих в том или ином обществе, государстве.

В-четвертых, изучение экономической теории имеет не только чисто экономическое, но и **социальное значение**. Ибо без знания законов этой науки невозможно решить целый комплекс таких социальных проблем, как экономические кризисы и их последствия, безработица и ее последствия, инфляция и ее последствия, уровень жизни, дифференциация доходов населения, социальная защищенность бедных слоев населения, социальная справедливость и т. п.

В-пятых, экономическая теория является **основой экономической политики**. Экономическая теория исследует поведение людей как хозяйствующих субъектов на всех уровнях экономической системы. Знание этих закономерностей позволяет государству и его органам, т. е. законодательной и исполнительной власти, выработать механизм управления экономическими про-

¹ Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Новости, 1991. — С. 699.

цессами как на макро-, так и на микроуровне, позволяет выработать механизм управления поведением всех хозяйствующих субъектов. В определенном смысле экономическая политика есть лишь внешнее проявление закономерностей, выработанных экономической наукой в целом, экономической теорией в частности. Это обстоятельство позволяет экономистам делать выводы об исключительной важности их идей, которые могут править миром, если они овладевают массами народа. Это обстоятельство объясняет объективную необходимость изучения законов экономической теории во всех социальных сферах современного общества.

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

1.5. Методология современной экономической науки

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

В качестве предмета исследования экономической науки выступают:

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

В процессе своего исторического развития сама методология экономической науки опиралась на различные подходы и принципы, среди которых наиболее известными являются рационалистический, субъективный, эмпирический и диалектический.

Рационалистический подход основан на попытке открыть «естественные» и рациональные законы экономики. Высшее воплощение этого подхода — учение А. Смита и Д. Рикардо. При **субъективном подходе** в качестве основного объекта исследования рассматривается человек как хозяйствующий субъект. Его апогеем явилась теория потребительского поведения, основанная на предельной полезности.

Эмпирический подход основан на глубоком изучении реальных фактов экономической жизни. Его результатом явились экономические модели, микроэкономика и макроэкономика.

В основе **диалектического подхода** заложена мысль о том, что эмпирического опыта для познания мало и что нужен анализ явлений в их развитии, движении. Конкретным воплощением этого подхода явилось экономи-

ческое учение К. Маркса. Нетрудно увидеть, что каждый подход содержит в себе элементы истины и рациональное зерно. Современная методология экономической науки использует все указанные выше подходы и принципы.

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

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

Заметим, что в процессе познания активную роль выполняет практика, реальная экономическая жизнь. Ее роль тройкая: во-первых, она является основой, исходной базой процесса познания; во-вторых, экономическая реальность — это цель процесса познания, ибо экономическую науку мы изучаем не в качестве самоцели, а в качестве средства улучшения реальной жизни; в-третьих, экономическая жизнь, хозяйственная практика является критерием истинности или ложности наших знаний об окружающей нас экономической жизни.

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

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

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

Особое значение экономическая наука придает изучению экономических законов.

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

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

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

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

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

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

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

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

Говоря о значении и роли экономической науки, не следует их преувеличивать, надо видеть ограниченность всякой науки, в том числе и экономической.

Во-первых, всякое знание относительно; впереди всегда много непознанного и неизведанного: если бы это было не так, то будущим поколениям ученых в науке делать бы было бы нечего.

Во-вторых, всякая наука, в том числе и экономическая теория, является наукой односторонней, она отражает лишь один момент истины, один аспект экономической жизни, тогда как всю экономическую систему во всех ее элементах и проявлениях может представить лишь система наук.

В-третьих, на каждом новом этапе развития общества появляются новые экономические закономерности, новые факты и события, а вместе с ними в экономическом мышлении появляются новые уклоны, крайности, элементы нового фетишизма и фатализма. Так, в современной России можно наблю-

дать попытки решать сложные социально-экономические проблемы или чисто техническими средствами, или с позиции вульгарного экономического материализма, сводя все проблемы к наживе, или на основе утопизма, полагая, что рынок сам по себе решит все проблемы.

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

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

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

БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

2.1. Производство: его сущность, уровни, факторы и структура.

Границы производственных возможностей

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

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

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

Если на минуту предположить, что работник трудится *индивидуально*, образно говоря, в условиях «робинзоады», то оказывается, что он вступает в отношения только с природой. В его труде выделяются три момента: **сам труд; предмет труда; средства труда**. Труд — это такая целесообразная, сознательная деятельность, при которой вещество природы изменяется так, что оно становится способным удовлетворять какие-либо человеческие потребности. **Предмет труда** — это то, на что направлен труд. В свою очередь, предметы труда бывают двух видов: а) предметы труда, данные природой в своем первоначальном состоянии (деревья в лесу, залежи нефти); б) предметы

труда, которые опосредствованы трудом человека (древесина на деревообрабатывающем комбинате, нефть на нефтеперерабатывающем заводе). Эти предметы труда называют сырьем. **Средства труда** есть то, при помощи чего человек воздействует на предметы труда. Они включают в себя пять элементов: орудия труда (машины, механизмы, инструменты и т.п.); силовая или энергетическая система; сосудистая или транспортная система; контрольно-измерительная и информационная система; общие условия труда (место, климат, окружающая среда и т.п.). Уже на этом уровне следует различать сам труд и рабочую силу работника. Последняя есть способность человека к труду, которая включает в себя совокупность физических, умственных, духовных и психологических качеств человека, необходимых для процесса труда. Рабочая сила — это способность к труду, а сам труд — это реальное использование, потребление рабочей силы. Наглядный пример различия понятий рабочей силы и труда — это безработный, который имеет рабочую силу, но не имеет возможности использовать ее.

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

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

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

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

В литературе по экономике на микроуровне обычно выделяют три основных фактора производства: **труд, земля и капитал**. Труд — это работники фирмы, которые непосредственно заняты в производстве. Земля, в широком смысле слова, означает все используемые в производстве естественные ресурсы. Капитал — это материальные и финансовые ресурсы, используемые в производстве. В экономической литературе XX в. появились теории, которые к указанным выше трем видам факторов производства добавляют еще два фактора — **менеджмент**, т.е. организацию производства, труда и

управления, и **информацию**, владение которой придает фирме особую роль в условиях постиндустриального общества. Все указанные выше факторы производства — труд, земля, капитал, менеджмент и информация — в рамках фирмы или предприятия объединяются предпринимательской деятельностью. Эта последняя представляет собой такую производственную деятельность, которая подчинена коммерческому успеху фирмы на рынке.

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

- общественное разделение труда по отраслям и сферам хозяйства;
- производство материальных благ и материальных услуг, а также производство нематериальных благ и нематериальных услуг;
- производственные отношения (социально-экономические, организационно-экономические и технико-экономические);
- общественное производство как органическое единство непосредственного производства, распределения, обмена и потребления.

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

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

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

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

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

Границы производственных возможностей в равной мере относятся к отдельному работнику, к фирме и обществу в целом, ибо все три уровня хозяй-



Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

ствующих субъектов располагают ограниченными ресурсами на каждом данном этапе своего бытия.

2.2. Воспроизводство: сущность, общие черты и особенности на микро- и макроуровнях

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

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

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

Общие черты, одинаково свойственные и микро- и макроуровням:

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

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

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

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

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

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

$$D - T \begin{cases} \text{вещественные факторы} \\ \text{рабочая сила} \end{cases} \dots P \dots T' - \dots D',$$

где: D — первоначально авансированная величина денежных активов;

T — товар, который включает в себя трудовые и материальные ресурсы, необходимые для производства;

P — производство на микроуровне;

T' — новый товар;

D' — новая величина денежных активов, которая количественно включает первоначально авансированную величину и приращение, т.е. $D' = D + d$, где d — приращение.

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

Другая особенность воспроизводства на микроуровне состоит в том, что на первый план в процессе кругооборота капитала фирмы выступает **стоимостный аспект движения активов**: важно, чтобы деньги дали приращение. Натурально-вещественный аспект движения капитала при этом уходит на второй план. Предполагается, что фирма производит то, что приносит коммерческий успех. Процесс воспроизводства капитала на микроуровне принимает форму не только кругооборота, но и **оборота капитала**, т.е. кругооборота капитала, взятого в его непрерывном возобновлении.

Исходя из характера кругооборота и оборота различают основной капитал (основные фонды) и оборотный капитал (оборотные фонды). **Основные фонды** — это та часть производственного капитала, которая натурально воплощена в средствах труда, обслуживает несколько производственных циклов, до конца сохраняет свою натуральную форму, свою стоимость на продукцию переносит по частям в виде амортизации, восстанавливается за счет этой амортизации и возвращается фирме по мере реализации продукции. К основным фондам относят: здания, сооружения, машины, инструмент, приборы и т.д. **Оборотные фонды** имеют те же характеристики, но другую направленность. Это та часть фондов, которая натурально воплощена в предметах труда, обслуживает один производственный цикл, меняет свою натуральную форму, свою стоимость переносит на готовую к реализации продукцию целиком, восстанавливается в каждом цикле и к фирме возвращается при каждом акте продажи. К ним относятся предметы труда, и прежде всего сырье, материалы, топливо, энергия.

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

По характеру участия в производстве основные фонды иногда делят на **активную часть**, которая непосредственно воздействует на предметы труда,

и **пассивную часть**. Различают также основные производственные и основные непроизводственные фонды. В России основные фонды подразделяются на следующие группы: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь.

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

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

По натурально-вещественному составу все общественное производство обычно делят на **два подразделения**: в первом производятся **средства производства**, которые поступают в производительное потребление; во втором производятся **предметы потребления**, которые поступают в личное потребление населения. Соответственно в промышленности по характеру потребления выделяют группу А и группу Б. Важным элементом современного производства является производство услуг и информации. В свою очередь, услуги могут быть материальными (транспортные, бытовые) и нематериальными (образование, культура, познавательный и паломнический туризм).

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

В силу целого ряда причин воспроизводство в России в 1991—2001 гг. в отдельные периоды было не расширенным и даже не простым, а суженным, т.е. имело место падение производства по народному хозяйству в целом и в таких ведущих его сферах, как промышленность и сельское хозяйство, о чем свидетельствуют следующие статистические данные (табл. 2.1)¹.

Статистические данные показывают, что практически в 90-е годы промышленное и сельскохозяйственное производство России постоянно сокращалось. Лишь после 1999 г. в промышленном и сельскохозяйственном воспроизводстве возникла тенденция расширенного воспроизводства. По данным доклада Международного валютного фонда «Обзор мировой экономики» (глава V), доля России в мировом промышленном производстве в последние четыре десятилетия неуклонно сокращалась: в 1960 г. ее доля составляла — 14,87%, в

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М. — 2003. — С. 341,400.

1970 г. — 13,49, в 1980 г. — 12,20, в 1990 г. — 10,35 и в 2000 г. — 4,47%; соответственно доля России в мировом сельскохозяйственном производстве составляла: в 1960 г. — 4,37%, в 1970 г. — 3,46, в 1980 г. — 3,16, в 1990 г. — 2,95 и в 2000 г. — 2,02%¹.

Таблица 2.1

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

Год	Продукция промышленности	Продукция сельского хозяйства
1991	92	95,5
1992	82	90,6
1993	86	95,6
1994	79	88,0
1995	97	92,0
1996	95	94,9
1997	102	101,5
1998	95	86,8
1999	111	104,1
2000	112	107,5
2001	105	106,8
2002	104	101,5

2.3. Результаты воспроизводства на микроэкономическом уровне

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

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

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

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

¹ Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение. // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 9. — С. 107, 110.

Материальные затраты — это стоимость, созданная прошлым трудом и перенесенная в стоимость нового товара. Иными словами, это стоимость, воплощенная в потребляемых материальных факторах производства. В свою очередь материальные затраты включают в себя две части: амортизацию, т.е. ту часть стоимости основных фондов, которая перенесена в стоимость нового товара, и стоимость материальных оборотных производственных фондов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.п.), которая в каждом цикле кругооборота переносится в стоимость нового товара целиком.

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

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

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

В процессе кругооборота и оборота капитала (фондов) валовая продукция и ее модифицированные выражения — товарная и реализованная продукция — в конечном счете расщепляются на две части: издержки предприятия и прибыль. В **издержках** аккумулируются все затраты фирмы, которые необходимы ей при очередном новом цикле кругооборота капитала (фондов) в пределах простого воспроизводства. В издержках объединяются: а) все материальные затраты фирмы; б) весь необходимый продукт, т.е. все виды оплаты труда; в) часть прибавочного продукта и соответственно часть чистого дохода, которую фирма должна передать собственникам заемного капитала или земли, а также государству (процент, рента, налоги). Оставшаяся часть чистого дохода образует **прибыль**, которая характеризует чистый, абсолютный эффект деятельности данной фирмы, ибо количественно прибыль представляет собой разность между стоимостью валовой продукции и общими, суммарными издержками. Иными словами, **прибыль** — это превышение результата над затратами.

Общий результат воспроизводства и его структуру на микроэкономическом уровне условно можно представить в виде схемы (рис. 2.2).

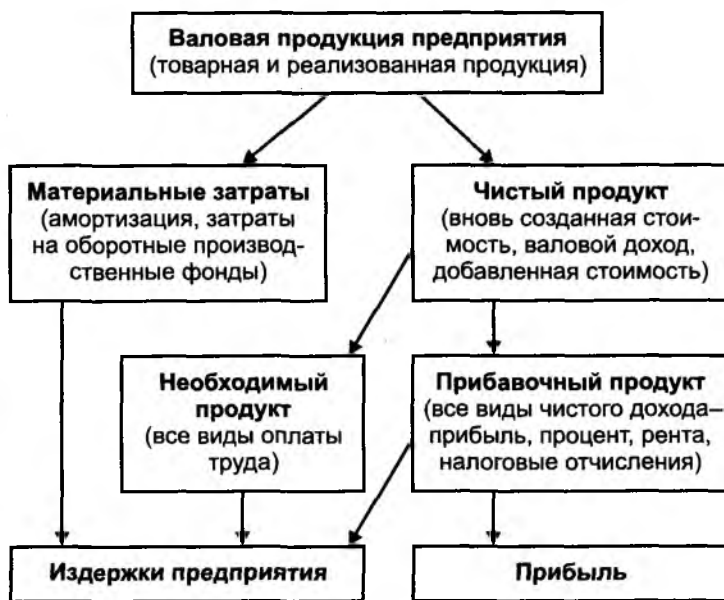


Рис. 2.2. Результаты воспроизводства на микроэкономическом уровне

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

2.4. Результаты воспроизводства на макроэкономическом уровне

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

Длительное время в нашей стране широко использовался показатель валового общественного продукта (ВОП), в литературе его часто называли совокупным общественным продуктом (СОП).

Валовой общественный продукт представлял собой совокупность всех материальных благ, созданных в стране в течение определенного периода (как правило, в течение года). ВОП исчислялся как сумма валовой продукции отраслей материального производства: промышленности, сельского хозяйства, лесного хозяйства, строительства, грузового транспорта, торговли и общественного питания, материально-технического снабжения, заготовок сельскохозяйственной продукции и других отраслей материального производства.

При этом ВОП распадался на фонд возмещения материальных затрат и национальный доход (НД). Последний представлял собой вновь созданную в отраслях материального производства стоимость. Иными словами, национальный доход исчислялся как итог чистой продукции отраслей материального производства. При этом и ВОП, и НД исчислялись как в фактических, так и в сопоставимых ценах.

Так, в 1990 г. ВОП составлял 1631,6 млрд руб., НД — соответственно 700,6 млрд руб. в фактически действовавших ценах¹.

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

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

Чтобы исключить первый недостаток, отечественная статистика ввела новый показатель — **конечный общественный продукт (КОП)**, который представлял собой совокупность материальных благ, созданных обществом за определенный период, но исключал повторный счет материалов (промежуточный продукт). Иными словами, КОП объединял в себе совокупность материальных благ, поступающих в конечное потребление, как личное, так и производственное. Так, в СССР в 1990 г. ВОП в фактических ценах составлял 1631,6 млрд руб., а КОП был равен примерно 1061,9 млрд руб., т.е. составлял примерно 65% величины ВОП². Однако два других недостатка (не учитывались услуги и внешнеэкономические связи) были свойственны и конечному общественному продукту.

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

² Там же. — С. 26.

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

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

- **издержки использования**, т.е. все виды годовых материальных затрат на приобретение, содержание и улучшение основных фондов, а также затраты на материальные оборотные средства, незавершенное производство и нематериальные активы;
- **факторные издержки**, которые уплачиваются за использование факторов производства (заработная плата, процент, рента);
- **добавочные издержки** как результат обесценения капитала в результате морального износа;
- **доходы предпринимателей**, т.е. прибыль¹.

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

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

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

Валовой внутренний продукт — это совокупность конечных товаров и услуг, созданных внутри данной страны как отечественными, так и зарубежными фирмами, но с использованием факторов производства только данной страны. **Валовой национальный продукт** — это совокупная стоимость конеч-

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

ных товаров и услуг, созданных отечественными, национальными предприятиями как внутри страны, так и за рубежом.

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

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

- а) метод расчета **по доходам**, или распределительный метод;
- б) метод расчета **по расходам**, или метод конечного использования доходов;
- в) метод расчета **по добавочной стоимости**, или производственный метод.

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

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

- личные потребительские расходы, т.е. расходы домашних хозяйств на приобретение товаров длительного пользования и текущего потребления, на услуги (при этом не включаются расходы на покупку жилья);
- валовые инвестиции, т.е. капиталовложения в основные производственные фонды, инвестиции в жилищное строительство, инвестиции в запасы (эти валовые инвестиции есть сумма амортизации и чистых инвестиций);
- государственные закупки товаров и услуг, т.е. расходы на содержание армии, государственного аппарата управления, на содержание школ, институтов, органов здравоохранения и т.д.;
- чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта. Чистый экспорт может быть величиной положительной, если экспорт превышает импорт, и отрицательной величиной, если импорт превышает экспорт. В последнем случае страна оказывается в положении должника.

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

При расчете ВВП **производственным методом** суммируется добавленная стоимость всех предприятий во всех отраслях экономики данной страны. Из предыдущего параграфа мы знаем, что добавленная стоимость представляет собой разность между реализованной продукцией фирмы и стоимостью промежуточной продукции (сырья, материалов, услуг), купленной у фирм-по-

ставщиков. Складывается ситуация, когда каждое предприятие покупает у предыдущего промежуточный продукт и добавляет к нему свою новую стоимость, которая как раз и является добавленной стоимостью.

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

Рассмотренные три способа расчета можно применять и к ВВП, и к ВВП. Следует, однако, помнить, что качественно — это разные понятия и что количественно они, как правило, не совпадают. Если страна А имеет за рубежом свои национальные предприятия, а у себя в стране не имеет иностранных предприятий и фирм, то очевидно, что в этой стране ВВП количественно будет превышать ВВП. Если страна Б, напротив, не имеет за рубежом своих национальных предприятий, но на ее территории расположены иностранные фирмы, то очевидно, что в данной стране ВВП количественно будет меньше ВВП. Можно сделать вывод, что в странах-экспортерах капитала ВВП больше ВВП на величину сальдо прибылей от зарубежных инвестиций. В странах-импортерах капитала ВВП меньше ВВП на эту же величину.

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

- $\text{ВВП} = \text{ВВП}$ минус чистые факторные доходы из-за рубежа;
- $\text{ВВП} = \text{ВВП}$ плюс чистые факторные доходы из-за рубежа.

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

В 2000 г. объем ВВП России составил в текущих рыночных ценах 7063392,8 млн руб. С точки зрения производства его структура характеризуется следующими пропорциями: производство товаров — 41,3%, производство услуг — 47,2%, чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты — 11,5%. С точки зрения использования структура ВВП Российской Федерации характеризуется следующими соотношениями: конечное потребление домашних хозяйств — 46,1%, конечное потребление государственных учреждений и некоммерческих организаций — 16,4%, валовое накопление — 17,1% и чистый экспорт — 20,4%. С точки зрения образования доходов структура ВВП России характеризуется следующими данными: оплата труда наемных работников (включая скрытую) — 40,0%, чистые налоги на производство и импорт — 17,0%, валовая прибыль экономики и валовой смешанный доход — 43,0%¹.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М.: 2001. — С. 279, 280, 300, 301.

При изменении уровня цен, и прежде всего в условиях инфляции, т.е. при повышающихся ценах, возникает проблема учета **номинальных и реальных величин ВВП и ВВП**. Номинальные величины ВВП и ВВП учитываются в текущих фактических рыночных ценах; реальные величины ВВП и ВВП рассчитываются в сопоставимых ценах какого-либо базисного года. Чтобы установить величину годового изменения цен (а в условиях инфляции — величину годового роста фактических цен), используют дефлятор (от лат. deflatio — выдувание, сдувание) или индекс цен. Отношение номинального ВВП (или номинального ВВП) к реальному ВВП (или реальному ВВП) называется **ВВП-дефлятором** (соответственно **ВВП-дефлятором**) — оно показывает, как увеличивается ВВП (или ВВП) за счет роста цен. Так, в России в 1992 г. индекс-дефлятор ВВП составил 15,9 раза, в 2000 г. — 1,4 раза. Это означает, что в условиях инфляции реальные величины ВВП и ВВП значительно меньше номинальных величин этих макроэкономических показателей. В условиях падения общего уровня цен дефлятор меньше единицы. Но и в том, и другом случае:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}};$$

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

В целом по России в 1990—2000 гг. динамика абсолютных и относительных величин ВВП характеризуется следующими данными (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Объем и динамика ВВП России¹

Годы	ВВП в текущих ценах (до 1998 г. в млрд руб., с 1998 г. в млн руб.)	Индекс потребительских цен, в размах к предыдущему году	Индекс-дефлятор ВВП, в размах к предыдущему году	ВВП в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году
1992	19005,5	26,1	15,9	85,5
1993	171509,5	9,4	9,9	91,3
1994	610745,2	3,2	4,1	87,3
1995	1540492,8	2,3	2,8	95,9
1996	2145655,5	1,22	1,4	96,6
1997	2478594,1	1,11	1,1	100,9
1998	2741051,2	1,84	1,2	95,1
1999	4757233,7	1,37	1,6	105,4
2000	7063392,8	1,2	1,4	108,3
2001	9039440,6	1,19	1,2	105,0
2002	10863361,6	1,15	1,2	104,3

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М.: 2003. — С. 281, 690.

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

- они содержат в себе амортизацию и единичный счет материалов — результат прошлого труда. По стране в целом это составляет солидную величину;
- они не учитывают результатов самообслуживания; работа домохозяек, ремонт квартир, автомобилей самими хозяевами не находят отражения в отчетах фирмы, ибо минуют рынок;
- в них не учтены результаты теневой экономики, которые основаны на нелегальных сделках;
- в них не находят отражения результаты загрязнения окружающей среды, не учтены экологические факторы в целом;
- они не учитывают эффект свободного времени. Человек не может жить только работой и только для работы. В реальной жизни работа нужна для того, чтобы жить;
- они не учитывают другие нерыночные факторы благосостояния (продолжительность жизни, уровень образования, культуры, интеллектуальный потенциал);
- общественный сектор всех видов услуг учитывается по затратам, а не по результатам.

Чтобы исправить первый недостаток, используют показатель **чистого национального продукта (ЧНП)**. При этом $\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация и единичный счет материалов}$. Если из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги, общество получит **национальный доход (НД)**.

Количественно ЧНП и НД — весьма близкие друг другу показатели. В современной западной литературе национальный доход определяют как сумму доходов всех слоев населения, т.е. как сумму заработной платы, процента, ренты и прибыли. Иными словами, НД — это весь чистый и трудовой доход всего общества в целом.

Современная статистика на уровне макроэкономики основана на системе национальных счетов. Суть этой системы сводится к формированию обобщающих показателей развития экономики на различных стадиях процесса воспроизводства. С этой точки зрения НД включает в себя четыре элемента: потребление, инвестиции, расходы правительства и чистый экспорт. Каждый из них представляет собой особый и одновременно взаимозависимый сектор экономики, в совокупности образующий национальный доход.

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

В мировой практике используют также показатель **чистого экономического благосостояния (ЧЭБ)**. При этом $\text{ЧЭБ} = \text{ВВП} + \text{самообслуживание} + \text{свободное время} \pm \text{теневая экономика} - \text{загрязнение окружающей среды}$.

Наконец, при анализе результатов воспроизводства на макроуровне следует учитывать не только результаты в рамках короткого периода (год, 2—

5 лет), но и многолетние результаты. Эти последние отражает показатель **национального богатства (НБ)**. **Национальное богатство** — это стоимость всех материальных и нематериальных благ и услуг, созданных данным обществом за всю предшествующую историю и сохранившихся к настоящему времени. Иными словами, НБ — это все то, чем обладает данная нация в настоящее время: все материальное, нематериальное, духовное, информационное богатство общества, страны.

Основными элементами материальной формы национального богатства являются:

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

Основными элементами нематериальной формы национального богатства являются:

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

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

В связи с тем, что целый ряд названных выше элементов национального богатства как материальной, так и нематериальной формы в России по стоимости не учитываются, наша отечественная статистика практически фиксирует лишь три основных элемента НБ: это основные фонды, включая незавершенное строительство; материальные оборотные средства и домашнее имущество. Так, на начало 2001 года без учета стоимости земли, недр и лесов, а также без учета всех нематериальных форм национальное богатство России составило 22 112 864 млн руб., из них основные фонды, включая незавершенное строительство, составили 18 402 391 млн руб., материальные оборотные средства — 1 763 342 млн руб. и домашнее имущество — 1 947 131 млн руб.¹

Структура национального богатства России, представленная в ее современном статистическом выражении, выглядит следующим образом (табл. 2.3).

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 302.

Таблица 2.3

Структура национального богатства России¹
(в процентах к итогу)

Годы	Всего	В том числе			
		основные фонды, включая незавершенное строительство		материальные оборотные средства	домашнее имущество
		всего	из них основные фонды		
1980	100	71	65	12	17
1985	100	72	67	12	16
1990	100	73	66	11	16
1993	100	79	70	17	4
1995	100	95	88	3	2
1998	100	91	83	5	4
2001	100	83	72	8	9

Данные таблицы 2.3 показывают, что в 90-е годы резко сократилась доля материальных оборотных средств (результат политики монетаризма и сжатия денежной массы), а также домашнего имущества (результат ухудшения уровня жизни народа).

2.5. Экономический рост: сущность, факторы и типы

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

Экономический рост является важнейшей задачей поступательного развития общества как на микро-, так и на макроуровне. На уровне фирмы он ведет к усилению ее роли и места на рынке, к повышению благосостояния ее коллектива и т.д. На уровне общества экономический рост порождает прирост национального богатства, повышает жизненный уровень людей, улучшает условия труда, увеличивает количество свободного времени, ведет к усилению международного влияния и престижа страны и т.д. Однако

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 302.

этот в целом позитивный процесс не лишен и противоречий. На микроэкономическом уровне рост объемов валовой продукции может вызвать рост затрат, трудности сбыта, чрезмерную интенсификацию труда и т.д. На макроэкономическом уровне экономический рост может привести к исчерпанию ресурсов, ухудшению экологической среды обитания и т.д. При всех этих противоречиях и возможных отрицательных последствиях следует помнить о главном: *без экономического роста невозможно решить коренную социальную задачу развития общества — улучшение жизни народа*. Яркое тому свидетельство — экономика современной России: многолетний спад производства в 90-е годы ушедшего века породил значительное падение уровня жизни.

Поскольку рост производства является средством повышения благосостояния народа, взаимосвязь между динамикой производства и динамикой уровня жизни следует учитывать и при **способах измерения экономического роста**. На микроэкономическом уровне экономический рост измеряется как **степень увеличения абсолютного объема реальной величины валовой продукции** за определенный период (месяц, квартал, год). При этом показатели увеличения валовой продукции выражают в процентах. Если реальный объем валовой продукции, выраженный в постоянных ценах, в прошлом году на предприятии составил 200 млн руб.; а в текущем 220 млн руб., то темпы роста можно рассчитывать следующим образом: из величины валовой продукции текущего года вычитаем величину валовой продукции прошлого года и делим эту разность на величину валовой продукции прошлого года, т.е.

$$\frac{220 - 200}{200} \cdot 100 = 10\%.$$

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

Темпы прироста валового внутреннего продукта (в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году) в Российской Федерации за последние полтора десятилетия представлены в табл. 2.4.

В 2001 г. прирост ВВП России составил 5%, в 2002 г. — 4,3%, в 2003 г. его прирост составил 6,9%, что свидетельствует о неустойчивости роста ВВП России на современном этапе. Основным условием прироста ВВП России

в эти годы был экспортный фактор (высокие цены на нефть на мировом рынке), который по своему характеру так же является неустойчивым и нестабильным.

Таблица 2.4

Динамика прироста ВВП в России¹
(в процентах к предыдущему году)

Годы	Показатели	Годы	Показатели
1986	+ 5,7	1995	- 4,1
1988	+ 4,3	1996	- 3,4
1989	+ 1,5	1997	+ 0,9
1990	- 3,4	1998	- 4,9
1991	- 5,0	1999	- 4,6
1992	- 14,5	2000	+ 8,3
1993	- 8,7	2001	+ 5,0
1994	- 12,7	2002	+ 4,3

В целом темпы прироста валового внутреннего продукта в 90-е годы XX столетия в России были значительно ниже среднемирового уровня. Об этом свидетельствуют данные Международного валютного фонда, которые характеризуют развитие мировой экономики (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Среднегодовые темпы прироста ВВП по регионам и странам мира²
(в процентах)

Регионы и страны мира	1951—1960	1961—1970	1971—1980	1981—1990	1991—2000
Весь мир	5,0	4,6	3,5	2,9	3,0
Развитые страны Запада	4,1	5,0	3,1	2,7	2,2
Западная Европа	4,5	4,9	2,7	2,4	1,9
Развивающиеся страны	5,2	4,5	5,3	4,5	5,0
Латинская Америка	5,4	4,7	6,6	1,2	2,9
Азия	4,2	3,4	4,4	8,1	6,6
Китай	5,3	0,6	3,1	11,1	9,7
Индия	3,5	3,8	4,1	5,3	6,0
Восточная Европа	6,9	3,6	2,3	0,5	0,3
Бывший Советский Союз	7,8	3,6	2,3	0,5	- 5,0
Россия	7,7	3,5	2,1	0,5	- 4,5

Данные таблицы 2.5 показывают, что среднегодовые темпы прироста ВВП в России с 60-х годов прошлого века были ниже общемировых, а в последнее десятилетие имели отрицательную величину на уровне 4,5% в год.

¹ Вопросы экономики. — 1995. — № 12. — С. 105; Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 32.

² Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 9. — С. 96.

год. Вследствие этого доля России в мировом валовом внутреннем продукте получила четко выраженную тенденцию к сокращению: в 1960 г. доля России в мировом ВВП составляла 8,94%, в 1970 г. — 8,07, в 1980 г. — 7,08, в 1990 г. — 5,5% и в 2000 г. — всего 2,6%¹.

Подобная тенденция прослеживается и при анализе прироста ВВП России в расчете на душу населения. Если уровень ВВП России в 1990 году принять за 100%, то динамика этого показателя окажется следующей (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Индексы ВВП России²
(1990 г. = 100)

Показатели \ Годы	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Абсолютный объем ВВП	74	65	62	60	61	58	61	66
ВВП на душу населения	74	65	62	60	61	58	62	67

Между тем, с точки зрения жителя всякой отдельно взятой страны, принципиальное значение имеет то обстоятельство, чтобы темпы роста реального ВВП, ВНП и национального дохода превышали темпы роста населения. Только в этом случае страна оказывается в положении, при котором будет иметь место экономический прирост результатов воспроизводства в расчете на душу населения. Данные таблицы 2.6 убедительно свидетельствуют о том, что ВВП России на душу населения в 2000 г. сократился на 37% по сравнению с уровнем 1990 г. Сопоставление среднедушевого ВВП России с соответствующим показателем США позволяет установить, что в 1970 г. он составлял 54,2% уровня США, в 1980 г. — также 54,2%, но уже в 1990 г. — 44,3%, а в 2000 г. — всего 24,2%³. С учетом оценки ВВП России в сопоставимой валюте индекс физического объема ВВП на душу населения оказывается еще более низким: в 1996 г. он составлял 22,3% уровня США, в 1997 г. — 21,5%, в 1998 г. — 20,3% и в 1999 г. — 20,4%⁴. Иными словами, в 70-е—80-е годы ВВП России на душу населения был в 2 раза, а в настоящее время в 5 раз ниже уровня данного показателя США.

Темпы экономического роста зависят от целого ряда прямых и косвенных факторов. **Основными факторами экономического роста**, оказывающими прямое воздействие на данный процесс, являются: (1) природные ресурсы; (2) трудовые ресурсы; (3) объем и качество вещественных факторов производства (производственных фондов); (4) научно-технический потенци-

¹ Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 9. — С. 97.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 635.

³ Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 9. — С. 100.

⁴ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 637.

ал и соответственно научно-технический прогресс; (5) тип социально-экономической системы; (6) социально-политическая обстановка в стране, ее стабильность или, напротив, взрывоопасность; (7) структура общественного производства, наличие глубокого общественного разделения труда и соответственно кооперации труда и производства по отраслям, сферам и регионам; (8) уровень организации производства, труда и управления во всех хозяйствующих субъектах и по обществу в целом; (9) макроэкономическая пропорциональность и соответственно равновесие по всем основным экономическим показателям, и прежде всего по таким, как цикличность развития экономики, занятость рабочей силы, финансовая устойчивость; (10) степень нравственного или, напротив, безнравственного, патриотического или, напротив, компрадорского отношения людей к Родине, своему предприятию, к личному труду; уровень деловитости и предприимчивости всех хозяйствующих субъектов.

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

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

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

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

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

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

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

2.6. Экономическая эффективность производства: сущность и основные показатели на микро- и макроэкономическом уровнях

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

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

$$\Xi = \frac{P(\text{результат})}{Z(\text{затраты})}, \text{ или } \Xi = \frac{P(\text{результат})}{\Phi(\text{факторы, ресурсы})}.$$

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

$$\Xi = \frac{\max P}{\min Z}, \text{ или } \Xi = \frac{\max P}{\min \Phi}.$$

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

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

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

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

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

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

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

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

На макроэкономическом уровне производительность труда рассчитывается следующим образом:

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

Трудоемкость на макроэкономическом уровне можно выразить формулой:

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

В условиях рыночной системы хозяйствования в числе главных показателей результатов при оценке предпринимательской деятельности фирмы (предприятия) используют валовую продукцию, реализованную продукцию, прибыль и предельные доходы. На макроэкономическом уровне в качестве показателя результата эффективности в одних странах (США, Япония) предпочтение отдается валовому национальному продукту, в большинстве стран мира —

валовому внутреннему продукту. В России широко используется показатель национального дохода. Статистическая служба ООН рекомендует в качестве основного показателя эффекта использовать валовой внутренний продукт.

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

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

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

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

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

Соответственно на макроуровне фондоотдача рассчитывается по формуле:

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

Фондоемкость на макроуровне рассчитывается следующим образом:

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

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

Эффективность капитальных вложений можно выразить следующими соотношениями:

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

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

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

В финансовом аспекте для измерения эффективности и инвестиций на уровне предприятий используют четыре показателя: чистая приведенная величина дохода, или абсолютный результат; внутренняя норма доходности, или расчетная ставка процентов доходности; срок окупаемости капитальных вложений; рентабельность инвестиций.

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

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

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

Мировая статистика особое внимание придает показателю производительности труда на макроэкономическом уровне. Для характеристики этого показателя эффективности производства в статике используется показатель выработки ВВП на одного занятого в ценах и по паритетам покупательной способности (ППС); в динамике используется показатель роста производительности труда в целом по ВВП по отношению к уровню какого-либо года, принятого за 1. На современном этапе развития мирового производства используется также сопоставление производительности труда в целом по ВВП с соответствующим показателем США, выраженное в процентах. Первые два показателя по регионам мира и по России представлены в табл. 2.7.

Данные таблицы 2.7 показывают, что в 90-е годы XX века производительность труда в России существенно снизилась и ныне оказалась ниже мирового уровня, более низкими в эти годы оказались и темпы роста производительности труда в России по сравнению с общемировыми. Сопоставление производительности труда в целом по России и США показывает, что в 1970 г. производительность труда в России составляла 54,1%, в 1980 г. — 49,6%, в

Таблица 2.7

Производительность труда по регионам мира и по России¹

Регионы мира и страны	Выработка ВВП на одного занятого, в ценах и по ППС 2000 г., тыс. долл.				Рост производительности труда в целом по ВВП, число раз, 1900 г. = 1			
	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
Весь мир	13,2	15,7	18,4	21,7	3,0	3,6	4,2	5,0
Развитые страны Запада	36,5	45,2	55,6	64,9	3,6	4,4	5,4	6,3
Западная Европа	31,1	38,6	46,7	53,9	3,1	3,9	4,7	5,4
Развивающиеся страны	4,3	5,9	7,9	10,9	2,3	3,2	4,3	5,9
Латинская Америка	12,3	17,5	17,1	18,3	3,3	4,7	4,6	4,9
Азия	2,4	3,1	5,8	9,3	1,5	1,8	3,5	5,5
Восточная Европа	27,8	31,4	30,6	31,5	5,2	5,9	5,7	5,9
б. Советский Союз	24,2	28,9	26,6	16,7	5,9	7,0	6,5	4,1
Россия	26,8	29,5	27,9	19,5	5,2	5,7	5,4	3,8

1990 г. — 40,1% и в 2000 г. — 23,4% уровня США². При этом в довоенные и послевоенные годы темпы роста производительности труда в России и СССР в целом опережали темпы роста производительности труда в США. В 90-е годы XX века произошло катастрофическое падение производительности труда в реформируемой России.

2.7. Социальная эффективность производства. Оптимум Парето

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

При характеристике социально-экономической эффективности на уровне общества принципиально важно знать широко используемое в западной экономической литературе понятие «**Оптимум Парето**». Итальянский экономист и социолог **Вильфредо Парето** (1848—1923) сформулировал критерий наилучшего использования ресурсов, который вошел в историю экономической мысли под названием «оптимума Парето». В соответствии с этим подходом максимум благосостояния общества и одновременно максимальная общественная полезность ресурсов достигается тогда, когда стремление отдельных лиц к благополучию не ведет к снижению уровня жизни любого другого члена общества. Иными словами, развитие производства на основе принципа

¹ Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 9. — С. 102, 103.

² То же. — С. 104.

Парето предполагает такое распределение ресурсов, при котором увеличение благосостояния как минимум одного человека не наносит ущерба всем другим членам фирмы или общества. На основании «оптимума Парето» можно достаточно определенно установить критерий состояния и развития социальной эффективности производства.

Социальная эффективность национальной экономики есть такое ее состояние и развитие, при которых социально-экономическая эффективность повышается, если изменения в производстве улучшают благосостояние хотя бы одного члена общества или фирмы, не ухудшая при этом положения других членов общества или фирмы. Оптимум социальной эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения положения хотя бы одного члена общества, но улучшают положение всех членов общества. Социальная эффективность падает, когда изменения в производстве улучшают материальное положение одних только за счет ухудшения положения других. Например, в России имеет место выполнение требований работников отдельных отраслей об увеличении заработной платы при сохранении предельно низкой зарплаты учителей, врачей и ученых. При всех возможных вариантах учета интересов различных слоев населения социально-экономическая эффективность исходит из посылки: наиболее эффективны та экономическая система и та хозяйственная форма, которые максимально улучшают благосостояние и жизнь всего народа при данных ограниченных ресурсах.

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

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

- **индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)**, который строится как агрегированный показатель из трех компонентов: ВВП на душу населения, уровень образования и продолжительность предстоящей жизни, ожидаемой при рождении. Шкала ИРЧП — от 0 до 1. Этот показатель дает более широкое представление о социальной эффективности, ибо он не ограничивается одной лишь характеристикой материального благосостояния, в уровень жизни народа этот показатель включает и социальные компоненты;

- **рост материального благосостояния всего общества**, который может быть представлен в **темпах роста валового внутреннего продукта** или валового национального продукта **на душу населения**. Для характеристики динамики увеличения среднедушевых доходов могут быть использованы показатели темпов роста национального дохода на душу населения, а также темпов роста реально располагаемых доходов на душу населения;

- **социально-справедливое распределение** национального дохода, совокупных денежных доходов и реально располагаемых доходов всех слоев населения. Нельзя признать социально справедливым обогащение кучки олигархов при ухудшении уровня жизни громадной части населения, как это имеет место в современной России;

- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей в данном обществе;
- увеличение инвестиций в человека как работника, повышение интеллектуального и физического потенциала всех членов общества, рост расходов на науку, образование, медицину, отдых и спорт;
- разработка мероприятий по социальной защищенности граждан на всех стадиях человеческой жизни, и прежде всего в периоды, когда человек ещё или уже не способен к трудовой деятельности;
- увеличение свободного времени, которое создает реальные условия для развития личности, для реализации чувства радости жизни и счастья;
- забота общества о здоровой, экологически нормальной среде обитания всех членов общества.

Первые три показателя: ВВП на душу населения, ИРЧП и темпы роста ВВП на душу населения учитывает современная статистика. Наиболее простым из них является первый показатель, который практически стал учитываться и национальной, и мировой статистикой (табл. 2.8).

Таблица 2.8

ВВП в расчете на душу населения¹
(в ценах и по ППС 2000 г., тыс. долл.)

Регионы мира и страны	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Весь мир	2,6	3,0	4,0	5,2	6,2	6,9	8,1
Развитые страны Запада	7,1	8,2	10,9	16,1	20,0	24,8	29,0
Западная Европа	6,6	6,5	9,3	13,9	17,4	21,5	24,9
Развивающиеся страны	0,9	1,0	1,3	1,6	2,2	2,8	3,8
Латинская Америка	2,4	3,1	3,9	4,6	6,8	6,4	7,0
Азия	0,8	0,7	0,8	0,9	1,2	2,2	3,6
Северная Африка, Ближний и Средний Восток	1,3	1,8	3,1	4,8	7,0	6,3	7,1
Восточная Европа	2,6	5,1	8,9	11,8	13,4	13,9	13,9
Бывший Советский Союз	2,6	4,1	7,9	10,3	12,3	11,5	6,9
Россия	3,4	4,7	8,9	11,7	13,8	13,4	8,7

Данные таблицы 2.8 показывают, что по сравнению со среднемировым уровнем Россия весь рассматриваемый период имела более высокий уровень ВВП на душу населения, лишь в 90-е годы уровень ВВП на душу населения в России резко снизился и практически сравнялся со среднемировым.

Средний индекс развития человеческого потенциала по регионам мира в конце XX века колебался в пределах от 0,435 по Африке до 0,945 по Северной Америке. Стремительным во второй половине XX века было развитие Китая: еще в 1950 г. ИРЧП этой страны составлял всего 0,159, однако к началу XXI века этот гигант имел ИРЧП на уровне 0,650, т.е. увеличил более чем в 4 раза².

¹ Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение // Мировая экономика и международные отношения. М.: — 2001. — № 9. — С. 98.

² Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. Глава V доклада МВФ. Перевод Б. Болотина // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 1. — С. 10.

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

- Все люди рождаются свободными и равными в своем достоинстве и правах.
- Каждый человек имеет право на жизнь, на свободу и на личную неприкосновенность.
- Никто не должен содержаться в рабстве или подневольном состоянии.
- Каждый человек имеет право владеть имуществом как единолично, так и совместно с другими.
- Каждый человек имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы.
- Каждый человек, без какой-либо дискриминации, имеет право на равную оплату за равный труд.
- Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по независящим от него обстоятельствам.
- Каждый человек имеет право на образование.
- Каждый человек имеет право свободно участвовать в культурной жизни общества, наслаждаться искусством, участвовать в научном прогрессе и пользоваться его благами¹.

Между экономической и социальной эффективностью производства существуют взаимосвязь и взаимообусловленность. Повышение экономической эффективности производства на микро- и макроуровнях как первопричина создает условия для повышения эффективности социальной. Это в равной мере относится и к микро-, и к макроэкономическому уровню производства.

Следует, однако, помнить о том, что причина и следствие могут меняться местами. Динамика социальной эффективности — как положительная, так и отрицательная — оказывает обратное воздействие на динамику эффективности экономической. Это влияние может быть как позитивным, так и негативным. Эту истину подтверждает весь исторический опыт России.

¹ Всеобщая декларация прав человека, принята и провозглашена Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г. Российская газета. — 1998. — 10 декабря. — С. 4.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

3.1. Экономические системы общества на различных этапах его исторического развития

Человек — дитя Природы и дитя Общества. Наука, литература и искусство запечатлели в своих творениях эту двойственную природу человека: с одной стороны, человек — это *Homo sapiens* — существо земное, биологическое; с другой стороны, человек — это *Anthropos* — существо возвышенное, которому присуще нечто только человеческое, а не просто земное и биологическое. Несведущий читатель романа И.С. Тургенева (1838—1883) «Отцы и дети» может недоумевать: почему окружающие вопрошают — а человек ли он, Базаров, если, глядя на звезды, он позволяет себе в эту минуту зевать?

Реальная жизнь человека всегда протекает в обществе — в семье, коллективе, организации, нации, классе, армии, государстве и т.п. Исторически, т.е. в прошлом и настоящем, человек всегда жил и живет в окружающем его социальном мире. И поэтому все общественные науки пытались понять тот мир, который окружает человека.

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

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

Основные характеристики этих стадий можно представить в табл. 3.1.

Основные характеристики трех стадий экономического развития

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

Отдельные экономисты и социологи в эту теорию трех стадий вносят свои коррективы. Так, американский экономист *Джон Кеннет Гэлбрейт* (род. 1908 г.) индустриальное и постиндустриальное общество делит каждое на два этапа: старое и новое индустриальное общество и, соответственно, постиндустриальное — то, которое уже реально есть в некоторых развитых странах, и то, которое будет. Американский экономист *Уолт Уитмен Ростоу* (род. 1916 г.) в своих книгах «Стадии экономического роста» (1960) и «Политика и стадии роста» (1971) выделяет шесть основных стадий роста: традиционное общество, стадия создания предпосылок для взлета, взлет, движение к зрелости, эпоха высокого массового потребления и стадия поиска качества жизни, когда на первый план выдвигается духовное развитие человека. Основным критерий при этом — **уровень и качество потребления**, базисной основой которого также является степень развитости производительных сил общества.

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

Суть **формационного подхода** состоит в том, что в основу развития общества берется формация, которая учитывает и уровень развития производительных сил, и характер собственности, и целый ряд других аспектов экономических и социальных отношений. Основатель этой теории К. Маркс выделял три большие формации: первичную (или архаичную), вторичную (или экономическую) и третичную (или коммунистическую)¹. Первичная формация включала в себя первобытнообщинную стадию развития и частично азиатский способ производства. Вторичная формация, основанная на частной собственности, включала в себя поздний азиатский способ производства, раб-

¹ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Т. 19. — С. 250—251.

ство, феодализм и капитализм. Третичная формация — это длительная историческая эпоха перехода к формированию общественной формы собственности. Позднее эти взгляды К. Маркса многими были поняты вульгарно, как единый всеобщий путь, по которому роковым образом обречены идти все народы, не взирая на различия в исторических условиях, и жестко интерпретированы в концепцию пяти способов материального производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический, хотя сам К. Маркс не настаивал на этой пятиступенчатой схеме и выделял также азиатский способ производства.

По известному выражению **Н.Г. Чернышевского** (1828—1889), развитие человечества — это не прогулка по Невскому проспекту. История человеческого общества знает и движение вперед, и зигзаги, и движение вспять. Однако общее движение человечества идет, по мысли К. Маркса, к третичной формации, к гуманной цивилизации, когда закончится предыстория развития человечества и начнется подлинная его история. Как показывает исторический опыт, путь этот тернист, труден, кровав. Мировая история, литература и искусство в тысячах памятников запечатлели жизнь человека на самых различных фазах социально-экономического развития общества: в период первобытно-родовой общины, а позднее сельской, при рабстве, феодализме и азиатском способе производства; при капитализме и на ранних стадиях рождающегося социализма.

Легендарный мудрец — баснописец Древней Греции Эзоп, раб по своему социальному положению, всю жизнь мечтал о Свободе. Эзоп получил ее, бросившись вниз с обрыва. Другой легендарный герой более поздней эпохи рабства Спартак также погиб за Свободу. Эпоха феодализма и азиатского способа производства дала нам сотни примеров крестьянских войн на всех континентах планеты Земля, практически во всех странах, включая Россию. Эпоха капитализма запечатлена в бурном развитии торговли, промышленности и одновременно в истории пролетарских революций, в бесчисленных стачках и манифестациях.

Государственный социализм в России впервые на своем историческом опыте показал, что можно устроить жизнь общества на принципах солидарности, а не конкуренции, что можно устроить жизнь без эксплуатации и без угнетения одного человека другим, что можно так вести хозяйство на макроэкономическом уровне, когда при сравнительно невысоком уровне индустриального развития всему народу обеспечивается приличный уровень потребления, всеобщая занятость и социальная справедливость. Вода, которую берут из родника, может быть чистой и даже целебной, а руки (или ковши), которыми черпают эту воду, могут быть грязными или даже опасно заразными. Но разве вода при этом перестает быть чистой и даже целебной?! Очевидно, в этом случае источником болезни будет не вода, а грязные руки. Субъективные внутренние и внешние факторы привели к гибели государственного социализма в России и ряде европейских стран. Многие из этих стран пытаются возвратиться к материальным, политическим, социальным и духовным ценностям западно-европейского буржуазного общества. Другие страны (прежде всего Китай, Вьетнам и Куба) продолжают развиваться по собственному пути, оставаясь верными концепции социализма.

Историческое будущее наступившего XXI века покажет, какой формации и какому способу производства суждено выжить, развиваться и крепнуть.

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

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

1. Неолитическая — 7 — 4-е тысячелетия до н.э.
2. Восточно-рабовладельческая — 3—1-е тысячелетия до н.э.
3. Античная — VII в. до н. э. — VI в. н.э.
4. Раннефеодальная — VII — XIII вв.
5. Прединдустриальная — XIV—XVIII вв.
6. Индустриальная — 60-е годы XVIII в. — 70-е годы XX в.
7. Постиндустриальная — с 80-х годов XX в. по настоящее время.

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

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

ция, которая создает новый этнос. Очередной виток этногенеза ведет к тому, что человечество не исчезает с лица Земли¹.

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

Оба подхода — формационный и цивилизационный — имеют право на существование в экономической и других социальных науках. Доминантой формационного подхода является учет экономических факторов развития; сильной стороной цивилизационного подхода — учет других, прежде всего социальных, факторов развития человеческого общества. Вместе с тем и формационный, и цивилизационный подходы имеют свои недостатки: они не принимают во внимание качественные **различия хозяйственных систем в современном мире**. В связи с этим в социальной и прежде всего в экономической науке неоднократно предпринимались попытки определить сами понятия «хозяйственная система» или «тип организации системы хозяйства» и т.п.

Немецкий экономист **Вернер Зомбарт** (1863—1941) в противоположность К. Марксу при анализе истории экономического развития общества выделяет хозяйственные системы и хозяйственные эпохи. При этом в хозяйственной системе он выделяет материальную основу — экономическую технику (орудия труда, науку, технологию), основные побудительные мотивы экономической деятельности и структуру самой системы, ее институциональные и социальные элементы. На этой основе он выделяет пять форм хозяйства: замкнутое, ремесленное, капиталистическое, коллективистское и корпоративное. Исторически в развитии общества он выделяет три хозяйственных эпохи: эпохи индивидуального, переходного и социального хозяйства. Излишне говорить о том, что в этой системе нет единого экономического или социального критерия, но есть чисто абстрактное теоретическое построение, которое системой можно назвать весьма условно.

Другой немецкий экономист **Вальтер Ойкен** (1891—1950) выдвинул концепцию организации (порядка) хозяйства. По его мнению, все исторически существовавшие социально-экономические формы хозяйствования всегда можно свести к двум типам: или это централизованно-управляемая, т.е. тоталитарная,

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

литарная форма хозяйства, или это свободное открытое рыночное хозяйство. Будучи либералом по своим взглядам, В. Ойкен исходил из того, что люди в своей хозяйственной деятельности руководствуются индивидуальными целями, которые на макроуровне следует, однако, согласовывать. Отсюда идеал В. Ойкена — это социально ориентированное свободное рыночное хозяйство, за деятельностью которого в качестве арбитра должно следить государство с тем, чтобы все члены общества выполняли выработанные этим государством правила поведения.

На современном этапе развития экономической и всей социальной науки при анализе основных форм и систем организации экономической жизни общества широко используется особый, **обобщенный экономический критерий развития общества**, который одновременно учитывает и формы хозяйствования экономических субъектов с точки зрения товарности, и характер собственности на средства производства, и способы управления экономической деятельностью. Общее во всех этих подходах состоит в том, что все они дают ответы на три основных вопроса экономики: что? как? и для кого?

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

1. **Что** должно производиться и в каком количестве?
2. **Как** будут производиться блага, товары и услуги, т.е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии?
3. **Для кого** предназначаются производимые блага, услуги и товары, т.е. кто должен располагать ими и как они должны распределяться между индивидуумами и семьями?

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

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

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

Централизованно-регулируемая экономика: производить то, так и для тех, как это предусматривается государственными органами, которые и регулируют все основные экономические процессы. Положительное в этой системе то, что она позволяет решить целый ряд социальных проблем. Отрицатель-

¹ См.: Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. — М.: Прогресс, 1964. — С. 34.

ное — то, что она не создает экономические стимулы на микроуровне, не чувствительна к запросам потребителя.

Рыночная экономика на три основных вопроса отвечает: производить то, так и для тех, как этого требует рынок. Положительное в этой системе то, что она порождает мощные экономические стимулы на микроуровне. Отрицательным в ней является то, что она не позволяет решить целый ряд социальных проблем, ей чужды идеалы гуманизма. В связи с этим в экономической литературе много внимания уделяется смешанной экономике.

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

Современный социальный опыт показал, что смешанная экономика органично сочетает в себе и план, и рынок, сосуществование самых различных экономических укладов, основанных на общественно-государственной, корпоративно-коллективной и индивидуально-частной формах собственности. В отличие от чисто рыночной системы хозяйствования смешанная экономика имеет такую социальную направленность, которая в определенной мере отвечает интересам общества, широких народных масс.

Громадную роль в становлении и развитии смешанной экономики сыграли многие объективные факторы: великая депрессия 1929—1933 гг., успехи государственного социализма в СССР, а затем и в других странах. Новые факторы нашли себе отражение в работах Дж. М. Кейнса и прежде всего в его работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г., рус. пер. 1948 г.). Общепризнанной стала его макроэкономическая теория, которая обосновывала необходимость и значение государственного регулирования рыночной экономики. Объектом регулирования становятся важнейшие социально-экономические факторы: занятость населения, стабилизация цен, платежный баланс, социальные и экономические условия жизни населения страны. Определенную роль в разработке теории смешанной экономики сыграли работы В. Ойкена, труды советских экономистов по вопросам плановой экономики.

Концепция смешанной экономики по самой природе своей внутренне противоречива и неоднородна. Современная смешанная экономика представляет собой сложнейшую социально-неоднородную систему, в которой можно было бы выделить несколько специфических подсистем: во-первых, западная либеральная модель в ее европейском и американском вариантах; во-вторых, это подсистема в прошлом социалистических стран, ныне слепо копирующих (добровольно или принудительно) западную либеральную модель; в-третьих, это подсистема азиатских государств, удачно сочетающих в себе элементы рыночной экономики и свои национальные основы хозяйствования, свое-

го образа жизни; в-четвертых, это подсистема социалистической рыночной экономики Китая, Кубы и Вьетнама, динамично вступивших в ХХI век; в-пятых, это противоречивая подсистема латиноамериканских стран; в-шестых, это самый сложный и неоднородный конгломерат африканских государств. На самом азиатском и африканском континентах как особая социальная сила заявляют о себе исламская, индуистская и буддистская цивилизации. В свою очередь в каждой из этих подсистем формируются свои национальные модели социально-экономического развития. Окружающий современного человека социальный мир оказывается сложным, многоликим и неоднородным.

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

3.2. Национальные модели организации экономической жизни

Всякое общее существует в особенном, особенное — в конкретном. В каждой системе и подсистеме действуют свои **национальные модели организации экономической жизни**, которые несут в себе признаки особенного, специфического. Так, можно выделить **американскую модель**, построенную на системе поощрения предпринимательства и обогащения; **японскую модель**, которая ориентируется на высокий уровень национального самосознания и приоритет интересов страны над интересами отдельного человека; **немецкую модель**, главный ориентир которой — социальное рыночное хозяйство; **китайскую модель**, оптимально сочетающую социалистические и рыночные методы ведения хозяйства; **шведскую модель** функциональной социализации; **ирландскую модель**, которая опирается на учет национальных интересов и на придании особой роли всеобщему и специальному образованию советского типа; **вьетнамскую модель**, объединяющую социалистические и рыночные формы хозяйствования в их национально-патриотической направленности. Вызывает уважение **кубинская модель**, которая сумела выжить в условиях враждебности, найти ключ к притоку инвестиций, развивать образование, культуру, сохранить верность социализму и патриотизму.

Ярким примером самобытности в организации экономической жизни может служить любая из названных выше национальных моделей. Известно, в современной японской экономике возникли застойные явления. В ответ на это в Стране восходящего солнца появляется национальный документальный телесериал, который воспевае дух коллективизма и самоотверженности, сплотивший в 50—80-е годы японский народ во имя общей идеи — опередить всех конкурентов на мировом рынке. «Японцы никак не хотят отказаться от убеждения, что общие интересы важнее личной выгоды. Хотя это

противоречит англо-саксонским либеральным ценностям, делающим упор на индивидуум, а не на коллектив... Документальный сериал, неожиданно ставший властелином умов, воспекает коллективизм, целеустремленность и настойчивость»¹.

Весь исторический опыт России — дореволюционный, советский и современный — убедительно говорит о том, что, руководствуясь общими принципами смешанной экономики, Россия тем не менее должна найти свою национальную модель организации экономической жизни. Изучать опыт других стран можно и нужно, следует, однако, помнить, что это чужой опыт, использование которого может привести как к положительным, так и к отрицательным последствиям. Все неудачи экономических реформ в России в 90-е годы XX столетия проистекали как раз из того, что была предпринята неистовая попытка бездумного заимствования западного, и прежде всего американского, либерализма при полном и откровенном игнорировании и даже третиrowании российских национальных традиций. Пророческим укором и ныне звучат слова А.С. Пушкина: «Пойми те же и то, что Россия никогда ничего не имела общего с остальною Европою; что история ее требует другой мысли, другой формулы...»². Эти мысли уже в наше время уточнил Л.Н. Гумилев: «Механический перенос в условия России западноевропейских традиций поведения дал мало хорошего, и это неудивительно. Ведь российский суперэтнос возник на 500 лет позже... Наш возраст, наш уровень пассионарности предполагают совсем иные императивы поведения»³.

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

1. Территориальный фактор. Территория современной России составляет 17 млн кв. км.⁴ Это в 3,5 раза превышает территорию всех европейских государств. В меридиональном направлении эта территория имеет протяженность 4 тыс. км, в широтном — 9 тыс. км. Россия занимает первое место в мире по территории и седьмое — по численности населения. На 1 кв. км в России приходится 8,5 жителей⁵. Уже из этого следует, что в нашей стране не может быть рынка американского или западноевропейского образца: здесь иные условия движения товаров, услуг, населения, потребителей.

2. Природно-географический фактор. Две трети территории нашей страны расположены в холодном климатическом поясе, крайне неблагоприятном для сельскохозяйственного производства, и прежде всего для земледелия. Выход растительной биомассы с единицы площади по всей России более чем в 2 раза ниже, чем в Западной Европе, и более чем в 3 раза ниже, чем в США. Неблагоприятны эти условия и для добывающей промышленности: общие затраты на добычу и доставку нефти и газа в России в 5—6 раз выше, чем в странах Арабского Востока. Все это ведет к тому, что на мировом рынке

¹ Овчинников В. Возьмемся за руки, друзья. Феноменальный успех японского телесериала «Проект Икс». Российская газета. — 2002. — 6 марта. — С. 4.

² Пушкин А.С. Полн. собр. соч.: В 10-ти т. — Л.: Наука, 1978. — Том седьмой. — С. 100.

³ Гумилев Л.Н. От Руси до России. — М.: Институт ДИ — ДИК, 1997. — С. 311—313.

⁴ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 41.

⁵ Там же. — С. 41.

наши отечественные сельскохозяйственные и сырьевые товары оказываются в объективно невыгодных условиях. Специфику этих природно-климатических условий не может не учитывать и внутренний российский рынок, и вся система хозяйства в целом.

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

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

4. Национальный фактор. Россия всегда была страной многонациональной. В дореволюционной России единство наций обеспечивалось принципом права каждого народа на свой национальный образ жизни. В СССР доминировала идея дружбы народов, воплощалась в жизнь концепция социальной справедливости и равенства. В современных условиях расцветает национализм. Внутри наций возникли националистические группы. Между нациями возникают конфликты. Появились вожди — пигмеи и предатели своих наций. Совершенно очевидно, что эта национальная вражда и национализм работают против интересов России, и эти обстоятельства не могут быть не учтены при формировании модели экономического развития.

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

6. Государственный фактор. Своеобразие России на Евразийском континенте состоит в том, что из всех европейских стран Россия — самая азиатская страна, из всех азиатских стран Россия — самая европейская. В ней никогда не было рабства, но имели место элементы азиатского способа производства. Все это привело к тому, что в России всегда значительная роль в экономичес-

кой жизни страны отводилась государству. Нельзя забывать того, что половина крестьян России были казенными, т.е. государственными, и хозяйство они вели на государственной земле. Значительная часть промышленных предприятий (особенно в горной и тяжелой промышленности) также имела казенный уклад организации экономической жизни. В труднейших природно-климатических условиях государство брало на себя освоение природных ресурсов, строительство железных дорог, мобилизацию рабочей силы. В России государство никогда не выполняло скромную роль ночного сторожа — оно всегда активно вторгалось в экономическую жизнь.

7. Многоукладность. В России никогда не было единого экономического уклада. Само формирование нашего этноса основывалось на признании права каждого народа иметь свой привычный ему уклад жизни и свою форму хозяйствования. Рядом с крепостничеством сосуществовал казенный уклад и общинная форма хозяйствования; широкое развитие получила артельная организация труда (в особенности в строительстве, рыболовстве и отхожем промысле); не была чем-то необычным и кооперативная форма предприятий. При всех перегибах и уклонах идея А.В. Чаянова о кооперировании в России нашла свое реальное воплощение в потребительской кооперации на селе, в колхозах, совхозах и промкооперации. Многоукладная экономика получила социальное признание в период НЭПа. Фактор многоукладности — реальность, которая также не может быть не учтена при формировании национальной модели экономического развития России.

8. Потенциальная самодостаточность экономики России. Народнохозяйственный комплекс нашей страны веками формировался как самодостаточный, опирающийся главным образом на внутренний рынок и внутренние ресурсы. Для создания полнокровной, самодостаточной экономики Россия имела и ныне имеет все природные и экономические условия. При этом самодостаточность экономики России никогда не означала ее самоизоляции. Напротив, внешнеэкономические связи, и прежде всего экспорт товаров, в России всегда поощрялись. Однако главное внимание в нашей стране на всех этапах ее исторического развития уделялось внутреннему рынку и отечественному товаропроизводителю. Внешнеэкономические связи при этом выполняли производную и дополнительную роль. В этом была заключена гарантия экономической, военной и политической безопасности страны. К сожалению, ныне внешнеторговый оборот России превышает 50% объема ВВП, тогда как даже по развивающимся странам этот показатель варьирует в пределах 30—40%¹. Этот отход от традиционного принципа самодостаточности экономики России может породить для нее опасные социальные и политические последствия: реальной становится проблема национальной безопасности во всех ее проявлениях.

9. Социальный фактор. В России, в особенности в советский период, экономика имела четкую социальную ориентацию. Большая часть общества высоко ценила такие понятия, как «социальное равенство», «справедливость», «дружба народов», «братство», «коллективизм». Идеи социального равенства и товарищества были свойственны нашему народу и в более ранние вре-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 36, 37.

мена. Еще Н.В. Гоголь устами Тараса Бульбы с гордостью говорил о том, что значит в Русской земле товарищество: «Нет уз святее товарищества!... Бывали и в других землях товарищи, но таких, как в Русской земле, не было таких товарищей»¹. Разумеется, всякое общество имеет определенное количество отщепенцев. Однако российская общественная мораль всегда осуждала лень, праздность, паразитизм, алчность, нечестную наживу. Российские реформаторы первой волны в качестве экономического идеала провозгласили деньги в образе доллара, в качестве средства наживы — ограбление ближнего. Наивно полагать, что народы России с ее принципами соборности и общинности примут эту мораль. Справедливость, Добро, Правда, Товарищество, Отечество для громадной массы народа России и ныне — понятия близкие, родные. Глубоко прав обозреватель Российской газеты: «Люди истосковались по тому, что способно воодушевлять, звать вперед, объединять ради общенациональной цели. Вместо этого сериалы вроде «Последний герой» или «Слабое звено» внушают нам мысль, будто одержать победу можно лишь «завалив» ближнего»².

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

Угроза третьей мировой войны в XXI веке — не плод воображения, а суровая реальность наших дней. В этих условиях вновь и вновь встает вопрос о месте России в системе современных цивилизаций.

Отечественные смердяковы и ныне ставят перед нашим обществом старую дилемму: или стать полноценной европейской страной, или ее ждет окончательный распад и гибель. Современным еврострадалям не приходит в голову, что **Россия — это самостоятельная цивилизация**, равная Западной Европе или конфуцианско-буддийской Азии. Ибо Россия органично соединяет в себе и европейское, и азиатское, но **соединяет эти две цивилизации по своему**. Не изоляция от Европы или от Азии, а соединение всего лучшего, что имеется в той и другой цивилизации, переработка всех этих основ, но на базе российского менталитета — в этом залог величия России! Из этого объективно следует, что Россия должна изучать опыт организации экономической и социальной жизни как Европы, так и Азии. Однако изучение и российского

¹ Гоголь Н.В. Собрание сочинений в восьми томах. Том II. М., Изд-во «Правда», 1984. — С. 111.

² Овчинников В. Возьмемся за руки, друзья. Феноменальный успех японского телесериала «Проект Икс». Российская газета. — 2002. — 6 марта. — С. 4.

опыта для других стран не бесполезно. Эту идею великолепно усвоил Китай, пытаясь не совершать тех ошибок, которые совершила Россия. При этом ни один здравомыслящий человек не заявит, что Китайская или Японская цивилизации уступают Европейской. Напротив, часто можно услышать обратное утверждение: западная цивилизация сугубо материалистична, агрессивно-эгоцентрична, внутренне тоталитарна, цинична и безнравственна, ибо основана на деньгах, на индивидуализме и эгоизме.

В современных условиях часто можно услышать вопрос: Россия — чья? Однако ныне резонным является и другой вопрос: а чья Европа? Только о США и современном Китае можно с уверенностью заявить, что это великие, самостоятельные, независимые державы, с которыми считается весь мир.

Все народы России в глубинных основах своих понимают свою общность, свою историческую миссию, — миссию особой евразийской цивилизации. Эту мысль великолепно выразил один из руководителей и идеологов духовного управления мусульман России:

«Не случайно так предопределено Всевышним, что Европа и Азия вместе. Они словно мощным сварочным швом соединены Уралом... Объективно существует единый континент **Евразия**. Можно уверенно сказать, что он — колыбель всего человечества. Здесь не просто соприкасаются культуры Запада и Востока, все посланники Всевышнего пришли с Востока...

За эти десять-пятнадцать лет огромные изменения произошли в нашей стране, и слишком много стало у нас советчиков — как нам проводить экономические, политические и общественные реформы. В каждый дом стучатся со своими советами, как устраивать нашу жизнь...и последствия мы уже видим. Я думаю, что каждый со мной согласится — вариант Югославии народы России абсолютно не устраивает...

Отечество у нас одно — это Святая Русь. Не только для наших православных соотечественников — для всех. Мы, мусульмане, убеждены в этом...

У России есть тысячелетняя история, есть традиции. В любом селе, в любом уголке России и мусульмане, и христиане, и иудеи, и буддисты уважают друг друга, любят друг друга, и это сохранено, несмотря на всю немыслимую вакханалию в средствах массовой информации»¹.

В условиях движения цивилизации к постиндустриальному обществу **особую роль в общественном сознании стала выполнять информационная система общества**. Век моторов уступает место веку интеллектуально-информационного потенциала. Казалось бы, отечественные средства массовой информации возьмут на себя благородную миссию воспитания патриотизма и национального самосознания в условиях развития рыночных отношений. Однако основные средства массовой информации России в конце XX — начале XXI вв. предложили своему народу русофобию, ненависть ко всему русскому, восхваление западного либерализма, денационализацию гуманитарного образования, культ насилия во имя обогащения, культ секса и ненависть к материнству, культ вора и жулика, клевету на самое святое — на воинов, спасавших Советскую страну в годы войны с фашизмом.

¹ Шейх-уль-ислам Талгат Таджуддин. Наша Родина — Святая Русь. Евразийство: теория и практика. Сборник статей. — М.: Арктогея центр, 2001. — С. 9, 10.

В современных учебниках истории, подготовленных по заказу и на средства зарубежных фондов, потеряно само уважение к Подвигу, к Славе, к Почету. Даже патриотизм новейшие российские идеологи объявили последним прибежищем негодяев, привязывая к этой гнусной мысли имя Л.Н. Толстого. Между тем у великого писателя земли русской мысль совершенно иная: патриотизм — это последнее прибежище **даже негодяя**. «Если бы мы патриотизм признали дурным чувством, таким, каким мы признаем эгоизм, — писал этот пророк, — мы бы стыдились всякого проявления его»¹. У всех народов России, и прежде всего у русского народа, патриотизм всегда был нравственной нормой, а в лихие годы он проявлялся с удивительной силой. Достаточно вспомнить Отечественную войну 1812 г. и Великую Отечественную войну 1941—1945 г.

Все изложенное выше позволяет заключить: пора перестать засорять нашествующими пересадками российскую почву чужеземными экономическими и социальными реформами, давно пора в своих людях познать самобытность и силу. Весь исторический опыт показывает, что наибольших успехов экономика России добивалась в периоды, когда она шла своим национальным путем развития: эпоха после Отечественной войны 1812 г., двадцатилетие на рубеже XIX и XX вв., годы НЭПа и индустриализации страны, годы восстановления и реконструкции народного хозяйства после Великой Отечественной войны.

Чтобы уйти с того опасного рубежа, на котором оказалась современная Россия, необходимо всему народу нашего Отечества понять простую мысль: **высокоэффективная организация экономической жизни в современной России не может не учитывать национальную специфику в проявлениях общих закономерностей поступательного экономического и социального развития**. Эта национальная специфика некоторыми социологами формулируется как российская идея, как идеология русского возрождения. Данная идея воплощает в себе: самобытность России; историческую преемственность всего лучшего, что было в прошлом; духовную и нравственную основу; народность, российский коммунизм и общинность; консерватизм, национальный патриотизм и российский либерализм; русское православие и тесный союз его со всеми традиционными религиозными конфессиями России. Как видим, национальная специфика России также сложна, многообразна и противоречива, но именно в ней и заложена возможность возрождения нашей Родины, в ней будущее России.

3.3. Основные формы хозяйства в различных экономических системах

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

¹ Толстой Л.Н. Патриотизм или мир. Полн. собр. соч. — М.: Государ. издательство художественной литературы. — 1958. — Т. 90. — С. 168.

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

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

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

Исходной материальной основой и одновременно первопричиной товарной формы хозяйства выступает общественное разделение труда. Вторым условием и одновременно второй причиной товарной формы хозяйства является обособленность товаропроизводителей рамками собственности. Разделение труда могло быть внутри самого хозяйства (общины, рабовладельческого или феодального хозяйства), но товаром при обмене материальное благо или услуга становились лишь тогда, когда они переходили от одного собственника к другому.

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

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

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

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

Заметим, что в России товарное хозяйство опиралось на примат государственной или общинной собственности. Доля западной модели товарного

хозяйства, основанной исключительно на частной форме собственности, в России и в прошлом, и в настоящем была и остается незначительной. В России всегда шли поиски самобытной модели развития товарного хозяйства. Дух соборности витал в пределах и натурального, и товарного российского хозяйства.

3.4. Человек в окружающем мире: мотивы его поведения

Во все времена экономическая и другие социальные науки пытались постигнуть смысл человеческого бытия, понять цель жизни человека и, в частности, мотивы его экономического и социального поведения.

В разные эпохи экономические мотивы человека интерпретировались далеко не одинаково. Великий Аристотель мотивы поведения хозяйствующих рабовладельцев сводил к удовлетворению их разумных потребностей. §

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

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

В последующие годы экономисты и социологи неоднократно предпринимали попытки уточнить и дополнить модель «экономического человека» А. Смита, не вступая, однако, в полное противоречие с сущностью этой модели, но лишь корректируя ее отдельные черты. Так, английский экономист и философ *Джон Стюарт Милль* (1806—1873) в эту модель включал отвращение человека к труду и жажду наслаждений. Английский философ, социолог и юрист *Иеремия Бентам* (1748—1832) в отличие от А. Смита, который видел в человеке прежде всего созидателя, выдвинул модель «рационального гедониста», т.е. человека-потребителя, который стремится иметь благосостояние, до-

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — С. 28.

ставляющее ему одни лишь удовольствия за минусом страданий и огорчений. Английский экономист **А. Маршалл** выдвинул концепцию реального и рационального агента производства, который осуществляет нормальную экономическую деятельность, учитывая при этом все мотивы и факторы своей деятельности. Позднее на основе модели А. Смита **маржиналисты** создали концепцию человека-оптимизатора, который все свои мысли и поступки направляет на то, чтобы получить наибольшую полезность при наименьших затратах, максимальную выгоду при минимальных усилиях. Человек-оптимизатор всегда оказывается способным сопоставить цели и средства, готовым выработать оптимальное решение, предвидеть ход экономических процессов. В духе концепции А. Смита немецкий экономист **Адольф Вагнер** (1835—1917), основатель социально-правовой школы в экономической науке, главное свойство экономической природы человека видел в том, что человек всегда ощущает нехватку благ и стремится это ощущение устранить.

В различные эпохи сами понятия: «выгода», «интерес», «эгоизм» интерпретировались по-разному. Изначально эти понятия трактовались как денежные интересы, денежные выгоды. С развитием общества в XIX и XX веках стало очевидно, что человек не может заниматься только одним делом — судорожно зарабатывать деньги. В мотивацию поведения человека стали включать и социальные факторы, социальные потребности и обстоятельства.

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

Принципиально новое направление в интерпретации экономической природы человека дали представители немецкой исторической школы, русской экономической мысли и различных социалистических учений — от социалстов-утопистов до марксистов, а также сторонники таких религиозных течений, как христианство (исключая протестантство), иудаизм, ислам, буддизм,

¹ Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993. — С. 518.

индуизм. При всех громадных различиях в содержании этих школ и учений общее в данной концепции состоит в том, что в отличие от А. Смита и его последователей **объектом экономического анализа теперь становится не только индивидуальный человек, а народ, общество, класс, социальная группа, семья.** С учетом этого фактора индивидуальный человек предстает **не только как эгоист, но и как альтруист**, способный учитывать не только свои личные эгоистические интересы, но и интересы семьи, своей социальной группы, своего класса, своего народа, общества, человечества. В духе этой концепции К. Маркс рассматривает человека как выразителя интересов своего класса. При этом капиталист выступает как олицетворение капитала, наемный рабочий — как воплощение персонифицированного наемного труда.

Русская экономическая мысль всегда утверждала нравственно-религиозную мотивацию человеческого бытия. Русский взгляд на мир предполагал осмысление жизни и труда как религиозного долга, как всеобщего и совместного служения всех русских людей идеалам добра, правды, любви, милосердия, жертвенности и сострадания. Целью стремлений отдельного человека в его личной жизни и труде было посильное воплощение в жизнь этих идеалов. Столь высоконравственная мотивация труда и всего бытия русского человека утверждалась лучшими представителями российской экономической школы. Экономист Петровской эпохи Иван Тихонович Посошков в своей «Книге о скудости и богатстве» за полвека до выхода в свет «Богатства народов» А. Смита вступил в нравственный, этический спор по вопросу об экономической сущности человека. И.Т. Посошков полагал, что кроме вещественного богатства человеку надо больше заботиться о невестественном богатстве: «Друг друга тяготы носите, и тако исполните закон Христа». Экономической сущности человека А. Смит как воплощению своекорыстных интересов И.Т. Посошков противопоставляет общее согласие и христианскую любовь друг к другу.

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

В период экономических преобразований 1991—2002 гг. в России предпринимались стремительные попытки утвердить постулаты «экономического человека» А. Смита. При этом смитовский принцип: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что нужно тебе» — трактовался односторонне (дай мне!), но забывалась другая сторона (получи то, что нужно тебе). Задача же состоит в другом, в том, чтобы вернуть труду созидательный характер, в том, чтобы придать труду и всей человеческой жизни высоконравственное начало. Уже в наши дни митрополит Санкт-Петербургский и Ладожский Иоанн полагал, что нельзя, недопустимо более ставить вопрос личного благополучия, покоя и комфорта выше понятий гражданского долга и ответственности за судьбу страны.

В широком смысле слова концепция экономического поведения человека, утверждающая необходимость служения своей семье, классу, нации, государству, близка и мыслителям немецкой исторической школы, и современ-

ной японской морали, и традиционному конфуцианскому мышлению китайцев, на наших глазах совершающих экономическое чудо, и социалистической экономической морали, и экономическому мышлению всей восточнославянской цивилизации. Тайна бытия человеческого не в том, чтобы только жить и работать, — **тайна жизни человеческой в том, чтобы знать, для чего жить и для чего работать.**

Современная социальная наука предпринимает попытки выйти из пределов чисто экономических интересов человека. В связи с этим много внимания уделяется проблеме **потребностей**, ибо экономические и социальные действия людей приводятся в движение их потребностями.

Потребность — это объективная нужда отдельного человека, семьи, любой другой социальной группы в чем-либо. В социальной литературе существует несколько классификаций всего многообразия человеческих потребностей. С точки зрения **субъекта** потребности делят на личные, групповые, коллективные, общественные. С точки зрения **объекта** потребности делят на материальные и духовные, на чисто экономические и социальные. Широко используется **комплексный подход** — потребности человека в его реальной жизни. С этой точки зрения широкое распространение получила классификация потребностей, которую предложил американский психолог **Абрахам Харольд Маслоу** (1908—1970) в своей книге «Мотивация и личность» (1954). По его мнению, понятие «потребности человека» включает пять основных видов, располагающихся по принципу иерархии в следующем порядке:

- **физиологические потребности** (потребности в пище, жилье, одежде и другие нужды человека в сохранении жизни и здоровья);
- **потребности в надежности и безопасности** (защищенность от болезни, от страха и гнева, от потери рабочего места, от разбойного нападения и других форм посягательства на жизнь);
- **потребность в социальных связях, в принадлежности к определенной группе** (потребность в любви и привязанности, в контактах с другими людьми, в причастности тому или иному сообществу, группе, классу, нации, стране);
- **потребности в оценке своей значимости** (потребность в признании того или иного статуса человека, потребность в доверии к себе, в признании возможностей, знаний и т.п.);
- **потребности самовыражения** (потребности развития личности, осмысления целей своей жизни, потребности в самоанализе и самоактуализации).

Однако эта классификация ныне уже не удовлетворяет социальную науку. Профессор психологии и психиатрии американского университета **Огайо Стивен Рейсс** в 1999 году опубликовал книгу «Кто я? 16 основных желаний, которые мотивируют наши поступки и определяют нашу личность». Основные желания и потребности, которые, по мнению С. Рейсса, руководят нашими повседневными действиями и делают нас такими, какие мы есть, следующие: это — власть, независимость, любознательность, одобрение, порядок, экономия, честь, идеализм, общение, семья, положение в обществе, месть, любовные отношения, еда, физические упражнения и спокойствие¹. Чтобы

¹ См.: Алькин В. Своим желаниям будьте верны. Российская газета. — 2000. — 28 июля. — С. 32.

выявить эти 16 основных потребностей как основные, ученый провел исследование, охватившее более шести тысяч человек.

Своим подходом С. Рейсс опровергает и учение А. Маслоу и З. Фрейда. В отличие от А. Маслоу он выдвигает не 5, а 16 основных групп потребностей и не исключает наличия других потребностей, которые не вошли в перечисленные выше 16 основных желаний. Всего же им зафиксировано более 300 потребностей, которые могут иметь место у человека. В отличие от **Зигмунда Фрейда** (1856—1939), который утверждал, что все человеческие стремления можно свести к одному желанию — либидо (от лат. *libido*) — половому влечению, и что эти стремления у всех людей одинаковы, С. Рейсс выдвигает прямо противоположный тезис: **у каждого человека комбинация потребностей, их расстановка по приоритетности весьма индивидуальна.** Это обстоятельство и делает каждую личность неповторимой. К примеру, образовательная система многих стран исходит из посылки, что **все дети** любознательны и потому имеют одинаковое потенциальное желание учиться. В реальной жизни не все дети и не все взрослые любознательны от природы. Строго индивидуальны у отдельных людей и все другие основные потребности. В этом одновременно заключен секрет загадочности и непознаваемости человека, секрет его неповторимости и оригинальности.

Проблема индивидуальности каждого человека, живущего на Земле, ставит вопрос о загадочности русской души, вопрос о том, каким представляли себе русского человека его выдающиеся представители. Социологи обычно отмечают отсутствие у русских национализма; понятие «национальные интересы» русские понимают как общественные и государственные интересы. В полной мере это относилось и к советскому человеку.

Верховная власть ныне утверждает, что народы современной России — России XXI века — ушли от «нравственного нигилизма и духовной нищеты», при этом имеется в виду, что мы ушли от нравственного нигилизма и духовной нищеты советской эпохи. В связи с этим возникает вопрос о том, какой духовный и какой нравственный подъем культивируется в современной России.

У части населения России ныне действительно меняется менталитет. Писатель-патриот **Валентин Распутин** (род. 1937), тонкий знаток души русской, с болью говорил: «После 91-го года (даже раньше) дано было высочайшее соизволение: воруйте, грабьте, не жалко. Для этого достаточно грабеж назвать реформами и сделать из него политическую опору. Началось повальное растаскивание народной собственности, сказочное обогащение верхушки. Эти нравы, разумеется, принялись спускаться вниз, там воровство было помельче, но погуше, и страну, богатейшую в мире страну, растащили в считанные годы...

Я не оправдываю эту мораль. Она была узаконена, принята — что же теперь удивляться?»¹.

У подрастающего поколения современной России складывается убеждения уже аксиоматического толка: деньгами могу купить все — почести, доб-

¹ Распутин В. От каких несчастий мы произошли? // Аргументы и факты, 1998. — № 42. — С. 3.

лесть, положение; деньгами подкуплю всякого; деньгами откуплюсь от любого преступления, от любой обязанности, которую не хочу выполнять.

Эту логику «новых русских» в свое время подметил **Н.А. Некрасов** (1821—1877) в своей поэме «Современники»:

«Грош у новейших господ
Выше стыда и закона;
Нынче тоскует лишь тот,
Кто не украл миллиона...
Что ни попало — тащат,
«Наш идеал, — говорят, —
Заатлантический брат:
Бог его — тоже ведь доллар!...»¹

В России и СССР никогда не было культа денег, поощряемого народом. Русский человек — и это отразила русская классическая литература — всегда полагал, что хищничество и нажива за счет других убивают человека и нравственно, и физически. Русская духовность включала открытость для других культур, но не подчинение им; она предполагала интегрированность в мировую культуру, но не подчинение ей, а самобытность; она всегда учитывала родство русской духовности евразийству и учет многонациональности народов этого континента. Русская духовность всегда включала терпимость к другим религиям и национальным культурам. Многонациональной по форме, социалистической по содержанию была культура советского народа.

Однако в современных условиях духовные ценности у значительной части населения России становятся иными: власть поощряет превосходство индивидуальных ценностей над общественными, а средства массовой информации всячески поддерживают у населения чувство личного эгоизма под флагом борьбы за права человека.

В России вырастает молодое поколение, которое не знает, что такое работать у станка, копать огородную грядку, работать на тракторе, на комбайне. Но зато у нас выросло целое поколение, для которого грабить, насиловать, убивать, бросать, ломать — это норма. Народ устал от беспредела. «За прошлый год в стране совершено около 3 миллионов преступлений... Более 7 тысяч убийц ушли от наказания, ежегодно правоохранители не могут установить судьбу более 30 тысяч граждан, пропавших без вести. Неудобно сравнивать, сказал Президент, но это в десять раз больше, чем наши потери на Кавказе»².

Криминально-безнравственная обстановка в стране; терроризм; систематическая пропаганда основ, разрушающих семейные устои; нескончаемая череда триллеров; пропаганда алчности, жестокости, звериной хватки; борьба против русской духовности, против присущего всем народам России коллективизма и уважения друг к другу — все это чуждая нашему народу мораль.

¹ Некрасов Н.А. Полное собрание сочинений и писем в 15-ти томах. Том 4. — Л.: Изд-во «Наука». — 1982. — С. 241.

² Ямшалов Б. Народ устал от криминала. // Российская газета. — 2002. — 12 февраля. — С. 1.

Старое и «новое» пришло в острое противоречие. Вот почему ныне одни Русь называют святой, а другие — страной мафиозной, страной лодырей, пьяниц, воров и жуликов. Истина в другом: в России живут талантливые, изобретательные, но очень наивные люди. Еще Иисус Христос говорил ученикам: «Будьте, как дети». Большинство россиян наивны, как дети, ибо они поверили «борцу с привилегиями», поверили в приватизацию, в ваучеры и т.п. Вместе с тем, очевидно и то, что всякая нация, всякая социальная группа, как справедливо гласит немецкая поговорка, имеют право на определенное число идиотов и отщепенцев. Жулики, проходимцы, люди с криминальным прошлым, партийные перевертыши и хамелеоны, поддержанные властью, в условиях хаоса и неразберихи сумели обогатиться за счет народа. И этих людей следует признать выразителями духа русского народа, которые избавили нас от «нравственного нигилизма и духовной нищеты»? И много ли среди этих выразителей нового духа русских людей?! Вглядитесь в лица тех, кто с телеэкранов учит нас новой морали.

Очевидно, душу могучего народа, сформировавшегося за многовековую историю, нельзя переломить за короткий срок на основе чуждой этому народу морали.

Обобщая сказанное выше, можно прийти к выводу, который сделали выдающиеся представители нашего народа: несмотря на все пороки, русские отвечают высшему представлению о человеке, Русь называют святой не иносказательно, не с долей презрения, а с нотой уважения. Разумеется, я не имею в виду тайных и явных врагов России. Для них Россия всегда была и ныне остается империей зла.

Особое место в социальных науках занимает учение **Владимира Ивановича Вернадского** (1863—1945), которое в силу ряда причин по достоинству и по содержанию до сих пор не оценено ни русской, ни мировой наукой. По В.И. Вернадскому, человек — явление планетарное, продукт и дитя Вселенной. Особое внимание он уделял разуму человека, силе его воздействия. Задолго до нынешних российских монетаристов — идеологов саморегулирующейся рыночной системы — и как бы в назидание им он доказывал, что любая система, в том числе экономическая, дезорганизуется и терпит распад, если она предоставлена самой себе. Его мысль гениальна и предельно проста: **всякими процессами можно и нужно разумно управлять**. Особое внимание он уделял обратным процессам влияния человека на природу и общество. Его учение о ноосфере еще предстоит понять и усвоить. Ноосферу он определяет как высшую стадию развития биосферы Земли, когда человеческая мысль становится «физической» планетарной силой. Установившаяся в своих равновесиях биосфера начинает меняться под давлением научной мысли человечества. В этом смысле сама научная мысль становится природным явлением. Наше время подтвердило эти пророчества Ломоносова XX века.

Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным. Но когда человек знает цель своего бытия, когда он осознает важность и нужность своего труда и всей своей жизни, когда он понял, что его личный свободный труд нужен семье, классу, нации, обществу, стране, — тогда этот человек может совершить экономическое чудо. Этому учит экономическая мораль нашей цивилизации. В условиях, когда

социально-экономическое положение России достигло наивысшего драматизма, рядовые труженики нашего Отечества должны понять простую, как правда, Истину: на Земле есть только одна сила, способная остановить движение России в экономическую и социально-политическую пропасть, — эта сила — мы сами! И только мы, и никто другой!

3.5. Интересы человека и их реализация в системе отношений собственности

Экономические действия людей приводятся в движение их потребностями и интересами. Выше было выяснено, что потребность — это объективная нужда человека в чем-либо; выяснено также, что виды потребностей человека весьма многообразны и во многом индивидуальны.

Формой проявления потребностей в реальной жизни выступают интересы, которые можно определить как **осознанные потребности, которые человек стремится реализовать в своих действиях**. Интересы, как и потребности, многообразны и по содержанию, и по носителям. С этой последней точки зрения интересы могут быть личные, семейные, групповые, классовые, национальные, интернациональные и т.д.

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

Собственность является экономической и правовой основой, **своеобразной гарантией реализации интересов человека.**

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

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

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

экономическая наука придает присвоению материальных факторов производства, средств производства, ибо тот, кто владеет ими, владеет и результатами производства.

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

Противоречивым в процессах присвоения в современной России является положение, когда рабочие — без заработной платы, предприятие — в долгах, а директор имеет огромные доходы. При среднемесячной начисленной заработной плате всех работающих в экономике России в размере 964,5 денонмированных рубля 46 генеральных директоров тульских акционерных обществ в 1997 г. получили 348 млн денонмированных рублей, т.е. более 7 млн руб. в год на каждого, 600 тыс. руб. в месяц, или 20 тыс. руб. в день, включая выходные. Это в 4 раза выше годового дохода американского президента¹. Средняя заработная плата по стране оказалась в 622 раза ниже заработной платы рядового директора акционерного общества. Президент ОАО АК «Транснефть» в 1998—1999 гг. получал 1,765 млн руб. в месяц, или 58,8 тыс. руб. в день, а с учетом премий и «материальной помощи» — почти 120 тыс. руб. в день, включая выходные. Это в 6 раз выше зарплаты тульских директоров².

Можно было предположить, когда хаос 90-х годов XX века уйдет в прошлое, отношения между трудом и капиталом примут более цивилизованные формы. Однако реальная жизнь первых лет XXI века показывает обратную картину: конфликт между трудом и капиталом продолжает обостряться. 20 олигархических групп владеют 40% ВВП России. Наемные работники, получающие заработную плату менее 100 долларов в месяц, задают вопрос: а почему наш директор ездит на «Мерседесе» за 80 тысяч долларов и имеет виллу на берегу Средиземного моря? Присвоение заработной платы подчиненных стало банальным явлением даже в государственных учреждениях. Главный врач Рязанского центра Госсанэпиднадзора получал 98 тысяч рублей в месяц, в то время как его подчиненные — около 2 тысяч. Кроме того, деньги тратились не на обновление технической базы, а на покупку дорогих автомобилей³. Похоже, государство полностью устранилось от контроля за присвоением результатов деятельности предприятий и фирм, а баснословные месячные доходы в десятки и даже сотни тысяч долларов руководителей корпораций при среднемесячной номинальной заработной плате работников по экономике России в целом на уровне 4360 руб. 30 коп. стали больше предметом журнальных и газетных статей различного толка и разных направлений. Однако ни законодательная, ни исполнительная власть вопросы реального регулирования доходов в процессах их присвоения не ставит и не решает.

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

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

³ Ионов А. Этическая антисанитария. // Российская газета. — 2002. — 16 февр. — С. 2.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7) право на передачу благ в наследство;

8) право на бессрочность обладания благом;

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

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

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

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

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

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

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

Перечисленные выше 11 основных элементов прав собственности не исчерпывают всех видов и форм выражения отношений присвоения, которые могут иметь место в реальной жизни. Знание всех этих видов правомочий в рамках полного права присвоения помогает выработать поведенческие отношения между предприятиями и органами власти, а также между самими пред-

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

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

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

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

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

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

Дух времени таков, что конкретные формы присвоения частной собственности в современной России приобретают подчас вульгарные формы. Внедрение частной собственности как гаранта свободы в соответствии с протестантской моралью начинается со школы.

«Возвращается, например, девочка из школы и за обедом как-то задумчиво вертит в руках столовую ложку. Потом вдруг спрашивает: «Мама, она серебряная?» — «Нет, обычная, — отвечает мать. — Серебряные у нас чайные, для гостей». — «Сколько?» — деловито интересуется дочь. «Шесть. А что?» — «А то, что тогда две мои, — изрекает девочка. — Нам сегодня на

граждановедении говорили о семейной собственности. Оказывается, мам, я имею право на равную долю. Так что ты мне их отдай, я кукол кормить буду».

Или сын подросток, устроивший в комнате настоящий свинарник, не только не прибирается, но и обвиняет родителей в попрании его гражданских прав. Дескать, они не смеют давить на ребенка. И уж тем более диктовать свои порядки на его законной части жилплощади. Опять-таки со ссылкой на граждановедение»¹.

Стремление во что бы то ни стало внедрить в юношеские и детские головы западную либеральную идеологию приводит к горькому выводу: «Бывали хуже времена, но не было подлей». Этот вывод поэта-демократа образно и точно отражает всю катастрофичность современного вульгарного понимания отношений присвоения, — отношений, которые не отвечают тысячелетним православно-христианским основам русского самосознания, не отвечает основам буддизма, ислама и иудаизма в том их понимании, как они сформировались в дореволюционной, в советской и даже современной России. По этой логике, Будда и Христос не были свободными людьми, ибо у них не было ни личной, ни семейной собственности: первый стал монахом и жил на подаянья, будучи сыном индийского Царя; второй все оставил плотнику отцу и матери, ушел из дома, чтобы нести свое учение миру. Израильские кибуцы в течение двух с половиной тысячелетий доказали жизненную силу коллективной формы собственности. Пророк Мухаммед личной собственностью признавал лишь блага в жилище мусульманина и полагал, что все остальное — земля, вода, соль — это достояние бога. Не трудно увидеть, что социалистические идеалы выросли из этих великих учений. Совершенно очевидно и то, что протестантство явилось отступлением от христианства, иудаизма, ислама и буддизма.

¹ Медведева И., Шишова Т. Контрольный выстрел из учебника // Советская Россия. — 2000. — 25 мая. — С. 5.

Раздел II



ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

КЛАССИЧЕСКИЙ РЫНОК: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА

4.1. Рынок: сущность, основные черты и участники. Причины возникновения рынка

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

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

Самое обыденное и первое определение утверждало, что рынок — это площадь, публичное место купли-продажи товаров, т.е. благ и услуг. Предпринимались попытки ввести в понятие рынка фактор ценообразования. Так, А. Маршалл определяет рынок как всякий район, во всех пунктах которого в один и тот же момент платят за одни и те же товары одинаковую цену¹. Позднее в понятие рынка ввели отношения между покупателями и продавцами и отношение спроса и предложения. В связи с этим появились определения:

- рынок — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов;
- рынок — это система отношений между спросом и предложением;
- рынок — это совокупность отношений товарного обмена;
- рынок — это сфера обмена, которая связывает в единый механизм производителей и потребителей товаров.

Существуют и другие определения рынка.

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

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. — Т. II. — С. 6, 7.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- рынок устанавливает вольные цены или, как их называют чаще, — свободные рыночные цены равновесия;

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

- рынок предполагает наличие развитой инфраструктуры, которая повышает его эффективность. В особой мере это относится к современному рынку;
- рынок предполагает открытость национальной экономики перед мировым хозяйством, положение, при котором региональный рынок выступает как часть национального, а национальный — как часть мирового;
- рынок формирует такой тип человека, который в свои моральные нормы включает также рыночную этику и рыночную мораль;
- рынок учитывает наличие внешних факторов, благоприятствующих или мешающих его развитию, в частности, благосклонное, уважительное или неуважительное отношение общества к самому рынку.

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

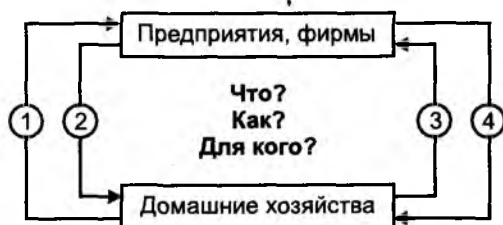


Рис. 4.1. Взаимоотношения между участниками рынка

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

- домашние хозяйства, покупают у предприятий и фирм произведенные ими товары и услуги;
- предприятия и фирмы, продают населению, домашним хозяйствам произведенные ими товары и услуги;
- население и домашние хозяйства продают предприятиям и фирмам ресурсы, факторы производства — труд, землю, капитал, организацию, информацию;
- предприятия и фирмы выплачивают домашним хозяйствам, населению соответствующие доходы — заработную плату, ренту, прибыль, проценты, дивиденды.

Как видим, и те и другие участники рынка попеременно выступают то в роли покупателей, то в роли продавцов. Указанные выше четыре товарно-денежных потока одновременно отвечают на три основных вопроса экономики: **что производить, как и для кого?**

В этой схеме мы пока абстрагируемся от государства и других внешних сил и берем рынок в его чисто классической форме.

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

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

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

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

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

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

4.2. Функции рынка. Преимущества и недостатки рыночного механизма

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

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

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

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

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

5. Стимулирующая функция. Ориентир рыночных цен на общественный уровень затрат, на учет спроса потребителей побуждает каждого товаропроизводителя экономить свои индивидуальные затраты и представлять рынку те товары, которые нужны покупателю. В свою очередь рынок побуждает и покупателя заботиться об экономичности потребления, об экономии затрат на приобретение товаров, побуждает соизмерять уровень спроса с уровнем доходов.

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

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

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

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

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

- стимулирует рост производства, увеличивает его объемы;
- ускоряет темпы развития производства;
- повышает экономическую эффективность производства;
- побуждает экономить труд, затраты и ресурсы;
- формирует структуру хозяйства, отвечающую потребностям и запросам потребителя;
- в определенной мере рынок создает саморегулирующуюся систему хозяйства, где каждый занимает свою нишу;
- многовековой опыт использования рынка свидетельствует о его естественной природе, которая отвечает нуждам общества;
- рынок обогащает определенную часть населения.

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

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

- рынок не способен решить целый ряд социальных проблем: содержание пенсионеров, больных, инвалидов, сирот и т.п.;
- рынку чужды нравственные идеалы добра, справедливости, патриотизма и т.д.

Разные народы сложили немало пословиц и поговорок по этому поводу: «рынку нет дела до человека без кошелька»; «рынок — это специально отведенное место, где люди могут обманывать друг друга»; «хотя честный человек может преуспеть в делах, шепетильность будет для него помехой, и тогда недостаток моральной гибкости ему придется восполнить умением». Образно говоря, рынок — это сцена, на которой ежедневно разыгрывается спектакль продавцов и покупателей, интересы которых взаимозависимы, но драматично противоположны.

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

4.3. Структура рынка: система и ее составляющие элементы

До сих пор рынок рассматривался как единая система. Однако в реальной жизни рынков столько, сколько существует в данной стране или во всем мире товарных групп. Следовательно, рыночный организм имеет сложную структуру. Единый рынок включает в себя отдельные элементы, отдельные рынки, их виды и подвиды. Существует несколько критериев, по которым можно выявить основные составляющие единой рыночной системы:

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

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

- а) классический, или рынок совершенной (свободной) конкуренции,
- б) современный, или рынок несовершенной конкуренции, который в свою очередь имеет виды: чисто монополистический, олигополистический, монополистической конкуренции на основе дифференциации качества продукта, товара, услуги.

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

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

• потребительский рынок, или рынок товаров и услуг, приобретаемых населением;

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

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

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

По характеру продаж рынок бывает: оптовый и розничный.

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

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

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

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

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

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

- а) демографические факторы (рынок мужских, женских, детских, молодежных товаров, товаров для лиц пожилого возраста и т.п.);
- б) социально-демографические факторы (рынок богемных, элитарных, спортивных товаров, товаров для врачей, учителей и т.п.);
- в) географические факторы (рынок товаров для жителей Севера и Юга);
- г) психологические факторы, предопределяющие стиль жизни (рынок для нумизматов, любителей музыки, поэзии и т.п.);
- д) поведенческие факторы (постоянные клиенты и случайные покупатели);
- е) национальные факторы (рынок товаров, характерных для покупателей данной национальности);
- ж) факторы, отражающие уровень доходов тех или иных слоев населения (состоятельные покупатели и бедные слои населения), а также другие многочисленные факторы.

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

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

В связи с этим сегментация рынка является объектом пристального внимания маркетинговых служб как в статике, в каждый момент, так и в динамике. При этом маркетинговые службы должны помнить о том, что рынок, с одной стороны, предоставляет каждому потребителю возможность учесть специфику всех его потребностей. В этом смысле рынок предоставляет каждому покупателю вершину экономической свободы в выборе товаров и услуг. С другой стороны, эта свобода окажется иллюзорной, если рынок реально не учел данные потребности покупателя. Эта свобода оказывается иллюзорной и в том случае, если потребитель неплатежеспособен. В конечном счете рыночная сделка принесет экономическую выгоду и продавцу, и покупателю лишь в том случае, если эта операция будет подготовлена и продумана с обеих сторон. Задача маркетинговой службы предвидеть эту выгоду и организационно реализовать ее.

ТОВАР И ДЕНЬГИ — ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

5.1. Товар и его свойства. Жизненный цикл товара

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

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

- первоначально в это понятие включали только материальные вещи и предметы, но не включали услуги;

- затем в понятие «благо» стали включать и услуги, но только материальные;

- ныне в это понятие включают все виды материальных благ и все виды услуг — как материальных, так и нематериальных;

- изначально в понятие «благо» включали только результаты труда человека;

- ныне в это понятие включают и даровые блага природы.

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

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

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

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

- полезность вещи заключена в самой вещи или в самой услуге, поэтому можно сказать, что потребительная стоимость и есть само благо или услуга;

- полезность товара предопределяется естественными свойствами самого блага;

- экономическая наука оставляет в стороне вопрос о том, дурна или благородна полезность данного товара, здесь важно другое: нужен этот товар кому-либо или не нужен;

- всякая потребительная стоимость имеет три характеристики — количество, качество и натуральную форму;

- по качеству (содержанию) и по форме все товары разнородны и различны, по количеству — ограничены;

- потребительная стоимость в определенной степени исторична, ибо в разные эпохи одну и ту же потребность удовлетворяли разными способами. А.С. Пушкин ездил «то в карете, то верхом»;

- потребительная стоимость всегда имеет общественный характер, ибо товар — это благо для других;

- потребительная стоимость товара не всегда зависит от количества труда;

- потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы, она доставляет полезный эффект от самой деятельности, и в этом ее специфика;

- многие товары удовлетворяют не одну, а несколько потребностей.

Меновая стоимость товара — это его способность обмениваться в определенных количественных соотношениях на другой товар (заметим, что деньги — это тоже товар). Например, один мешок зерна весом 30 кг обменивается на один топор, одна буханка хлеба весом 300 г обменивается на 8 руб.

При характеристике основных свойств товара важно учитывать не только экономические, но и **социальные аспекты**, в частности, следует особое внимание уделить **характеру потребления товаров**. С этой точки зрения все товары можно было бы разделить на две группы: а) товары, поступающие в индивидуальное потребление; б) товары, поступающие в общественное или коллективное потребление. В экономической литературе первую группу товаров иногда называют частными благами; вторую группу товаров — общественными или коллективными благами (англ. public goods).

Индивидуальные товары — это те блага, которые потребляются индивидуально, обладают свойством делимости, каждая единица этих благ потребляется одним человеком, выгода от их использования принадлежит данному потребителю; одновременно они обладают принципом исключения, то есть покупатели, которые не имеют возможности приобретать эти товары по рыночным ценам, автоматически исключаются из числа пользователей этих благ. К индивидуальным товарам (или частным благам) относятся продовольственные товары (еда, напитки и т.п.), промышленные товары (одежда, обувь и т.п.), многие виды услуг (информационные, деловые и т.п.).

Общественные товары — это те блага, которые потребляются коллективно, совместно. Эти товары обладают двумя свойствами, которые отличают их от индивидуальных товаров. Первое их свойство — **несоперничество в потреблении**. Это означает, что увеличение числа потребителей этих благ не снижает их полезность, доставляемую каждому потребителю этих благ. Второе свойство — **неисключаемость**. Это означает, что все граждане данного сообщества пользуются потребительной стоимостью этого блага. Побережье теплого южного моря или остров, напоминающий эдем — благодатный уго-

лок земли, — позволяет каждому жителю и каждому путешественнику пользоваться благами воздуха, моря, климата до тех пор, пока они не покинули эти райские уголки земли.

В свою очередь общественные товары можно было бы разделить на абсолютно общественные, клубные и частично общественные. **Абсолютно общественные товары** суть те, которыми пользуются все члены данного общества в одинаковом объеме независимо от индивидуального спроса (дамба, защищающая город от наводнения; мост, соединяющий части города, поселения; ядерный зонд; охрана жизни населения страны и т.п.). **Клубные товары** — это та группа общественных товаров, которые потребляются совместно в определенных пределах. Так, число мест в автобусе или самолете ограничено, и в этих условиях несоперничество имеет свои границы. **Частично общественные товары** — это та группа товаров, которые обладают принципом исключения, но имеет для общества особую социальную значимость, их потребление имеет одновременно и индивидуальный, и коллективный характер, а сам процесс их использования приносит выгоду и пользу как индивидуальным потребителям, так и обществу в целом. К этой группе общественных товаров можно было бы отнести услуги здравоохранения, спорта, образования, заботу о тех, кто ещё или уже не может трудиться.

В условиях современного постиндустриального общества особое экономическое и социальное значение приобретают **услуги**. В этой сфере ныне сосредоточена громадная часть трудовых, материальных и финансовых ресурсов. В отдельных странах в сфере услуг занято до 60% самодельного населения, а потребительские расходы на услуги превышают иногда половину всех расходов домашних хозяйств, фирм и государства.

Известно, что **услуга — это специфический товар, который не имеет вещной формы, его потребительская стоимость заключена в самом действии, в полезном эффекте живого труда**. Сами по себе услуги могут иметь и материальную, и духовную форму. Услуга в сфере транспорта или строительства имеет четко выраженную материальную форму: пассажир перевезен из одного места в другое; дом или школа построены. Услуги врача, учителя, актера имеют нематериальную форму, однако их полезность приобретает или материальный или духовный характер: больной оказывается вылеченным, ученик получает образование, зритель в театре испытывает эмоциональное воздействие.

В отличие от товара, имеющего вещественную форму, **услуга не может быть накоплена**, ибо процессы ее производства и потребления во времени совпадают.

В целом ряде случаев услуги оказываются на грани материального и нематериального производства, и поэтому классификация услуг — это попытка выделить виды и подвиды этих товаров в весьма сложной экономической и социальной системе. По целевой направленности услуги могут быть личными и общественными; бытовыми по ремонту тех или иных вещей и создающими новые блага (жилье, одежду, обувь); услуги могут быть интеллектуальными, информационными и деловыми, туристскими; особо можно выделить услуги коммуникационные (связь, транспорт, реклама) и распределительные (торговля); услуги могут быть платными и бесплатными, оказываемыми за счет бюджетных источников финансирования.

Труд в сфере услуг в значительной мере является **трудом производительным**, ибо он участвует в создании валового внутреннего и валового национального продукта. В связи с этим мировая статистика услуги относит к *третичному* сектору, если *первичным* сектором экономики считать сельское хозяйство, а *вторичным* сектором — промышленное производство. Разумеется, эти границы между тремя секторами экономики весьма условны. С учетом тенденции развития этих трех сфер народного хозяйства **услуги превращаются в главную сферу общественного производства** и в этом смысле становятся критерием экономического и социального развития данной страны. Все сказанное позволяет заключить, что при анализе товара как экономической и социальной основы рыночного хозяйства должное внимание необходимо уделять движению товаров и в сфере услуг.

При анализе товара как одного из двух основных инструментов рыночного хозяйства важное значение приобретает вопрос о жизненном цикле этой основной клеточки классического и современного рынка. Большинство товаров проходят **четыре этапа своего жизненного цикла**. *Первый этап* — это период выведения товара на рынок, внедрения его на рынке и, соответственно, медленного увеличения сбыта. *Второй этап* — период роста, быстрого расширения сбыта данного товара. *Третий этап* — период зрелости, когда товар воспринят большинством потенциальных потребителей и уже началось замедление темпов сбыта. *Четвертый этап* — период упадка, который характеризуется резким падением сбыта товара. Некоторые экономисты в движении товара выделяют **пять стадий**; помимо указанных выше четырех в качестве особой стадии выделяют подготовку товара к рынку.

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

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

5.2. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности

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

Потребительные стоимости качественно разнородны и поэтому количественно несоизмеримы. Общей основой всех обмениваемых товаров является то, что все они — **продукты труда**. Труд имеет двойственный характер: **конкретный**, т.е. труд в определенной целесообразной форме, и **абстрактный** —

затрата энергии вообще. На рынке конкретный труд выступает как частный; абстрактный — как общественный. Первый создает потребительную стоимость, второй — стоимость. **Стоимость** — это вещественная форма затрат абстрактного общественного труда, выражающая отношение продавца к покупателю или отношение издержек к полезности.

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

У трудовой теории стоимости есть как достоинства, так и пробелы. На основе этой теории легко объяснить следующие рыночные явления. Во-первых, эта теория убедительно объясняет, почему на рынке формируются **единые цены** на тот или иной товар. Ответ прост: единым является уровень ОНЗТ. Во-вторых, эта теория легко объясняет, почему одни товары дороже, а другие дешевле. Почему, например, легковая автомашина дороже мотоцикла, а мотоцикл дороже велосипеда? Ответ также прост: различны уровни общественно необходимых затрат труда на производство автомобиля, мотоцикла и велосипеда. В-третьих, на основе трудовой теории стоимости легко и убедительно можно объяснить поведение продавца и товаропроизводителя, ибо этих агентов рынка интересует прежде всего вопрос о возмещении их затрат на производство и реализацию товара.

Однако на основе этой теории трудно, а иногда и невозможно объяснить целый ряд других рыночных явлений. Во-первых, на основе этой теории трудно объяснить, какие виды труда составляют ОНЗТ, каковы количества различных элементов ОНЗТ, как учесть труд простой и сложный, умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный и т.д. Во-вторых, на основе этой теории трудно объяснить, почему в одно и то же время один и тот же товар на различных рынках и даже на одном и том же рынке иногда продается по разной цене. В-третьих, на основе трудовой теории стоимости трудно объяснить поведение покупателя, потребителя, которого интересуют не только затраты на товар, но прежде всего полезность данного товара.

Параллельно с трудовой теорией стоимости возникла **теория субъективной полезности**, которая позже получила завершенное выражение в **теории предельной полезности**. Суть теории субъективной полезности сводится к следующему. Товар на рынке покупают не потому, что в нем заключены затраты труда, а потому, что данный товар для данного покупателя имеет полезность, ценность. В создании товара принимают участие три фактора — труд, капитал, земля. Однако ценность товара обнаруживается на рынке и, следовательно, целиком зависит от субъективной оценки его потребителем. Уязвимым местом этой теории как раз и явилась позиция определения цены товара только с точки зрения субъективной оценки покупателя. Эта теория не могла разрешить знаменитый «парадокс Смита»: почему вода, столь по-

лезная для человека, стоит так дешево, а алмаз, чья польза намного меньше, стоит так дорого?

Теория субъективной полезности в конце XIX — начале XX вв. развилась в **теорию предельной полезности**, которая позволила устранить уязвимые места своей предшественницы.

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

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

- в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает;
- при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении².

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

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

В условиях, когда количество благ ограничено, ценность данного блага определяется субъективной полезностью последнего, предельного экземпляра, который удовлетворяет наименее настоятельную конкретную, субъективную потребность, занимающую последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом благ данного рода. Иными словами, ценность блага в ее субъективной оценке определяется величиной его предельной полезности. Классической иллюстрацией этих положений стал пример австрийских экономистов *Карла Менгера* (1840—1921) и *Эйгена Бём-Ба-*

¹ Бём-Баверк Э. Основы теории ценности хозяйственных благ: Австрийская школа в политической экономии. — М.: Прогресс, 1992. — С. 262.

² Законы Госсена // Экономическая школа. — 1992. — Вып. 2. — С. 39, 40.

верка (1851—1914) с пятью мешками зерна, которые имеет старик-отшельник, проживая в лесу: первый мешок он использует для удовлетворения самых насущных потребностей в пище, второй — для улучшения питания, третий — для откорма домашних птиц, четвертый — идет на изготовление пива, пятый — для забавы (кормление попугая). В субъективной оценке этого отшельника ценность каждого из пяти мешков определяется ценностью предельного, последнего, мешка. Если по какой-либо причине он лишится пятого мешка, то его субъективная оценка оставшегося мешка будет определяться ценностью четвертого мешка. Однако эту субъективную предельную оценку полезности нельзя путать с общей полезностью всех пяти мешков зерна. Представим эти оценки (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Полезность зерна для отдельного потребителя

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

Субъективная предельная оценка зависит от двух факторов: во-первых, от величины всего запаса зерна, во-вторых, от степени удовлетворения потребности в зерне. Общая полезность зависит от суммы предельных полезностей пяти мешков зерна и определяет их способность удовлетворять все потребности старика-отшельника. С точки зрения изложенного легко объяснить «парадокс Смита»: общая полезность всего запаса воды, конечно, выше общей полезности алмазов, но конкретная, субъективная, предельная полезность алмазов несомненно выше предельной полезности воды.

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

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

В конце XIX — начале XX вв. в экономической науке возникло новое направление, которое предприняло попытку объединить эти две теории и на этой основе создать **синтез предельной полезности и затрат (издержек) производства**. «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»¹. По мнению А. Маршалла, ценность товара в равной мере определяется и полезностью, и затратами (издержками) производства. При этом затраты труда (живого и овеществленного) осуществляются потому, что общество ценит данное благо. Стоимость готового товара как бы вменяется стоимости пошедших на его изготовление факторов производства. Этот принцип вменения Э. Бём-Баверк иллюстрировал следующим примером: не потому дорого токайское вино, что дороги токайские виноградники, а наоборот, потому, что из-за высокой ценности вина будут высоки и затраты на его изготовление.

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

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

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

5.3. Деньги: сущность, происхождение и функции

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

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

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. — Т. II. — С. 31—32.

находятся только в эквивалентной форме стоимости, ибо они служат мерой ценности для всех товаров. Их потребительная стоимость стала формой выражения меновой стоимости всех товаров; конкретный, частный труд золотодобытчика стал формой выражения абстрактного общественного труда, заключенного в других товарах.

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

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

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

Эволюционно-историческая концепция происхождения денег объясняет как длительный исторический процесс развития экономического сотрудничества, как результат развития процесса обмена. Первоначально преобладал натуральный обмен, когда один товар обменивался на другой без посредства денег (Т – Т). Историки определяют этот период как межплеменной бартер. Элементы бартера имеют место и ныне как в международной торговле (бартерные сделки), так и на внутреннем рынке той или иной страны. Однако уже на ранних стадиях обмена на местных рынках выделялся товар, который отличался большей способностью к сбыту. Такими высоколиквидными товарами были рабы, скот, меха, кожа, рыба, табак, вино, бусы из раковин, и многие другие товары. Латинский корень слова «капитал» происходит от «capital» — скот. В России особым уважением пользовались «куны» — мех куницы. Развитие ремесел привело к тому, что роль посредников в обмене прочно закрепляется за слитками металлов. Первоначально ими были медь,

бронза, железо. В конечном счете роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя благородными металлами — серебром и золотом.

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

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

На территории России чеканка монет восходит к концу X — началу XI в. в период принятия и распространения христианства. В эту эпоху в русскую речь прочно входят слова: златица, златница, златик, злато, золотник. Исторические источники утверждают, что первой монетой отечественной чеканки был златник, выпущенный в конце X в. князем Владимиром. На одной стороне этой монеты был изображен сам Владимир с трезубцем. Не менее распространенным в эту же эпоху становится слово «серебреник», означавшее отечественную монету, которая чеканилась во многих русских городах. Предтечей будущего рубля была гривна серебра. Именно этой монетой рассчитывались между собой князья Древней Руси. Русская гривна исторически вошла и в экономическую жизнь Московского государства, а позднее и России. Царь Иван III право чеканки монет присвоил только держателю Московского престола. При Иване IV в Московском государстве свободно обращались «московка» и «новгородка». В начале XVII в. на Руси установилась единая денежная единица — копейка, т.е. монета, на которой был изображен всадник с копьем. Она весила 0,68 г серебра. Копейка делилась на полкопейки и полушку — четверть копейки. Несколько позднее на Руси в счетную систему были введены рубль, полтина, гривна, алтын.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Деньги как средство накопления. Деньги покидают сферу обращения и оседают в домашних сейфах и на счетах в банках. Первоначально эту функцию золото выполняло в том случае, когда деньги уходили в сокровища. Формой сокровищ могли выступать золотые слитки, монеты, предметы рос-

коши из золота и серебра. Золото и ныне выступает в качестве официальных резервов государств, а также в виде частных сокровищ и в форме эстетических ювелирных изделий. Абсолютной ликвидностью обладают и бумажные деньги, поэтому в качестве средства накопления могут выступать и неполноценные деньги. Разумеется, в условиях инфляции бумажные деньги — малопривлекательное и ненадежное средство накопления. Однако тезаврирование (от греч. *thesauros* — сокровище), т.е. накопление бумажных денег, — реальность.

4. Деньги как средство платежа. Деньги выступают как средство уплаты долга при несовпадении покупок и продаж во времени и пространстве. Товар может быть продан весной и в оптовом магазине завода, а деньги за него могут быть получены осенью в банке. Иными словами, товары могут быть проданы в кредит. Кредитные сделки породили векселя — долговые обязательства, выдаваемые отдельными лицами, и банкноты — долговые обязательства банков.

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

В современной экономической литературе вопрос о функциях денег — вопрос дискуссионный. Все экономисты единодушно признают три функции: средство обращения, средство накопления и меры стоимости. Так, современный американский экономист *Эдвин Дж. Долан* полагает, что деньги выполняют три указанных выше функции¹, а его соотечественник *Стенли Фишер* утверждает, что деньги выполняют четыре функции: служат средством обмена или средством платежа, единицей счета, средством сохранения стоимости, а также используются в качестве меры отложенных платежей². Эти взгляды нашли отражение и в российской экономической литературе.

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

Рассматривая функции денег, мы имели в виду исключительно экономический аспект проблемы. Между тем можно с полным основанием рассматривать вопрос о **социальных функциях денег**. Библия, социология и мировая художественная литература изобилуют рассуждениями о власти денег как социального и духовного зла. Общеизвестна крылатая фраза У. Гладстона,

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

² Фишер С. и др. Экономика. — М.: Дело ЛТД, 1993. — С. 474.

премьер-министра Англии в XIX в., о том, что даже любовь не свела с ума столько людей, как деньги. Деньги становятся воплощением богатства и тем самым — целью стяжательства и накопительства, мотивом для человеческой скупости. Сребролюбие стало символом человеческой жадности. Слово «маммона» во времена «Ветхого Завета» означало деньги. Ныне маммона в христианских церковных текстах — это злой дух, идол, символ алчности и стяжательства, воплощение богатства. В Евангелии от Матфея читаем одну из заповедей Христа: «Не можете служить Богу и маммоне» (6.24). А.С. Пушкин в поэме «Скупой рыцарь», О. де-Бальзак в романе «Гобсек», другие выдающиеся поэты, писатели и мыслители воплотили в своих творениях великую и вместе с тем уродливую силу золотого тельца, «желтого дьявола». В. Шекспир в трагедии «Тимон Афинский» утверждал, что золото все черное делает белейшим, все гнусное — прекрасным, все низкое — высоким, все старое — и молодым, и свежим. В. Гете в своем знаменитом «Фаусте» устами Мефистофеля заявил: «Люди гибнут за металл, сатана там правит бал».

Софокл (496—406 гг. до н.э.) — один из великих создателей античной трагедии, утверждавший мощь свободного человека, в своей знаменитой трагедии «Антигона» писал:

«Деньги — зло великое для смертных:
Из-за денег обречены на гибель города,
И отчий кров изгнанник покидает;
И, развратив невинные сердца,
Десятиям постыдным учат деньги,
И помыслам коварным, и нечестью».

С тех пор, как были высказаны эти мысли, прошло почти два с половиной тысячелетия, однако, если трезво посмотреть на окружающий нас современный мир, то можно подумать, что великий трагик имеет в виду наше время — первую половину XXI века.

5.4. Эволюция товарных денег.

Сущность и виды современных денег

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

Одной из первых форм бумажных денег стали **казначейские билеты**. Их сущность заключается в том, что это — денежные знаки, которые выпускаются государственным казначейством или центральным банком для покрытия бюджетного дефицита, не размениваются на металл, но наделяются государ-

ством принудительным курсом, который на определенное время позволяет этим знакам выполнять роль покупательного и платежного средства. Однако размеры выпуска этих денежных знаков предопределяются не потребностями товарного и платежного оборота, а потребностями государства в покрытии бюджетного дефицита. Отсюда следует, что казначейским билетам свойственны неустойчивость и возможность обесценения. Ныне казначейские билеты используются лишь в 10 странах мира.

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

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

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

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

занимают первое место. Новый импульс чековые вклады получили в связи с появлением кредитных карточек.

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

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

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

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

5.5. Денежные теории

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

Исторически первой в экономической науке появилась **металлическая теория денег**. Она возникла в эпоху первоначального накопления капитала. В Европе — это XVI—XVII вв., когда натурально-феодальное хозяйство уходило в прошлое, шло бурное развитие внутреннего и внешнего рынков. Господствующим экономическим учением той эпохи был **меркантилизм**. Английский экономист **У. Стаффорд** (1554—1612) в 1581 г. выпустил книгу «Критическое изложение некоторых жалоб наших соотечественников», в которой изложил сущность металлической теории денег. Жажда накопления побуждала буржуазию, и прежде всего торговую ее часть, изучить вопрос об источниках богатства. Этот источник они видели в торговле, в активном торговом балансе, который обеспечивал бы приток золота и серебра. Богатство меркантилисты отождествляли с деньгами, а деньги — с драгоцен-

ными металлами, и прежде всего с золотом. Они были яркими противниками порчи монет. И поэтому высоко ценили те функции денег, для которых необходимы полноценные монеты. Особое значение придавалось двум функциям — мировых денег и образованию сокровищ. С точки зрения современных взглядов недостатки металлической теории денег очевидны: недооценка роли бумажных денег; сущность денег увязывалась с естественными свойствами благородных металлов; они не видели источника богатства в производстве и т.п. В XVIII и в первой половине XIX в. эта теория ушла в прошлое. Хозяевами жизни стали собственники капитала, прежде всего промышленного капитала, который источник богатства видел уже не в торговле, а в производстве.

В XVII—XVIII вв. возникла новая **номиналистическая** (от лат. *nominalis* — именной) **теория денег**, виднейшими выразителями которой были англичане *Дж. Беркли* (1685—1753) и *Дж. Стюарт* (1712—1780), хотя истоки этой теории можно найти еще у римских и средневековых юристов. Первые номиналисты были сторонниками использования порченных и неполноценных монет. Было замечено, что стершиеся монеты обращаются так же, как и полноценные. На этом основании утверждалось: деньги создаются государством; ценность денег определяется не металлическим содержанием, а тем, что на них написано, их номиналом (отсюда и название теории). Иными словами, номиналисты отрицали товарную природу денег, а сущность денег усматривали в правовой основе, в юридическом аспекте деятельности государства.

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

В XX в. качественные аспекты проблемы денег стали отходить на второй план, на первый план выступили количественные аспекты. Главным стал вопрос о том, сколько нужно иметь в обращении денег, чтобы обеспечить устойчивость системы товарно-денежного обращения. На смену металлической и номиналистической пришла **количественная теория денег**. Если меркантилисты считали, что рост денежной массы в стране ведет к росту богатства и про-

¹ Самуэльсон П. Экономика. — С. 68—69.

² Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — С. 185.

цветанию торговли, то теперь экономисты стали доказывать обратное: увеличение количества денег в обращении способствует не росту богатства страны, а лишь росту цен на товары. Шотландский философ и экономист *Дэвид Юм* (1711—1776) считал, что стоимость самих денег определяется их количеством, находящимся в обращении. Непосредственным толчком к возникновению подобных взглядов явилось то обстоятельство, что во второй половине XVIII в. произошла «революция цен»: в Европу стало ввозиться дешевое американское золото и серебро, что как раз и способствовало стремительному росту цен.

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

В 1930-е и позднее в 1960-е гг. количественная теория денег породила два новых течения: а) **кейнсианскую теорию регулируемой валюты** и б) **монетаризм**.

Учитывая итоги «великой депрессии», Дж. М. Кейнс пришел к выводу, что рыночная система хозяйствования нуждается в регулировании со стороны государства и что бумажные деньги лучше металлических, ибо количество их можно регулировать. В качестве исходной основы для процесса регулирования денежного обращения он выдвигает «основной психологический закон», в соответствии с которым при росте денежных доходов населения его склонность к потреблению падает, а склонность к сбережению растет. В связи с этим основным фактором экономического роста Дж. М. Кейнс считал, что совокупный спрос сам зависит от трех составляющих: потребления населения, инвестиций предприятий и государственных расходов. Отсюда логично следовали выводы: все процессы регулирования денежного обращения должны служить увеличению спроса. Управление денежным обращением он рассматривал как одну из форм управления спросом.

Монетаризм возник как антипод кейнсианской теории. Основатель этой экономической теории — лауреат Нобелевской премии 1976 г. **Милтон Фридмен** (р. 1912). Монетаризм полагает, что денежная масса выполняет решающую роль в стабилизации и развитии рыночной экономики, однако все другие ее постулаты прямо противоположны кейнсианскому подходу. В соответствии с монетаристской концепцией современные рыночные отношения — это устойчивая, саморегулирующаяся система, поэтому и ныне рынок должен быть свободным, нерегулируемым, а вмешательство государства в рыночную систему должно ограничиваться только одним — поддерживать стабильность темпа роста денежной массы, ибо ее рост определяет темпы инфляции, стабильность всей экономической системы. Поэтому монетаристы рекомендуют всемерно ограничивать денежную массу с целью стабилизации товарно-денежного обращения и всего рыночного хозяйства. **Государству они доверяют лишь одну функцию — регулирование (и прежде всего сжатие) де-**

нежной массы. При этом манипулирование денежной массой может иметь две модели — краткосрочную и долгосрочную. По мнению монетаристов, необходимо ориентироваться не на краткосрочные изменения конъюнктуры, а на долгосрочную денежную политику, чтобы стабилизировать инфляцию и содействовать экономическому росту.

5.6. Количество денег, необходимое для обращения

Все изложенное выше позволяет заключить, что в условиях бумажно-денежного обращения громадное влияние на стабильность функционирования рыночного хозяйства оказывает **количество** денег, находящихся в обращении. Если бы в обращении находились только полноценные металлические деньги в форме золотых монет, то их количество стихийно регулировалось бы потребностями рынка. Излишнее количество золотых монет уходило бы в сокровища. В условиях, когда в обращении находятся кредитно-бумажные деньги, эмиссия которых является исключительной прерогативой государства, вопрос об их количестве приобретает исключительное значение.

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

$$КД = \frac{ЦТ}{СО}. \quad (5.1)$$

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

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

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

где К — сумма цен товаров, проданных в кредит;

П — сумма платежей к оплате;

ВП — сумма взаимопогашающихся платежей.

Если бы в обращении были только металлические деньги, то их количество находилось бы также в обратной зависимости от стоимости самих денег. Если бы в обращении находились только кредитно-бумажные деньги, то они обладали бы покупательной способностью и функционировали бы так же,

как золотые, но при условии, что их количество равно количеству золотых денег. Если же в обращение поступает бумажных денег больше, чем золотых, в 2, 3, 4 раза и т.д., то их покупательная способность была бы ниже в 2, 3, 4 раза и т.д. Этот закон денежного обращения, представленный в формуле (5.2), исходит из посылки, что в обращении фигурируют полноценные металлические деньги, а кредитно-бумажные деньги как бы дублируют их. Из подобной посылки исходили А. Смит, Д. Рикардо и К. Маркс.

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

M — количество наличных денег в обращении;

V — скорость обращения наличных денег;

P — средневзвешенный уровень цен;

Q — количество товаров;

M' — сумма банковских депозитов, т.е. сумма денежных средств на чековых счетах;

V' — скорость депозитно-чекового обращения, т.е. скорость обращения денежных остатков на счетах в течение данного периода.

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

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

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

$$MV = \Sigma PQ. \quad (5.4)$$

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

$$MV + M'V' = \Sigma PQ^1. \quad (5.5)$$

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

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

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

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

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

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

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

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

где M — денежная масса;

P — уровень цен;

Q — товарная масса или физический объем товарного оборота в единицу времени (например, года);

K — часть конечного продукта PQ , которую люди предпочитают иметь в ликвидной форме, иными словами, K — это доля годовых доходов лиц и фирм, которую они держат в наличной денежной форме.

В формуле И. Фишера используется показатель скорости обращения денежной единицы (V), а в формуле А. Пигу — коэффициент ликвидности (K), который является обратным по значению показателю V , ибо $K = \frac{1}{V}$. Если в формуле А. Пигу коэффициент K заменить на $\frac{1}{V}$, то получим формулу И. Фишера, т.е. формулу (5.7).

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

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

$$M = P(K+rK')^1. \quad (5.9)$$

¹ Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — С. 127.

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

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(r)^1, \quad (5.10)$$

где M_1 — транзакционный спрос;

M_2 — спекулятивный спрос;

Y — национальный доход;

r — норма процента.

L_1 и L_2 — функции ликвидности.

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

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

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

В этих условиях появилась критика кейнсианства со стороны современных сторонников количественной теории денег — монетаристов. Американский экономист Милтон Фридмен предложил свой современный вариант уравнения обмена:

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

где M — количество денег в обращении;

V — скорость обращения денег;

P — абсолютный уровень цен;

Y — реальный объем производства, поток реального дохода.

Формулу (5.11) можно преобразовать следующим образом:

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

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

¹ Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — С. 379.

- от абсолютного уровня цен. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;

- от уровня реального объема производства. Рост объема производства повышает реальные доходы населения. Наличие более высоких реальных доходов предполагает рост объема сделок и соответственно рост спроса на деньги;

- от скорости обращения денег. Здесь зависимость обратная. Факторы, определяющие скорость оборота денег, многообразны, и все они влияют на величину денежного спроса.

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

Условием долгосрочного равновесия денежного рынка монетаристы считают прямую связь между долгосрочным темпом роста предложения денег и долгосрочным темпом роста реального продукта при контролируемом государством темпе роста цен. При этом М. Фридмен сформулировал «**денежное правило**», по которому устойчивый долговременный темп роста денежной массы должен иметь тот же темп роста, каким растет реальный объем производства и изменяется скорость обращения денег. Если предположить, что скорость оборота денег — величина постоянная, то, очевидно, что **темпы роста денежной массы не должны превышать темпы роста реального валового внутреннего продукта**.

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

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАССИЧЕСКОГО РЫНКА

6.1. Закон стоимости: сущность, функции и ограниченность. Эффект «невидимой руки»

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

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

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

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

Закон стоимости имеет **объективный характер**, однако эту объективность не следует понимать в том смысле, что никакие внешние факторы не могут влиять на рыночную стоимость и соответственно на рыночные цены. В реальной жизни уровень и динамика рыночной стоимости и рыночных цен испытывают на себе влияние не только ОНЗТ, но и влияние спроса и предложения, влияние механизма конкуренции, а также других самых различных экономических и социальных факторов.

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

1. **Учетная функция.** Закон стоимости прежде всего отражает уровень затрат труда товаропроизводителей, в более глубоком смысле отражает ОНЗТ и общественно необходимое рабочее время, объективно необходимое в данном обществе для производства данного товара. Однако **непосредственно в рабочем времени рыночная стоимость выразить себя не может.** Вынося свой товар на рынок, товаропроизводитель не может заявить: «Мой товар стоит 500 часов». Мы мало задумываемся над обычным утверждением: «Мой товар стоит 5000 рублей». Основу и содержание рыночной стоимости составляет абстрактный, общественный труд. Между тем каждому отдельному товаропроизводителю известно только его индивидуальное рабочее время в виде затрат его конкретного труда; величина рыночной и индивидуальной стоимости включает в себя прошлый, овеществленный труд; во всех товарах практически заключен труд простой и сложный, труд квалифицированный и неквалифицированный; труд отдельных товаропроизводителей имеет различную интенсивность, производительность и эффективность. Сама цель процесса обмена со стороны товаропроизводителя и со стороны покупателя состоит в том, чтобы получить товар равной стоимости: продавец хочет получить товар в форме денежного эквивалента, покупатель — в форме самого товара.

«Стоимость товаров тем отличается от вдовичи Куикли, что не знаешь, как за нее взяться. В прямую противоположность чувственно грубой предметности товарных тел в стоимость не входит ни одного атома вещества природы. Вы можете ощупывать и разглядывать каждый отдельный товар, делать с ним, что вам угодно, он как стоимость остается неуловимым. Но если мы припомним, что товары обладают стоимостью лишь постольку, поскольку они суть выражения одного и того же общественного единства — человеческого труда, что их стоимость имеет поэтому чисто общественный характер, то для нас станет само собой понятным, что и проявиться она может лишь в общественном отношении одного товара к другому»¹. Когда товаропроизводитель при продаже приравнивает костюм к деньгам, он как бы говорит: «Мой костюм стоит столько, сколько стоят 5000 рублей». Покупатель так же может полагать, что имеющиеся у него 5000 рублей эквивалентны по стоимости данному костюму.

Таким образом, в развитом рыночном хозяйстве учетная функция закона стоимости проявляет себя через уровень рыночных цен в статике и через колебания этих цен в динамике. Можно утверждать, что **закон стоимости есть закон цен**, ибо внешней формой проявления стоимости являются цены. **Стоимость** — это содержание рыночных отношений между участниками рынка, **цена** — форма данного содержания. Закон стоимости и внутриотраслевая конкуренция формируют **отраслевые уровни рыночных цен**. Индивидуальные цены могут не совпадать с отраслевым уровнем цен, поэтому товаропроизводители одной отрасли получают различные величины прибыли на единицу капитала. Закон стоимости и межотраслевая конкуренция формируют **межотраслевые рыночные цены производства**. Товаропроизводители различных отраслей получают на единицу капитала различную величину прибыли, что ведет к переливу капитала и формированию цен производства, которые обуслов-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. — Т. I. Соч. — Т. 23. — С. 56.

ливают получение равной прибыли на равные капиталы. Сумма цен производства в масштабе общества равна сумме стоимостей; перераспределение стоимости в результате перелива капитала отражает учет затрат общественного капитала, однако общий уровень цен производства и их изменение в конечном счете предопределяются уровнем и динамикой рыночной стоимости, уровнем и изменением ОНЗТ.

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

- **индивидуальные затраты** отдельных товаропроизводителей **совпадают с ОНЗТ отрасли** — в этом случае они получают нормальную прибыль, так как индивидуальные стоимости и цены этих товаропроизводителей совпадают с отраслевой рыночной стоимостью и соответственно с ценой. На макроэкономическом уровне **отраслевые затраты также могут совпадать с межотраслевым уровнем**, а отраслевые рыночные цены — с ценой производства, так что товаропроизводители данной отрасли получают среднюю прибыль;

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

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

Ярким примером для иллюстрации этой функции закона стоимости (и этого третьего случая) может служить угольная промышленность современной России, в которой имеет место более высокий уровень отраслевых затрат труда и ресурсов по сравнению с другими отраслями топливно-энергетического комплекса. Таким образом, закон стоимости и на отраслевом, и на общенациональном уровнях **побуждает товаропроизводителей экономить труд, ресурсы и капитал**, побуждает повышать эффективность производства, пони-

жать индивидуальную стоимость. Еще **Франсуа Кенэ** (1694—1774) обратил внимание на этот очевидный **экономический парадокс**: товаропроизводитель заботится об увеличении своего капитала (стоимости), но для этого он должен понижать стоимость своих товаров. Объяснение этого парадокса является достаточно простым, если знать различие между рыночной и индивидуальной стоимостью, а также механизм реализации стимулирующей функции закона стоимости.

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

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

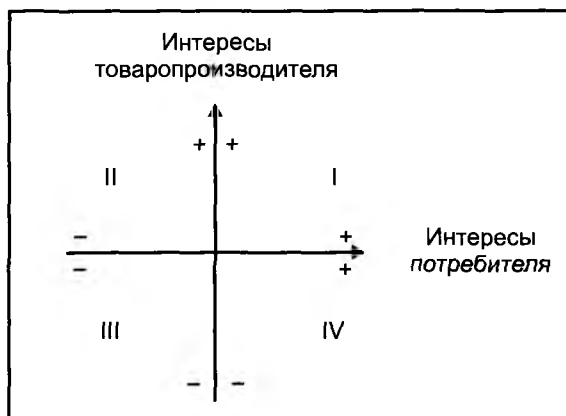


Рис. 6.1. Двухмерная координатная система характеристики товаропроизводителей

В первой группе (I) оказываются те товаропроизводители, которых можно назвать «лидерами» и «звездами» рыночного мира, ибо они умеют удовлетворять и свои интересы, и интересы потребителя. Вторую группу (II) составляют товаропроизводители, которых можно назвать «трудными», они готовят «западно» для потребителя, ухитряясь удовлетворять свои интересы за счет ущемления интересов потребителей. Третья группа (III) товаропроиз-

водителей — банкроты, или «страна дураков», которые не могут удовлетворять ни свои интересы, ни интересы потребителей. В четвертой группе (IV) оказываются те товаропроизводители, которых образно можно назвать «чудаками» и «благотворителями», ибо они сознательно дают «приманку» покупателю, стремясь удовлетворить его интересы, иногда за счет собственных. Так, в несколько ироничной форме пространственная система Р. Декарта¹ позволяет дать образную характеристику товаропроизводителей в зависимости от расстановки их в разные квадраты.

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

Влияние закона стоимости в рыночной системе хозяйствования проявляется в конечном счете в том, что воздействие его **выступает как своеобразная «невидимая рука»**, которая направляет товаропроизводителя к своей цели — получению личной выгоды, удовлетворению собственного интереса. В этой связи А. Смит писал: «Каждый отдельный человек постоянно старается найти наиболее выгодное приложение капитала, которым он может распоряжаться... Но всякий человек употребляет капитал на поддержку промышленности только ради прибыли, поэтому он всегда будет стараться употребить его на поддержку той отрасли промышленности, продукт которой будет обладать наибольшей стоимостью и обмениваться на наибольшее количество денег или других товаров»².

Действие закона стоимости нельзя абсолютизировать, ибо **его роль** в рыночной системе хозяйствования одновременно **имеет ограниченный характер**. Этот закон достаточно убедительно объясняет экономические мотивы поведения товаропроизводителя, продавца. Но, оставаясь в рамках действия только этого закона, трудно, а в ряде случаев и невозможно объяснить экономическое поведение другого субъекта рынка — покупателя, потребителя. В самом деле, товаропроизводитель при продаже своего товара хотел бы продавать его по такой цене, которая полностью возместила бы все его затраты и принесла максимум прибыли. Следовательно, вся логика его поведения предопределена требованиями закона стоимости. В ином положении оказы-

¹ Рене Декарт (1596—1650) — французский математик, философ, основатель аналитической геометрии.

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — С. 331, 332.

вается потребитель товара: покупателя мало или вовсе не волнуют затраты продавца на данный товар, его экономический интерес сводится к тому, чтобы цена была низкой, а качество товара — высоким. Но самый главный побудительный мотив в поведении потребителя на рынке заключается в том, что он ценит или не ценит потребительские качества товара, его полезность, нужность или ненужность для себя. Поведение данного субъекта рынка требованиями закона стоимости объяснить невозможно. Здесь необходимо знание другого закона рынка — закона спроса и предложения.

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

6.2. Закон спроса и предложения

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

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

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

- **идеальное желание** потребителя приобрести данный товар, поскольку он имеет субъективную полезность для данного покупателя, и

- **реальную возможность** купить данный товар, т.е. наличие денег. Поэтому более правильным следует признать термин «платежеспособный спрос», а не просто «спрос».

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

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

- **готовность** товаропроизводителя удовлетворить рыночный спрос на данный товар и

- **реальную возможность** этого товаропроизводителя произвести и поставить на рынок прогнозируемый товар.

Рассмотрим **факторы, влияющие на спрос и предложение**. На величину спроса, его структуру и динамику воздействуют самые различные факторы: количество покупателей, их доходы, оценки перспектив будущих доходов,

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

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

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

Иллюстрацией этого закона может быть простейший пример: при цене 30 руб. за 1 кг яблок на местном рынке будет куплено 2 ц этого товара, при цене 25 руб. — 3 ц, при цене 20 руб. — 5 ц, при цене 15 руб. — 8 ц и при цене 10 руб. — 12 ц.

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

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

Зависимость спроса и предложения от цены можно представить графически. Для этого на оси ординат принято откладывать цены (P), на оси абсцисс — количество товара (Q). Из сказанного выше следует, что график спроса будет иметь вид нисходящей кривой, а график предложения — восходящей кривой. В точке пересечения кривых спроса и предложения достигается рыночное равновесие. Это равновесие имеет в виду рынок одного, данного товара (рис. 6.2).

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

При анализе закона спроса и предложения может возникнуть вопрос: **реальна ли в экономике другая ситуация, при которой кривые спроса и предложения не пересекаются между собой?** К сожалению, экономика России дает массу примеров именно такого рода «равновесия». Возник своеобразный «российский парадокс»: цены растут практически на все товары, а предложение этих товаров не растет, а, наоборот, падает. Точка равновесия исчезла.

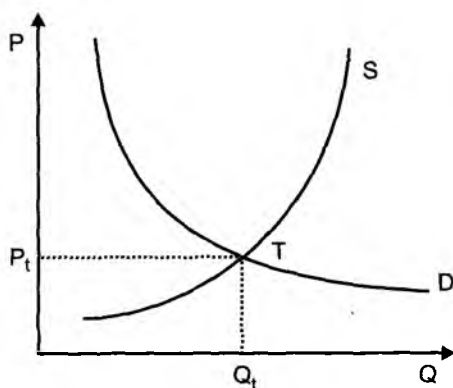


Рис. 6.2. Зависимость объема спроса и объема предложения от цены, где D — кривая спроса (от англ. demand — спрос), S — кривая предложения (от англ. supply — предложение), T — точка рыночного равновесия, P_t — равновесная цена, Q_t — количество товара, при котором достигается рыночное равновесие.

Купля-продажа многих товаров не состоялась. Платежи прекратились. Эта ситуация на графике выглядит следующим образом¹ (рис. 6.3).



Рис. 6.3. «Российский парадокс»

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

До сих пор мы предполагали, что цена, спрос и предложение изменяются в указанных выше направлениях одинаковыми темпами: 1% изменения цены в сторону повышения вызывает падение спроса и повышение предложения

¹ Абалкин Л. Антиэффект монополизма // Экономика и жизнь. — 1992. — № 45. — С. 7.

также на 1%. Однако в реальной жизни этого соотношения нет. А. Маршалл дал простое и вместе с тем гениальное решение этой проблемы: он ввел в экономическую науку понятия **эластичности спроса и эластичности предложения**. За единицу (основу) он принял изменение цены товара на 1%.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Вторая загадка сложнее. Следует различать два понятия, которые часто смешивают студенты (и не только студенты): **изменение объема (величины) спроса и изменение самого спроса**. В первом случае изменяется только цена,

все другие факторы постоянны, и поэтому изменение объема (величины) спроса отражает «скольжение», движение его по кривой спроса. Во втором случае изменяются другие факторы, так называемые неценовые детерминанты спроса, и поэтому теперь изменяется характер самого спроса, т.е. происходит сдвиг всей кривой спроса или вправо, или влево. Предположим, что уменьшился доход населения. В этом случае каждой возможной цене товара будет соответствовать меньший объем спроса, кривая спроса переместится влево. При повышении дохода кривая спроса переместится вправо (рис. 6.4).

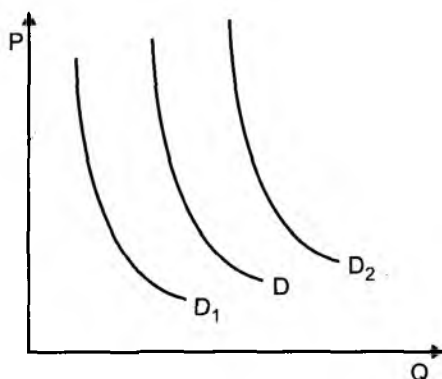


Рис. 6.4. Сдвиг кривой спроса

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

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

6.3. Конкуренция: ее сущность, виды и роль в механизме функционирования классического рынка

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

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

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

Роль конкуренции в функционировании рыночного механизма исключительно велика.

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

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

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

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

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

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

7. Конкуренция выполняет **стимулирующую функцию**: она побуждает каждого товаропроизводителя повышать эффективность своего производства,

экономить все виды затрат и ресурсов; тем самым конкуренция выступает как своеобразный двигатель экономического прогресса.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1) количество фирм на рынке может сократиться вплоть до одной, и сами фирмы представляют собой уже не мелкие, а крупные предприятия;
- 2) характер товарной продукции может быть разнородным или даже уникальным;
- 3) предприятия уже не имеют равного доступа к информации;
- 4) при входе на рынок и выходе из него приходится преодолевать препятствия, барьеры.

При характеристике конкуренции возникает потребность найти такой метод, который позволил бы легко и просто определить ее характер, не прибегая к сложному анализу указанных выше признаков. **Такой метод в экономической науке существует: это характер реакции цены на изменение спроса и предложения.** Если товаропроизводитель продает товаров столько, сколько он хочет и может продать, а рыночная цена остается неизменной, то на рынке имеет место совершенная конкуренция, а сам товаропроизводитель является совершенным конкурентом. Если же фирма увеличивает количество товаров, поставляемых на рынок, и цена падает, то на рынке имеет место несовершенная конкуренция. В первом случае (рис. 6.5) контроль над ценой лежит вне возможностей товаропроизводителя, и он продает свой товар по существующей рыночной цене, которая имеет вид параллельной прямой. Во втором случае (рис. 6.6) изменение величины спроса на продукцию отдельной фирмы имеет форму наклонной кривой. Критерием несовершенной конкуренции как раз и является крутизна этой кривой. Графически это можно представить в следующем виде:



Рис. 6.5. Реакция цены на изменение объемов спроса и предложения при совершенной конкуренции

На рынке совершенной конкуренции цена — это заданная величина: отдельно взятый агент рынка никакого прямого влияния на цену не оказывает. Если продавец запросит более высокую цену, покупатели перейдут к его конкурентам. Если же он запросит более низкую цену, он не удовлетворит весь



Рис. 6.6. Реакция цены на изменение объемов спроса и предложения при несовершенной конкуренции

спрос, так как доля его товара на рынке невелика. Не в состоянии изменить цену и покупатель. Приспособление к рынку в условиях совершенной конкуренции выразится в объеме продаж и в объеме покупок.

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

Средствами свободной конкурентной борьбы являются рост объема продаж, повышение эффективности производства, научно-технический прогресс, силовые методы воздействия на конкурента.

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

- побуждает товаропроизводителей повышать эффективность производства, экономить труд и затраты;
- стихийно приспособливает структуру производства к потребностям покупателей;
- отвергает производство ради производства;
- создает саморегулирующуюся систему рынка;
- не дает какой-либо рыночной власти и соответственно каких-либо привилегий как продавцам, так и покупателям;
- не создает каких-либо ограничений внешнего или искусственного характера для свободного волеизъявления всех участников рынка;
- побуждает всех участников рынка к абсолютной мобильности ресурсов.

Недостатки совершенной конкуренции выражаются в следующем:

- частичное рыночное и макроэкономическое рыночное равновесие создается путем бесконечного нарушения данного равновесия;
- формируется динамичная, но не стабильная система хозяйства;
- она сама готовит условия для своего отрицания — в процессе соперничества рождается монополизм, ее полная противоположность;
- ей чужды общественные блага и общественные ценности (родина, оборона, порядок, уважение к человеку по принципу: люби других, как самого себя);

- порождает отрицательные внешние эффекты (загрязнение окружающей среды, преступность, разрушение традиций);

- ей чужды заботы о том, что не окупает себя в данный момент (например, затраты на фундаментальные научные исследования, на театр, на искусство и литературу в целом);

- не учитывает разнообразия потребностей, их уникальности в отдельных людях, поскольку ориентируется на однородную товарную массу;

- создает равные возможности входа в рыночную систему, но не обеспечивает и не гарантирует равные результаты деятельности человека в этой системе. Доказательство тому — разорение одних и обогащение других.

Все это и привело к тому, что совершенная конкуренция в процессе развития рыночной системы хозяйствования уступает место несовершенной конкуренции.

Несовершенная конкуренция, как увидим далее, не устраняет многие негативные стороны конкуренции совершенной. В этих условиях становится очевидным, что всякая конкуренция — это суровый закон жизни рыночного хозяйства и одновременно это объективное условие для трагического конца значительной части участников рыночной драмы. Не случайно во многих странах мира начинают приниматься юридические **законы социального рыночного хозяйства**, цель которых — придать современной рыночной экономике социальную направленность с тем, чтобы уменьшить негативное влияние конкуренции на широкие слои населения. Решить эти социальные задачи в современных рыночных условиях могут государство и другие общественные институты, если они ставят своей целью защиту интересов народа.

6.4. Цена товара. Равновесные цены

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

С точки зрения закона стоимости **цена есть денежное выражение стоимости**. С точки зрения закона спроса и предложения цена — **это определенное количество денег, которое покупатель оплачивает, а продавец получает за данный товар**. Такова экономическая сущность цены с точки зрения двух основных законов рынка. Закон конкуренции вносит дополнительную модификацию в процесс формирования цен.

Механизм формирования цен на рынке — это один из самых сложных вопросов экономической науки. Современная теория ценообразования органически вобрала в себя самые различные концепции: предельной полезности, трудовой теории стоимости, издержек производства, спроса и предложения. При этом экономическая наука ныне пришла к выводу, что уровень рыноч-

ной цены и ее динамику определяет не один какой-либо фактор, а **вся совокупность** различных рыночных факторов.

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

Соотношение между спросом и предложением может иметь три основных варианта:

- предложение товаров превышает спрос покупателей — рыночная цена испытывает тенденцию к понижению;

- спрос превышает предложение — неудовлетворенный спрос порождает прямой или скрытый рост рыночных цен;

- равновесие спроса и предложения — две противоположные рыночные силы, которые как бы полностью уравнивают и парализуют друг друга. В этом случае рыночные цены не испытывают тенденцию к изменению. Следовательно, если речь идет о равновесной рыночной цене, то имеется в виду ~~лишь~~ один случай соотношения спроса и предложения из трех возможных, когда на рынке представлены нормальный спрос и нормальное предложение, когда общая конъюнктура рынка на протяжении определенного периода остается неизменной.

Основные характеристики рыночной равновесной цены сводятся к следующему:

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

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

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

дельную полезность. Из этого следует, что в равновесной цене синтезируются и предельная полезность, и стоимость.

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

- частичное равновесие на индивидуальном рынке данного товара;
- общее рыночное равновесие на микроэкономическом уровне;
- макроэкономическое равновесие.

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

5. При анализе условий формирования равновесной рыночной цены **следует учитывать фактор времени**. Принято различать три периода: очень короткий, или мгновенный, короткий и длительный. Соответственно этому различают и **три вида равновесия: мгновенное, кратковременное и длительное**. В очень коротком периоде предложение почти неизменно, следовательно, на равновесную рыночную цену решающее влияние оказывает спрос. В коротком периоде предложение растет, но на базе существующих производственных мощностей при изменении материальных и трудовых ресурсов (сырья, количества работников). В длительном периоде решающее влияние на цены равновесия оказывает предложение. В этот период предприятия максимально используют имеющееся оборудование и вводят новые производственные мощности. Рыночные цены длительного равновесия немного ниже цен кратковременного равновесия и значительно ниже цены мгновенного равновесия. Характерной чертой устойчивого равновесия в длительном периоде является то обстоятельство, что цена спроса превышает цену предложения на величину несколько меньшую, чем величина равновесного количества и наоборот. Это соотношение спроса и предложения, а также динамику и уровень равновесной цены с учетом фактора времени можно проиллюстрировать графически, приняв во внимание все три периода: мгновенный, краткосрочный и длительный (рис. 6.7).

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

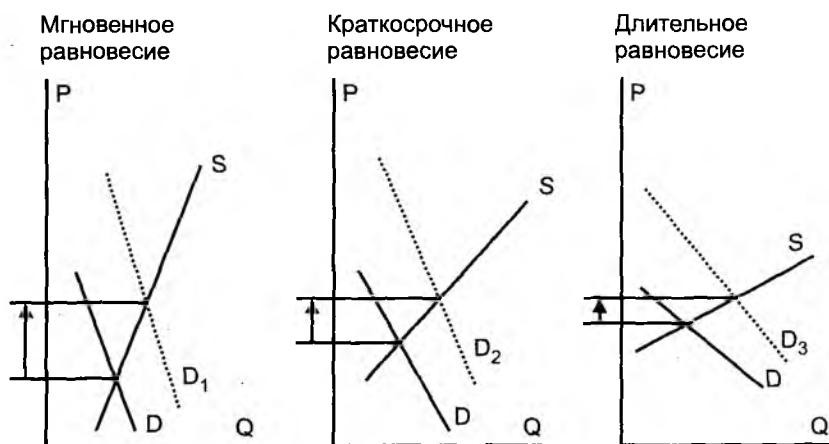


Рис. 6.7. Рыночная цена в условиях мгновенного, краткосрочного и длительного равновесия

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

Таблица 6.1

Формирование равновесной цены на яблочном рынке

Варианты соотношений спроса и предложения	Движение цен за 1 кг яблок, руб.	Объем спроса, ц	Объем предложения товара, ц	Равновесная цена, руб.
1-й	30	10	95	—
2-й	25	30	70	—
3-й	20	50	50	20
4-й	15	75	25	—
5-й	10	90	0	—

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

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

При цене, равной 20 руб. за 1 кг яблок, установится равновесие: объем предложения будет соответствовать объему спроса. Динамика цены уступит место стабильности на данный мгновенный период.

При анализе условий формирования равновесной цены обычно исходят из посылки, что уровень спроса и предложения определяет эту цену. Следует, однако, иметь в виду и обратное влияние цены и на спрос, и на предложение. В условиях же, когда спрос и предложение уравнивают друг друга, особенно за длительный период, зримо проявляется влияние на процесс формирования рыночной цены другого закона — закона стоимости, когда уровень рыночной цены определяет общественная рыночная стоимость, в основе которой лежат ОНЗТ. Внешнее выражение общественной рыночной стоимости — единая отраслевая цена и цена производства. В процессе формирования этих равновесных цен в каждый данный момент существенную роль выполняет **внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция**. Первая формирует единые равновесные цены по отрасли; вторая формирует цены производства — равновесные цены по обществу в целом. Таким образом, для объяснения процессов формирования равновесных цен нужно привлечение всех законов рынка — законов стоимости, спроса и предложения, конкуренции.

Все сказанное выше позволяет определить **основные экономические и социальные функции рыночной цены**. Можно было бы выделить четыре основные функции этой цены, в том числе равновесной рыночной цены: учетную или информационную, стимулирующую, распределительную или регулируемую и социальную.

Сущность **учетной или информационной функции** состоит в том, что цена позволяет сравнивать индивидуальные и рыночные стоимости и тем самым как бы информирует товаропроизводителя об уровне его индивидуальных затрат и ОНЗТ. В основе этой функции отражаются требования закона стоимости.

Сущность **стимулирующей функции** состоит в том, что рыночная цена побуждает товаропроизводителя и продавца экономить затраты как прошлого, овеществленного, так и живого труда, тем самым стимулирует этих участников рынка искать новые, более эффективные способы производства и реализации товара. Одновременно рыночная цена стимулирует покупателя рационализировать содержание, структуру и объем спроса. Эта функция рыночной цены отражает требования закона стоимости и законы спроса и предложения.

Сущность **распределительной или регулирующей функции** состоит в том, что рыночная цена ориентирует товаропроизводителя производить то, что нужно рынку, нужно покупателю, потребителю, а равновесная рыночная цена подсказывает ему производить столько, сколько это нужно рынку. В этом смысле рыночная цена самоорганизует рынок и отражает требования закона спроса и предложения. В своей распределительной и регулирующей функции цена может выступать как один из важных инструментов в конкурентной борьбе, что соответствует требованиям закона конкуренции.

Сущность **социальной функции** состоит в том, что рыночная цена исключает из хозяйственной жизни неконкурентоспособных товаропроизво-

дителей и продавцов, в том, что рыночная цена удаляет с рынка неплатежеспособных покупателей. И первых, и вторых рыночная цена бросает на дно жизни, если общество не найдет для них социальных способов защиты. Рыночная цена делает недоступными дорогие промышленные, продовольственные и лекарственные товары, а также дорогие медицинские, образовательные и информационные услуги для широких, но бедных слоев населения. В то же время эти цены обогащают производителей и продавцов данных товаров и услуг. В конечном счете рыночная цена и, в частности, равновесная рыночная цена дифференцирует товаропроизводителей и потребителей; эта цена перемещает ресурсы общества в наиболее доходные сферы и перераспределяет доходы всех членов общества, всех слоев населения, всех участников экономической и социальной жизни общества. Положение олигархов и мелких предпринимателей, а также уровень и динамика доходов населения России — наглядное тому подтверждение. Для решения всех этих острых социально-экономических проблем нужно активное вмешательство государства и других общественных институтов, которые выражали бы и защищали интересы всего народа.

Заметим, что все четыре функции рыночной цены проявляют себя одновременно, постоянно, то есть в каждый данный момент экономического бытия, а их влияние и последствия внутренне противоречивы. Если рыночная цена хорошо и полно выполняет учетную функцию, то эта же цена не полно выполняет распределительную и регулирующую роль. Если рыночная цена стимулирует товаропроизводителя и продавца на увеличение объема продаж, то одновременно эта же цена стимулирует покупателя и потребителя подумать о сокращении покупок. Если данный уровень рыночной цены обогащает олигархов, то эта же цена одновременно увеличивает число неплатежеспособных покупателей. Наглядный этому пример — динамика тарифов на электроэнергию и на целый ряд услуг в современной России.

Общий вывод из всего сказанного выше состоит в том, что цена — это самый сложный инструмент рыночного хозяйства, а ценообразование — это в высшей степени сложная система, в которой фокусируются самые различные и противоречивые экономические и социальные интересы всех слоев населения, каждого товаропроизводителя и продавца, каждого покупателя и потребителя.

6.5. Теория потребительского поведения

Законы рынка определяют поведение не только товаропроизводителя и продавца, — эти же законы предопределяют поведение потребителя на рынке. Рассмотрим этот вопрос более обстоятельно.

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

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

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

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

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

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

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

Этот подход можно назвать также **относительным**. Ординалисты рассматривают отношения предпочтения применительно ко всем товарам, но в целях упрощения обычно берут во внимание комбинации наборов из двух товаров (А и В) и определяют, какая из них дает потребителю большую, а какая — меньшую полезность. Это допущение исходит из посылки: то, что верно для двух товаров, верно и для любого количества благ. В ординалистской теории используется следующая система координат (рис. 6.8).

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

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

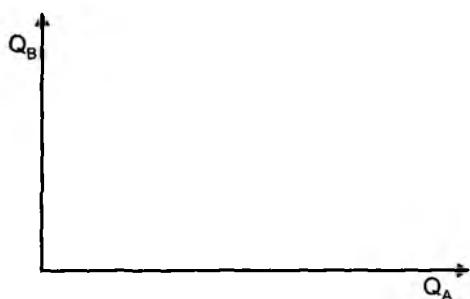


Рис. 6.8. Система координат в ординалистской теории, где Q_A — количество товара А; Q_B — количество товара В.

- надо учесть желания потребителя, его вкусы и предпочтения;
- надо принять во внимание возможности потребителя с точки зрения его денежного дохода, который всегда имеет ограниченную величину.

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

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

Различные варианты наборов двух товаров

Таблица 6.2

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

Эти варианты можно представить на графике (рис. 6.9).

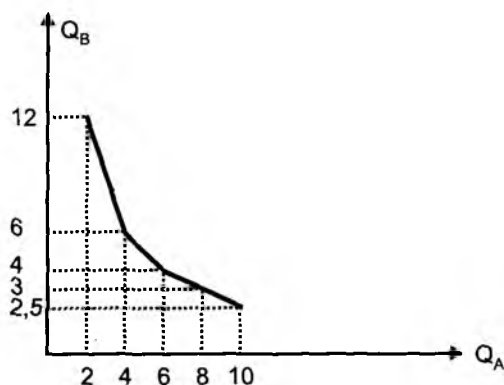


Рис. 6.9. Кривая безразличия различных вариантов наборов двух товаров

Кривая безразличия относится к индивидуальному потребителю; совокупность кривых безразличия многих потребителей образует карту безразличия, которая характеризует другие возможные сочетания товаров, более предпочтительные и имеющие большую полезность (рис. 6.10).

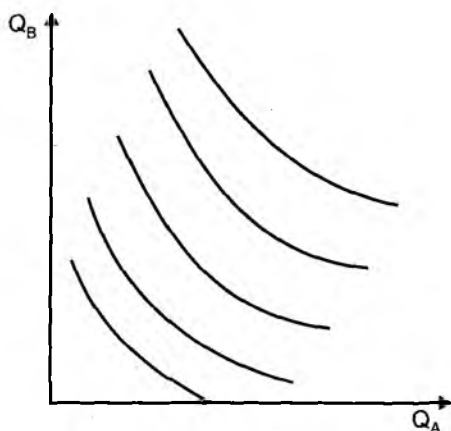


Рис. 6.10. Карта безразличия

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

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

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

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

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

Вторая сторона проблемы потребительского выбора — это возможности потребителя. Желание потребителя купить данный товар еще не означает, что он его купит. Потребление ограничивают два фактора — цены и доход потребителя. Возможности потребителя характеризуют линии бюджетного ограничения (упрощенно — бюджетные линии).

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

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

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

В данном уравнении зависимость линейная, поэтому бюджетную прямую можно построить по двум точкам (рис. 6.11):

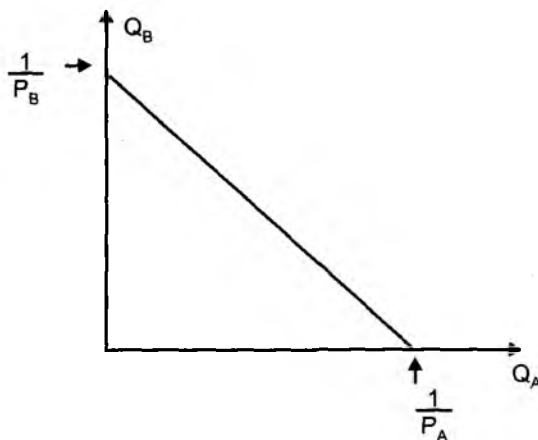


Рис. 6.11. Линия бюджетного ограничения

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

Возьмем теперь во внимание обе стороны проблемы потребительского поведения: и предпочтения, и возможности. Потребитель стремится полу-

чить максимум полезности, но теперь уже с учетом и предпочтений, и возможностей.

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

Из этого следует, что надо совместить предпочтения потребителя (кривые безразличия) с его возможностями (линией бюджетного ограничения) (рис. 6.12).

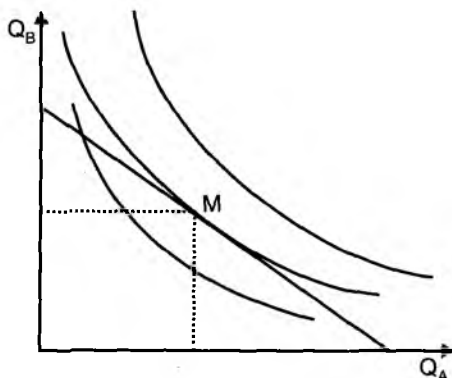


Рис. 6.12. Проблема окончательного потребительского выбора

Равновесное состояние между предпочтениями и возможностями достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наиболее высокой кривой безразличия. Правило максимизации полезности благ для потребителя при ограниченном доходе логически вытекает из **второго закона Госсена**, который можно было бы сформулировать следующим образом: чтобы получить максимум полезности от потребления заданного набора благ за ограниченный период, нужно каждое из них потребить в таких количествах, при которых предельная полезность всех потребляемых благ будет равна одной и той же величине¹. Методология, использованная Г. Госсеном, помогает сформулировать **правило потребительского поведения**. Его суть проста и состоит в том, чтобы каждая последняя единица денежных затрат на приобретение товара приносила одинаковую предельную полезность.

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

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

До сих пор мы исходили из того, что поведение потребителя зависит только от его предпочтений (желаний) и возможностей и что все другие факторы неизменны. В реальной жизни на поведение потребителя влияет множество дру-

¹ Законы Госсена // Экономическая школа. — 1992. — Вып. 2. — С. 41.

гих факторов. Главными из них являются: динамика цен, изменение величины доходов, влияние окружающих потребителя людей. Рассмотрим влияние этих факторов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Оказалось, что при увеличении доходов спрос на товары первой группы сначала увеличивается, затем стабилизируется, а потом начинает снижаться; спрос на товары 2-й группы сначала растет, затем стабилизируется, а потом

вновь начинает расти; спрос на товары 3-й группы сначала круто идет вверх, затем стабилизируется.

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

Ситуацию, при которой снижение цены приводит к уменьшению объема спроса, а ее повышение увеличивает объем спроса на товар стали называть «парадоксом Гиффена», а сам товар низкого качества — «товаром Гиффена».

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

При анализе потребительского поведения предполагалось, что все покупатели имеют свободу выбора и суверенитет, так что каждый из них принимает самостоятельное решение покупать или не покупать данный товар. При более внимательном изучении вопроса обнаруживается, что **свобода потребительского выбора далеко не абсолютна**. Причем ограничение свободы, как это ни парадоксально, иногда происходит не от ограниченности денег в кошельке потребителя и не от различных чрезвычайных обстоятельств (война, голод, стихийное бедствие и т.д.), а также не от законов государства, стремящегося уберечь потребителя от вредного товара (табак, наркотики и т.п.), это **ограничение свободы и независимости потребителя часто исходит от окружающих его других потребителей**. Каждый потребитель испытывает на себе влияние вкусов и предпочтений других, окружающих его людей. Современная экономическая наука особо выделяет три наиболее типичные формы подобного влияния и соответственно три эффекта:

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

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

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

В третьем случае потребитель приобретает товары с целью произвести впечатление на окружающих. Это престижное или демонстрационное потребление в литературе часто называют *«эффектом Веблена»*. Американский экономист и социолог *Торстейн Веблен* (1857—1929) в своей книге «Теория праздного класса», имевшей в свое время шумную популярность, обстоятельно раскрыл механизм престижного потребления, которое руководствуется не реальной

ценной, а престижной, не реальной полезностью блага, а показной, рассчитанной на то, чтобы произвести впечатление о высоком статусе потребителя.

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

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

В России закон «О защите прав потребителей» впервые был принят 7 февраля 1992 г.¹ Однако этот Закон не оказывал существенного влияния на реальную защиту прав российского потребителя. По некоторым видам продовольственных товаров реализация недоброкачественных продуктов питания и напитков составляла 40—50%, а по промышленным товарам — 30—40%. 9 января 1996 г. была принята новая редакция Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей», в которую были внесены существенные изменения и дополнения². Однако жизнь показала, что и этот федеральный закон в редакции от 9 января 1996 г. также практически не действовал. Наконец, 17 декабря 1999 г. был принят федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей»³. В этой последней редакции Закона было уточнено само понятие «потребитель». Отныне: «Потребитель» — это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности⁴. Можно выразить уверенность, что реальная жизнь заставит внести поправки и изменения и в эту последнюю редакцию Закона от 17 декабря 1999 г. Государство должно ужесточить защиту потребительского рынка в России. Как минимум один миллиард долларов ежегодно недополучает российский бюджет от оборота фальсифицированной и нелегальной продукции на потребительском рынке. Не исключено, что реально эта цифра достигает 5—6 миллиардов долларов в год. Но фальсифицированный товар — это не только потерянные государством и потребителем деньги, — это угроза здоровью и безопасности населения. По некоторым оценкам, от употребления недоброкачественных продуктов, напитков и лекарств в России ежегодно умирают до 50 тысяч граждан⁵.

Общий вывод из всего изложенного выше прост и аксиоматичен: защита прав потребителей в России не просто злободневна, — она приобрела такие масштабы, каких не знала история страны. Государство должно не только издавать и корректировать законы — оно должно их воплощать в жизнь.

¹ Российская газета. — 1992. — 7 апр. — С. 4, 5.

² Российская газета. — 1996. — 16 янв. — С. 3, 4, 5.

³ Российская газета. — 1999. — 21 дек. — С. 3, 4.

⁴ Там же. — С. 3.

⁵ Фальшивки нас достали. Материалы круглого стола // Российская газета. — 2000. — 28 сент. — С. 1.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКЕ

7.1. Предпринимательская деятельность: сущность, содержание, специфика

Рыночная среда создает основу для организации предпринимательской деятельности.

Предприниматель — это менеджер-новатор, который ведет собственное дело, как индивидуальное, так и коллективное, имея в нем свою долю собственности или используя заемный капитал.

В экономической литературе (особенно в российской) можно встретить утверждение, что предприниматель — это прежде всего собственник. Разумеется, предприниматель может быть собственником, но он также может работать и на заемном капитале. Кроме того, нельзя отождествлять предпринимательство с мелким бизнесом, ибо предприниматель может действовать и на крупном корпоративном предприятии. Всякий предприниматель — это менеджер, ибо он является организатором производства, труда и управления, но не всякий менеджер — предприниматель, ибо менеджер может работать по найму. Всякий предприниматель — новатор, но он специалист **в своей сфере**, этим он отличается от обычного ученого или специалиста в какой-либо отрасли знаний.

Предпринимательской деятельности присущи специфические черты, которые иногда трактуются как принципы предпринимательства.

1. Предприниматель выступает как **самостоятельно хозяйствующий субъект**, ведущий собственное дело. Это самостоятельно функционирующий товаропроизводитель. Разумеется, независимость предпринимательства относительна, ибо она предопределяется законами рынка.

2. Предпринимательской деятельности присущ **риск**, т.е. вероятность возникновения убытков, недополучения доходов или даже разорения. Риск обычно считают оборотной стороной свободы и независимости предпринимательства. Причины риска — это непредсказуемость рыночной среды и новаторский характер предпринимательства. Риск может быть производственным, коммерческим и финансовым. Степень риска может иметь три ступени: полная потеря прибыли (допустимый риск), недо возмещение издержек (критический риск) и банкротство (катастрофический риск). Основной формой избежания риска является страхование. Немаловажное значение имеют также тактика смирения и тактика отваги предпринимателя, умение избежать риска, знание путей недопущения риска.

3. Предпринимательская деятельность предполагает **материальную ответственность** за свое дело. Эта ответственность может быть или в пределах всего имущества, или в пределах пая, или в объеме пакета акций.

4. Предпринимателю присущ **динамичный стиль жизни**, что обусловлено жесткой конкурентной борьбой как среди самих предпринимателей, так и между предпринимателями и наемными работниками.

5. Предпринимательская деятельность имеет **цель, направленность**. В Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» эта цель сформулирована достаточно четко: «деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли» (гл. 1, ст. 1). Российское гражданское законодательство определяет предпринимательство как самостоятельную деятельность физического или юридического лица, осуществляемую им на свой риск и направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг (п. 1 ст. 2 ГК РФ). Более предпочтительным является утверждение, что предпринимательская деятельность немыслима без получения прибыли, однако цель предпринимательства нельзя сводить только к прибыли: **она включает в себя коммерческий успех во всех его проявлениях, и социальные аспекты, заботу о благосостоянии коллектива фирмы.**

Социально-экономические аспекты направленности предпринимательской деятельности проявляются в функциях, которые она выполняет в жизни общества:

- удовлетворение потребностей рынка, рост производства на микро-, а в конечном счете и на макроуровне;
- перераспределение ресурсов и создание такой структуры национально-го хозяйства, которая отвечает рыночным потребностям;
- появление и развитие новых направлений в самых различных сферах экономической и социальной жизни;
- привлечение наемных работников к управлению.

Одним из сложных вопросов при характеристике содержания предпринимательской деятельности является **вопрос об эксплуатации наемного труда**. Известно, что цена равновесия при совершенной конкуренции со стороны спроса определяется предельной полезностью, со стороны предложения — предельными издержками. Последние определяются предельными продуктами всех факторов производства, тогда как К. Маркс полагал, что в основе стоимости лежит только один производственный фактор — труд наемных работников.

Основу эксплуатации составляет отчуждение результатов труда наемных работников. Совершенно очевидно, что отчуждение части продукта труда наемных работников предпринимателем имеет место. Следовательно, там, где используется живой труд наемных работников, где часть результата труда этих работников отчуждается предпринимателем, там имеет место эксплуатация наемного труда предпринимателем как собственником капитала. Внешним выражением этих отношений выступает каждодневная конкурентная борьба двух сил — предпринимателей и наемных работников. Сила организованного наемного труда (профсоюзы, партии) может ослабить эти противоречия. Дальновидные предприниматели часто идут навстречу требованиям

работников наемного труда, однако очевидно и то, что эти противоречия в экономических интересах объективно неустранимы и не разрешимы.

При анализе экономических отношений между предпринимателем и наемным трудом не следует **впадать в две крайности**. С одной стороны, нельзя отрицать объективное противостояние этих интересов по поводу результата труда. С другой стороны, нельзя эти отношения возводить в абсолют и все экономические связи предпринимателя сводить только к ним. Отношения между предпринимателем и наемными работниками есть лишь один аспект деятельности предпринимателя, но они, эти отношения, не исчерпывают всех связей, в которые предприниматель вступает с другими хозяйствующими субъектами.

Предпринимательство проникает во все сферы экономической и социальной жизни общества: в производство, в коммерцию, в сферу финансов, в информатику, в теневую экономику, в мир искусства и духовных ценностей.

Различают две **основные модели экономического поведения предпринимателя:** адаптивную, приспособительную, и **креативную** (от лат. creatio — созидание). Последняя предполагает своеобразное созидательное разрушение старой комбинации ресурсов и создание новой. Креативная модель поведения предпринимателя основана на новаторстве, на использовании нововведений. Основными формами **предпринимательского новаторства** являются:

- 1) создание нового, неизвестного ранее, блага или услуги, а также придание дополнительных качеств старому благу или услуге;
- 2) внедрение новых методов производства, которые позволяют увеличивать массу благ и качественно, и количественно;
- 3) освоение новых, неизвестных ранее рынков сбыта;
- 4) выход на новые источники сырья и полуфабрикатов;
- 5) реорганизация производства, труда и управления.

Результативность предпринимательской деятельности зависит от многих факторов, которые условно можно разделить на две группы: **факторы внутреннего**, зависящие от самого предпринимателя, и **факторы внешние**, объективно от предпринимателя не зависящие.

Внутренние факторы:

- идея заняться предпринимательской деятельностью (идея первой мысли);
- наличие какого-либо преимущества (например, глубокое знание маркетинга);
- умение управлять, глубокое знание организации производства, труда и управления;
- умение использовать интеллектуальный потенциал работников фирмы, умение находить этот потенциал вне фирмы;
- рационализм в использовании времени;
- личные качества (общительность, великодушие, смелость, упорство и т.п.);
- обучение предпринимательству, экономике, финансам;
- искусство общения и т.д.

Внешние факторы:

- окружающая рыночная среда;
- законодательные основы общества, экономическая, финансовая и налоговая политика государства;

• общественно-политическая и морально-нравственная макроэкономическая среда.

Не следует умалять значения как тех, так и других факторов.

Человек может заняться предпринимательством, если в нем заложены все необходимые для этого качества. Чтобы эти потенциальные качества человека стали реальностью, нужен «подогрев» со стороны, нужна соответствующая внешняя экономическая среда. Блестящий образец такого мудрого подхода демонстрирует современный Китай, ставший экономическим чудом ушедшего XX и нового XXI вв.

7.2. Организационные формы предпринимательской деятельности. Типы предприятий в рыночной экономике

Всякая предпринимательская деятельность осуществляется в определенных организационных формах. Эти формы весьма многообразны: это предприятия, занятые в производстве, это торговые фирмы, банки и даже государственные коммерческие и некоммерческие учреждения. Но при всем их многообразии основной организационной формой предпринимательской деятельности является фирма или предприятие¹.

Фирма — это такой самостоятельно хозяйствующий субъект, который организуется в соответствии с действующим законодательством данной страны, т.е. является юридическим лицом, занимается предпринимательской деятельностью и функционирует на принципах коммерческого расчета, т.е. строго учитывает и сопоставляет затраты и результаты в целях повышения эффективности своей деятельности.

Организационную основу фирмы предопределяют разделение труда и кооперация, стремление свести к минимуму риск и неопределенность, стремление получить максимальный эффект при минимуме ограниченных ресурсов. **Исходными принципами организации фирмы** являются: кооперация всех факторов производства; иерархия структуры — участок, бригада, цех, предприятие, аппарат руководителя; прямые методы контроля и единоначалие.

В современных условиях в странах рыночной и смешанной экономики существуют **четыре основных типа предприятий**: единоличное предприятие; товарищество, или партнерство; акционерные общества, или корпорации; государственные предприятия.

Единоличное предприятие — это предприятие, владелец которого самостоятельно ведет дело в собственных интересах, управляет им, несет всю персональную ответственность по всем обязательствам и получает всю прибыль. Эта форма предприятия имеет такие преимущества, как свобода действий, простота и дешевизна организации дела, большие стимулы, чувство собственника у его владельца. В то же время единоличному предприятию свойственны и недостатки: ограниченность производственных ресурсов, финансовых

¹ В учебнике эти понятия употребляются как синонимы.

средств, отсутствие специализации, полная материальная ответственность всем имуществом, риск потерять все. Этот тип предприятия имеет два вида: собственное единоличное, т.е. дело, которым владеет один человек, и семейное, когда за дело отвечают в равной степени 2—3 члена семьи.

Товарищество, или партнерство, — это предприятие, которое на основе договора объединяет нескольких совладельцев дела, партнеров. Этот тип предприятия имеет очевидные преимущества: объединяет финансовые ресурсы, что в некоторой степени преодолевает ограниченность этих ресурсов у единоличных предприятий; каждый партнер вносит в дело новые идеи и свой талант; эти предприятия легко и быстро организуются; в них имеет место специализация и кооперация труда. Данному типу предприятий присущи и недостатки:

- возможная несовместимость — в отдельных случаях — интересов партнеров, что может вызвать выход из дела части совладельцев и в конечном счете привести к распаду самого товарищества;

- каждый партнер несет материальную ответственность не только за свои действия, но и за действия другого партнера;

- часто ограниченными оказываются и размеры объединенного капитала.

Товарищество может иметь несколько видов:

- полное, или открытое, в котором каждый партнер лично участвует в деле и несет полную ответственность всем своим имуществом;

- командитное, или смешанное, в котором, кроме партнеров-функционеров, участвуют товарищи-командитисты (от фр. *commandite* — товарищество на вере), несущие ответственность только в пределах пая;

- товарищество с ограниченной ответственностью, в котором каждый несет ответственность в пределах пая, или вклада.

По характеру к этому типу предприятия близка **кооперация** — объединение людей или фирм для выполнения тех или иных функций. Кооперативы могут быть производственными, потребительскими, жилищными и т.д.

Акционерное общество, или корпорация, — это такая форма организации предприятия, при которой четко разделены два процесса: формирование капитала на основе продажи акций и функционирование исполнительных органов корпорации.

Существуют два основных типа акционерных обществ: открытые и закрытые. В первом случае акции распространяются по открытой подписке, так что купить акцию и стать ее держателем может каждый человек. Во втором случае акции распространяются по закрытой подписке среди определенного круга лиц и перепродаже не подлежат.

Высший орган власти — собрание акционеров, между собраниями таким органом управления является совет директоров. Текущее управление ведет правление; контролирует деятельность корпорации наблюдательный совет.

Акционерные общества преодолевают недостатки индивидуального владения и партнерства и **имеют несомненные преимущества:** способ финансирования, позволяющий привлекать сбережения многих лиц; ограниченная ответственность акционера, который максимум что может потерять, так это сумму, выплаченную за акции; держателям акций предоставляется возможность входить и выходить из корпорации, просто покупая или продавая акции данной корпорации; неограниченность существования, поскольку в случае смерти

акционера его акции передаются наследникам; купля-продажа акций не ска-
зывается на деятельности самой корпорации. К **недостаткам корпорации** мо-
гут быть отнесены: возможные злоупотребления (например, продажа акций,
не имеющих стоимости); двойное налогообложение (налогом облагается
прибыль корпорации, а потом и личный доход держателя акций); бездеятельность и пассивность значительной части держателей акций, так как один
голос одной акции практически не играет никакой роли; имеет место бюрок-
ратизм аппарата управления в крупных корпорациях.

Государственное предприятие может быть унитарным и корпоративным, если контрольный пакет принадлежит государству.

Особое место в экономической жизни каждой страны занимают **государственные бесприбыльные корпорации**, которые создаются не для извлечения прибыли, а в целях решения социальных проблем (образование, благотвори-
тельность и т.п.).

Доля отдельных типов предприятий в общем их количестве и их удель-
ный вес на рынке далеко не одинаковы. В США единоличные владения со-
ставляют примерно 70% общего числа предприятий, но на рынке их доля
скромна — примерно 7%, партнерства соответственно составляют 10 и 5%.
Подлинными хозяевами жизни являются корпорации: их доля в общем числе
предприятий невелика — около 20%, однако доля на рынке составляет почти
90% товарного оборота¹.

Процесс формирования предприятий продолжается. В Японии ныне созда-
ются многоотраслевые комплексы, получившие название «сюданы», которые
являются универсальными финансово-торгово-промышленными группами.

Сильные и слабые стороны корпораций можно объяснить процессами
концентрации капиталов и их централизации. Сильные и слабые стороны
малых единоличных предприятий проистекают из их частнособственничес-
ких интересов, с одной стороны, и ограниченности ресурсов — с другой.

Дискуссия о сильных и слабых сторонах корпораций и малых единолич-
ных предприятий продолжается. Опыт современных, динамично развиваю-
щихся стран Востока (Китай, Индия, Япония), опыт развитых стран Запада
(США, Канада, Австралия), опыт стран Западной Европы (Германия, Фран-
ция, Великобритания, Италия и др.) весьма убедительно свидетельствует о
том, что разговоров о малом бизнесе много, но реальную экономическую
ситуацию определяют предприятия-гиганты. В полной мере это относится и к
национальному, и к мировому рынку.

7.3. Коммерческий расчет, целевые функции и поведение фирмы на рынке

Опыт деятельности предприятий в рыночной системе хозяйствования по-
зволил им выработать организационно-экономические основы своего пове-
дения на рынке. Эти основы можно было бы объединить одним общим поня-
тием — «коммерческий расчет».

¹ Прикладная экономика. — М.: ПРИН-ДИ, 1995. — С. 59.

Коммерческий расчет — это целый комплекс принципов, приемов и способов организации предпринимательской деятельности фирмы, при котором строго учитываются и соизмеряются затраты и результаты этой деятельности, определяются целевые функции фирмы и вырабатывается стратегия ее поведения на рынке.

В основе коммерческого расчета лежит принцип повышения эффективности производства в рамках предприятия, стремление получить максимум эффекта (результата) при минимуме затрат и ограниченных ресурсах, а также маркетинговая направленность деятельности фирмы, предопределяющая ее поведение на рынке.

Теорию и практику коммерческого расчета экономическая наука в прямом смысле слова выстрадала за прошедшие тысячелетия развития человечества. Около 5 тыс. лет до н.э. появилась письменность, началась первая регистрация фактов — торговых сделок, договоров, налоговых обязанностей. Около 4 тыс. лет до н.э. на Древнем Востоке была признана необходимость планирования и контроля производства и распределения. За 1800 лет до н.э. ассирийский царь Хаммурапи законодательно использовал письменные документы для учета и контроля процессов производства. 500 лет назад вышла книга итальянского математика **Луки Пачоли** (1445—1509) «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях». В этой книге был помещен трактат XI — «Трактат о счетах и записях», который содержал почти исчерпывающее описание способов учета всех видов торговых операций того времени. Этот трактат означал появление бухгалтерского учета как особой экономической науки¹. Французский ученый **Жан Батист Дюмарше** (1874—1946) создал герб бухгалтеров, на котором изображены: солнце — бухгалтерский учет освещает хозяйственную деятельность; весы — символ баланса и кривая Бернулли — символ того, что, однажды возникнув, учет будет существовать вечно. Обрамляют эти символы три девиза: наука, совесть, независимость.

Современная теория и практика коммерческого расчета включает в себя следующие основные компоненты:

- всесторонний анализ затрат и результатов деятельности фирмы за определенный период и основанная на нем организация бухгалтерского учета и аудита;
- четкое определение целевых функций фирмы, разработка маркетинговой направленности ее деятельности и на этой основе — определение концепции поведения фирмы на рынке;
- разработку бизнес-плана, определяющего стратегию и тактику развития фирмы в отдаленной и ближайшей перспективе;
- анализ финансового состояния фирмы, поиск источников финансирования, определение финансовой стратегии фирмы;
- разработку системы мероприятий по предупреждению рисков и страхованию с целью обеспечения устойчивости предпринимательской деятельности фирмы.

Каждая фирма ведет анализ и дает оценку своей деятельности. О необходимости этого анализа в условиях рыночного механизма хозяйствования го-

¹ См.: Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. — М.: Финансы и статистика, 2001.

ворить излишне: без него невозможно успешно вести предпринимательскую деятельность.

Основными направлениями экономического анализа являются:

- оценка деятельности подразделений фирмы и фирмы в целом;
- анализ издержек (затрат);
- анализ результатов;
- оценка продукции;
- прогнозирование выпуска перспективной продукции;
- доля фирмы на рынке;
- качество продукта;
- выработка вариантов решений.

Важнейшим инструментом экономического анализа является бухгалтерский учет.

Предметом бухгалтерского учета являются:

- 1) хозяйственные средства предприятий;
- 2) источники этих хозяйственных средств;
- 3) хозяйственные операции, в ходе которых происходит движение этих средств и их источников.

Хозяйственные средства, или активы, делятся на основной и оборотный капитал. Западная экономическая наука эти два вида капитала различает в зависимости от того, можно или нельзя в течение одного года путем обычных операций обратить их в наличные деньги: если можно — это оборотный капитал, если нет — это основной капитал.

Российская экономическая наука эту классификацию проводит более определенно.

К основному капиталу относят средства труда, которые функционируют во многих производственных циклах, сохраняют при этом свою натуральную форму, стоимость переносят в цену готовой продукции по частям, по мере изнашивания и к фирме возвращаются соответственно частями, по мере реализации продукции. К основным средствам относят и так называемые нематериальные (неосязаемые) активы, которые не имеют физической, осязаемой формы, но приносят фирме доход. К ним относятся различные права фирмы (патенты, товарные знаки, торговые марки, авторские права, лицензии), а также долговременные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, на программное обеспечение ЭВМ и т.п.

К оборотному капиталу относят предметы труда, которые целиком потребляются в однократном цикле производства, изменяют свою натуральную форму, полностью переносят стоимость на готовую товарную продукцию и возвращаются фирме после каждого цикла кругооборота. Бухгалтерский учет особо выделяет производственные запасы — все то, что завезено на склады фирмы и не вступило еще в первую стадию обработки, а также незавершенное производство, которое представляет собой продукцию, начатую обработкой, но еще не законченную. Готовая продукция есть та, которая находится на складах для отгрузки. В систему активов включаются и денежные средства, среди которых учитываются наличные деньги в кассе и на банковских счетах. К средствам в расчетах относят все виды дебиторской задолжен-

ности. Следовательно, дебитор — это должник предприятия (от лат. debitor), которым может быть как юридическое, так и физическое лицо.

Источники хозяйственных средств делятся на собственные и заемные. Источники собственных средств — это уставный капитал, прибыль, специальные фонды и резервы. Источники заемных средств — это ссуды банка, кредиты.

Хозяйственные операции включают операции снабжения, производства и реализации. Все эти операции отражаются на счетах бухгалтерского учета. Во всех странах мира счет имеет Т-образное графическое изображение (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета

Происхождение этого изображения берет свое начало от торговых книг, которые вели купцы. На левой стороне производились запись по приходу, на правой — по расходу. Впоследствии левая часть получила название **дебета** (от лат. debet — он должен), правая часть — **кредита** (от лат. credit — он верит).

Бухгалтерские счета делятся на активные (от лат. activus — действенный) и **пассивные** (от лат. passivus — пассивный, страдательный).

Активные счета — это та часть бухгалтерского баланса (от фр. balance — весы), в котором представлены в денежном выражении все принадлежащие данному предприятию материальные ценности с точки зрения их состава и размещения (денежные средства), долговые требования к другим фирмам и т.д.

Пассивные счета — это та часть бухгалтерского баланса, в которой отражаются источники образования средств предприятия и их назначение (собственные резервы, займы других фирм и т.д.).

Бухгалтерский баланс в целом представляет собой сводную ведомость, которая отражает в денежном выражении состояние средств предприятия как по составу и размещению (активные счета), так и по источникам, целевому назначению и срокам возврата (пассивные счета).

Следовательно, на активных счетах баланса увеличение сумм отражается на дебете счетов — приходной части счетов актива, а уменьшение сумм отражается на кредите счетов — расходной части счетов актива. На пассивных счетах баланса увеличение сумм показывается на кредите счетов, а уменьшение сумм отражается на дебете счетов. Активы баланса всегда должны быть равны его пассивам. Если совпадения нет, значит, какая-то операция не нашла отражения в бухгалтерских счетах.

Может возникнуть вопрос: а нужны ли эти сведения по коммерческому расчету и бухгалтерскому учету современному менеджеру? На этот вопрос ответил современный американский экономист, лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон: «Наш век — это век машин. Но он является также и

веком учета. Некоторые познания в области учета и отчетности стали первой необходимостью»¹. Он полагает, что всякому, кто изучает современную экономику, нужно иметь представление о двух основных видах бухгалтерских отчетов: о балансе предприятия и о счете результатов.

Баланс предприятия — это фотография состояния фирмы на какую-либо дату, например на 31 декабря 2002 г. Баланс состоит из двух частей: актива (слева) и пассива (справа), суммарные значения которых всегда должны быть равны между собой. Актив представляет собой перечень того, что имеет предприятие в собственности; пассив показывает, кому и сколько предприятие должно (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Баланс предприятия

АКТИВ	Код строки	ПАССИВ	Код строки
1	2	1	2
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	
Нематериальные активы (04, 05)	110	Уставный капитал (85)	410
в том числе:		Добавочный капитал (87)	420
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы	111	Резервный капитал (86)	430
организационные расходы	112	в том числе:	
деловая репутация организации	113	резервы, образованные в соответствии с законодательством	431
Основные средства (01, 02, 03)	120	резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432
в том числе:		Фонд социальной сферы (88)	440
земельные участки и объекты природопользования	121	Целевые финансирование и поступления (96)	450
здания, машины и оборудование	122	Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460
Незавершенное строительство (07,08,16,61)	130	Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135	Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470
в том числе:		Непокрытый убыток отчетного года (88)	475
имущество для передачи в лизинг	136	ИТОГО по разделу III	490
имущество, предоставляемое по договору проката	137		
Долгосрочные финансовые вложения (06, 82)	140		

¹ Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. — С. 112.

АКТИВ	Код строки	ПАССИВ	Код строки
1	2	1	2
в том числе: инвестиции в дочерние общества	141	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
инвестиции в зависимые общества	142	Займы и кредиты (92,95)	510
инвестиции в другие организации	143	в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512
прочие долгосрочные финансовые вложения	145	Прочие долгосрочные обязательства	520
Прочие внеоборотные активы	150	ИТОГО по разделу IV	590
ИТОГО по разделу I	190	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	Займы и кредиты (90, 94)	610
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10,12,13,16)	211	в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611
животные на выращивании и откорме (11)	212	займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20,21,23,29,30, 36,44)	213	Кредиторская задолженность	620
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	214	в том числе: поставщики и подрядчики (60,76)	621
товары отгруженные (45)	215	векселя к уплате (60)	622
расходы будущих периодов (31)	216	задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623
прочие запасы и затраты	217	задолженность перед персоналом организации (70)	624
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220	задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69)	625
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	задолженность перед бюджетом (68)	626
в том числе: покупатели и заказчики (62, 76,82)	231	авансы полученные (64)	627
векселя к получению (62)	232	прочие кредиторы	628
		Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630

АКТИВ	Код строки	ПАССИВ	Код строки
1	2	1	2
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233	Доходы будущих периодов (83)	640
авансы выданные (61)	234	Резервы предстоящих расходов (89)	650
прочие дебиторы	235	Прочие краткосрочные обязательства	660
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	ИТОГО по разделу V	690
в том числе:		БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)	700
покупатели и заказчики (62, 76,82)	241		
векселя к получению (62)	242		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243		
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244		
авансы выданные (61)	245		
прочие дебиторы	246		
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	250		
в том числе:			
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251		
собственные акции, выкупленные у акционеров	252		
прочие краткосрочные финансовые вложения	253		
Денежные средства	260		
в том числе:			
касса (50)	261		
расчетные счета (51)	263		
валютные счета (52)	263		
прочие денежные средства (55,56,57)	264		
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290		
БАЛАНС (сумма строк 190+290)	300		

Таким образом, **бухгалтерский баланс России состоит из пяти разделов.** В активе показываются внеоборотные активы (разд. I) и оборотные активы (разд. II). В пассиве показываются: капитал и резервы (разд. III), долгосрочные обязательства (разд. IV) и краткосрочные обязательства (разд. V). В методологической основе баланса предприятия лежит следующее основное тождество: стоимость активов (левая часть баланса) = стоимости всех обязательств + собственный капитал фирмы (правая часть баланса).

Счет результатов — это счет прибылей и убытков. Он отражает операционную предпринимательскую деятельность фирмы за определенный период (месяц, квартал, год). В различных странах структура этого счета имеет свою специфику. Для построения таблицы «Счет прибылей и убытков» традиционно используются следующие данные:

1. Объем продаж, который представляет собой выручку от реализации продукции и услуг за определенный период. Часто во внимание берут чистую выручку, т.е. объем продаж за вычетом всех скидок и вычетов.

2. Общая сумма издержек производства, в которую включаются:

- материалы;
- заработная плата;
- амортизационные отчисления;
- другие текущие производственные расходы.

3. Расходы фирмы, которые включают торговые, транзакционные и административные издержки.

4. Валовые издержки как сумма издержек производства и всех других расходов фирмы, включая торговые, транзакционные и административные.

5. Валовая прибыль как разность между валовой выручкой и валовыми издержками.

6. Уплата процентов, арендной платы и местных (муниципальных) налогов, включаемых в издержки.

7. Чистая прибыль до вычета подоходных налогов из прибыли.

8. Налоги из прибыли.

9. Чистая прибыль после вычета всех налогов.

10. Дивиденды акционерам.

11. Отчисления в резервный капитал и накопление.

В России счет прибылей и убытков (его часто называют отчетом о прибылях и убытках) имеет свою специфику. Об этом можно судить по данным табл. 7.2.

Специфичной для России является объективно необходимая расшифровка отдельных видов прибылей и убытков. Об этом можно судить по данным табл. 7.3.

Знание баланса предприятия и счета прибылей и убытков позволяет судить об экономическом положении предприятия как в статике, так и в динамике.

В современной мировой экономической литературе бухгалтерский учет принято разделять на финансовый и управленческий. **Финансовый учет** связан с результатами деятельности предприятия; **управленческий учет** — с процессом формирования, контроля и планирования затрат, с выбором оптимальных управленческих решений.

Таблица 7.2

Отчет о прибылях и убытках

Наименование показателя	Код стр.
1	2
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности	
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010
в том числе от продажи:	011
	012
	013
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020
в том числе проданных:	021
	022
	023
Валовая прибыль	029
Коммерческие расходы	030
Управленческие расходы	040
Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 – 020 – 030 – 040))	050
II. Операционные доходы и расходы	
Проценты к получению	060
Проценты к уплате	070
Доходы от участия в других организациях	080
Прочие операционные доходы	090
Прочие операционные расходы	100
III. Внереализационные доходы и расходы	
Внереализационные доходы	120
Внереализационные расходы	130
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 – 070 + 080 + 090 – 100 + 120 – 130)	140
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160
IV. Чрезвычайные доходы и расходы	
Чрезвычайные доходы	170
Чрезвычайные расходы	180
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки (160 + 170 – 180))	190
СПРАВОЧНО.	
Дивиденды, приходящиеся на акцию:	
по привилегированным	201
по обычным	202
Предполагаемые в следующем отчетном году суммы дивидендов, приходящиеся на одну акцию:	
по привилегированным	203
по обычным	204

Расшифровка отдельных видов прибылей и убытков

Наименование показателя	Код стр.
1	2
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210
Прибыль (убыток) прошлых лет	220
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240
Снижение себестоимости материально-производственных запасов на конец отчетного периода	250
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260
Непредвиденные виды прибылей или убытков	270

Мировая практика разработала также требования к качеству информации в системе бухгалтерского учета: понятность, уместность, достоверность, надежность, правдивость, нейтральность, осмотрительность, полнота, периодичность и конфиденциальность.

Показатели бухгалтерского учета являются информационной базой для анализа и принятия решений. Бухгалтерский учет предоставляет точную информацию о затратах фирмы, которые выступают в виде издержек производства и инвестиций, а также информацию о результатах предпринимательской деятельности: об общей валовой выручке, о прибыли и о других видах доходов и убытков. Опираясь на эту информацию, фирма определяет конкретные цели своей деятельности.

Стратегическая целевая функция фирмы состоит в том, чтобы получить максимальные результаты в процессе предпринимательской деятельности при минимальных затратах и ресурсах. Практически это означает максимизацию остаточного дохода, т.е. той части реализованной продукции, которая остается за вычетом всех видов затрат, налогов и других отчислений. В связи с этим в большинстве литературных источников целевую функцию фирмы сводят к **максимизации прибыли**. В принципе такой подход является верным. Однако экономическая жизнь сложна и противоречива: на рынке объективно может сложиться такая ситуация, которая не позволяет фирме всегда и во всех случаях преследовать только одну цель — максимизацию прибыли.

Другой конкретной и не менее реальной целью предпринимательской деятельности фирмы является **максимизация объема продаж**. Величина реализованной продукции — это наиболее общий результат предпринимательской деятельности фирмы. Максимизация объема продаж позволяет сохранять и расширять штаты работников, внедрять новые проекты развития фирмы, укрепляет ее положение на рынке. Разумеется, максимизация объема продаж имеет свои пределы, которые связаны с уровнем прибыли, но

при прочих равных условиях она ведет к росту массы прибыли, к усилению позиций фирмы на рынке.

В качестве конкретной и основной цели предприятие может также выбрать **максимизацию роста самой фирмы**, увеличение ее активов. В этом заинтересованы ее владельцы, преследующие цель ускоренного личного обогащения. Данная цель неизбежно порождает тенденцию к увеличению той доли прибыли, которая идет в накопление, в фонд развития производств, и соответственно к уменьшению доли прибыли, выплачиваемой в виде дивидендов. Процесс распределения прибыли на эти две части сложен и противоречив: низкие дивиденды побуждают акционеров продавать акции, их курс начинает падать, появляется опасность перехода контрольного пакета акций к конкурентам. При всех этих сложностях фирма реально может поставить в качестве главной цели рост производства, рост размеров фирмы за счет увеличения накапливаемой прибыли. Дополнительным средством реализации этой цели является слияние фирм и/или поглощение данной фирмой других фирм.

В качестве основной и оптимальной стратегической линии своего поведения фирма может поставить задачу **учета множественности целей**. При этом руководство фирмы выбирает такую комбинацию целевых установок, которая оптимально учитывала бы все основные цели: увеличение прибыли и объема продаж, рост фирмы, повышение заработной платы персонала, увеличение выплаты доходов по акциям, решение других социальных задач и как следствие — удовлетворение стремлений всех заинтересованных сторон. Этот подход повышает престиж фирмы, позволяет решать социальные цели и задачи. Подобная практика оптимизации многих целей широко используется фирмами Китая и Японии.

После того как по данным бухгалтерского учета определены затраты и результаты деятельности фирмы, проведен анализ состояния дел, определены целевые функции фирмы, встают **задачи реализации этих целей**. Основными инструментами реализации выбранной линии поведения фирмы являются бизнес-план и мероприятия по маркетингу (от англ. market — рынок).

Маркетинг — это комплексная система организации производства, сбыта и управления, которая ориентирована на учет потребностей рынка.

Организационно эта система включает четыре подсистемы, каждая из которых отвечает на четыре классических вопроса, определенных правилами «игры» на рынке.

Первая подсистема подсказывает предприятию, **что надо продавать**, а следовательно, и **что надо производить**.

Вторая подсистема позволяет заранее предпрешить вопрос, где продавать, и таким образом определяет рынок сбыта продукции.

Третья подсистема отвечает на вопрос, **каким способом** продавать, и тем самым заранее предопределяет систему заказов, договоров и, главное, цен.

Четвертая подсистема отвечает на вопрос, **кому** продавать, т.е. заранее предопределяет потенциальных покупателей, их потребности и возможности. Система маркетинга, с одной стороны, тщательно изучает рынок, с другой — активно воздействует на него.

Сама по себе система маркетинга не есть нечто застывшее, раз и навсегда данное. Можно выделить **четыре основных этапа эволюционного процесса развития маркетинга**.

На первом этапе (1860—1930 гг.) основу концепции маркетинга составляла «товарная ориентация», т.е. стремление к улучшению качества товаров без серьезного учета потребностей покупателей.

На втором этапе (1930—1960 гг.) в центре внимания маркетинговой системы стояла «сбытовая ориентация», т.е. стремление с помощью рекламы и других методов воздействия на покупателя побудить его совершить покупку и тем самым обеспечить максимизацию продаж. Предполагается, что качество товаров высокое.

На третьем этапе (1960—1980 гг.) в исходную основу этой системы была положена концепция «рыночной ориентации»: особо выделялись товары, которые пользовались на рынке повышенным спросом, увеличивалось производство прежде всего этих товаров. Система маркетинга стала жестко учитывать требования потребителей. В этот период на фирмах появились специальные службы маркетинга.

На четвертом, современном этапе (1980 г. — настоящее время) основным методом становится «маркетинговое управление»: ведутся глубокие исследования рынка, товаров и покупателей. Маркетинг все более приобретает **социально-этическую направленность**, учитывая требования общества, окружающей среды, потребителей.

На основе маркетинговых рекомендаций ныне осуществляется долгосрочное планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности фирмы. В центре внимания всей системы коммерческого расчета теперь оказывается долгосрочное, среднесрочное и текущее планирование, синтезом которого выступает бизнес-план.

7.4. Планирование предпринимательской деятельности

Нормально функционирующая предпринимательская деятельность предполагает ее прогнозирование и планирование, которые определяют конкретные цели развития фирмы и пути их достижения. Процесс планирования в условиях рыночной системы хозяйствования — дело трудное, ибо многие аспекты рыночной системы (кризисы, инфляция, забастовки и т.п.) не поддаются прогнозированию, некоторые параметры развития рыночного хозяйства на макроэкономическом уровне отдельной фирме не известны, цели и возможности конкурентов часто окутаны завесой коммерческой тайны. **Однако трудность планирования на микроэкономическом уровне вовсе не означает его невозможности или ненужности**, ибо залог успеха предпринимательской деятельности фирмы изначально во многом предопределяется ее планированием и прогнозированием.

Виды планирования предпринимательской деятельности фирмы различны. По фактору времени различают **стратегическое**, или долгосрочное, и **текущее**, или краткосрочное, планирование. **Объектом долгосрочного планирования** являются капитальные вложения, производственные мощности, потребности в финансовых средствах, организационная структура фирмы, исследования и разработки. **Объект краткосрочного планирования** — затраты, товарооборот, доходы, расходы — вся текущая предпринимательская де-

тельность. Обобщенным выражением различных видов планирования является **бизнес-план**.

Назначение бизнес-планирования двоякое. Во-первых, всякий начинающий предприниматель должен с математической точностью ответить самому себе на важнейший вопрос: целесообразно ли заниматься данным видом предпринимательской деятельности и, если да, то что оно — это дело — ему даст? Жизнь сурова, она не терпит маниловщины и пустого прожектерства, которые могут привести всякое дело только к одному концу — банкротству и краху. Во-вторых, бизнес-план служит обоснованием целесообразности или нецелесообразности кредитования. Эта проблема одинаково важна и для предпринимателя, и для кредитора. В современных условиях практически ни одна фирма не может обойтись без внешних источников финансирования. В кредитах заинтересован и банк, но он должен застраховать себя при выдаче кредита. В этих условиях бизнес-план выступает как экономическое обоснование целесообразности финансирования данного предпринимательского проекта как за счет внутренних, так и за счет внешних источников. Изучив содержание бизнес-плана, банк принимает решение в трех возможных вариантах: 1) отказать в выдаче кредита в связи с бесперспективностью задуманного дела; 2) выдать кредит, но на условиях залога в связи с повышенным риском прогнозируемого дела; 3) выдать фирме кредит без залога, но с предложением участия в данном деле самого банка.

Таким образом, бизнес-план — это расчетный прогноз развития предпринимательской деятельности фирмы, одинаково важный и для самой фирмы, и для банка при условии необходимости внешнего финансирования.

Сроки бизнес-планирования при развитой и устойчивой рыночной системе, как правило, устанавливаются на 3 года, но в условиях макроэкономической рыночной нестабильности этот срок может быть сокращен до одного года. Считается неизбежной и целесообразной корректировка плана в ходе его реализации.

Объем плана составляет 30—40 страниц текста, что предполагает сжатое, краткое, но одновременно убедительное изложение содержания этого документа.

Классическая структура бизнес-плана включает 11 глав. В то же время каждый предприниматель в каждом конкретном случае определяет свою структуру плана, иногда сознательно отступая от классической схемы. Эти исключения отнюдь не доказывают, что типовый вариант бизнес-планирования — пустая формальность. Напротив, они лишь доказывают необходимость знания типового варианта.

Глава I. Резюме. Начинается бизнес-планирование с конца — с резюме. По содержанию эта глава представляет собой краткое изложение итога всего содержания плана, по форме — это введение в проблему, ее постановка в сжатом виде.

Глава II. Описание продукции или услуги. Задача данной главы — показать, какой товар предприниматель предлагает рынку. Дается пять характеристик товара: уровень качества, набор свойств, специфическое оформление, марочное название и необходимая упаковка. При этом указывается, какие потребности удовлетворяет предлагаемый товар, отвечает ли он требованиям рынка.

Глава 3. Оценка рынков сбыта. Раскрываются рыночные возможности товара, дается оценка текущего и будущего спроса, его объем. Для этих целей собирается необходимая информация, которая по своему характеру может быть первичной, собранной впервые для данного анализа, и вторичной, уже имеющейся, но полезной для аналитических целей. Важнейшим элементом анализа является сегментация (от лат. *segmentum* — отрезок) рынка, выделение наиболее привлекательных сегментов (частей) рынка предлагаемого товара.

Глава 4. Конкуренция на рынке. К достижению одной и той же цели на рынке стремятся, как правило, несколько фирм. В связи с этим неизбежно соперничество, конкуренция. Анализ деятельности конкурирующих фирм — важнейший раздел бизнес-плана, задача которого — выявить конкурентов, знать их цели и стратегию, определить их слабые и сильные стороны. Особое внимание уделяется тому, как основные конкуренты удовлетворяют рыночный спрос и какую рыночную стратегию они применяют. Должное внимание следует уделить экономическому потенциалу фирм-конкурентов. В итоге собирается информация, которая позволяет фирме разработать в бизнес-плане свою стратегию поведения на рынке.

Глава 5. Стратегия маркетинга. Получив необходимую информацию о рынке и конкурентах, фирма разрабатывает стратегию маркетинга. В комплекс маркетинговых исследований бизнес-план включает все, что воздействует на спрос предлагаемого товара: схему его распространения на рынке, ценообразование, стимулирование продаж, рекламу, формирование «public relations» — хорошей репутации своего товара и самой фирмы в глазах общественности.

Глава 6. План производства продукции (услуги). Задача этого раздела — доказать себе и потенциальным инвесторам, что предлагаемое бизнес-планом дело является реальным. Анализируются производственные мощности, источники сырья и комплектующих материалов, кооперация с другими фирмами, оценка издержек производства и обращения.

Глава 7. Организационный план. Даются ответы на вопросы, какие специалисты понадобятся для дела, как они будут привлечены к работе и какова организационная структура фирмы.

Глава 8. Юридический план. Указывается форма собственности и правовой статус фирмы. Дается краткое описание типа данной фирмы (единоличное, семейное, партнерство, акционерное общество, кооператив, государственное предприятие), ее вида и подвида.

Глава 9. Оценка рисков и страхование. В условиях рыночной системы хозяйствования фирма должна предвидеть возможные риски. Природа этих рисков разнообразна: стихийные бедствия, политические катаклизмы, кредитные, валютные и процентные риски, законодательные новшества и другие факторы. Задача фирмы состоит в том, чтобы предвидеть эти риски и уменьшить потери от них. Для этого в гл. 9 бизнес-плана разрабатываются профилактические меры против рисков, главная из них — страхование от рисков. Страхование имеет пять основных видов: 1) имущественное, объект которого — материальные ценности; 2) социальное, объект которого — уровень доходов; 3) личное, объект которого — жизнь, здоровье и трудоспособность

персонала фирмы; 4) страхование ответственности, объект которого — обязательства партнеров выполнять все условия сделки; 5) предпринимательский риск, объект которого — возможность неполучения прибыли или образования убытков.

Глава 10. Финансовый план. Это важнейший раздел бизнес-плана. Его задача состоит в том, чтобы обобщить материалы предыдущих разделов и представить их в стоимостном (денежном) выражении. Раздел содержит следующие важнейшие документы: прогноз объемов продаж в пределах сроков бизнес-планирования; баланс денежных расходов и поступлений; баланс доходов и затрат; сводный баланс активов и пассивов фирмы; баланс прибыли и ее распределение; график достижения безубыточности.

Глава 11. Стратегия финансирования. Это заключительный раздел бизнес-плана. Он дает обоснование источников финансирования будущего предпринимательского проекта и отвечает на вопросы: сколько необходимо финансовых средств, откуда будут получены эти средства и в какой форме? Когда можно ожидать окупаемости и полного возврата вложенных средств? Раскрываются возможности получения будущих доходов инвесторами и самой фирмой.

7.5. Издержки предприятия, фирмы

Важнейшей заботой фирмы в условиях коммерческого расчета является сопоставление затрат и результатов, что в практической жизни означает учет издержек и прибыли, определение зависимости объема продаж от цены и от издержек.

Издержки предприятия — это та часть стоимости валовой продукции и соответственно та часть товарной или реализованной продукции, которая (1) по своему содержанию представляет собой затраты данного предприятия на производство и реализацию продукции или услуг, (2) в процессе кругооборота и оборота капитала по форме обособляется в самостоятельную часть реализованной продукции, качественно отличную от другой ее части — прибыли, (3) количественно воплощает в себе такую величину, которая показывает, во что обошлось производство и реализация данной продукции или услуг самому предприятию в условиях простого воспроизводства.

Из этого определения следует, что **родовым понятием** для издержек является стоимость валовой продукции фирмы, соответственно — стоимость товарной и реализованной продукции. С точки зрения рынка издержки фирмы реально завершают свой жизненный цикл в стоимости продукции или услуг, которая уже реализована. Из данного определения также следует, что издержки фирмы как часть реализованной продукции имеют **три видовых признака**: во-первых, по содержанию издержки — это затраты предприятия, а их антипод — прибыль — это чистый эффект деятельности фирмы; во-вторых, по форме это самостоятельная часть реализованной продукции, которая объективно обособляется в процессе кругооборота и оборота капитала; в-третьих, количественно это затраты фирмы, необходимые в рамках простого воспроизводства.

В условиях рыночной системы хозяйствования фирма четко разделяет **экономические и бухгалтерские издержки**. Бухгалтерский подход к учету издержек отличается тем, что он принимает во внимание только явные затраты, те, которые прошли по счетам этого учета. Экономический подход характеризуется тем, что он принимает во внимание не только явные или бухгалтерские издержки, но и «неявные», или издержки упущенных (альтернативных) возможностей. В реальной жизни окончательное использование какого-либо ресурса производства есть результат предшествовавшего ему выбора между несколькими альтернативными вариантами. Простой пример: данное производственное помещение, любую площадь фирма может сдать в аренду и получать арендную плату или использовать эту площадь непосредственно для собственных производственных целей. Если фирма решает, что данное помещение она будет использовать для собственных предпринимательских целей, то, следовательно, она сознательно лишает себя возможности использовать ее для сдачи в аренду. Ограниченность ресурсов и неизбежность альтернативного выбора при экономическом подходе обуславливают необходимость учитывать как явные, так и неявные издержки (потерю дохода от того, что помещение не сдали в аренду).

Таким образом, следует различать два вида издержек:

- *бухгалтерские издержки — это те затраты фирмы, которые имеют явный характер и находят отражение на счетах бухгалтерского учета;*

- *экономические издержки — это те затраты фирмы, которые включают все бухгалтерские, или явные, издержки и все «неявные» издержки, или издержки упущенных возможностей.*

При анализе бухгалтерских издержек следует учитывать **фактор времени**. В каждый данный момент или в краткосрочный период может иметь место положение, при котором ни один производственный фактор не изменяется. За долговременный период фирма может изменить все факторы производства.

В среднесрочном периоде одни факторы производства остаются постоянными, а другие факторы изменяются. В связи с этим **бухгалтерские издержки принято делить на постоянные и переменные**. В западной экономической литературе издержки обычно обозначают символом *C* (от англ. costs), постоянные издержки *FC* (от англ. fixed costs) и переменные издержки *VC* (от англ. variable costs).

Постоянные издержки — это те затраты фирмы, которые не зависят от объема выпуска продукции и от объема продаж в данный период времени. К ним относятся:

- амортизационные отчисления;
- заработная плата и содержание управленческого персонала в целом;
- оплата процентов по выпущенным фирмой займам;
- налоги на недвижимость;
- страховые взносы;
- выплаты за арендуемые помещения и т.п.

Переменные издержки — это те затраты фирмы, которые прямо зависят от объема выпуска продукции и от объема продаж в данный период времени. К ним относятся:

- расходы на заработную плату производственного персонала;

- затраты на сырье, материалы, топливо, энергию;
- налог с продаж;
- затраты на рекламу;
- транспортные расходы;
- торгово-комиссионные;
- почтовые и телеграфные расходы и т.п.

Общая сумма постоянных и переменных издержек образует **валовые издержки**, которые в западной экономической литературе принято обозначать символом TC (от англ. total costs). Функциональная зависимость постоянных, переменных и валовых издержек от объема производства и объема продаж представлена на рис. 7.2.

Для выработки своего поведения на рынке фирме важно также знать **средние издержки**, которые рассчитываются как частное от деления общей величины издержек на произведенное количество товара. В западной экономической литературе их обозначают символом AC (от англ. average costs). Обычно рассчитывают отдельно средние валовые издержки — ATC (от англ. average total costs) — как частное от деления валовых издержек на объем продаж, т.е. $ATC = TC : Q$; отдельно средние постоянные издержки — AFC (от англ. average fixed costs) — как частное от деления постоянных издержек на объем продаж, т.е. $AFC = FC : Q$ и отдельно средние переменные издержки — AVC (от англ. average variable costs) — как частное от деления переменных издержек на объем продаж, т.е. $AVC = VC : Q$. Графически изображение средних валовых, средних переменных и средних постоянных представлено на рис. 7.3.

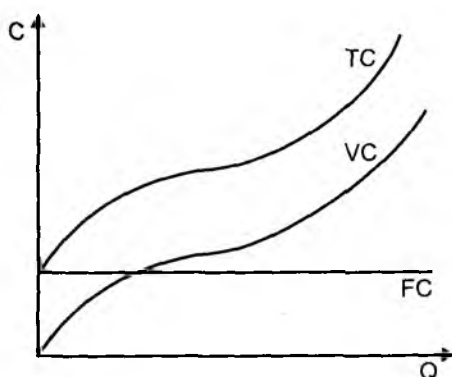


Рис. 7.2. Зависимость издержек (C) от объема производства (Q)

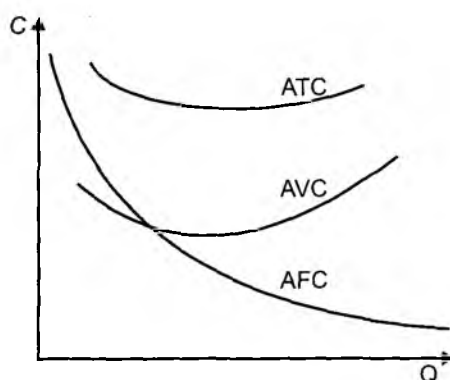


Рис. 7.3. Зависимость средних издержек (AC) от объема продаж (Q)

Сравнивая средние валовые издержки с ценой продукта на рынке, фирма определяет уровень доходности по данному товару в каждый данный момент. Из графика (рис. 7.3) видно, что с ростом объема производства доля средних постоянных издержек в единице продукта уменьшается, а доля средних переменных и средних валовых издержек в единице продукта сначала снижается, а потом возрастает, что объясняется законом убывающей производительности факторов производства.

Особое значение фирма придает **предельным издержкам** — MC (от англ. marginal costs).

Предельные издержки — это прирост затрат фирмы, которые ей объективно необходимы для производства одной дополнительной единицы продукта в каждый данный период времени.

Предельные издержки показывают, во что обойдется фирме увеличение производства на единицу продукта, точнее, каковы будут ее дополнительные затраты в расчете на единицу прироста продукта. При этом за единицу прироста продукции, блага, услуги может быть принята любая величина этого блага (товара), которую приемлет рынок: бочка рыбы, цистерна нефти, пакет туристских услуг и т.п.

Предельные издержки не зависят от постоянных издержек. Вспомним, что постоянные издержки не связаны с изменениями в объемах выпуска продукции и объемах продаж. Поэтому предельные издержки исчисляются путем вычитания соседних значений суммарных валовых или суммарных переменных издержек. Иными словами, при расчете предельных издержек учитывается прирост валовых издержек в расчете на одну последнюю единицу проданного товара (ΔTC) или прирост переменных издержек в расчете на одну последнюю единицу проданного товара (ΔVC). При этом обе величины — ΔTC и ΔVC — должны быть равны, если постоянные и переменные издержки учтены верно и точно. Из этого следует, что в расчете на одну предельную единицу прироста реализованного товара Q

$$MC = \Delta TC = \Delta VC.$$

Графическое изображение предельных издержек, средних валовых издержек и средних переменных издержек представлено на рис. 7.4.

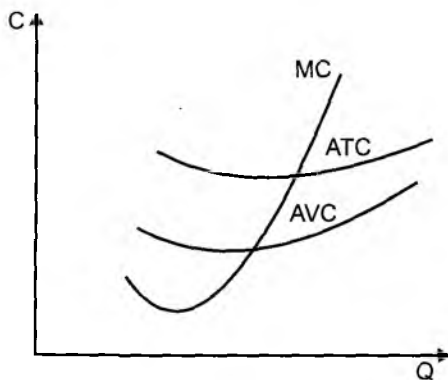


Рис. 7.4. Зависимость предельных (MC), средних валовых (ATC) и средних переменных (AVC) издержек от объема продаж

В коротком и среднем периодах возрастающая кривая MC пересекает кривые ATC и AVC в точках их минимума. Если взять во внимание длительный период, то все издержки фирмы становятся переменными. При этом **кривые средних и предельных издержек в длительном периоде выглядят так же, как и**

в коротком. Форма этих кривых на рис. 7.4 объясняется эффектом масштаба производства. Если существует положительный эффект масштаба (например, увеличение факторов производства в 1,5 раза вызывает увеличение объема продаж более чем в 1,5 раза), то кривые средних и предельных издержек снижаются; при постоянном эффекте масштаба эти кривые стабилизируются, при отрицательном эффекте — круто идут вверх, возрастают. Кривая предельных издержек пересекает кривую средних издержек в точке минимума как в коротком, так и в длительном периоде.

Американский экономист Р. Коуз ввел в экономическую науку **особый вид издержек, которые он назвал транзакционными** (от лат. *transactio* — сделка). Их существование связано с положением фирмы в современной рыночной среде. Транзакционными принято называть те издержки, которые объективно несет фирма в условиях разделения труда и рыночного хозяйства. Специализация и разделение труда несут фирме выгоду, но одновременно этой выгодой хотят воспользоваться и другие фирмы. В этих условиях фирма вынуждена защитить себя в конкурентной рыночной среде.

Эти издержки по защите своих выгод и прав в условиях рыночного хозяйства принято называть транзакционными.

К ним относятся затраты и издержки:

- на поиск информации о ценах, о контрагентах, о рынках сбыта и т.п.;
- на ведение переговоров, заключение контрактов и оформление сделок;
- по измерению качества товаров, разработке стандартов, охране фирменных знаков и торговых марок;
- по определению и защите прав собственности, всего правового режима с помощью юридической системы;
- потери от оппортунистического поведения контрагентов.

Таким образом, выгоды от разделения труда и специализации в условиях рыночной системы реализуются не автоматически; они требуют дополнительных затрат. Совершенно очевидно, что эти транзакционные издержки не могут быть выше тех выгод, которые дают фирме разделение труда и специализация.

7.6. Прибыль. Предельный доход.

Экономическое равновесие фирмы на рынке

В условиях коммерческого расчета фирму интересуют не только затраты, но и результаты. Эти результаты внешне выражают себя в объеме продаж, в прибыли и в предельном доходе.

Объем продаж, или общая величина реализованной продукции, представляет собой объем продукции, выраженный в рыночной цене, т.е. произведение цены — P (от англ. *price*) на количество товара — Q . В западной экономической литературе реализованная продукция или выручка рассматривается как одна из форм дохода — R (от англ. *revenue*). При этом доход интерпретируется как денежные средства, полученные в результате предпринимательской или всякой другой деятельности за определенный период. Традиционно весь объем продаж, или вся валовая выручка, понимается как валовой или

общий доход — TR (от англ. total revenue). В этих условиях $TR = P \cdot Q$. Выше (7.3) отмечалось, что объем продаж может иногда выступать в качестве главной стратегической цели поведения фирмы на рынке.

Особое место в системе коммерческого расчета занимают прибыль и предельный доход.

Прибыль — это та часть стоимости валовой и соответственно товарной и реализованной продукции, которая (1) по своему содержанию представляет собой чистый эффект производственной и коммерческой деятельности предприятия, (2) в процессе кругооборота и оборота капитала обособляется в самостоятельную форму, качественно противоположную издержкам, (3) количественно выступает как разность между стоимостью валовой продукции и валовыми издержками.

Из данного определения следует, что родовым понятием для прибыли, как и для издержек, является стоимость валовой продукции фирмы, соответственно — стоимость товарной и реализованной продукции. С точки зрения рыночных отношений реальную жизнь прибыли дает реализованная продукция. Из определения следует также, что прибыль как часть реализованной продукции имеет **три видовых признака, качественно отличающих ее от издержек**: по содержанию — это чистый эффект деятельности фирмы; по форме — это особая часть стоимости реализованной продукции, антипод издержек; количественно — это разность между объемом продаж и затратами.

С точки зрения коммерческого расчета важное значение приобретает вопрос о **формах и видах прибыли** в процессах ее формирования, образования и распределения.

В современной экономической литературе различают прибыль экономическую и бухгалтерскую. **Экономическая прибыль** — это разность между валовым объемом продаж и экономическими издержками, которые объединяют в себе издержки явные и неявные. **Бухгалтерская прибыль** — это разность между валовым объемом продаж и бухгалтерскими, или явными, издержками. В русскоязычной экономической литературе прибыль традиционно обозначают символом П, т.е. начальной буквой слова «прибыль», а цену (англ. price) обозначают символом Р. При этом различают валовую, или общую, прибыль — ТП (от англ. total profit) и среднюю прибыль — АП (от англ. average profit). **Валовая прибыль** есть разность между валовой выручкой и валовыми издержками, т.е. $ТП = TR - TC$. **Средняя прибыль** — это частное от деления валовой прибыли на объем продаж, т.е. $АП = ТП : Q$.

В западной экономической литературе маржиналистского направления особое внимание уделяется **предельной прибыли** — МП (от англ. marginal profit). Последняя представляет собой прирост прибыли в расчете на единицу прироста дополнительной продукции.

В процессах распределения прибыли особо выделяют доход за вычетом налогов — I (от англ. income — доход).

В современной экономической литературе (как западной, так и российской) дискуссионным остается вопрос об **экономической природе прибыли**. Существуют мнения, что прибыль — это:

- денежное выражение стоимости прибавочного продукта;
- вознаграждение за высокоэффективную организацию производства, труда и управления;

- вознаграждение за предпринимательское новаторство, за внедрение научно-технических новшеств;
- плата предпринимателю за риск в условиях рыночной конкурентной среды;
- монопольный доход за использование предпринимателем ограниченных ресурсов.

Не случайно современный американский экономист П. Хейне иронично заметил: «Мы отпразднуем труса и постановим, что не существует правильного определения прибыли»¹.

Следует различать **производственную и распределительную структуры прибыли**. Первая характеризует процесс образования прибыли, вторая — процесс ее распределения.

С точки зрения процессов образования различают **прибыль среднюю, или общественно нормальную, и добавочную**. Добавочная прибыль образуется при более благоприятных природных и/или экономических условиях, в которых действует фирма. На основе добавочной прибыли, которая образуется на природном базисе, формируется земельная рента. Добавочная прибыль, которая образуется на экономической основе, составляет обычную сверхприбыль фирмы.

С точки зрения процессов распределения различают **валовую прибыль** как разность между валовой выручкой и валовыми издержками, **чистую прибыль** до вычета налогов и чистую прибыль после вычета налогов. Отдельные фирмы особо выделяют чистую прибыль держателей обыкновенных акций, которая представляет собой разность между чистой прибылью после вычета налогов и дивидендами по привилегированным акциям. Как видим, количественно чистая прибыль может интерпретироваться весьма различно.

Прибыль традиционно рассматривается как цель предпринимательской деятельности. «Как подвешенная спереди морковка для впряженного осла, прибыль и высокие доходы от факторов производства служат приманкой для предпринимателей. А убытки — это пинки, которыми нас наказывают»².

Прибыль как цель предпринимательской деятельности реализуется в ее функциях. При этом **прибыль в системе коммерческого расчета фирмы выполняет три основные функции**: учетную, стимулирующую и распределительную.

Сущность учетной функции состоит в том, что прибыль является формой учета эффективности предпринимательской деятельности фирмы. Эта функция реализуется в целой системе показателей: абсолютная величина прибыли, норма прибыли как отношение к издержкам, норма прибыли как отношение к капиталу, к объему продаж и т.д.

Сущность стимулирующей функции состоит в том, что прибыль в условиях коммерческого расчета при прочих равных условиях побуждает фирму увеличивать объем продаж, снижать издержки, ускорять оборот оборотных средств, повышать производительность труда и т.д.

Сущность распределительной функции заключается в том, что прибыль в процессе ее использования является источником формирования двух фондов — фонда потребления и фонда накопления. На макроэкономическом

¹ Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Новости, 1991. — С. 311.

² Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. — С. 667.

уровне прибыли выступает как мотив для перелива капитала и ресурсов из малоодоходных отраслей в отрасли с высокой нормой прибыли в расчете на единицу капитала.

Прибыль как основной мотив предпринимательской деятельности побуждает фирму искать способы максимизации прибыли. **Существуют два основных способа максимизации прибыли.** Первый способствует получению большей **массы прибыли**, второй — увеличению **темпов прироста прибыли**. В основе первого способа лежит принцип сопоставления предельных издержек с предельными доходами, в основе второго способа — учет влияния постоянных и переменных издержек на темпы прироста прибыли в процессе увеличения объема продаж.

Чтобы понять **первый способ максимизации прибыли**, необходимо знать категорию предельного дохода.

Предельный доход — MR (от англ. marginal revenue) — это дополнительный доход от продажи одной дополнительной единицы продукции. Он определяется как разность между объемом продаж в данный период и объемом продаж в предыдущий период, если за этот период объем продаж увеличился на единицу продукта:

$$MR = TR_n - TR_{n-1}.$$

В условиях классического рынка, при совершенной конкуренции, предельный доход равен цене товара, т.е. $MR = P$. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены, так как, чтобы продать дополнительную единицу продукции, несовершенный конкурент вынужден снижать цену.

При первом способе **максимальную прибыль фирма получает при достижении равенства предельного дохода и предельных издержек**, т.е. при условии $MR = MC$. Это равенство одновременно свидетельствует об экономическом равновесии фирмы на рынке. Чтобы понять процессы максимизации массы прибыли, обратим внимание на следующие факторы, которые предопределяют поведение фирмы на рынке. Каждая дополнительная единица товара, поставленная той или иной фирмой на рынок, одновременно добавляет некую величину к валовому доходу (эта величина и есть MR — предельный доход) и некую величину к валовым издержкам (эта величина есть MC — предельные издержки). Следовательно, поведение фирмы определяется сопоставлением величин MR и MC . При этом фирму на рынке ожидают три классические ситуации:

1) предельный доход выше предельных издержек ($MR > MC$), фирма расширяет свое производство, увеличивая объем продаж на данном рынке;

2) предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$), прибыль максимальна, выпуск продукции становится стабильным;

3) предельный доход меньше предельных издержек ($MR < MC$), производство становится невыгодным, его надо сворачивать или модернизировать на новой научно-технической основе.

Из этого следует, что в условиях когда предельные доходы равны предельным издержкам, фирме нет надобности увеличивать производство, одновременно есть экономический смысл стабилизировать объем продаж, а дан-

ный объем производства сделать величиной оптимальной. Отсюда в экономическую науку и вошло понятие «равновесие фирмы на рынке».

В условиях классического рынка, когда предельный доход равен цене товара ($MR = P$), прирост валовой выручки на единицу продукции означает прирост этой выручки (MR) на цену одного дополнительного товара. На данном рынке равновесие фирмы означает верность принципу: $MR = MC$, или $MC = MR$. Но и в условиях рынка несовершенной конкуренции, когда цена выше предельного дохода ($P > MR$), фирмы придерживаются этого же принципа, т.е. стабилизируют объем продаж, если $MC = MR$. Это объясняется тем, что несовершенство конкуренции абсолютный характер имеет в исключительных случаях (например, при государственной или при естественной монополии). Боязнь конкуренции как раз и побуждает фирмы придерживаться такого объема продаж, когда $MC = MR$. Разумеется, если фирма объективно является абсолютным монополистом, она завышает цены и выбирает такой вариант развития, когда скорость прироста валового дохода выше скорости прироста издержек, т.е. $MR > MC$.

Для иллюстрации первого способа максимизации прибыли и одновременно для характеристики положения экономического равновесия фирмы на рынке возьмем классический пример, представленный П. Самуэльсоном в условиях несовершенной конкуренции (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Экономическое равновесие фирмы на рынке¹

Код-во товара (Q)	Постоянные издержки (FC — fixed costs)	Переменные издержки (VC — variable costs)	Валовые издержки (TC — total costs)	Средние валовые издержки (ATC — average total costs)	Предельные издержки (MC — marginal costs)	Цена (P — price)	Валовая выручка (TR — total revenue)	Прибыль (Π — profit)	Предельный доход (MR — marginal revenue)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	256	0	256	—	—	144	0	— 256	—
1	256	64	320	320	64	134	134	— 186	+ 134
2	256	84	340	170	20	124	248	— 92	+ 114
3	256	99	355	118,3	15	114	342	— 13	+ 94
4	256	112	368	92	13	104	416	+ 48	+ 74
5	256	125	381	76,2	13	94	470	+ 89	+ 54
6	256	144	400	66,7	19	84	504	+ 104	+ 34
7	256	175	431	61,6	31	74	518	+ 87	+ 14
8	256	224	480	60	49	64	512	+ 32	— 6
9	256	297	553	61,4	73	54	486	— 67	— 26
10	256	400	656	65,6	103	44	440	— 216	— 46

В данном примере фирма теоретически может увеличивать объем производства и продаж до 10 единиц товара, однако условия, складывающиеся на

¹ Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. — С. 506, 512.

фирме и на рынке таковы, что оптимальным оказывается объем производства и продаж в объеме 6 единиц товара. Только при этих условиях предельные издержки и предельный доход оказываются количественно близки друг к другу, а масса прибыли максимальна. При увеличении производства и продаж до 7 единиц товара предельные издержки начинают превышать предельный доход, а масса прибыли начинает уменьшаться. В данных условиях фирма будет стремиться к тому, чтобы упрочить свое экономическое равновесие на рынке в пределах объема продаж на уровне 6 единиц товара.

Второй способ максимизации прибыли основан на сопоставлении объема продаж с валовыми, переменными и постоянными издержками. В литературе этот способ часто называют **эффектом производственного рычага**. Его суть в том, что любое изменение объема продаж порождает еще большие изменения прибыли. Возьмем условный пример. Фирма за определенный период (2 года) получила следующие финансовые результаты (табл. 7.5).

Таблица 7.5

Эффект производственного рычага
(тыс. руб.)

Показатели	1-й год	2-й год
Объем продаж	11000,0	12000,0
Постоянные издержки	1500,0	1500,0
Переменные издержки	9300,0	10146,3
Валовые издержки	10800,0	11646,3
Прибыль	200,0	353,7

Из табл. 7.5 видно, что объем продаж вырос на 9,1%, соответственно постоянные издержки не изменились, а переменные издержки также возросли на 9,1%. Однако прибыль при этом увеличилась почти на 77% (353,7 тыс. руб. : 200 тыс. руб. · 100). Сила воздействия производственного рычага равна отношению результата от реализации после возмещения переменных затрат к прибыли, т.е. $(11\ 000 \text{ тыс. руб.} - 9\ 300 \text{ тыс. руб.}) : 200 \text{ тыс. руб.} = 8,5$. Это означает, что увеличение объема продаж на 3% вызовет возрастание прибыли на 25,5% ($3\% \cdot 8,5$); напротив, снижение объема продаж на 2% вызовет снижение прибыли на 17% ($2\% \cdot 8,5$), а увеличение объема продаж на 9,1% вызовет прирост прибыли почти на 77% ($9,1\% \cdot 8,5$).

Данные табл. 7.5 позволяют сделать два важнейших вывода, которые предопределяют поведение фирмы в ее погоне за темпами прироста прибыли. Во-первых, всякая фирма весьма экономно и расчетливо относится к уровню и динамике постоянных, переменных и валовых издержек. Во-вторых, экономия издержек дает повышенный эффект (стремительно ускоряет прирост прибыли) лишь в том случае, когда фирма неуклонно увеличивает объем продаж. И напротив, экономия издержек не дает динамичного прироста прибыли, если объем продаж сокращается. В этом и заключается эффект производственного рычага.

Все изложенное выше позволяет более полно определить **экономическую и социальную роль прибыли** в процессе предпринимательской деятельности,

в рыночной экономике в целом. При этом можно было бы указать на следующие узловые вопросы этой проблемы:

- уже абсолютная величина прибыли свидетельствует о том, что предприятие ведет свое дело динамично и эффективно;

- относительная величина прибыли, взятая в затратной форме, т.е. как отношение прибыли к издержкам $\left(\frac{\text{прибыль}}{\text{издержки}} \cdot 100 \right)$, характеризует степень привлекательности производства того или иного товара или услуги;

- норма прибыли, взятая как отношение прибыли к заработной плате $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{фонд оплаты труда}} \cdot 100 \right)$, характеризует эффективность использования трудовых ресурсов, соотношение между необходимым и прибавочным продуктом в рамках фирмы;

- норма рентабельности или относительная величина прибыли, взятая в ресурсной форме как отношение массы прибыли к основному капиталу фирмы $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{основной капитал}} \cdot 100 \right)$, характеризует степень эффективного, или, напротив, неэффективного использования материальных, вещественных факторов, и прежде всего средств труда;

- норма рентабельности, взятая как отношение массы прибыли ко всему авансированному капиталу $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{капитал авансированный}} \cdot 100 \right)$, характеризует эффективность использования всех наличных ресурсов фирмы — материальных, нематериальных, трудовых и финансовых;

- норма рентабельности, взятая как отношение массы прибыли к общей величине валовой выручки от реализации продукции фирмы $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{выручка от реализации}} \cdot 100 \right)$, характеризует эффективность торгового оборота фирмы, эффективность ее деятельности непосредственно на рынке;

- норма рентабельности, взятая как отношение массы прибыли к средней величине оборотных средств $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{оборотные средства}} \cdot 100 \right)$, характеризует действенность использования текущих активов фирмы;

- норма прибыли, взятая как отношение массы прибыли к добавочной стоимости $\left(\frac{\text{прибыль фирмы}}{\text{добавочная стоимость}} \cdot 100 \right)$, характеризует эффективность производственной деятельности фирмы в ее чистом виде, т.е. без учета стоимости промежуточной продукции, купленной у фирм-поставщиков;

- абсолютная величина прибыли является материальной основой возрастания капитала фирмы, базой для накопления за счет собственных источников; одновременно прибыль является ориентиром, своеобразным экономическим указателем для новых вложений капитала, для инвестиций;

• растущая абсолютная и относительная величина прибыли служит источником роста дивидендов акционеров и заработной платы работников фирмы.

В конечном счете прибыль выступает не только как критерий эффективности всей предпринимательской деятельности, но и как надежное средство в конкурентной борьбе, как движущий мотив и главная цель предпринимательской деятельности, хотя прибыль и не является единственной целью в системе коммерческого расчета. В условиях классического рынка именно прибыль отвечает на три основных вопроса: что, как и для кого производить данный товар?

Объективная экономическая роль прибыли в рыночной хозяйственной системе предопределяет также **субъективные мотивы и действия предпринимателей**. Весьма образно и метко по этому поводу писал секретарь тред-юниона в машиностроительном производстве Лондона Т.Дж. Даннинг, которого в своем капитальном труде цитирует К. Маркс: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы. При 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому. Доказательство: контрабанда и торговля рабами»¹.

Эти строки были написаны в 1860 г. Через полтора столетия развития человеческой, и прежде всего европейской, цивилизации, т.е. уже в наше время, в период вступления человечества в третье тысячелетие, приведенную выше цитату можно было бы закончить словами: «Доказательство: контрабанда и торговля рабами, детьми, проститутками и наркотиками».

В приведенном субъективном восприятии прибыли в рыночной экономике нельзя видеть только один аспект проблемы — только алчность или только попрание законов и правил человеческой этики и морали. Субъективное в экономике всегда есть форма выражения объективного. Прибыль — это объективный критерий эффективности рыночного хозяйствования и одновременно объективная цель предпринимательской деятельности. Если предприятие не получает прибыль, оно работает неэффективно. Оно в определенной мере совершает экономическое преступление против общества, ибо эти же ресурсы могли бы принести стране больший эффект, если бы их использовала другая фирма, работающая более прибыльно. Такова объективно противоречивая и суровая логика экономической жизни в условиях неограниченных и неконтролируемых рыночных отношений. Здесь тоже ум с сердцем не в ладу, а экономический закон и цивилизованная мораль могут оказаться в непримиримом противоречии. И вновь мы приходим к старому и общеизвестному выводу — **обществу нужна социально ориентированная рыночная система хозяйства**. Обществу следует отдать предпочтение смешанной экономике, а рыночное хозяйство должно функционировать по правилам игры, которые учитывают интересы каждого человека, нации, страны, общества в целом.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Т.23. — С. 770.

РЫНОЧНАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ

8.1. Рынок факторов производства

До сих пор предполагалось, что предприятие, фирма — это прежде всего товаропроизводитель, а на рынке — продавец. В реальной жизни **любое предприятие — это не только продавец, но и покупатель**. Предприятие покупает факторы производства — труд, землю, капитал, информацию, передовую организацию производства, труда и управления. Следовательно, всякая фирма выходит и на рынок потребительских товаров, и на рынок факторов производства.

Рынок факторов производства — это рынок, где покупаются и продаются ресурсы. На рынке товаров фирмы в роли продавцов формируют предложение потребительских товаров. На рынке факторов производства фирмы в роли покупателей формируют спрос на ресурсные товары.

Как и всякий товар, потенциальные **факторы производства на рынке имеют свою цену**, которая является синтезом спроса и предложения. Так, цена труда определяется соотношением спроса на труд со стороны предпринимателя и предложением его со стороны наемного работника, носителя рабочей силы. Эти отношения найма фиксируются в договорах и соглашениях между предпринимателем и наемным работником. Внешним выражением этих отношений выступает заработная плата. Цена земли определяется соотношением спроса на природные ресурсы со стороны предпринимателя и предложением этого ресурса со стороны собственника земли. Эти отношения внешне фиксируются в ренте. Если имеют место отношения займа капитала предпринимателем у собственника ссудного капитала, то и эти отношения на рынке капитала получают свою оценку в форме процента.

Заработную плату, процент и земельную ренту в экономической литературе принято называть факторными доходами. Заметим, что факторные доходы — понятие относительное. Так, для наемного работника как собственника рабочей силы заработная плата — это доход, для предприятия, где трудится данный наемный работник, заработная плата — это часть издержек. Для собственника земли — будь то государство, кооператив, акционерное общество, банк или частное физическое лицо — земельная рента — это доход; для арендатора, который использует эту землю как объект хозяйства, — это часть его издержек. Для собственника капитала процент — это доход; для предпринимателя, берущего этот капитал в займы, — это издержки. Таким образом, относительность понятия факторных доходов заключена в реальном противоречии: то, что для

собственников факторов производства является доходом, для покупателей и арендаторов этих факторов производства является частью затрат, издержек.

Заметим также, что в современной экономической литературе понятие «доход» весьма и весьма многоаспектно. В широком смысле доход иногда интерпретируется как весь объем продаж, то есть как денежные средства, полученные в результате той или иной хозяйственной деятельности за определенный период. В узком смысле понятие валовой доход интерпретируется как часть стоимости валовой продукции за вычетом материальных затрат, а предельный доход — как прирост объема продаж в расчете на одну дополнительную единицу товара. Факторные доходы — это нечто принципиально иное: это те денежные средства или иные ценности, которые получают собственники факторов производства в условиях их продажи (например, рабочей силы), сдачи в ссуду или в аренду для временного хозяйственного использования.

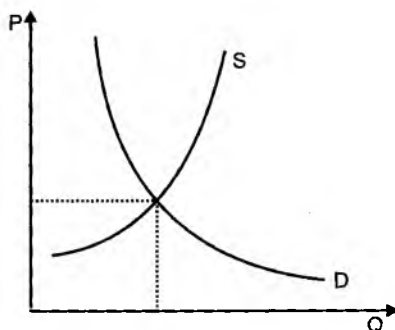
8.2. Заработная плата. Цена труда

Заработную плату следует рассматривать в трех аспектах, которые соответствуют трем стадиям движения этого факторного дохода: до процесса труда, в процессе труда и после него. До процесса труда, т.е. на рынке труда, заработная плата выступает как **цена рабочей силы**; в процессе труда — это **плата за труд**, тесно увязанная с его качеством и количеством; после процесса труда — это **личный, семейный доход**.

На рынке труда имеет место купля-продажа рабочей силы. Покупатель рабочей силы — предприниматель, продавец рабочей силы — наемный работник. Покупатель рабочей силы руководствуется будущей предельной полезностью рабочей силы в процессе ее применения, т.е. в процессе труда. Продавец рабочей силы — наемный работник — руководствуется законом стоимости, величиной затрат и издержек на воспроизводство рабочей силы. Сам акт купли-продажи рабочей силы есть реализация закона спроса и предложения на рынке труда. Воспроизводство рабочей силы предполагает объективную необходимость затрат, которые включают **четыре элемента**:

- стоимость благ и услуг, обеспечивающих физическое существование самого работника;
- содержание членов семьи, прежде всего тех, кто ещё или уже не работает;
- расходы на обучение работника, на повышение его квалификации, а также расходы на обучение тех, кто еще не работает;
- стоимость благ и услуг, обеспечивающих умственное, духовное и социальное развитие работника и членов его семьи.

В конечном счете при заключении договора о купле-продаже рабочей силы интересы предпринимателя и наемного работника находят свое выражение в соотношении спроса и предложения: предприниматель при определении уровня заработной платы руководствуется полезностью для него рабочей силы, величиной предложения труда и величиной спроса на труд со стороны других предпринимателей; наемный работник учитывает другие аспекты — возможность возмещения затрат на воспроизводство рабочей силы, объем спроса на труд и величину предложения труда (рис. 8.1).



P — цена труда, уровень заработной платы;
 Q — количество труда на рынке труда;
 S — кривая предложения труда;
 D — кривая спроса на труд.

Рис. 8.1. Рынок труда как синтез спроса и предложения

На предприятии в процессе труда заработная плата выступает уже не как цена рабочей силы, а как плата за труд. Эту новую форму заработной платы — как платы за труд — порождают следующие факторы:

- предпринимателя интересует не только будущая способность работника к труду, но и сам труд как реальное явление;
- величина заработной платы теперь тесно увязывается уже не со стоимостью рабочей силы, а с величиной и качеством труда;
- по времени заработная плата выплачивается после процесса труда, а не до него.

Существуют две основные формы заработной платы: **повременная и сдельная**. Первая увязывается с продолжительностью рабочего времени, вторая — с выработкой, с производительностью труда. В XIX столетии $\frac{3}{4}$ всех наемных работников получали сдельную заработную плату; в XX и XXI веках почти те же $\frac{3}{4}$ работников получают повременную заработную плату, что связано с изменениями в технологии производства, которая не позволяет учитывать индивидуальный вклад работника.

Две основные формы заработной платы в наше время в чистом виде практически не используются: они **дополняются** различного рода **поощрительными системами**. Важнейшими из них являются: система нормирования труда на основе учета операций; система интенсификации труда, базирующаяся на убыстрении конвейера; различные системы премирования; использование гибкого графика рабочего времени; неполной рабочей недели; организация системы человеческих отношений; новая культура труда и т.д.

Одним из важнейших аспектов проблемы заработной платы является вопрос о **величине платы за труд**. Различают **номинальную и реальную** заработную плату. Первая представляет собой денежное выражение заработной платы, вторая — величину товаров и услуг, которые можно приобрести на денежную заработную плату. Для определения динамики реальной заработной

платы широко используются индексы стоимости жизни, которые представляют собой отношение бюджетного набора товаров данного года к этому же бюджетному набору товаров предыдущего года.

Характерной особенностью заработной платы является **дифференциация ее уровней**. Эти различия в уровнях заработной платы находят выражение в тарифных разрядах, в неодинаковых ставках и окладах. Основными факторами дифференциации заработной платы являются: различная степень сложности труда и соответственно разный уровень квалификации рабочих и служащих, дискриминация отдельных категорий работников, национальные различия в заработной плате и другие факторы.

Динамика реальной заработной платы испытывает противоречивые тенденции своего развития, ибо в реальной жизни действуют факторы, которые повышают заработную плату, и факторы, которые ее понижают.

К повышающим факторам относятся:

- возвышение потребностей наемных работников;
- повышение квалификации и соответственно рост стоимости (цены) рабочей силы;
- благоприятная конъюнктура на макроэкономическом уровне;
- борьба наемных работников за более достойные условия жизни и более высокую заработную плату.

Эффективность этой борьбы повышается, если сопротивление наемных рабочих приобретает организованные формы. В современном мире организацию наемных рабочих в деле защиты их экономических и социальных интересов берут на себя самые различные институты и организации, прежде всего профессиональные союзы и политические партии. Профсоюзы используют преимущественно экономические способы борьбы за повышение заработной платы наемных работников: во-первых, профсоюзы оказывают давление на предпринимателей и работодателей при заключении договоров в сторону повышения заработной платы; во-вторых, используют различные способы ограничения предложения наемного труда (ограничение рабочего времени, запрет иммиграции, лимитирование интенсивности труда и т.п.); в-третьих, используют свою силу для увеличения спроса на рабочую силу, увеличения занятости и т.д. В современных условиях профсоюзы ведут активную борьбу против засилия монополий и соответственно — борьбу против роста цен и сокращения производства. Политические партии экономическую борьбу в деле защиты интересов наемного труда сочетают с борьбой политической, социальной.

К понижающим факторам относятся:

- наличие и рост армии безработных;
- падение спроса на рабочую силу;
- рост цен, инфляция, налоги и др.

В конечном счете динамика реальной заработной платы является производной от этих двух групп факторов прямо противоположного направления.

Все сказанное выше позволяет определить роль заработной платы в экономической системе. **Заработная плата выполняет важнейшие экономические и социальные функции:**

- 1) является основным источником воспроизводства рабочей силы;

2) определяет социально-экономический статус наемного работника, его место на ступенях экономической лестницы общественной системы;

3) выполняет стимулирующую роль в производстве на микроэкономическом уровне; для предпринимателя — это инструмент воздействия на работника, побуждающий повышать эффективность производства; для самого работника — мотив работать с большей или с меньшей отдачей;

4) выполняет регулирующую функцию на макроэкономическом уровне; побуждает работника идти в те сферы хозяйства, где оплата труда выше, и тем самым заработная плата в своей динамике перераспределяет трудовые ресурсы между сферами хозяйства, отраслями и предприятиями;

5) оказывает значительное влияние на экономическую и политическую стабильность общества, которая во многом зависит от уровня и динамики заработной платы. Современная Россия — наглядное тому подтверждение.

8.3. Процент. Цена капитала

Одним из основных видов факторных доходов является процент. Это понятие в современной экономической литературе имеет двойное содержание: в широком смысле процент — это доход, который приносит всякий капитал, отданный в заем и воплощенный в денежных, материальных или нематериальных активах; в узком смысле процент — это доход, который приносит заемный капитал, выраженный только в денежной форме. Но и в том и в другом случае процент рассматривается как порождение капитала и одновременно как цена капитала, отданного в займы, в аренду и т.п. В связи с этим принципиально важным становится вопрос о сущности и формах самого капитала.

В экономической литературе капитал традиционно рассматривается как совокупность средств производства. Эта точка зрения восходит еще к А. Смиту, который полагал, что это — накопленный труд, и к Д. Рикардо, полагавшему, что капитал есть средства производства. Эти взгляды имеют широкое распространение и в современной экономической литературе. Капиталом считают те материальные блага, которые обладают потребительной и меновой стоимостью и которые приносят доход.

Вторая точка зрения базируется на представлении, что капитал — это деньги. И этот взгляд имеет право на существование, ибо он также отражает момент истины. Капитал начинает движение с денег в процессе своего кругооборота. Однако верно и то, что не всякие деньги есть капитал, ибо не всякие деньги приносят доход.

Третья точка зрения сводится к тому, что капитал — это интеллектуальное достояние, усовершенствованный труд человека, это человеческий фактор. И этот взгляд имеет право на существование, так как в своей исходной основе производство базируется только на двух факторах: природа и человек. Все остальное — машины и механизмы, технология и информация, все новшества и нематериальные активы — это творение рук, мозга и дел человека. В этом смысле человеческий капитал не менее ценен, чем дары природы. Глубоко прав А. Смит, полагавший, что труд — отец богатства, при-

рода — его мать. Однако и человеческий фактор становится капиталом лишь тогда, когда он приносит доход. Следовательно, *капитал — это стоимость, которая приносит доход и которая может быть воплощена в денежных, материальных и нематериальных активах.*

Доход от капитала в самом общем виде — это приращение к первоначально авансированной величине стоимости активов (денежных, материальных и нематериальных). Пример первый. Собственник денежных активов положил в банк на срочный вклад 100 тыс. руб. под 20% годовых. Через год его доход от денежного капитала составит

$$\frac{100\,000 \text{ руб.} \cdot 20}{100} = 20\,000 \text{ руб.}$$

Пример второй. Собственник грузовика сдал его в аренду на год. Величина арендной платы составила, предположим, 20 тыс. руб. Это доход от капитала, воплощенного в материальных активах. В первом случае доход от капитала, выраженного в денежной форме, традиционно называют **процентом**; во втором случае доход от капитала, выраженного в форме материальных активов, обычно именуют **арендной платой**. В то же время и в том и в другом случае правомерно эти виды дохода называть **процентом в широком смысле слова**.

Важнейшим аспектом данной проблемы является вопрос об **экономической природе процента**. По этому вопросу в экономической литературе существуют **три точки зрения**.

Одни экономисты полагают, что процент — это часть стоимости прибавочного продукта, результат живого труда наемных работников. В наиболее завершенном виде данная точка зрения изложена К. Марксом, который прибыль, процент и земельную ренту считал составными элементами прибавочной стоимости.

Вторую точку зрения выдвинул П. Самуэльсон, который полагает, что процент — это результат чистой производительности капитала. Производство, базирующееся только на двух факторах — труд и земля, — менее эффективно, чем производство, базирующееся на трех факторах, — труд, земля и капитал. Следовательно, капитал обладает чистой производительностью, с его помощью производится дополнительное количество продукции, которую можно выразить в форме процентного дохода. Уровень этого дохода является критерием, который позволяет выбирать различные варианты капитальных вложений.

Третью точку зрения выдвинул французский экономист Морис Аллэ (род. 1911), который полагает, что процент — это форма вознаграждения человека в будущем за сокращение потребления в настоящем. Его знаменитое «золотое правило» накопления гласит: максимального уровня потребления на душу населения можно достичь при банковском проценте, равном нулю. Отказывая себе в потреблении части дохода, человек отдает свои средства в накопление, что обеспечивает рост производства. Процент при этом выступает как форма вознаграждения за сокращение потребления в настоящем и за рост производства в будущем.

Все три точки зрения имеют право на существование, ибо каждая из них отражает момент истины, а в совокупности они дают комплексный подход к решению вопроса об экономической природе процента.

Как и всякое экономическое явление, процент имеет не только качественную, но и количественную определенность. Процент можно рассматривать как **абсолютную величину**, т.е. как денежную сумму дохода от заемного капитала, и как относительную величину, которую принято называть **нормой процента**.

$$\text{Норма процента} = \frac{\text{Абсолютная величина процента}}{\text{Абсолютная величина ссудного капитала}} \cdot 100.$$

Уровень и динамика нормы процента зависят от многих факторов, которые условно можно разделить на две группы: **факторы внешние**, общеэкономические, и **факторы, непосредственно связанные с условиями займа**. К первой группе факторов относятся: объем спроса на ссудный капитал в стране и его наличное предложение; циклические колебания производства на макроэкономическом уровне; степень и масштабы инфляционных процессов; экономическая политика государства; международные факторы и т.п. Ко второй группе факторов относятся: величина ссудного капитала, вид и сроки кредитования, степень риска, кредитоспособность клиента, гарантированность кредита и даже личность, моральные и деловые качества клиента.

В своей качественной и количественной определенности **процент выступает как цена капитала**, которая выполняет важнейшие функции: определяет степень доходности заемного капитала, перераспределяет часть доходов населения, регулирует процессы перелива капитала на макроэкономическом уровне, иногда выступает как форма страхования от риска обесценения денег в условиях инфляции.

С проблемой процента тесно связаны вопросы капитализации активов, их дисконтирования на рынке капиталов. **Дисконтирование** (от англ. discount — скидка) — это определение текущей стоимости активов, выраженных в денежной, вещественной или неосязаемой, нематериальной форме. Иными словами, дисконтирование — это определение текущей ценности ресурсов. В реальной жизни часто возникает потребность определить текущую стоимость различных видов капитальных активов: зданий, сооружений, техники, машин, земли, дома, постройки, идеи, любой интеллектуальной собственности, любого физически осязаемого и неосязаемого объекта. Для этих целей надо знать две величины: доход, который приносит данный капитал в течение определенного времени (как правило, в течение года), и среднюю учетную ставку банковского процента.

Дисконтирование осуществляется по формуле

$$D = \frac{R}{i},$$

где D — текущая стоимость материальных или нематериальных активов;

R — доход, который приносит капитал в течение года;

i — норма учетной ставки процента, выраженная в десятичных дробях.

С учетом фактора времени эту формулу можно представить в следующем виде:

$$D = \frac{R_t}{(1+i)},$$

где D — текущая дисконтированная стоимость актива;

R_t — ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на период, равный t лет;

i — норма банковского процента в десятичных дробях.

Возьмем условный пример: грузовой автомобиль, сданный в аренду, приносит в год 20 тыс. руб. дохода в виде арендной платы. При 20%-ной годовой ставке банка текущая стоимость данного автомобиля составит:

$$D = \frac{R}{i} = \frac{20\,000 \text{ руб.}}{0,2} = 100\,000 \text{ руб.}$$

Зная текущую стоимость актива и норму процента, легко определить величину дохода, которую можно получить по данному активу. Для этого преобразуем формулу

$$D = \frac{R}{i} \text{ в уравнение } R = D \cdot i.$$

Если человек имеет в своем распоряжении 100 тыс. руб. активов, он может рассчитывать на то, чтобы получить доход, равный 20 тыс. руб., если годовая процентная ставка равна 20% (100 000 руб. $\cdot$ 0,2).

С политикой привлечения кредитных средств фирмы традиционно увязывают эффект финансового рычага при рационализации политики заимствования.

Эффект финансового рычага — это приращение к рентабельности собственных средств, которое получено благодаря использованию кредита, несмотря на его платность (цену).

Предположим, что два предприятия имеют одинаковый результат (эффект) от своей деятельности — 20%-ную норму прибыли. Но у предприятия А весь пассив составляют собственные средства в размере 100 млн руб., а у предприятия Б в пассиве 50 млн руб. — собственные средства, а 50 млн руб. — заемные. При 20%-ной норме прибыли и при всех прочих равных условиях предприятия А и Б получили по 20 млн руб. прибыли. Рентабельность собственных средств у предприятия А составила 20% (20 млн руб. : 100 млн руб. $\cdot$ 100). Предприятие Б из 20 млн руб. прибыли выплачивает процент (предположим, он равен 15%) в количестве 7,5 млн руб. (15% от 50 млн руб.), у него остается чистая прибыль в размере 12,5 млн руб. (20 млн руб. – 7,5 млн руб.). В этих условиях рентабельность собственных средств у предприятия Б составит 25% (12,5 млн руб. : 50 млн руб. $\cdot$ 100). Разница в 5% и есть эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага возникает в тех случаях, когда норма прибыли на весь капитал выше, чем норма процента за кредит, вследствие чего рентабельность собственных средств предприятия оказывается выше общей рентабельности всего авансированного капитала.

Таким образом, при определенных экономических условиях использование заемного капитала выгодно и собственнику капитала и получателю кредита. В нашем примере собственник капитала получил доход в виде процента 7,5 млн руб. Предприятие, взявшее кредит, также получило экономическую выгоду: рентабельность или доходность его собственных средств увеличилась на 5%, или на 2,5 млн руб. По выражению В. Шекспира, зарытый клад ржавеет и гниет, лишь в обороте золото растет.

История становления кредитных отношений и использования процента как факторного дохода полна драматизма и человеческих страстей. С одной стороны, вплоть до XVI века практически во всех странах мира процент как форма дохода нравственно осуждался и вызывал моральное неприятие. С другой стороны, объективные экономические выгоды использования кредита и соответственно процента побуждали все страны мира использовать ростовщический, а позднее ссудный капитал в самых различных формах — как легальных, так и нелегальных. Так, преодолевая все экономические и нравственные преграды, процент как особая форма факторного дохода неуклонно утверждал себя в течение многих веков. Ныне его научная состоятельность и практическая значимость не подлежат сомнению.

Однако и в современных условиях использование эффекта финансового рычага имеет свои границы. Это обстоятельство относится прежде всего к условиям хозяйствования в современной России, где имеет место острое противоречие между низкой нормой прибыли (и даже убыточности) предприятий основных отраслей экономики и высокой нормой процента, взимаемого кредитными организациями. В 2002 г. рентабельность продукции в экономике России составила 10,9%, а рентабельность активов — всего 4,3%, при этом 43,5% предприятий в экономике России были убыточными¹. По отдельным отраслям экономики страны удельный вес убыточных предприятий был еще выше: в электроэнергетике — 43,8%, в топливной — 48,2%, в пищевой — 46,4%, в легкой — 51,6%, в сельском хозяйстве — 55,6%². Общая сумма убытка по стране в 2002 г. составила 350 095 млн руб.³. Между тем ставка рефинансирования по кредитам Центрального банка России в этот же период составляла 23%, лишь в 2003 г. была снижена до 16%.

Все это неизбежно приводит к тому, что эффект финансового рычага в Российской Федерации действует в обратном направлении: вложение капитала в материальное производство становится невыгодным, и поэтому движение денежных активов как на микро-, так и на макроэкономическом уровне приобретает чисто спекулятивный характер в сфере самих финансов. В конечном счете кредит при данных условиях не повышает эффективность использо-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 575, 571.

² Там же. — С. 571.

³ Там же. — С. 572.

вания собственных ресурсов предприятий, а ведет эти предприятия к финансовому краху. Поэтому не случайно, а закономерно, что удельный вес убыточных предприятий и организаций по отраслям экономики России во все годы реформ остается громадным: в 1993 г. убыточные предприятия по экономике страны в целом составляли 14,0% от общего числа предприятий, в 1999 г. — уже 40,8%, в 2002 г. — 43,5%¹. Система банкротств в современной России стала таким социальным бедствием, которого мир не знал со времен великой депрессии 1929—1933 гг. Дорогую цену платит экономика России за свои спекулятивные финансовые операции.

8.4. Рента. Арендная плата. Цена земли

Главная особенность предпринимательской и всей хозяйственной деятельности в аграрном и добывающем секторах экономики состоит в том, что в этих сферах особую роль выполняет земля, природные ресурсы в целом. Земля в данном случае выступает не просто как место для производства, но и как предмет, и как средство труда. В связи с этим в аграрной и добывающей сферах хозяйства возникают особые **рентные отношения** и образуется особый вид факторного дохода — **земельная рента** (от лат. *reddita* — отданная назад).

Понятие «рента» в экономической литературе имеет двоякий смысл — широкий и узкий. В широком смысле рента — это регулярно получаемый доход с капитала, имущества, земли, по облигациям и т.п., не требующий от получателя предпринимательской деятельности. В этом смысле содержание ренты во многом совпадает с содержанием процента, взятого в широком смысле слова. В узком смысле **рента — это доход с земли, который присваивает ее собственник (землевладелец) в отличие от дохода, который получает предприниматель (арендатор-землепользователь), используя землю как объект хозяйства**. Иными словами, **рента — это доход землевладельца**, т.е. физического или юридического лица (государства, банка, фирмы), которые имеют право собственности на данный участок земли. Землепользователь — это арендатор, предприниматель, который получает обычную прибыль. В реальной жизни пользователь земли может быть одновременно и ее собственником, но реально и такое положение, при котором землевладение и землепользование олицетворяют разные юридические и физические лица. При последующем изложении понятие «рента» будет применяться именно в этом узком экономическом смысле как доход землевладельца.

На практике в аренду может сдаваться не только земля, но и здания, сооружения, которые на ней расположены (склады, строения, сады, лечебницы и т.п.). В этом случае рента выступает как часть **арендной платы**. Эта последняя теперь включает в себя:

- 1) ренту как плату за землю;
- 2) амортизацию строений и сооружений, находящихся на данном участке земли и сдаваемых в аренду вкупе с землей;

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 572.

3) процент от капитала, воплощенного в данных материальных активах (в строениях и сооружениях).

Если же в аренду сдается земля и только земля, то количественно рента и арендная плата совпадают.

Рента — это сложное экономическое явление. По месту образования в тех или иных сферах хозяйства рента бывает: земледельческая, включая продуктовую; горная, включая нефтяную, газовую, угольную, железорудную и т.д.; лесная; водная; экологическая; туристская; транспортная; строительная и т.д. По характеру образования рента имеет три основные формы: дифференциальную, абсолютную и монопольную. В свою очередь, дифференциальная рента имеет две формы: I и II, а дифференциальная рента I может принимать следующие виды: дифрента I по плодородию, дифрента I по местоположению относительно рынка, дифрента I по продуктивности месторождений полезных ископаемых, дифрента I по глубине залегания пластов полезных ископаемых в недрах земли и т.д.

Дифференциальная рента по своему стоимостному содержанию представляет собой добавочную прибыль, которая образуется в связи с использованием лучших и средних земель. В сельском хозяйстве различные участки земли неодинаковы по плодородию и местоположению относительно рынков. В добывающих отраслях месторождения ископаемых различны по продуктивности, глубине залегания продуктивных пластов в недрах земли и местоположению залежей относительно рынков. Туризм основан на использовании различий в ландшафте, экологии, климате и т.д. Все эти неравные природные, климатические и транспортно-географические факторы условно можно было бы свести к различиям в качестве земель, выделяя среди них лучшие, средние и худшие. В связи с этим обстоятельством индивидуальные издержки и соответственно индивидуальные цены единицы земледельческого, туристского продукта, а также продукта добывающих отраслей будут различны при равенстве всех прочих условий. При этом продаваться эти товары будут по единой рыночной цене.

Характерной **особенностью формирования цен** на продукцию земледелия и добывающих отраслей является то обстоятельство, что рыночные цены в этих сферах ориентируются на **индивидуальный уровень издержек в худших природных условиях**. Это предопределяется тем, что количество земли ограничено, в особенности лимитировано количество лучших и средних земель. Однако рынок предъявляет спрос не только на продукцию лучших и средних, но также на продукцию худших земель. **Ограниченность предложения земли в отличие от предложения труда или капитала является абсолютной, ибо природные ресурсы невоспроизводимы. С точки зрения закона спроса и предложения предложение земли абсолютно неэластично.** Это означает, что общее количество земли не может увеличиваться при повышении цен на нее, как не может и уменьшаться количество земли при понижении цен на нее.

Данное обстоятельство ведет к тому, что рынок признает общественно необходимыми индивидуальные цены на худших землях. В условиях, когда сельскохозяйственные предприятия функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на их продукцию будет горизонтальной. В

этом случае на худших участках дифференциальная рента будет равна нулю, а на лучших и средних землях сельскохозяйственные предприятия получают добавочную прибыль. При этом дифференциальная рента выступает как доход от такого фактора производства, предложение которого абсолютно неэластично.

Если предположить, что предприятия-землепользователи вкладывают равные капиталы, то образующаяся добавочная прибыль составит материальную основу дифференции I, которая является следствием дифференциации одних только природных условий. В реальной жизни неравенство природных условий дополняется неравенством экономических условий. Предприятия-землепользователи, как правило, ведут интенсивное производство. В техническом аспекте интенсификация производства — это мелиорация, химизация, механизация, автоматизация и т.п. В экономическом аспекте интенсификация производства — это увеличение капитала в расчете на единицу земли, это добавочные капитальные вложения. В условиях ограниченности земли интенсификация производства — явление не спорадическое, не разовое, а постоянное и системное.

Во всех тех случаях, когда добавочные вложения приносят добавочную прибыль, формируется база для образования дифференциальной ренты II. Эта добавочная прибыль модифицируется в ренту, если она от землепользователя перейдет в распоряжение землевладельца. В связи с этим принципиальное значение приобретает вопрос о сроках арендного договора. Если срок аренды достаточно продолжителен (например, более 10 лет), то добавочная прибыль — основа потенциальной дифференциальной ренты II — достанется в первые годы самому арендатору-землепользователю. По окончании срока аренды землевладелец не преминет пересмотреть условия аренды, и эта добавочная прибыль перейдет в распоряжение собственника земли. Вот почему сроки аренды земли выступают объектом острой конкурентной борьбы между землевладельцами, которые заинтересованы в возможно меньшей продолжительности этого срока, и землепользователями, которые заинтересованы в обратном — в большей продолжительности срока аренды земли.

Схематично процесс образования дифференциальной ренты с точки зрения закона стоимости можно представить в следующем виде (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Образование дифференциальной ренты по плодородию на основе закона стоимости

Три хозяйства на землях различного качества	Авансированный капитал в денежных единицах	Средняя прибыль в денежных единицах	Количество зерна в тоннах	Индивидуальная цена одной тонны зерна	Рыночная цена одной тонны зерна	Добавочная прибыль — основа дифференции I	Добавочная прибыль — основа дифференции II
А	100	20	6	20	30	$(30 - 20) \cdot 6 = 60$	—
Б	100	20	5	24	30	$(30 - 24) \cdot 5 = 30$	—
В	100	20	4	30	30	$(30 - 30) \cdot 4 = 0$	—
А	50	10	3	20	30	—	$(30 - 20) \cdot 3 = 30$

Механизм образования дифференциальной ренты достаточно убедительно можно объяснить и в рамках закона спроса и предложения. Предположим, что указанные выше три хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции, следовательно, линия спроса на продукцию каждого хозяйства будет одинаковой, горизонтальной. Однако в хозяйстве А средние валовые издержки (АТС) будут самыми низкими; в хозяйстве Б они будут выше, чем в хозяйстве А, но ниже, чем в хозяйстве В. В результате кривые средних валовых и предельных издержек (МС) в хозяйствах А, Б и В будут иметь вид, показанный на рис. 8.2.

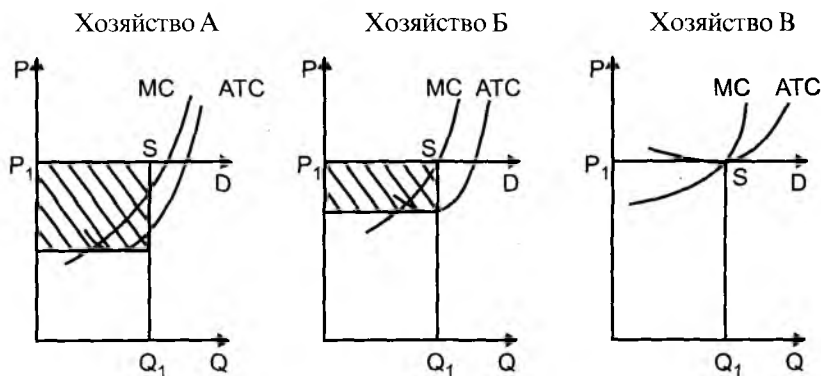


Рис. 8.2. Образование дифференциальной земельной ренты I по плодородию на основе закона спроса и предложения в хозяйствах А и Б

В хозяйствах А и Б образуется добавочная прибыль — основа дифференциальной ренты I.

В хозяйстве В дифференциальная рента I не образуется.

Одной из основных форм ренты считается **абсолютная рента**, которая является прямым следствием частной собственности на землю. Ни один частный собственник не отдаст землю в аренду бесплатно. Это относится и к самым худшим участкам земли. Известно, что понятия «лучшие», «средние» и «худшие» земли — относительные, а не абсолютные. Их относительность проявляется в том, что **вовлечение земель в экономический оборот обусловлено рыночным спросом на продукцию с этих земель**. И если продукция с худших земель рынку необходима, то реальной становится сдача этой земли в аренду. Государство при условии, что оно является собственником земли, может освободить земледельцев худших участков от арендной платы.

Частный собственник на этот шаг никогда не пойдет. Но из этого последнего обстоятельства нельзя делать вывод, что сдача в аренду худших земель при частной собственности невозможна. Сама рыночная система и государственное регулирование экономики разрешают это противоречие и создают материальную основу для выплаты абсолютной ренты и с худших

земель. **Источником** (материальной основой) **абсолютной ренты** является **добавочная прибыль**, которая образуется благодаря наличию различных факторов:

1) повышенный спрос на продукцию земледелия и добывающих отраслей, что обуславливает вовлечение в хозяйственный оборот относительно худших земель;

2) государственные субсидии землепользователям, весьма широко распространенные в странах смешанной экономики;

3) повышенная эксплуатация наемного труда в сельском хозяйстве слаборазвитых стран в связи с низким техническим и органическим строением сельскохозяйственного производства в этих странах, что ведет к продаже сельхозпродукции по стоимости, а не по цене производства.

В подтверждение первого источника П. Самуэльсон пишет: «Каждый фермер будет стремиться арендовать все больше и больше земли и использовать ее под зерно. Он будет поступать так до тех пор, пока доход от предельного продукта земли не станет равным рыночной ставке арендной платы за единицу земли»¹. В условиях, когда предложение земли абсолютно неэластично, а спрос увеличивается постоянно, земельная рента становится прямым следствием повышенного уровня рыночных цен.

Монопольная рента базисом для своего образования имеет дифференциацию качества земли и соответственно дифференциацию качества продукта, получаемого с этой земли. При этом имеются в виду уникальность и исключительность качества этого продукта:

особый сорт винограда, являющийся сырьем для вина уникального качества;

белая нефть, идущая как сырье для лекарственных препаратов;
целебные грязи и водолечебницы и т.п.

Уникальность качества этих товаров позволяет землепользователям продавать их по монопольно высоким ценам. Получаемая при этом сверхприбыль является основой монопольной ренты, которая в конечном счете присваивается собственниками данных уникальных участков земли. Ее источник — доходы потребителей этих продуктов, обладающих редкой и исключительной полезностью.

В наше время в силу ускоренного индустриального развития на планете Земля особое значение приобретают **экологическая рента** и связанная с ней **туристская рента**.

Человек нашего времени опьянен силой техники и технологии. Однако этому самообоющению есть предел: все более очевидно, что человечество идет к самоуничтожению, к экологической катастрофе, формы проявления которой многообразны. Те уголки планеты, где природа еще не разрушена современной цивилизацией, являются великолепной базой для развития туризма, отдыха и соответственно для образования ренты в этой сфере².

¹ Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс. — С. 574.

² См.: Козырев В.М. Туристская рента. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001. — С. 112.

В конечном счете все виды и все формы ренты выступают в качестве единой интегральной величины, как **единая совокупная рента**, которая, с точки зрения землепользователя-арендатора, является одним из видов его издержек. Однако, с точки зрения землевладельцев, совокупная рента — это доход с земли.

С проблемной ренты связан вопрос о **цене земли**. В условиях рыночной и смешанной экономики земля продается и покупается. Первую попытку дать определение цены земли предпринял английский экономист **Уильям Петти** (1623—1686), который полагал, что стоимость земли есть сумма ренты за 21 год. Цифру «21» он определил как период совместного проживания трех поколений семьи: деда, отца и сына.

Современная экономическая наука куплю-продажу земли рассматривает как куплю-продажу права на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода. В связи с этим **цена земли рассматривается как дисконтированная стоимость**, по аналогии с куплей-продажей любого капитального блага, приносящего регулярный доход. При этом предполагается, что доход, прежде получаемый в виде арендной платы, теперь в такой же величине, но уже в виде процента, будет выплачиваться собственнику земли в неопределенно продолжительный период:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Арендная плата (или рента)}}{\text{Величина учетной ставки процента}} \cdot 100\%.$$

Пример. Продается участок земли, который приносит в год 300 тыс. руб. ренты, ставка ссудного процента равна 20%. Этот участок земли может быть продан за 300 тыс. руб. : $20 \cdot 100 = 1,5$ млн руб. Разумеется, в реальной жизни на цену земли влияет множество самых противоречивых факторов. В условиях инфляции резко возрастает спрос на недвижимость, в том числе на землю.

В течение всего XX в. цена земли имела устойчивую тенденцию к повышению, одновременно испытывая на себе влияние факторов, как повышающих ее, так и понижающих. В конечном счете рыночная цена на землю и природные ресурсы определяется взаимовлиянием прямо противоположных факторов:

- с одной стороны, воздействием спроса на землю всех участников сельскохозяйственного и добывающего производства;

- с другой стороны, воздействием предложения со стороны всех собственников на землю и природные ресурсы.

Цену земли и природных ресурсов не следует отождествлять с уровнем и динамикой цен на продукцию сельскохозяйственного и добывающего производства. При этом нельзя полагать, что рента является причиной повышения цен на продукцию сельского хозяйства или добывающих отраслей. Еще Д. Рикардо справедливо заметил: «Не потому хлеб дорог, что платится рента, а

рента платится потому, что хлеб дорог. Справедливо поэтому было замечено, что цена хлеба несколько не изменилась бы, если бы даже землевладельцы отказались от всей своей ренты... Рента есть следствие, а не причина высокой цены»¹.

Опыт хозяйствования в современной России убедительно показал, что сокрытие нефтяной, газовой, туристской, строительной и продуктовой ренты позволяет пользователям этих ресурсов жить по-барски, ибо рента теперь скрыта и поступает в распоряжение не собственника ресурсов, не государства, а тем, кто использует эти ресурсы как объект хозяйства. Уровень высоких цен на продукцию всех этих отраслей определяется не рентой, а законами рынка, т.е. законами стоимости, спроса и предложения, конкуренции и монополизма.

8.5. Закон убывания производительности факторов производства. Предельный продукт

При анализе результатов воспроизводства на микро- и макроэкономическом уровнях отмечалось, что эффективность производства растет. Однако эта тенденция повышения результативности производства не является абсолютным законом, т.е. нельзя полагать, что эффективность повышается при всех изменениях в производстве.

В реальной жизни может иметь место и обратная тенденция — **падение производительности факторов производства**. Чтобы понять сущность этого явления, надо знать категорию предельного продукта — МР (от англ. marginal product). При этом различают предельный физический продукт и предельный денежный продукт.

Предельный физический продукт — это дополнительный продукт, т.е. прирост результата производства, который получается на основе увеличения единицы какого-либо фактора производства при условии, что все другие факторы и ресурсы предприятия остаются неизменными. Категория предельного продукта занимает важное место среди других предельных величин. При этом предельный физический продукт нельзя путать с предельным доходом.

Предельный физический продукт — это прирост результата производства от одной дополнительной единицы ресурса, фактора производства; предельный доход — это прирост объема продаж от одной дополнительной единицы товара, результата производства.

Предположим, что фермер скашивает луг и убирает сено. Все факторы производства неизменны, кроме одного — числа работников (оно увеличивается) (табл. 8.2).

¹ Рикардо Д. Сочинения, том 1. — М.: Госполитиздат, 1955. — С. 70, 71, 337.

Образование предельного физического продукта

Число работников, чел.	Весь продукт (количество сена), кг	Средний продукт, кг	Предельный физический продукт, кг
1	200	200	200
2	300	150	100
3	360	120	60
4	380	95	20
5	390	78	10

Шестой работник в данном случае оказался бы ненужным, ибо никакого прироста продукции он бы не дал.

Предельный продукт нельзя путать и со средним продуктом. Первый характеризует прирост общей величины продукта, приходящийся на одну дополнительную единицу ресурса (в нашем примере — на одного дополнительного работника). Второй характеризует общую величину всего продукта, приходящуюся на одну единицу всех ресурсов, используемых в тот или иной период. В нашем примере средний продукт — это производительность труда.

В процессе производства применяются все факторы производства, которые взаимодействуют между собой, дополняя и заменяя друг друга. Всякое предприятие стремится получить максимум выпуска продукции, используя различные комбинации факторов производства. Эту связь отражает **производственная функция**, т.е. такая функциональная взаимосвязь, которая устанавливает зависимость между факторами производства и объемом выпуска продукции. Используемые факторы производства выступают при этом в качестве независимых переменных, а значения объемов выпуска продукции — в качестве зависимой переменной.

При очень упрощенном производстве один фактор производства используется для изготовления одного продукта. В этом случае весь физический объем производства (в нашем примере — сено) выступает функцией одного фактора (в нашем примере — труда). Производственная функция при этих условиях математически может быть представлена в следующем виде:

$$Q = f(T),$$

где Q — количество произведенной продукции;

f — форма функциональной зависимости между фактором производства и объемом выпуска продукции;

T — значение применяемого в производстве фактора, в данном случае — труда.

В реальной жизни результат производства является следствием использования не одного, а нескольких факторов производства. Если предположить, что данный максимальный объем производства (Q) получен в результате использования труда (T), капитала (K) и материалов (M), то производственная функция может быть записана следующим образом:

$$Q = f(T, K, M).$$

Современное производство использует не три, а множество факторов производства. В этом случае зависимость физического объема производства от использования множества факторов производства математически может быть представлена в следующем виде:

$$Q = f(a_1, a_2, a_3, \dots, a_n),$$

где $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ — значения применяемых в производстве факторов.

Саму идею производственной функции в 1928 году выдвинули американский математик **Чарльз Кобб** (1890—1965) и американский экономист **Пол Говард Дуглас** (1892—1976) при анализе развития экономики США. Функция Кобба — Дугласа имеет вид:

$$\text{Национальный доход} = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta,$$

где A — коэффициент пропорциональности, или размерности;

K — затраты капитала;

L — затраты труда;

α, β — коэффициенты эластичности производства соответственно по капиталу и труду.

При этом сумма $\alpha + \beta$ всегда принимается ими равной единице. На основе американской статистики тех лет они предприняли попытку установить математическую зависимость роста национального дохода от двух факторов — капитала и труда.

Заметим, что данные производственной функции позволяют установить зависимость между величиной потребляемых ресурсов и объемом выпуска продукции только в краткосрочном периоде и в рамках применения одной технологии. Если же брать долгосрочный период, когда все факторы производства претерпевают изменения с точки зрения научно-технического прогресса, когда применяется новая технология, то изменяется и форма функциональной зависимости между факторами производства и объемом выпуска.

Из этого следует, что производственная функция может быть использована лишь в определенных условиях в рамках применения одной технологии и выводится она на основе анализа эмпирических данных конкретного производственного процесса. Если же брать долгосрочный период, то оказывается, что темпы экономического роста в первую очередь зависят от технологического развития.

Производственная функция указывает на возможность различного сочетания факторов при обеспечении заданного объема выпуска продукции, а также на возможность такого оптимального варианта подбора этих факторов, при котором выпуск продукции будет максимальным. Если увеличение числа работников дополняется введением в хозяйственный оборот оптимального количества сырья, материалов и средств труда, то физически

объем производства будет расти. Однако хозяйственная практика всех стран мира убедительно доказала следующую закономерность: **увеличение одного фактора производства при неизменном количестве всех остальных факторов неизбежно ведет к убывающей отдаче от этого фактора.** В нашем примере (см. табл. 8.2) первый работник принес дополнительно 200 кг предельного физического продукта, второй — 100, третий — 60, четвертый — 20, а пятый — всего 10 кг. Происходит это потому, что количество земли и других средств производства ограничено. Если бы этого ограничения не было, то каждый дополнительный работник принес бы по 200 кг дополнительного физического продукта, а то и более. И тогда в действие вступил бы другой закон — закон роста производительности труда. Закон убывания предельной производительности предполагает одно жесткое условие: все факторы производства постоянны и лишь один фактор — величина переменная. Закон убывания производительности факторов производства — это закон уменьшающегося предельного физического продукта.

Предельный денежный продукт — MRP (от англ. marginal revenue product) в условиях совершенной конкуренции — это предельный физический продукт, выраженный в рыночной цене. Заметим, что в этом случае рыночная цена и предельный доход совпадают. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше, чем рыночная цена единицы продукта, вследствие потерь этого дохода при создании предыдущих единиц. Предельный доход в этом случае следует за движением рыночной цены и всегда меньше ее.

Иными словами, в условиях несовершенной конкуренции предельный денежный продукт — это произведение предельного дохода на проданный фирмой добавочный физический продукт.

Предельный продукт в денежной форме в условиях совершенной конкуренции определяется по формуле:

$$MRP = MP \cdot P,$$

где MP — предельный физический продукт;
P — цена единицы выпускаемой продукции.

Предельный денежный продукт в условиях несовершенной конкуренции определяется по формуле:

$$MRP = MP \cdot MR,$$

где MR — предельный доход.

Современная экономическая наука полагает, что предельный продукт выполняет важнейшую роль в теории и практике коммерческого расчета.

Во-первых, на основе предельного физического продукта с достаточно высокой степенью точности можно **определить долю влияния отдельных факторов в общем результате** производства на микроэкономическом уровне.

Разумеется, подобный расчет, который позволил бы определить эту долю в общем результате, возможен только при условии взаимозаменяемости факторов производства. Если такой взаимозаменяемости нет, то предельный продукт одного фактора невозможно отделить от предельного продукта другого фактора.

Во-вторых, предельный продукт, получаемый на основе труда, позволяет предприятиям **определять уровень заработной платы при найме** дополнительной рабочей силы. Ни один предприниматель в условиях рыночной экономики не будет платить больше того прироста продукта, который дал этот работник. Здесь тоже действует принцип равенства предельных выгод (дохода) и предельных издержек. Предельные издержки в данном случае — это заработная плата, а предельные выгоды — предельный продукт в денежной форме, создаваемый каждым дополнительным работником. Равновесие наступает, когда предельный продукт в денежной форме равен заработной плате.

Со взаимообусловленностью предельного продукта труда и заработной платы связан также вопрос об *эксплуатации наемного труда капиталом*. Маржиналистская западная экономическая теория полагает, что самого понятия эксплуатации труда не существует, поскольку цена труда, как правило, равна доходу от предельного продукта труда. С точки зрения теории предельного продукта эксплуатация наемного труда имеет место лишь тогда, когда цена труда ниже предельного продукта в денежном выражении.

Нисколько не умаляя значения теории предельного продукта для коммерческого расчета предприятия, заметим, что речь идет о разных аспектах теории производства и распределения доходов.

Теория предельного продукта отнюдь не заменяет и не отменяет теории вновь созданной стоимости и теории прибавочной стоимости. Это обнаруживается уже в том, что кривая спроса на труд с точки зрения предельной производительности факторов производства ограничивает заработную плату самым низким предельным продуктом последнего нанятого работника, тогда как избыток предельного продукта труда, произведенного всеми ранее нанятыми работниками, присваивается собственником других факторов производства, и прежде всего собственником капитала. При этом не суть важно, как называет эта теория данный избыток предельного продукта труда — остаточной рентой или процентом.

Важно другое: сама теория предельного продукта не сводит весь результат производства к предельному продукту труда в денежном выражении, а результат труда всех работников фирмы — к заработной плате дополнительного работника. Уже из этого следует, что теория предельного продукта вообще и отнюдь не отменяет и не заменяет теорию необходимого и прибавочного продукта.

Способность современного работника производить экономических благ больше, чем это нужно для воспроизводства его рабочей силы, является той основой, которая дает возможность экономической науке ввести понятия необходимого и прибавочного продукта. Теория предельного продукта вносит в процессы образования необходимого и прибавочного продукта дополни-

тельную модификацию, но отнюдь не устраняет эти объективные процессы. В противном случае можно сделать парадоксальный вывод: раб и крепостной крестьянин были способны создавать прибавочный продукт, а современный работник не способен создавать больше того, сколько стоит его собственная рабочая сила.

В этих условиях использование теории предельного продукта как аргумента, доказывающего отсутствие эксплуатации, неправомерно. Однако вполне правомерно и даже необходимо использование этой теории в условиях коммерческого расчета при определении экономических границ найма дополнительной рабочей силы.

В-третьих, теория предельного продукта позволяет **решить проблему минимизации издержек**, когда факторы производства являются постоянными. Предприятие всегда использует возможность альтернативного выбора: дорогой фактор оно будет заменять дешевым.

Издержки на производство любого объема продукции становятся минимальными, если предельный физический продукт на единицу стоимости каждого применяемого ресурса является одинаковым, т.е. минимизация издержек наступает тогда, когда

$$\frac{MP_{\text{труда}}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP_{\text{капитала}}}{\text{Цена капитала}} = \frac{MP_{\text{земли}}}{\text{Цена земли}}.$$

На основе равенства этих отношений можно построить кривую равного продукта, или кривую безразличия производства при анализе конкретного сочетания факторов производства. Важно при этом, чтобы данное сочетание факторов обеспечило одинаковый физический объем производства при самых низких затратах и издержках.

В-четвертых, теория предельного продукта позволяет **решить проблему максимизации прибыли**. С минимальными издержками можно выпускать различное количество продукции. В связи с этим предприятие должно выяснить, какой объем продукции и какое сочетание факторов производства обеспечат ему максимальную прибыль. Для этих целей оно должно придерживаться известного правила: доход от предельного продукта (т.е. предельный денежный продукт), получаемый за счет дополнительного вложения какого-либо фактора производства, должен равняться рыночной цене этого фактора. Максимум прибыли будет обеспечен при условии, когда

$$\frac{MRP_{\text{труда}}}{\text{Цена труда}} = \frac{MRP_{\text{капитала}}}{\text{Цена капитала}} = \frac{MRP_{\text{земли}}}{\text{Цена земли}} = 1.$$

В основе равенства этих отношений лежит известное правило: фирма получает максимальную прибыль, если ее предельные издержки и предельный доход равны.

В - п я т ы х, теория предельного продукта в конечном счете позволяет предприятиям положительно **решить проблему замещения ресурсов**, основываясь на принципах коммерческого расчета. Выбирая тот ресурс, который стоит дешевле, а отдача от него выше, фирма в конечном счете выбирает такую комбинацию факторов производства, которая повышает эффективность ее деятельности.

Заметим только, что замена одного фактора производства другим возможна лишь тогда, когда решение о ней легко реализуемо. Так, решение о замене тех или иных элементов оборотного капитала (сырье, материалы, топливо, энергия) может быть пересмотрено весьма мобильно. При замене труда предприятие не может не считаться с условиями коллективного договора; при замене земли не может не учитываться срок арендного договора.

Все сказанное в этой главе позволяет заключить, что **в рамках коммерческого расчета решениями управляют предельные затраты и предельные эффекты, которые можно объединить общим понятием — предельные величины.**

Раздел III



ОСНОВЫ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

9.1. Общая характеристика особенностей современного рынка

Современный рынок — итог сложного и длительного пути развития. Он органически вобрал в себя опыт, в генеологии которого можно выделить самые различные модели исторического процесса развития рынка.

1. *Модель преимущественно эволюционного развития*, которая характерна для становления рынка в Англии, Голландии, позднее в США, Канаде и ряде других государств. Эти страны в разные эпохи стояли в авангарде научно-технического и промышленного прогресса, многие из них сочетали экономическую мощь с колониальной политикой грабежа других стран и народов.

2. *Модель преимущественно скачкообразного развития*, которая характерна для Германии, Италии, Японии и некоторых других стран, утверждавших свои позиции в мировом хозяйстве и бурным развитием национального рынка в отдельные годы, и сильными националистическими, милитаристскими устремлениями.

3. *Модель развивающихся стран*, характерная для многочисленных бывших колоний и полуколоний. Это громадная группа стран — в одних случаях насильственно, т.е. военно-политическими методами, в других — при помощи экономических инструментов и механизмов — была втянута в международное разделение труда и тем самым интегрирована в мировое рыночное хозяйство.

4. *Модель Китая и других «азиатских драконов»*, которые стремительно вошли в мировую рыночную систему, опираясь на современное государство и на свои национальные традиции.

5. *Модель России и других стран Содружества*, которые ищут свой путь развития рыночной экономики ценою проб и ошибок, без учета национальной специфики, подчас слепо копируя опыт западных стран.

Такова историческая основа, на которой идет процесс формирования современного рынка — как национального, так и мирового.

Современному рынку, каким он предстает в большинстве стран нашей планеты, характерны следующие особенности и специфические черты:

- это рынок, в котором правила игры во многом определяются не только внутренними закономерностями самого рынка как особой формы организации хозяйства, но и **экономической политикой государства**, а также целого ряда других **институтов** и учреждений как национального, так и общемиро-

вого характера, короче говоря, это рынок, испытывающий сильное воздействие различных институциональных структур;

- это рынок **несовершенной конкуренции**, в котором своеобразно сочетаются элементы конкуренции с несовершенствами, например, с монополизмом в той или иной мере и в той или иной форме;

- на этом рынке имеет место комбинация **смешанных форм организации экономики**, в которой чисто рыночные механизмы сочетаются с нерыночными;

- на данном рынке сформировался и действует **новый состав хозяйствующих субъектов**, на нем господствуют корпорации, которые дают свыше 80% мирового торгового оборота;

- это рынок **новых видов товаров**: технологий, информации, ценных бумаг и т.п.;

- это рынок, на котором действуют не только свободные (по выражению В.И. Даля, вольные) цены, но и монопольные цены, а также цены, устанавливаемые или регулируемые государством;

- этот рынок, как правило, имеет **маркетинговую форму организации и функционирования**, которая заранее отвечает на четыре классических вопроса: **что** продавать (и, следовательно, **что** производить), **как** продавать, где продавать и **кому** продавать;

- он имеет **развитую инфраструктуру**, т.е. комплекс учреждений и институтов, которые повышают эффективность этого рынка;

- во многих странах со смешанной экономикой этому рынку присуща **социальная ориентированность** на все слои населения;

- это **открытый рынок**, в котором национальный рынок по сути — часть единого мирового рынка, где правила игры во многом определяются международными организациями.

В современном мире особую остроту приобретает вопрос о социальной направленности рыночной экономики. Общеизвестно, что разрыв в уровне жизни между богатыми и бедными странами за последнее столетие чудовищно вырос. Неравномерность в распределении доходов усугублялась и внутри стран. Миллионы детей на планете не учатся, недоедают, умирают. Ускорение роста производства и населения сопровождается ростом бедности и нищеты.

Социальная ориентация рыночной экономики предполагает переориентацию рыночного хозяйства на удовлетворение интересов не только собственников факторов производства, но также на **удовлетворение интересов самих создателей благ и услуг — рабочих, трудящихся — на учет потребностей тех, кто ещё или уже не может трудиться.** Это обстоятельство предполагает распределение и перераспределение созданных благ и услуг в интересах не узко олигархических групп, а в интересах всего народа. В свою очередь, перераспределение валового национального продукта и национального дохода в интересах всех социальных групп данного общества предполагает наличие экономического механизма, наличие социальных институтов, которые реально могли бы реализовать цели, поставленные социально ориентированной рыночной экономикой. В этом смысле можно утверждать, что социально ориентированная рыночная экономика рядом признаков коренным образом отличается от экономики классического рынка.

Особое значение проблема социально ориентированной рыночной экономики приобретает в России. Особенности русского национального характера: эмоциональность, покорность судьбе, любовь к морали, к поиску смысла жизни — находят себе яркое выражение в русской культуре, которая воплощает в себе три уникальных понятия — душа, судьба, тоска. Современных российских олигархов и богачей не мучает сознание своей праведности: они прячут деньги, детей и жен за границей. В сознании большинства населения России и ныне господствует убеждение, что поклонение богатству мешает человеку стать Человеком в земной жизни и что рано или поздно расплата за сребролюбие человека найдет. При этом российская мораль осуждает не богатство вообще, а духовное рабство перед ним. Да, индивидуализм и сребролюбие в России ныне насаждаются. Это факт. Но фактом остается жизнь 40 млн человек, существующих на уровне ниже прожиточного минимума. Это обстоятельство и ставит проблему социальной рыночной экономики в условиях России безотлагательно острой и злободневной, если исходить из посылки, что государство российское заботится не только об олигархах, а работает на пользу всего народа.

Социальную направленность своей политики ныне стремится подчеркнуть всякий руководитель любой страны мира. Это стало модой, неизбежным атрибутом современной политики. Ни один из глав 192 существующих на планете Земля государств ныне не рискнет открыто заявить, что он работает только (или прежде всего) на богачей своей страны. Президент США Д. Буш, отдавая должное этой общемировой тенденции на встрече в «Спасо-Хаус» — резиденции американского посольства в Москве, — 24 мая 2002 года говорил: «Как американскому, так и российскому народу важно убедиться, что их правительства работают на благо простых граждан, а не в интересах коррумпированной элиты»¹.

Реализация курса социально ориентированной рыночной экономики требует создания общественных институтов и учреждений, которые могли бы проводить в жизнь соответствующую социальную политику. Объективная необходимость таких институтов породила в экономической теории целое **институционально-социологическое направление**.

Основоположник институционализма **Торстейн Веблен** (1857—1929) выдвинул две основных задачи, которые могли бы выполнять общественные институты: это контроль над экономикой с целью учета ее социальной направленности и наличие экономической власти у этих институтов с тем, чтобы они могли оказывать влияние на рыночный механизм. Позднее идеи институционализма были развиты и дополнены. В этом смысле можно говорить о раннем или традиционном и современном институционализме. Но в том и другом случае и старые, и современные общественные институты призваны служить одной общей цели — социальной направленности экономического механизма.

Важнейшей составной частью современных общественных институтов является государство. Рассмотрим его суть и воздействие на экономику страны в макроэкономическом аспекте более обстоятельно.

¹ Российская газета. — 2002. — 25 мая. — С. 3.

9.2. Рынок и государственное регулирование экономики

В современных условиях ни в одной развитой стране мира нет классического рынка в его прежнем, смитовском, понимании. Государство ныне активно участвует в формировании макроэкономических рыночных процессов. При этом имеется в виду государство в его нынешнем виде, которое, сформировавшись в XVI—XVII вв., начало активно вмешиваться в экономическую, политическую и духовную жизнь общества. Однако отношение общества к вмешательству государства в экономику на различных этапах политического развития было неодинаковым.

В экономической литературе существуют два основных направления по вопросу об экономической роли государства (и прежде всего по вопросу отношения государства к рынку): классическое и кейнсианское.

Классическое направление, ведущее свое начало от А. Смита, полагает, что рынок способен к автоматическому саморегулированию, и поэтому он должен быть освобожден от «тирании» государственного контроля. «Невидимая рука» рынка делает все, что нужно обществу. Цена, процент и заработная плата в условиях конкуренции — эти весьма гибкие инструменты рынка — могут свободно передвигаться вверх и вниз, отражая всегда равновесие спроса и предложения. При этом снижение совокупного спроса ведет лишь к снижению цен, а не к сокращению занятости. Государство своим вмешательством может повлиять лишь на уровень цен, но не на уровень занятости в стране и не на объемы производства. Если же государство не будет вмешиваться в рыночный механизм, потребители сами найдут на рынке то, что им нужно. Сторонники классического направления и в наше время крайне отрицательно относятся к любой форме вмешательства государства в экономику. Лозунг последователей А. Смита гласит: «Правительство не может быть мудрее рынка!»

Великая депрессия 1929—1933 гг. поколебала многие устои этого классического направления. Под сомнение был поставлен главный тезис сторонников классического направления, что производство само создает себе спрос. Кризис дискредитировал эту идею и похоронил иллюзии об идеальном саморегулировании рыночной экономики.

Кейнсианское направление исходит из посылки, что рыночная система может достаточно долго находиться в депрессии при высоком уровне безработицы. Цена, процент и заработная плата не являются идеально гибкими и мобильными инструментами, они изменяются на рынке довольно медленно. К точке равновесия совокупного спроса и совокупного предложения цены, проценты и заработная плата движутся в замедленном режиме. Основоположник этого направления Дж. М. Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» поставил под сомнение многие положения классического направления. Знаменитый постулат *Жана-Батиста Сэя* (1762—1832) о равенстве цены спроса и цены предложения всей произведенной продукции Дж. М. Кейнс рассматривает как «аксиому параллельных линий» классической теории. Этот тезис, из которого следовали все другие положения классического направления, он поставил под вопрос¹. В противовес этому постула-

¹ См. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — С. 238.

ту Дж. М. Кейнс полагал, что главной причиной кризисных явлений в рыночной экономике является недостаток «эффективного» спроса и что государство может и должно регулировать развитие рыночной экономики путем активного воздействия на совокупный спрос. Теперь стало ясно, что в помощь «невидимой руке» рынка нужна другая сила, которая корректировала бы рыночный механизм. **В экономическую науку пришло новое положение: государство и рынок — это по сути две руки единого экономического организма.**

Объективная необходимость вмешательства государства в рыночную экономику проистекает из того, что рыночный механизм порождает целый ряд негативных последствий, о которых говорилось выше (п. 4.2 гл. 4). Кроме того, сама общественная жизнь требует вмешательства государства как особого института, который обладает исключительным и общепризнанным правом принуждения. Жизнь современного общества невозможно представить без государственной системы образования, здравоохранения, спорта, без милиции и армии. Все эти и многие другие проблемы — это проблемы современного государства.

Экономические функции современного государства многообразны. Можно было бы выделить следующие **основные направления экономических функций государства.**

1. Разработка и утверждение правовых основ экономики. Государство в лице своих парламентских и правительственных структур определяет правила экономической игры, которую ведут предприятия, домашние хозяйства, население, потребители, общественные и государственные институты и учреждения. Эти правила определяют также юридические нормы и права собственности, условия функционирования хозяйствующих субъектов, взаимные обязательства всех участников экономической системы.

2. Определение приоритетов и целей макроэкономического развития страны. Общество и нация в целом должны четко определить, какие задачи являются первоочередными сегодня, сколько это потребует ресурсов, какой будет отдача и каковы будут социальные, экономические и экологические последствия этих решений.

3. Определение социальных ценностей экономического развития страны. Экономика — не самоцель, а средство. Важно, чтобы она служила человеку и была обращена на пользу всего народа, а социальные цели были не только провозглашены, но и реализованы.

4. Регулирование экономических процессов распределения и перераспределения ресурсов и результатов производства. Государство своей экономической политикой регулирует деятельность предприятий на микроэкономическом уровне. В то же время оно своей политикой предопределяет распределение доходов и на макроэкономическом уровне. Важнейшим элементом этих процессов распределения и перераспределения является бюджетная и налоговая политика государства.

5. Стимулирование экономического роста в стратегическом аспекте и одновременно **стабилизация экономики** в периоды кризисов и социальных потрясений, что имеет особое значение для современной России.

6. Несовершенная конкуренция и прежде всего чистые монополии диктуют рынку свои цены. Эти цены порождают сверхприбыль монополий за счет

доходов потребителей. **Государство должно проводить антимонопольную политику в защиту здоровой конкурентной среды и повышения эффективности рыночного механизма в целом.**

7. Фирмы в условиях чисто рыночной экономики стремятся уклониться от затрат, которые в литературе принято называть внешними эффектами. Эти эффекты могут быть положительными (развитие образования, медицины, услуг и т.п.) и отрицательными (загрязнение воды, воздуха, ущерб природной красоте и т.п.). Фирмы стремятся эти издержки переложить на других участников хозяйственного процесса, а выгоды от них присвоить себе. Например, фирма охотно может взять на работу подготовленного специалиста, но затраты на его подготовку переложить на других. **Очевидно, что государство должно взять на себя решение всех проблем, связанных с внешними эффектами, порождаемыми рыночными механизмами.**

8. В условиях рыночных отношений фирмы не хотят нести затраты на общественные и коллективные блага и услуги (оборона, внутренний порядок, переподготовка специалистов в условиях безработицы и т.п.). Следовательно, **государство берет на себя решение проблем, связанных с производством общественных благ и услуг.**

9. В рыночной системе собака и кошка у богатого хозяина могут жить лучше, чем ребенок из бедной семьи, лучше, чем ребенок-сирота. Рынок как механический механизм в этом случае по-своему объективен: он отплатил свой «вискас» тому, кто за него заплатил. Но, если в стране собак и кошек будут ценить выше, чем детей и стариков, то налицо социальная несправедливость. **Государство обязано утверждать в обществе социальную справедливость и гуманизм.**

10. В условиях рыночной системы хозяйствования и господства частной собственности на факторы производства рождается расслоение общества и такие социальные болезни, как кризисы, безработица и инфляция, которые могут породить социальные потрясения. **Задача государства обеспечить в обществе социальную стабильность, избавить его от социальных потрясений.**

11. **Позитивное решение глобальных проблем**, прежде всего экологических, остроота которых нарастает стремительными темпами.

12. Немаловажное значение имеет **решение вопросов национальной безопасности страны** во всех ее проявлениях (безопасность военная, продовольственная, энергетическая, экологическая, политическая и т.п.).

Система функционирования современного рынка с учетом экономической роли государства представлена на рис. 9.1.

Основными средствами государственного регулирования являются: государственные финансы, денежно-кредитные инструменты, административно-правовые акты и государственное предпринимательство.

Государственные финансы включают в себя федеральные и местные финансы, а также специальные фонды. Центральным звеном государственных финансов является **государственный бюджет** — смета доходов и расходов. Основной источник доходов бюджета — **налоги**. Система расходов включает в себя различные **трансферты** (от лат. *transferre* — переносить) — прямые платежи в форме пенсий, пособий, стипендий, дотаций и т.п. Процесс управления государственным бюджетом, государственными расходами и налогооб-

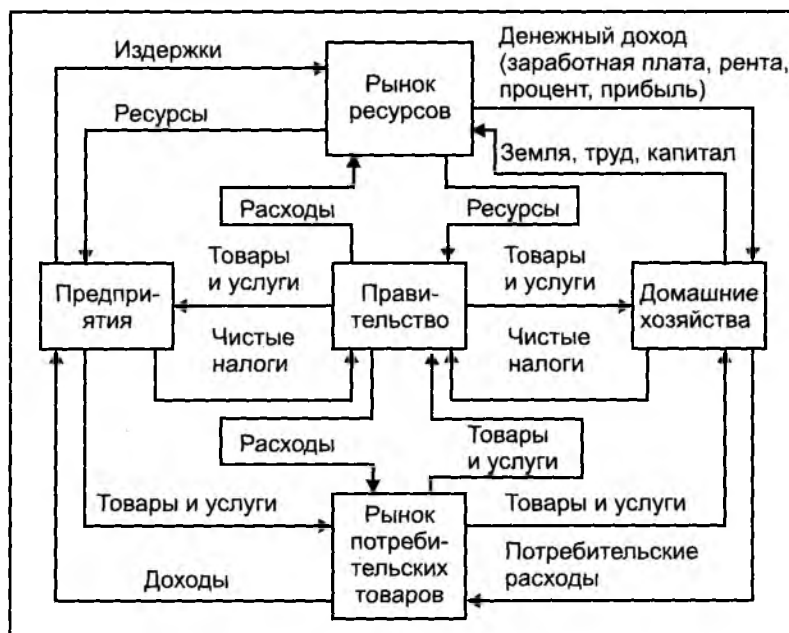


Рис. 9.1. Система функционирования современного рынка

ложением принято называть **фискальной политикой** (от лат. *fiscus*: в Древнем Риме — императорская казна, ныне — государственная казна). Важную роль в государственном регулировании выполняют финансово-кредитная система и государственно-правовые акты, регламентирующие экономическую жизнь.

В современных условиях государство само стало важнейшим хозяйствующим субъектом и предпринимателем. Доля государственного сектора в материальном национальном богатстве по странам мира ныне колеблется в широких пределах, но общая тенденция состоит в том, что доля государственного сектора по странам мира неуклонно растет.

Разумеется, степень государственного регулирования и в отдельных странах, а внутри стран — по отраслям экономики — различна. На рынке отраслей военного производства государственный контроль может иметь абсолютное значение, тогда как на рынке отраслей бытового обслуживания этот контроль может быть минимальным.

Если брать макроэкономический уровень в целом, то явственно обнаруживается общая тенденция усиления роли государства в развитии современной экономики и в решении социальных проблем. Об этом наглядно можно судить по данным государственных расходов на социальные цели и на решение задач, стоящих перед обществом в целом. Так, доля государства в финансировании НИОКР по многим странам мира превышает половину общих расходов на эти цели. В целом государственные расходы за последнее столетие увеличились в 3—5 раз: в 1913 г. доля государственных расходов по развитым странам мира колебалась в пределах от 7,5% до 17,0% к уровню ВВП, в 1960 г. — в пределах от 17,5% до 34,6% к уровню ВВП, а в конце XX века —

уже в пределах от 32,8% до 58,5% уровня ВВП¹. Об этом наглядно можно судить также по данным динамики роста государственных социальных трансфертов, которые включают в себя пенсии, различные пособия, расходы на здравоохранение, образование и т.п. В 1910 г. доля социальных трансфертов государства по развитым странам мира колебалась от нуля до 1,4% к уровню ВВП, в 1960 г. — от 4% до 18,1% к уровню ВВП, а в наше время от 15,4% до 31,7% к уровню ВВП². Рост государственных социальных трансфертов за неполные сто лет увеличился в 15—20 раз.

Столь стремительный рост экономического и социального воздействия государства на жизнь современного общества остро поставил **вопрос о методах государственного регулирования**. Всю совокупность этих методов можно было бы условно разделить на две группы:

- методы **прямого воздействия** государства на экономику и социальную сферу и

- методы **косвенного воздействия** государства и его институтов на социально-экономическую жизнь общества.

К методам прямого воздействия государства на экономику относятся: целевое финансирование отдельных секторов экономики, включая различные целевые программы; система государственных закупок; организация социальных трансфертов; создание государственных унитарных предприятий; взятие под контроль различных акционерных обществ путем скупки акций; национализация отдельных предприятий и т.п. К методам косвенного воздействия относятся: бюджетно-налоговая, денежно-кредитная, валютная, амортизационная, таможенная политика государства, а также создание целой системы экономико-правовых регуляторов, законов, рекомендаций и т.п. Заметим, что граница между методами прямого и косвенного воздействия иногда может быть условной. Так, индикативное (рекомендательное) планирование и чисто экономическое программирование могут включать в себя целый комплекс самых различных регуляторов, прямо или косвенно воздействующих на развитие экономики страны в целом в соответствии с предусмотренными целями и задачами.

Говоря об усилении роли государства на современном этапе развития цивилизаций, следует одновременно помнить о **пределах вмешательства государства в экономику и социальную жизнь**. Здесь возможны два уклона — недоиспользование возможностей государственного воздействия и, напротив, чрезмерное усиление его роли, порождающее административный диктат. И поэтому в современной литературе можно встретить два различных подхода к этой проблеме. Одни экономисты подчеркивают, что рыночная система обладает рядом недостатков и что поэтому реальные провалы рынка. Другие экономисты обращают внимание на то, что возможны также неэффективные действия и государства и что реальные провалы в его экономической политике. Эти два подхода ныне отражают две концепции: неокейнсианство и неоконсерватизм. Спор идет о том, какой механизм — рынок

¹ Болотин Б. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 1. — С. 11.

² Там же. — С. 11.

или государство — способен породить более эффективную экономическую и социальную систему.

В реальной жизни оба инструмента — и рынок, и государство — в равной мере объективно необходимы, ибо только государственный механизм способен устранить негативное воздействие рынка. Однако из этого не следует, что все и всякие действия государства всегда направлены только на повышение экономической и социальной эффективности производства. Принципиально важно, чтобы представители всех органов власти выражали интересы народа. В реальной жизни институт государственной власти включает в себя чиновничество и бюрократию. Этот фактор неизбежен в любой системе государственного управления. Мировой опыт показывает: нельзя допускать, чтобы чиновничество и бюрократия превратились в самостоятельную силу, которая подчиняет экономические и социальные цели государства своим корыстным интересам. Государственное чиновничество рассматривает себя как носителя общегосударственных интересов, тогда как на деле оно может противостоять общегосударственным целям и задачам. И здесь принципиально важно, чтобы все ветви государственной власти были взаимоконтролируемы и открыты в своих действиях перед народом.

Все изложенное позволяет заключить, что государственное регулирование экономики нельзя недооценивать, но нельзя и абсолютизировать, переоценивать. **Это регулирование становится эффективным, если оно придерживается трех важнейших принципов:**

- в процессе регулирования исключаются действия, нарушающие нормальные рыночные связи;
- государство воздействует на рынок преимущественно экономическими методами и инструментами;
- государство осуществляет постоянный контроль за эффективностью своих действий и их корреляцию в случае необходимости. Здесь тоже должен действовать проверенный принцип мудрого врача: помоги, но не навреди!

9.3. Несовершенная конкуренция и ее влияние на рыночную структуру

Ранее уже отмечалось, что современный рынок — это рынок несовершенной конкуренции.

Конкуренция называется несовершенной, если нарушается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции.

Вспомним признаки совершенной конкуренции: на рынке действует множество мелких фирм; производится только однородная продукция; нет никаких затруднений для входа и выхода с рынка; имеет место равный доступ ко всем видам информации; ни одна фирма не в состоянии оказать существенное влияние на рыночную цену; кривая спроса совершенного конкурента горизонтальна. Сущность понятия «несовершенная конкуренция» наиболее точно отражает слово «несовершенство», однако в российской литературе и в западных источниках широко используется термин «монополия» (от греч. *monos* — один, единственный и *poleo* — продаю). При использовании терми-

на «монополистическая конкуренция» имеет место известная доля условности, ибо суть явления нельзя выводить из этимологии данного слова.

Степень несовершенства конкуренции (или монополизма) может быть различной. Первая ступень к монополизму после совершенной конкуренции — **монополистическая конкуренция**, когда на рынке действуют много фирм, но каждая из них обладает хотя бы небольшой частичкой монопольной власти — дифференциацией качества продукта или услуг. Тайный сговор между фирмами практически невозможен. Каждая фирма действует на свой страх и риск. Основой монополизма в этом случае выступает **дифференциация продукта** (различия в его качествах, в уровне полезности), которая позволяет более полно учитывать вкусы потребителя при сбыте. Эта дифференциация может быть основана и на различиях в качестве услуг, предоставляемых потребителям, что имеет особое значение в сфере туризма, бытовом обслуживании и т.д.

Следующая ступень на пути к несовершенной конкуренции — **олигополия** (от греч. *oligos* — немногий и *poleo* — продаю), ситуация, при которой на рынке господствует несколько крупных фирм. В этом случае кривая спроса каждой фирмы имеет падающий характер, и в отрасли уже нет свободной конкуренции. Любое действие одной фирмы вызывает ответную реакцию других, поэтому в отрасли уже нет и монополистической конкуренции. Однако отрасль нельзя считать и полностью монополизированной, ибо в ней действуют две или несколько конкурирующих фирм. В современной экономической теории олигополий подразделяются на два вида: а) олигополии первого вида, когда несколько крупных фирм производят почти идентичные товары; б) олигополии второго вида, когда несколько крупных фирм производят дифференцированные по качеству товары. В условиях олигополистического монополизма может возникнуть и ожесточенное соперничество, но реально возможны и соглашения. Основными формами соглашений являются картели, члены которых открыто договариваются по отдельным вопросам (цены, объемы продаж, рынки сбыта и т.д.), и концерны — объединения предприятий различных, но взаимосвязанных отраслей.

Высшей ступенью несовершенства является **чистая монополия**, когда целая отрасль состоит из одной фирмы, т.е. понятия «фирма» и «отрасль» количественно совпадают. В данном случае этимология слова (от греч. *monos* — один, *poleo* — продаю) и сущность понятия совпадают. В масштабах страны такая ситуация крайне редка, но в масштабах небольшого города или области такая ситуация вполне реальна и даже типична: в городе могут функционировать одна железная дорога, единственный аэропорт, один банк, одна электростанция и т.д. Высшей формой несовершенства является и **монопсония** (от греч. *monos* — один, *psonio* — покупаю), когда на рынке имеется лишь один покупатель.

Источники несовершенства в сфере конкуренции следующие:

- ограниченность, невозпроизводимость и различное качество природных ресурсов (дифференциация их качества);
- отсутствие близких заменителей (субститутов) при уникальности выпускаемого продукта;
- различия в качестве товаров и услуг;

- сама конкуренция (как совершенная, так и несовершенная), которая разоряет одних и усиливает экономическую мощь других; в своем развитии она порождает собственное отрицание — монополизм;

- ценообразование, которое может приносить сверхприбыли или, напротив, не возмещать затраты;

- экономическая политика государства: оно может поддерживать или, напротив, не поддерживать отдельные виды монополизма. Кроме того, и само государство в целом ряде случаев выступает как чистая монополия.

Первые два источника являются причиной образования **естественной, или натуральной, монополии**, которая по степени несовершенства может быть чистой монополией или олигополией.

Важным критерием несовершенной конкуренции является **доля несовершенства** — признак, характеризующий силу **монопольной власти**. Если в обществе действует чистая монополия, то можно говорить об абсолютной власти ее в данной отрасли. Широко используются также показатели удельного веса товарооборота фирм на рынке: доля 4 фирм, доля 8 фирм, доля 10 фирм и т.п. Более точными являются показатели, которые учитывают и количество фирм в отрасли, и долю каждой из них на рынке.

Для измерения силы монопольной власти используется также **индекс** английского экономиста **Абби П. Лернера** (1905—1982):

$$M = \frac{P_m - MC}{P_m},$$

где M — индекс монопольной власти;

P_m — монопольная цена;

MC — предельные издержки.

Смысл индекса в следующем: чем больше разрыв между монопольной ценой и предельными издержками, тем больше сила монопольной власти. В условиях совершенной конкуренции цены (P) равны предельным издержкам (MC). Следовательно, в условиях совершенной конкуренции сила монопольной власти равна нулю, ибо $P - MC = 0$. В условиях несовершенной конкуренции монопольная цена (P_m) выше предельных издержек (MC). Следовательно, интервал между 0 и 1 как раз и характеризует силу монопольной власти. Чем выше этот показатель, тем больше монопольная власть фирмы.

На практике предельные издержки (MC) иногда трудно рассчитать (а в России они вообще не учитываются), и поэтому их можно было бы заменить средними издержками (AC — average costs), практически средними валовыми или общими издержками (ATC — average total costs). В этом случае формула индекса Абби П. Лернера может быть записана так:

$$M = \frac{P_m - ATC}{P_m}.$$

Если числитель и знаменатель этой формулы умножить на количество проданного товара (Q), то в числителе будет получена масса валовой прибы-

ли, а в знаменателе — объем продаж, валовой (общий) доход. Отношение между ними ответит на вопрос: какова доля прибыли в общем объеме реализованной продукции? И тогда формула Абби П. Лернера примет вид:

$$M = \frac{(P_m - ATC) \cdot Q}{P \cdot Q}$$

Конечный вывод, который следует из данной формулы, сводится к тому, что высокая прибыль — это признак силы монопольной власти. С известными оговорками эту мысль можно принять.

Одним из важнейших последствий несовершенной конкуренции является формирование различных типов рыночных структур в современном хозяйственном механизме.

Рыночная структура — это условия, в которых протекает рыночная конкуренция.

Структура рынка включает следующие компоненты:

- количество и размеры предприятий;
- характер продукции, тип товара;
- условия входа фирмы на рынок и выхода из него;
- доступность информации о рыночных параметрах;
- реакция цен на несовершенство конкуренции.

Традиционным стало выделение четырех основных рыночных структур в условиях современного рынка. Основные характеристики этих структур представлены в табл. 9.1.

Таблица 9.1

Рыночные структуры¹

Типы рыночных структур	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Условия входа фирмы на рынок и выхода из него	Доступность информации
Совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная продукция	Никаких затруднений	Равный доступ ко всем видам информации
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Никаких затруднений	Некоторые затруднения
Олигополия	Число фирм невелико, есть крупные фирмы	Разнородная или однородная продукция	Возможны отдельные препятствия	Некоторые ограничения
Монополия (чистая)	Одна фирма	Уникальная продукция	Практически непреодолимые барьеры на входе	Некоторые ограничения

¹ Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. — СПб.: СП «Автокомп», 1992. — С. 165.

Влияние несовершенной конкуренции на экономическую жизнь общества противоречиво. С одной стороны, существуют некоторые аргументы в пользу монополизма. Продукция и услуги при монополистической конкуренции отличаются высоким качеством, дифференциация их качества направлена на то, чтобы лучше удовлетворять запросы потребителей. Крупные фирмы имеют целый ряд преимуществ по сравнению с мелкими.

С другой стороны, монополии ограничивают выпуск продукции, устанавливают на рынке более высокие цены и получают повышенную прибыль за счет доходов потребителей. В конечном счете это ведет к снижению жизненного уровня населения и замедлению роста эффективности производства в силу ограничения или отсутствия конкуренции. Графически эти **потери потребителя** можно представить в следующем виде (рис. 9.2).

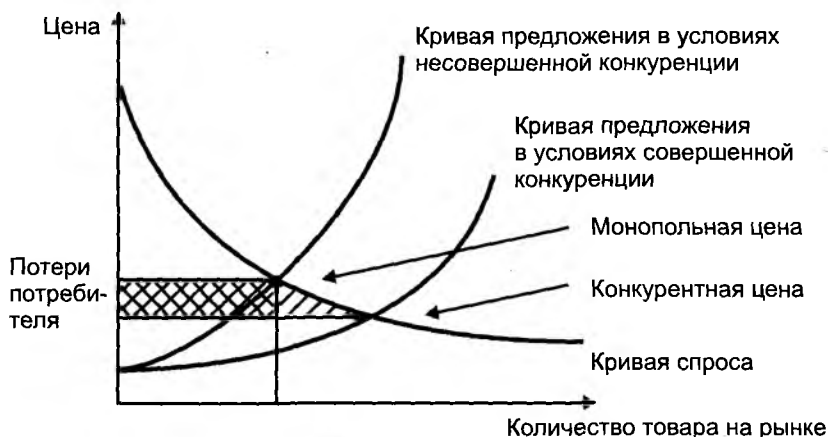


Рис. 9.2. Влияние несовершенной конкуренции на современном рынке

В этих условиях большинство стран мира законодательно разрабатывают комплекс мероприятий по поддержанию государством баланса между конкуренцией и монополизмом. Цель этого законодательства — не уничтожение крупного производства, а поддержание конкуренции.

9.4. Ценообразование на современном рынке

Четырем рыночным структурам в условиях рыночной и смешанной экономики соответствуют четыре основных вида рыночной цены.

В условиях совершенной конкуренции цена устанавливается на рынке. Эту цену принято называть **ценой равновесия** (рис. 9.3).

Кривая спроса показывает, что потребители увеличивают спрос по мере снижения цены. Производители, напротив, увеличивают предложение по мере роста цены (кривая предложения идет вверх, кривая спроса — вниз).

Точка пересечения кривых означает уравнивание спроса и предложения, а равновесная цена — выразитель данного равновесия.

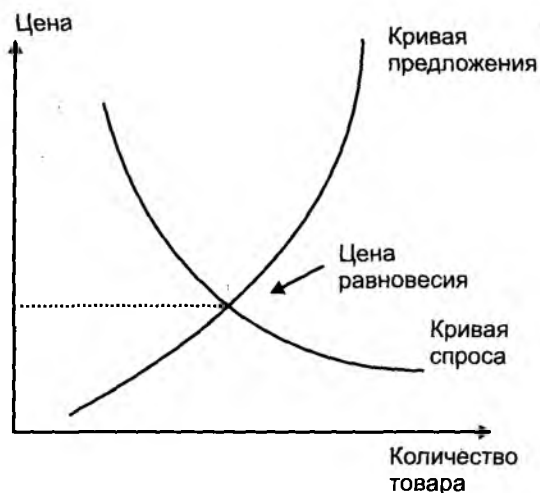


Рис. 9.3. Цена равновесия на рынке совершенной конкуренции

На рынке несовершенной конкуренции, где процесс ценообразования представляет собой более сложное явление, **появляется возможность управления этим процессом** со стороны фирм. На рынке монополистической конкуренции цены устанавливаются многими монополистами. На олигополистическом рынке цены устанавливаются небольшим числом олигополистов. На рынке чистой монополии цена устанавливается одним монополистом. При монополии цена устанавливается одним монопольным покупателем. Во всех этих случаях имеет место изменение спроса в зависимости от цены.

На рынке совершенной конкуренции малейшему увеличению спроса сопутствует соответствующее предложение, а цена остается неизменной.

На рынке монополистической конкуренции кривая спроса менее эластична, чем при совершенной конкуренции, но более эластична, чем в условиях чистой монополии. Степень эластичности спроса зависит и от числа конкурентов, и от глубины дифференциации продукта и услуги. Поэтому кривая спроса при монополистической конкуренции имеет небольшой отрицательный наклон. Потребитель, который привык к качеству данного товара или услуги, не сразу откажется от их покупки при небольшом росте цены. Однако часть меркантильных покупателей эти товары и услуги откажется покупать, что и отразит кривая спроса при монополистической конкуренции.

На рынке, где господствуют олигополии, спрос увеличивается при снижении цен и уменьшается при их росте. Заметим только, что ценообразование в условиях олигополии отличается определенной стабильностью отраслевых цен, ибо несколько фирм одной отрасли практически всегда пытаются согласовать свою ценовую политику. Олигополии в конкурентной борьбе часто используют неценовые факторы, т.е. пытаются привлечь потребителя не с помощью понижения цены, а за счет улучшения качества товара, при помощи рекламы и т.п. Установившаяся отраслевая цена ведет к тому, что спрос

фирмы-олигополиста часто имеет перегиб, а кривая спроса имеет характер «ломаной кривой».

На монопольном рынке, т.е. при чистой монополии, устанавливается стабильный спрос, который не зависит от цены. Все виды спроса на различных типах рынков в зависимости от цены представлены на рис. 9.4.

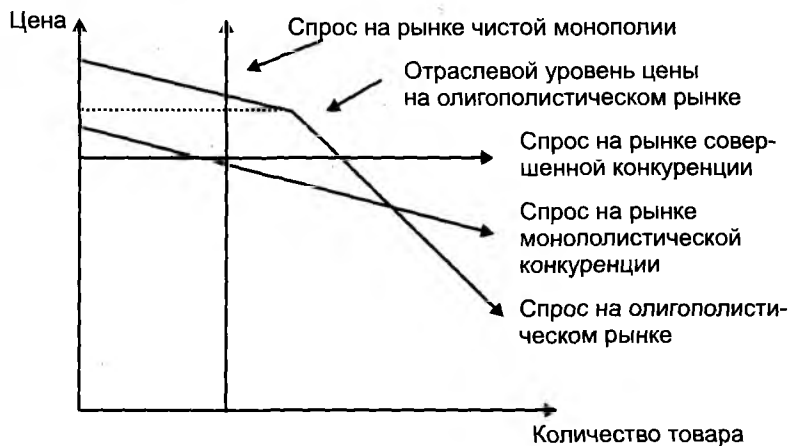


Рис. 9.4. Взаимозависимость между ценой и объемом спроса в различных рыночных структурах

На рис. 9.4 видно, что в условиях рынка чистой монополии появляется возможность не только определить оптимальный объем производства, но и назначить для потребителя свою монопольную цену. Монополист старается избежать неэластичного участка кривой спроса. На рынке устанавливается **монопольная цена**, которая превышает предельные издержки, т.е. $P_m > MC$. Власть абсолютной монополии приводит к увеличению прибыли самой монополии и одновременно к потере доходов потребителей. Из этого, однако, не следует вывод, что монополист всегда стремится ограничить выпуск продукции и увеличить монопольные цены. Монопольные цены, разумеется, выше конкурентных. Однако монополист стремится увеличить совокупную прибыль, а не прибыль на единицу продукции. Кроме того, ценовая эластичность спроса небеспределельна, значит, небеспределен и рост монопольных цен.

В условиях олигополистического рынка имеет место **лидерство в ценах**, т.е. согласование олигополиями рыночных цен на свою продукцию, что подразумевает отказ от явной ценовой конкуренции и ориентировку на цены, которые устанавливает компания-лидер. При этом могут возникнуть три случая олигополистического поведения: в первом случае олигополисты могут полностью договориться и установить единую монопольную цену; во втором — фирма-лидер может уступить часть рынка конкурентам; в третьем случае каждая фирма действует самостоятельно и непосредственно не влияет на цены других фирм.

При монополистической конкуренции все возможности установления монопольных цен связаны с **дифференциацией** качества продукта или услуги.

При монополии уровень монопольной цены зависит от условий предложения и соответственно от **цены предложения**, а также от **цены приобретения продукции**. Над этой ценой у монополии имеется определенная власть. При этом монополист устанавливает свою цену **ниже того уровня, который был бы установлен при совершенной конкуренции**.

Создательница теории несовершенной конкуренции, английский экономист Джоан Робинсон видела в несовершенной конкуренции главную слабость рыночной системы хозяйствования. Устанавливая монопольные цены, компании получают больше прибыли, а потребители теряют доходы. Это неизбежно приводит к застою в экономике, к безработице, к политической нестабильности¹.

С проблемой ценообразования в условиях несовершенной конкуренции тесно связан вопрос о ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация — это **разделение единого рынка на различные сегменты с тем, чтобы один и тот же товар продавался на них по разным ценам**.

Причем эти различия в ценах ни в коей мере не связаны ни с различиями в издержках, ни с дифференциацией качества продукта или услуги. Иногда с целью привлечения новых покупателей фирмам-монополистам выгодно понизить цены, но так, чтобы состоятельные покупатели по-прежнему покупали продукцию по высоким ценам, не уходя на более дешевый рынок. При этом очень важно, чтобы один рынок (дешевый) был надежно отделен от другого (дорогого). Если этого не сделать, то потребители дешевого рынка будут перепродавать продукцию на дорогом рынке. Классический пример ценовой дискриминации — это цены билетов в музеи: для школьников — 1 руб., для взрослых — 10 руб. Школьники практически не смогут перепродавать билеты взрослым посетителям музея. Знаменитый Остап Бендер продавал билеты студентам за 5 коп., не членам профсоюза — за 30 коп., всем остальным — за 10 коп., а детям и красноармейцам — бесплатно.

Ценовую дискриминацию можно подразделить на **два вида**. Во-первых, эта дискриминация по единицам продаваемой продукции. Цены на товары в розничной торговле выше, чем оптовые цены на эти же товары; цена железнодорожного билета на короткое расстояние относительно дороже, чем цены на более долгий путь. Во-вторых, это дискриминация среди покупателей. Цены санаторных путевок для жителей Крыма стоят дешевле, чем цены этих же путевок для жителей России.

Обладая монопольной властью, фирмы-монополисты при ценовой дискриминации сегментируют рынок, исключая при этом возможность перепродажи товара, и в конечном счете контролируют и производство, и ценообразование. Все это позволяет им, увеличивая объем продаж, увеличивать и прибыль за счет кошелька покупателей.

Возможность управления процессом ценообразования вызывает необходимость разработки **методики формирования монопольных цен**.

Современная экономическая наука выработала **порядок формирования монопольных цен, который включает семь этапов**: 1) выбор цели; 2) выбор варианта цены; 3) оценка спроса; 4) анализ издержек; 5) анализ цен конкурентов; 6) выбор метода ценообразования; 7) установление окончательной цены.

¹ См.: Прикладная экономика. — М.: ПРИН-ДИ, 1995. — С. 96.

1. Прежде всего фирма-продавец должна четко **определить цель**, которую она стремится достичь, выходя на рынок с данным товаром. Эти цели могут включать:

- обеспечение выживаемости;
- максимизацию текущей прибыли;
- удержание на рынке;
- захват большей доли на рынке;
- завоевание лидерства по качеству.

2. Четко выработанные цели помогают рассмотреть альтернативные **варианты монопольной цены**, которыми могут быть:

- заниженная цена проникновения на новый рынок;
- завышенная цена с целью максимизации прибыли;
- престижная цена, подчеркивающая высокое качество товара;
- средняя линия, учитывающая отраслевой уровень цены.

3. Немаловажное значение при формировании уровня цены имеет реальная **оценка спроса**, ибо цена зависит от спроса, но и спрос зависит от цены. Фактически речь идет об оценке рыночной конъюнктуры.

4. При формировании уровня цены большое значение приобретает **анализ издержек**: учет средних валовых издержек; средних постоянных и средних переменных издержек; предельных издержек, а также предельных доходов и предельного продукта.

5. На уровень и динамику монопольных цен (особенно в условиях олигополии) оказывает влияние **уровень цен конкурентов**.

6. Все эти этапы расчета цен позволяют решить вопрос о **выборе метода определения цен**. Такими альтернативными методами могут быть:

- затратный метод, учитывающий уровень издержек и соответствующую наценку;
- метод безубыточности, или метод целевой прибыли;
- метод учета дифференциации продукта, т.е. учет ценности товара с точки зрения его качества, полезности;
- метод учета спроса, т.е. политика увеличения цены при увеличении спроса и снижения ее при снижении спроса;
- метод учета цены лидера.

7. В конечном счете фирма-монополист устанавливает **свой окончательный вариант цены**, с которым и выходит на рынок несовершенной конкуренции.

Цена является не только следствием конкуренции на рынке, но и **средством конкурентной борьбы**. При этом следует не только помнить о целях этой борьбы (ослабить или разорить конкурента), но необходимо учитывать и возможности собственной фирмы, и экономическую силу конкурента. Следует помнить и о том, что в реальной жизни важную роль играет также **неценовая конкуренция**.

В условиях смешанной экономики большое влияние на процесс ценообразования оказывает **государственное регулирование цен**. Формы и методы этого регулирования **различны и традиционно включают в себя**:

- ценовое право;
- наблюдение за ценами органами статистики, профсоюзами, различными исследовательскими центрами;

- косвенное регулирование цен через изменение учетных банковских ставок, путем налогообложения и таможенных ограничений, с помощью эмиссии денег;

- прямое регулирование цен через таможенные пошлины, льготные кредиты, государственные субсидии, путем снижения или фиксирования цен.

Немаловажную роль в государственном регулировании цен выполняет антимонопольное законодательство.

9.5. Инфраструктура современного рынка

Современный рынок имеет развитую инфраструктуру, состоящую из комплекса институтов и учреждений, которые повышают эффективность рыночной системы хозяйствования в целом.

Инфраструктура современного рынка включает:

а) на рынке потребительских товаров и факторов производства:

- товарные биржи;
- торгово-посреднические фирмы;
- торговые дома;
- аукционы;
- ярмарки;
- коммерческие центры;
- коммерческие компании;
- лизинговые и факторинговые компании и т.п.;

б) на рынке капитала:

- фондовые и валютные биржи;
- банки всех видов и типов;
- инновационные и инвестиционные фонды;
- брокерские, страховые, аудиторские компании и т.п.;

в) на рынке труда:

- биржи труда;
- фонды занятости;
- центры подготовки и переподготовки кадров;
- пенсионные фонды;
- государственные фонды содействия предпринимательству и малому бизнесу;
- коммерческие центры бизнеса и т.п.

Важнейшим элементом данной инфраструктуры является вся **информационная система:** радио, телевидение, телефонная связь, компьютерная сеть и т.п.

В инфраструктуру современного рынка можно включить всю **институциональную и государственную систему** общества, которая оказывает на рынок прямое или косвенное воздействие. Формой такого воздействия является экономическая политика, т.е. совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход рыночных процессов, оказать на них влияние и/или предопределить их развитие в нужном для общества направлении.

На эффективность инфраструктуры значительное влияние оказывает окружающая внешнеэкономическая, политическая, правовая и культурно-этическая среда.

ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА В СИСТЕМЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

10.1. Денежная система.

Спрос на деньги и денежное предложение

Современный рынок немислим без четко организованной денежной системы, ибо движение экономических благ в современной хозяйственной системе есть движение товаров и денег.

Денежная система — это такая форма организации денежного обращения, которая юридически установлена государством, учитывает исторически сложившиеся традиции и обеспечивает функционирование в стране всей финансовой системы. Основными элементами денежной системы являются:

1) **национальная денежная единица**, т. е. принятая в данной стране за единицу мера денег, в которой выражаются все цены товаров и услуг (рубль, доллар, евро, юань, иена и т. д.);

2) **масштаб цен** — весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы, или покупательная способность этой денежной единицы;

3) **система эмиссии денег** — законодательно установленный порядок выпуска денег в обращение, а также сами учреждения, выпускающие деньги;

4) **законодательно установленные формы денег** — специфическая система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте данной страны;

5) **валютный паритет**, обеспечивающий соотношение национальной валюты с валютами других стран;

6) **институты денежной системы**, — государственные и негосударственные учреждения, которые регулируют денежное обращение на законодательной основе.

В современном мире существуют различные системы денежного обращения, каждая из которых законодательно закреплена государством и отражает исторические традиции данной страны.

В России денежной единицей является **рубль**, который стал основной денежной единицей со времени образования единой монетной системы Русского государства в 1534 г.

В разные эпохи менялось металлическое и стоимостное содержание рубля, его полновесность. Ныне инфляция обесценила его бывшее содержание.

Сила завтрашнего рубля, его взлеты и падения будут зависеть от состояния российской экономики.

Исторически человечество знает **два основных типа** денежного обращения:

а) систему обращения **металлических денег**, когда в обращении были полноценные золотые и/или серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обменивались на денежный металл;

б) систему обращения **кредитных и бумажных денег**, которые перестали обмениваться на золото, а само золото ушло из обращения.

Первая система канула в лету, ушла в историю; вторая действует ныне во всех странах мира с теми или иными особенностями и модификациями.

Современное денежное обращение включает две основные формы денежных средств:

наличные деньги, которые объединяют бумажные деньги и мелкую разменную монету, и

безналичные денежные средства, которые объединяют все средства, находящиеся на банковских счетах.

Соотношение наличных денег и безналичных денежных средств в современной экономике составляет отношение 1 : 5. Человечество, по сути, вступило в эру банковских денег — чеков, кредитных карточек, депозитных сертификатов и т. п.

Денежная масса в целом — это совокупность всех наличных и безналичных покупательных и платежных средств, которые обеспечивают полный товарно-денежный оборот страны на всех уровнях экономической системы, а также внешнеэкономический оборот. Чтобы понять внутренние процессы функционирования денежной массы, надо знать закономерности спроса на деньги и закономерности, которые определяют предложение денег.

Одна сторона проблемы — **спрос на деньги**. Спрос на деньги вызывается двумя основными причинами: во-первых, деньги нужны как средство обращения для совершения сделок по купле-продаже товаров и услуг; во-вторых, деньги нужны для приобретения финансовых активов (акций, облигаций и т.п.), а в конечном счете — для получения доходов от этих активов.

Первый вид спроса часто называют **транзакционным** (от лат. transactio — соглашение, сделка), а банковские работники — **операционным** (от лат. operatio — действие), поскольку операционные деньги они рассматривают как деньги, предназначенные для купли-продажи товаров и услуг. Совершенно очевидно, что этот вид спроса могут удовлетворить наличные деньги, а также денежные средства на текущих счетах банков.

Второй вид спроса на деньги называют **спекулятивным**, так как он отражает стремление владельцев денег получать доход в форме дивидендов, или в виде процентов. В целом два фактора спроса ставят каждого человека в своеобразное гамлетовское положение: покупать товар или превратить деньги в источник дохода? Вот в чем вопрос!

Транзакционный спрос прямо обусловлен уровнем номинального валового внутреннего продукта и не зависит от уровня процентной ставки. Спекулятивный спрос изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость двух видов спроса на деньги представлена на рис. 10.1 и 10.2.

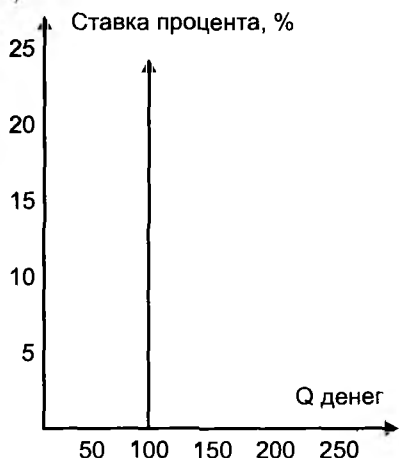


Рис. 10.1. Трансакционный спрос на деньги, млрд руб.



Рис. 10.2. Спекулятивный спрос на деньги, млрд руб.

Предположим, что номинальный ВВП страны составляет 300 млрд руб., а деньги совершают в год 3 оборота, то для обращения потребуется: $300 \text{ млрд руб.} : 3 = 100 \text{ млрд руб.}$ Все эти деньги при трансакционном спросе пойдут на приобретение товаров и услуг. Если допустить далее, что население и фирмы имеют не 100 а, 300 млрд руб., то при каждой возможной величине процентной ставки они на руках для сделок будут иметь различное количество денег: меньше, если процентная ставка будет высокой; больше, если процентная ставка будет низкой.

Общий спрос на деньги — это средневзвешенная величина, которая учитывает оба вида спроса — и трансакционный и спекулятивный.

В экономической литературе вопрос о факторах, предопределяющих спрос на деньги, имеет дискуссионный характер. **Сторонники количественной теории** денег величину спроса на деньги увязывают с тремя факторами:

- 1) с абсолютным уровнем цен (чем выше их уровень, тем выше спрос на деньги, и наоборот);
- 2) с уровнем реального объема производства (чем больше объем производства, тем выше реальные доходы; чем выше реальные доходы, тем больше объем сделок и тем больше нужно денег);
- 3) со скоростью обращения денег (чем выше скорость оборота денег, тем ниже спрос на деньги).

В кейнсианской модели теория спроса на деньги определена как теория **предпочтения ликвидности**. Дж. М. Кейнс полагал, что спрос на деньги определяют три фактора:

- трансакционный мотив;
- спекулятивный мотив;
- мотив предосторожности, который он трактует как возможность распоряжаться частью своих ресурсов в форме наличных денег в будущем, в перспективе (отсюда и мотив предосторожности).

Современные монетаристские теории спроса на деньги особое значение придают процентной ставке, характеру ожиданий при прогнозах на будущую конъюнктуру (при пессимистическом прогнозе спрос на деньги будет расти, при оптимистическом — падать) и росту реального богатства как основному фактору, предопределяющему спрос на деньги.

Каждая из этих теорий содержит момент истины, ибо объем спроса на деньги предопределяют самые различные и весьма многообразные факторы. Выше были названы лишь главные из них.

Другая сторона проблемы формирования денежной массы — это **предложение денег**. Под предложением понимается такая наличная денежная масса, которая удовлетворяет общий спрос на деньги всей совокупностью платежных средств, обращающихся в данной стране в данный момент.

По вопросу о конкретных структурных элементах денежного предложения среди экономистов нет единой точки зрения. В разных странах эти элементы различны. Основная причина этих различий во взглядах экономистов объективна: граница между деньгами и неденежными авуарами (от фр. avoir — имущество, достояние) ныне весьма нечетка, размыта. Переход от собственно денег к полуликвидным формам активов почти не заметен. В структуру денежной массы ныне включают такие компоненты, которые нельзя использовать как покупательное или платежное средство. Так, денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, в депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов непосредственно нельзя использовать для совершения сделок по купле-продаже. Но эти же денежные средства являются высоколиквидными активами, т. е. они легко реализуемы, их можно быстро обратить в денежную форму без потери стоимости. **Самым ликвидным видом активов являются наличные деньги, обладающие абсолютной ликвидностью. Однако и срочные вклады, и облигации, и некоторые виды акций также высоколиквидны.** В экономической литературе всем этим компонентам денежного обращения найдено почти удачное название — «**квазиденьги**» (от лат. quasi — как будто, почти). Квазиденьги ныне составляют существенную часть денежной массы, а часть из них входит и в сферу ценных бумаг.

С учетом сказанного в структуре денежной массы выделяют следующие компоненты, или, как их еще называют, **денежные агрегаты**: агрегат М-1, агрегат М-2 и агрегат М-3. **Агрегат М-1** — это деньги для сделок, для удовлетворения транзакционного спроса. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги на текущих счетах (соответственно он включает также чеки и кредитные карточки как формы доступа к этим счетам). **Агрегат М-2** соединяет в себе агрегат М-1 и денежные средства на срочных счетах относительно небольших размеров, которые можно было бы назвать легколиквидными сбережениями и соответственно легко обратимыми в деньги. **Агрегат М-3** включает агрегат М-2 и срочные вклады крупных размеров, а также депозитные сертификаты. Эти средства на срочных счетах и депозитные сертификаты, строго говоря, не являются деньгами, так как их нельзя использовать непосредственно для сделок купли-продажи, но они быстроликвидны и в то же время позволяют делать новые деньги. Иными словами, в агрегаты М-2 и М-3 составными элементами входят квазиденьги. Заметим, кстати, что по-русски более благозвучно выражение: «**почти-деньги**».

В некоторых странах, и в частности в США, выделяют еще агрегат L, в который входят М-3 и такие ликвидные активы, как краткосрочные государственные ценные бумаги, закладные, облигации и другие кредитные документы. Иными словами, агрегат L в США является самым широким понятием денежной массы. В Германии особо выделяют агрегат М-0, в который включают только наличные деньги, т. е. металлические деньги и банкноты в небанковском секторе. **В России практически учитываются агрегаты М-0, М-1, М-2 и М-3.** В агрегат М-0 включают наличные деньги в обращении; в агрегат М-1 включают М-0 и депозиты бессрочного характера; в агрегат М-2 включают М-1 и срочные депозиты; в агрегат М-3 включают М-2, а также сертификаты и облигации государственного займа. Агрегат М-2 в России является основным, хотя в последние годы возрастает значение агрегата М-3. Сумма депозитов в России рассчитывается как сумма средств на счетах предприятий и сумма всех видов вкладов населения во всех банковских учреждениях.

Замечено, что во всем мире агрегат М-2 растет быстрее, чем агрегат М-1, что свидетельствует о более высоких темпах увеличения «почти-денег» по сравнению с наличными деньгами.

Деньги эмитируются, т. е. выпускаются в обращение (от лат. *emittere* — высылать), тремя типами учреждений: эмиссионным банком, государственным казначейством и коммерческими банками. Разумеется, процессы выпуска дополнительной массы денег в каждой стране имеют свою специфику. Так, эмиссия денег отдельными нецентральными банками допускается только в США под строгим контролем Центрального банка Соединенных Штатов Америки. Специфичность последнего состоит в том, что он представляет собой исторически сложившуюся Федеральную Резервную Систему (*Federal Reserve System*) — ФРС, созданную в 1913 г. Организационно ФРС имеет три уровня: совет управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6000 коммерческих банков. В ФРС входят также два комитета: Федеральный комитет по операциям на открытом рынке и Федеральный консультационный совет. Общее руководство и решающую роль в ФРС выполняет Совет управляющих. Дополнительные банкноты в обращение выпускают федеральные резервные банки под строгим контролем Совета управляющих. В других странах, в том числе и в России, выпуск дополнительной массы денег осуществляет лишь Центральный банк страны, который по сути является единым эмиссионным центром.

Исключительное право государства на печатание денежных знаков в форме эмиссии денег центральным банком в литературе получило особое название — сеньораж (от фр. *seigneurage* — право сеньора). В реальной жизни это право часто стало использоваться как способ покрытия дефицита государственного бюджета за счет выпуска дополнительной массы денег в условиях, когда правительство не может покрыть свои расходы за счет прямых налоговых поступлений. Этим актом государство реально финансирует свои расходы за счет скрытого, инфляционного налога. В связи с этим в экономической литературе сеньораж часто трактуется как доход, который получает государство от выпуска дополнительной массы денег. На мировом валютном рынке в условиях системы плавающих курсов национальных валют США широко используют сеньораж при выпуске дополнительной массы долларов. Широ-

ко используется сеньораж и при купле-продаже товаров на мировом рынке, если сделки ведутся в долларах США. Эта страна как бы получила право взимать пошлину со всех стран мира за процесс печатания долларов.

Спрос на деньги и их предложение в конечном счете определяют состояние денежного рынка внутри данной страны и в мировом хозяйстве в целом.

Денежный рынок — это рынок, на котором спрос и предложение определяют цену денег. Внутри страны такой ценой является уровень процентной ставки. Если увеличивается предложение денег, то процентная ставка уменьшается. Если увеличивается спрос на деньги, то процентная ставка растет. Более высокая процентная ставка повышает цену хранения денег и уменьшает их количество на руках у населения. На мировом валютном рынке цена той или иной национальной валюты во многом зависит от покупательной способности обмениваемых валют и от целого ряда других факторов (см. гл. 14.3).

10.2. Торговый капитал. Современные формы торговли. Товарная биржа

Современный рынок внес существенные коррективы в механизм функционирования торгового капитала. Известно, что еще в условиях классического рынка торговый капитал обособился от промышленного. Произошло своеобразное разделение труда между промышленным, торговым и ссудным капиталом. **Торговый капитал** — это капитал, который специализировался в сфере обращения, используя при этом опыт своего предшественника — купеческого капитала. Причиной такой специализации и обособления явился рост эффективности производства в связи с ускорением оборота капитала.

Как и всякая деятельность, торговля требует затрат. Эти затраты принято называть **издержками обращения**. Условно их можно разделить на **чистые издержки обращения**, которые связаны с движением товара как меновой стоимости (кассовое дело, бухгалтерский учет, заработная плата продавцов и т. п.), и на **дополнительные издержки обращения**, которые связаны с движением товара как потребительной стоимости (транспортировка, упаковка, сортировка, хранение и т. п.). Два вида издержек обращения — чистые и дополнительные — были свойственны еще эпохе классического рынка. На современном рынке торговые предприятия помимо этих двух видов издержек обращения дополнительно несут особый вид затрат — **транзакционные издержки**. Как отмечалось в п. 5 гл. 7, эти издержки связаны с необходимостью для фирм — производителей товаров высокого качества защитить свои права и получить выгоды на современном рынке. К транзакционным издержкам относятся затраты на: поиск информации о ценах, рынках сбыта; ведение переговоров, заключение контрактов и оформление сделок; учет качества товаров, разработку стандартов, охрану торговых марок; определение и защиту прав собственности; восстановление потерь от поведения контрагентов, нарушающих условия торговых сделок.

Транзакционные издержки являются атрибутом современного рынка, ибо только в нашу эпоху объективно сложилась система договорного права, взаимных правовых обязательств и гарантий, исключающих обман, система

торговых марок, требующих защиты, сложная система мониторинга и т. д. Вследствие всех этих факторов обслуживание торговых сделок на современном рынке требует значительных ресурсов и затрат. Возникает также объективная необходимость надежного и нормального функционирования институтов современного рынка, объективная необходимость эффективной реализации прав собственности. Все это, взятое в целом, и порождает объективную необходимость транзакционных издержек. Разумеется, институциональная система современного рынка, порождая эти издержки, предпринимает в то же время попытки их сократить, минимизировать.

Торговая деятельность, как и всякая предпринимательская деятельность, приносит также **прибыль**. На поверхности рыночных отношений торговая прибыль выступает в форме надбавки к покупной цене товара, а также в виде разности между розничной и оптовой ценами. Величина торговой прибыли, взятая в расчете на единицу торгового капитала, как правило, равна среднегодовой прибыли, которую приносит капитал, функционирующий в различных отраслях рыночного хозяйства. Данный процесс выравнивания нормы прибыли в различных сферах общественного производства осуществляется в результате постоянного перелива капитала и через механизм цен. Разумеется, процесс выравнивания прибыли по принципу: равновеликая прибыль — на равновеликий капитал — по своему характеру и последствиям является мучительным и драматичным. В современной России в период 1992—2002 гг. норма прибыли в торговле и финансовой сфере была значительно выше этого же показателя в отраслях материального производства. И это обстоятельство повлекло за собой целый ряд отрицательных последствий.

Современный рынок породил **современные формы торговли**. Как и прежде, имеет место поставка товара на свободный рынок. Однако значительной стала доля товаров, которые производятся на основе **портфеля заказов**, т. е. определенные товары поставляются на заранее известный рынок. Эта форма торговли характерна для рынка факторов производства, рынка ресурсов, дорогостоящих транспортных средств, различного рода крупных сооружений и строительных объектов.

Постоянно **совершенствуются формы оптовой торговли**: широко распространены конкурентные торги, аукционы, ярмарки, колоссальное значение приобрели биржи.

В розничной торговле процесс совершенствования форм торговли особенно динамичен: это универмаги, супермаркеты, универсамы, различного рода специализированные магазины, магазины самообслуживания, магазины-склады, торговля по каталогам, заказы по почте, по телефону, торговые автоматы, продажа товаров с доставкой на дом, использование компьютерной сети для торговых сделок и т. д.

Современные средства конкурентной борьбы стали более тонко учитывать психологию покупателя, придавая особое значение сервисным услугам, их комплексному характеру.

Особое значение в современной торговле приобрели **биржи** (от лат. bursa — кошелек). **Товарная биржа** — это организованный, регулярно действующий оптовый рынок, на котором торговля ведется по стандартам и образцам, а цены формируются на основе спроса и предложения.

С точки зрения объекта торговли товарные биржи имеют два вида:

а) **наличные**, на которых объектом купли-продажи выступает реальный товар;

б) **срочные**, или фьючерсные, на которых объектом купли-продажи выступают контракты, права на товар.

С точки зрения участников сделок, товарные биржи бывают:

а) **открытые**, где при сделках могут участвовать продавцы и покупатели (разовые клиенты);

б) **закрытые**, на которых присутствие продавцов и покупателей запрещено.

Высшим органом управления биржей является собрание членов биржи. Биржа может иметь постоянно действующий руководящий орган — совет директоров. Рабочим органом биржи является правление во главе с президентом (как правило, он возглавляет и совет директоров).

В рабочие органы биржи, как правило, входят шесть подразделений (комиссий):

1) котировальная комиссия, задача которой — разработка справочных цен;

2) арбитражная комиссия — своеобразный третейский суд для разрешения споров;

3) регистрационное бюро, задача которого — регистрация всех биржевых сделок и заявок;

4) информационно-справочный отдел — источник всей информации о бирже;

5) экспертное бюро, осуществляющее экспертизу качества товаров, их соответствие стандарту;

6) расчетная палата, ведущая расчеты по всем биржевым сделкам.

Все рабочие органы товарной биржи делятся на **периферийные** и **центральные**. Первые обслуживают клиентов перед продажей и после продажи, вторые — на самой бирже. Центральной рабочей фигурой, взятой в персонифицированном виде, являются **брокеры** (от англ. broker — посредник) или **маклеры** (от нем. makler — посредник) — посредники при заключении биржевых сделок. Брокеры или маклеры работают от имени и за счет клиентов, получая от сделки гарантийный взнос — маржу (от фр. marge — край). Агентами биржевого рынка выступают также **дилеры** — члены биржи, которые осуществляют сделки за собственный счет.

По организационно-правовому статусу биржи бывают **публично-правовые** (от лат. publicus — общественный) и **частноправовые**. Первые функционируют под государственным контролем. Вторые представляют собой обычные акционерные общества открытого или закрытого типа. В Европе преобладают публично-правовые, в России и США — частноправовые товарные биржи.

Мировая практика выработала два «золотых правила» функционирования биржи. Правило первое: биржи имеют **некоммерческий характер**, т. е. сама биржа не является продавцом или покупателем. Правило второе: биржа — это **бесприбыльное учреждение**. Биржа по своей роли напоминает судью, арбитра, которые определяет правила игры, но сам в игре не участвует. К сожалению, в России биржи часто имеют коммерческий и капиталонакопительный характер.

Основная направленность всей организационной деятельности биржи состоит в создании такого механизма купли-продажи, который позволил бы всем участникам сделок выявить реальную, текущую рыночную цену на данный товар, в данное время, на данном месте, при данных условиях. Чтобы реализовать эту идею, нужно наличие особого биржевого товара, главным признаком которого является **стандартизация**. Биржевой товар должен быть массовым, однородным, стандартным. Таким товаром не могут быть товары уникальные, редкие. Биржевой товар стандартизируется не только по качеству (потребительской стоимости), но и по количеству (вагон, кипа, цистерна и т. п.).

Основными видами биржевых операций являются **торги, торговый процесс, биржевая торговля и биржевая деятельность**. Четкое разграничение этих сфер имеет практический экономический смысл. При заключении биржевых сделок практикуется их страхование. Широко распространенными биржевыми операциями являются спекулятивные сделки с целью получения прибыли в условиях колебания цен.

В конечном счете товарная биржа выполняет первичную ценообразующую функцию. Она выступает как своеобразный барометр конъюнктуры, критерий спроса и предложения применительно к тому или иному товару. Биржа формирует крупнооптовый сектор торговли. Количественно через нее проходит около $\frac{1}{4}$ всей совокупной товарной массы, однако роль биржевого товара неизмеримо выше его удельного веса в общем товарообороте, ибо биржевой товар — это исходный, базовый товар для последующих этапов производства и реализации продукции.

10.3. Рынок капитала. Ссудный капитал. Кредит

В развитой рыночной системе товаром становится и сам капитал. Основной формой капитала-товара является ссудный капитал.

Ссудный капитал — это капитал, который на строго определенных условиях дается займы и приносит доход в виде процента.

В генеалогии (от греч. *genealogia* — родословная) ссудного капитала можно выделить три исторических этапа:

- ростовщический капитал в эпоху средневековья;
- органическая часть промышленного капитала в эпоху раннего капитализма;
- ныне это самостоятельно функционирующий капитал, обособившийся от промышленного в силу «разделения труда».

Основные особенности ссудного капитала:

1) это **капитал-собственность**: произошло разделение капитала на капитал-собственность и капитал-функцию; выдача капитала займы не лишает собственника его права на капитал как собственность, хотя капитал как функция находится в распоряжении другого лица — предпринимателя;

2) это **капитал-товар**: его потребительная стоимость заключена в способности приносить доход; его меновая стоимость заключена в способности обмениваться на любые активы; ценой этого товара выступает доход, который он приносит своему собственнику;

3) данный капитал **имеет временную форму отчуждения**: пользование в пределах срока и на определенных условиях;

4) это самая **фетишистская форма капитала**, ибо движение его внешне просто: $D \rightarrow D'$, где D — первоначально авансированные ссудные активы; D' — новые деньги, включающие в себя приращение — процент. Деньги сами по себе стали приносить новые деньги.

Основными **условиями существования** ссудного капитала являются объективные факторы со стороны спроса и предложения. **Спрос на ссудный капитал** осуществляется предпринимателями, которые практически всегда нуждаются во внешних источниках финансирования. **Предложение ссудного капитала** идет от физических и юридических лиц, имеющих свободные денежные средства. Побудительным мотивом со стороны спроса является максимизация прибыли на основе эффекта финансового рычага. Побудительным мотивом со стороны предложения является получение дохода в виде платы за использование капитала. Ссудный капитал как раз и разрешает это противоречие между спросом на капитал и его предложением.

Основными **формами ссудного капитала** являются: кредит; в определенном смысле акционерный капитал; облигации и другие виды ценных бумаг; банковский капитал.

Кредит (от лат. *creditum* — ссуда, долг) — это такая система экономических отношений, которая означает предоставление материальных или денежных активов взаймы на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности и за плату в виде процента. С юридической точки зрения кредит — это право временного пользования, владения и распоряжения, которое полный собственник капитала предоставляет получателю кредита.

Источниками кредита являются временно свободные средства, которые образуются у предприятий в процессе кругооборота и оборота капитала (амортизация, часть оборотных средств, часть прибыли), а также средства бюджетной системы и временно свободные средства населения, различных некоммерческих организаций.

Принципы кредитования: возвратность, временный характер использования средств, срочность и платность. Формой платности служит уплата ссудного процента за право временного пользования активами.

Существуют различные критерии, по которым устанавливаются **виды кредита**: форма ссуды, состав потребителей, характер, условия и сроки кредитования.

С точки зрения **формы ссуды** различают коммерческий и банковский виды кредита.

Коммерческий кредит — это кредит, который предоставляют функционирующие предприниматели друг другу в виде товарного капитала, т. е. в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Его объект — капитал, выраженный в товарной форме. Его цель — ускорение реализации. Юридически эти отношения займа оформляются векселем.

Банковский кредит — это кредит, который предоставляют банки и другие финансово-кредитные учреждения функционирующим предпринимателям и другим заемщикам в виде денежных ссуд. Его объект — денежный капитал. Банковский кредит не ограничен сроком, суммой, направлением, более эластичен, его масштабы шире, обеспеченность выше.

По составу потребителей (заемщиков) различают следующие виды кредита: потребительский, сельскохозяйственный, государственный и международный.

Потребительский кредит предоставляется потребителям товаров в форме коммерческого кредита, т. е. в виде продажи товаров с отсрочкой платежа, а также в виде банковского кредита при условии направления ссуды на потребительские цели (строительство дома, переселение и т. п.).

Сельскохозяйственный кредит предоставляется банками фермерам, кооперативам и другим предпринимателям для инвестирования сельскохозяйственного производства.

Государственный кредит — это система отношений, в которых заемщиком являются государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам, которые выступают в роли субъектов, предоставляющих ссуду. Основной формой этого кредита являются государственные и местные займы.

Международный кредит — это движение ссудного капитала в сфере мировых экономических связей, когда банки и финансовые учреждения одного государства предоставляют ссуду другому государству, а также отношения, при которых в качестве кредиторов выступают международные организации, а в роли заемщиков — те или иные государства.

С точки зрения характера и условий кредитования можно выделить ипотечный кредит, лизинг-кредит и факторинг, которые можно назвать новейшими формами кредита, если учитывать российскую практику развития кредитных отношений.

Ипотечный (от греч. *hypotheke* — залог, заклад) **кредит** — это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных помещений и жилых зданий).

Лизинг-кредит предполагает сделку, в которой участвуют три стороны: предприятие, производящее оборудование; кредитор, в качестве которого выступает лизинговая компания или банк, и арендатор, использующий оборудование на правах аренды. Здесь также имеет место разделение прав собственности — отделение владения имущества от его использования. Лизинговая фирма выкупает оборудование у фирмы-изготовителя и передает его арендатору для использования на правах аренды. Выигрывают все три стороны: предприятие-изготовитель мобильно получает финансовые средства за свой товар; арендатор получает в пользование технику, которая при других условиях была бы ему недоступна; лизинговая фирма имеет проценты и арендную плату.

Факторинг-кредит — это выкуп платежных требований у поставщика товаров и услуг. В сделке участвуют три стороны: факторинговая фирма (от лат., позднее от англ. *factor* — посредник); клиент — поставщик товара, кредитор; предприятие-заемщик, фирма — покупатель товара. Факторинговая компания покупает платежные требования клиента и предоставляет продукцию покупателю товара. В этом случае также очевидна выгода для всех трех сторон: клиент получает сразу около 80% суммы продаж в виде аванса; покупатель приобретает товар на кредитной основе; факторинговая компания имеет свою часть дохода на основе всех услуг, которые были ею предоставлены.

Во многих странах, в том числе и в России, используется также **ломбардный кредит** (название произошло от итальянской провинции Ломбардия, купцы которой занимались подобными операциями).

По срокам различают кредит **краткосрочный** и **долгосрочный**. Понятие короткого или долгого срока в различных странах различно и дифференцируется в пределах от одного месяца до одного года.

В России таким сроком по отдельным видам срочных вкладов является один месяц, по другим видам кредита — один год.

С учетом всех этих критериев можно было бы насчитать более 10 видов кредита.

В современной рыночной системе хозяйствования кредит выполняет **важные функции**:

- ускоряет процесс воспроизводства на микроэкономическом, а в конечном счете и на макроэкономическом уровнях, поскольку открывает дополнительные источники инвестиционного финансирования;

- убыстряет перелив капитала, а следовательно, перераспределение ресурсов и доходов;

- регулирует денежное обращение, содействует экономии издержек обращения;

- форсирует процессы концентрации и централизации капитала (активов), ибо выступает мощным экономическим инструментом в конкурентной борьбе;

- повышает эффективность производства, ибо ускоряет кругооборот и оборот капитала укрепляет коммерческий расчет, исключает безвозмездную, трансфертную передачу средств.

В руках государства кредит является мощным регулятором экономики и тем самым оказывает большое влияние на социальную жизнь общества. При неумелом и неэффективном использовании данного инструмента кредит может стать дополнительным источником макроэкономической нестабильности.

10.4. Ценные бумаги и фондовый рынок

Ценные бумаги (сертификаты) — это такие коммерческие документы, которые:

- 1) удостоверяют права собственности на активы, представленные в денежной, материальной или нематериальной форме;

- 2) юридически закрепляют отношения займа или купли-продажи между продавцами и покупателями этих сертификатов;

- 3) приносят доход в той или иной форме.

Условно ценные бумаги можно разделить на три группы: **основные**, к которым относятся акции, облигации, векселя и закладные; **производные** — это варранты, опционы и фьючерсы; **финансовые**, или «почти-деньги», — это чеки, кредитные карточки, депозитные сертификаты, банковские акцепты и некоторые другие финансовые документы.

Самыми массовыми и значительными видами основных ценных бумаг являются акции и облигации.

Акция — это ценная бумага, которая удостоверяет право ее владельца на долю в собственных средствах акционерного общества, фиксирует отношения купли-продажи между продавцом и покупателем этой ценной бумаги, имеет бессрочный характер и приносит доход ее владельцу от деятельности акционерного общества. Некоторые виды акций дают право голоса, т. е. право участия в управлении данным обществом.

Облигация — это ценная бумага, которая удостоверяет отношения займа между владельцем и лицом, выпустившим ее, имеет срочный характер и приносит доход, как правило, в виде процента.

Виды акций: обыкновенные и привилегированные; именные и на предъявителя; дополнительно выпускаемые бесплатные и дополнительно выпускаемые платные; «народные» с небольшим номиналом; доверительные; с отсрочкой выплат дивидендов; погашаемые в исключительных случаях и т.д.

Виды облигаций: именные и на предъявителя; процентные, имеющие купоны, и беспроцентные, приносящие дисконт; рыночные и нерыночные; общие и целевые; отзывные и неотзывные; обеспеченные и не обеспеченные; продлеваемые и срочные; конвертируемые и не конвертируемые; государственные и корпоративные.

В 90-е годы в России были выпущены в обращение: государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО), облигации внутреннего валютного займа, облигации государственного внутреннего выигрышного займа, казначейские обязательства (КО), облигации федеральных займов (ОФЗ) и различного вида облигации муниципальных займов. В условиях экономической нестабильности и падения производства операции с ценными бумагами в России приобрели чисто спекулятивный характер. На базе ГКО и ОФЗ сложилась громадная финансовая пирамида, которая неизбежно должна была рухнуть и породить очередной финансовый кризис, что и произошло в августе 1998 г. В 1999 г. ГКО и ОФЗ начали заменять на новые обязательства с частичной выплатой денежных средств. Срок выполнения новых обязательств порождает новые финансовые проблемы.

Ценные бумаги должны иметь **четыре** классических **качества**: безопасность, или надежность; доходность; обеспечивать рост капитала; ликвидность, или рыночность.

Сфера рынка ценных бумаг подвержена риску. Можно выделить следующие **виды рисков**: капитальный, селективный, временной, рыночный, валютный, кредитный, законодательный, риск ликвидности, инфляционный, процентный, отзывной, страновой, региональный, отраслевой и риск предприятия.

Различия в качествах ценных бумаг и наличие большой степени риска ставят вопрос **об оптимальном портфеле (пакете) ценных бумаг**, который позволил бы в максимальной степени обеспечить защиту от риска и реализовать все качества ценных бумаг. Мировая практика доказала, что формирование оптимального портфеля ценных бумаг — реальное дело. Для достижения этих целей следует придерживаться ряда правил.

Правило первое — приобретать ценные бумаги следует лишь тогда, когда они приносят больший доход, чем хранение денег в банке.

Правило второе — инвестировать средства в ценные бумаги имеет смысл лишь тогда, когда темпы роста дохода от ценных бумаг превышают темпы инфляции.

Правило третье — приобретать нужно наиболее доходные ценные бумаги.

Правило четвертое — нельзя класть все яйца в одну корзину, т. е. нельзя все активы вкладывать в один вид ценной бумаги, каким бы заманчивым это инвестирование ни казалось.

Правило пятое — необходима диверсификация активов во все новые и новые виды ценных бумаг.

Правило шестое — нужно регулярное количественное сбалансирование пакета ценных бумаг как в статике, так и в динамике.

Правило седьмое — необходимо помнить, что величина дохода от ценных бумаг прямо пропорциональна степени риска, связанного с приобретением этих сертификатов.

Правило восьмое — при покупке данной акции следует учитывать общее состояние фондового рынка в стране и в связи с этим принимать во внимание среднюю рыночную стоимость (курс) акций и других видов ценных бумаг.

Правило девятое — следует помнить, что рыночная стоимость ценных бумаг весьма динамична и подвержена постоянным колебаниям; в связи с этим объективно необходимы регулярные ревизии портфеля ценных бумаг даже в коротком периоде.

Правило десятое — рынок ценных бумаг в длительной перспективе отражает динамику и структурные изменения в народном хозяйстве на макроэкономическом уровне, в связи с этим объективно необходимо радикальное «перетряхивание» портфеля ценных бумаг, т. е. продажа одних и приобретение новых видов ценных бумаг.

Решением Шведской королевской академии наук Нобелевскую премию в области экономики за 1990 год получили три американских экономиста: **Гарри Макс Маркович** (р. 1927), **Уильям Ф. Шарп** (р. 1934) и **Мертон Г. Миллер** (р. 1923). Каждый из них внес существенный вклад в развитие теории портфеля ценных бумаг. Основоположником этой теории считается Г. Маркович, впервые разработавший модель оценки портфеля ценных бумаг. Наиболее значительные достижения У. Шарпа — изучение различных моделей степени риска при формировании и управлении портфелем ценных бумаг и создание теории — «случайных блужданий». М. Миллер обрел известность как автор теории «финансирования корпораций и стоимостного значения корпораций на рынке».

Ценные бумаги проходят в своей жизни **три фазы**: подготовка выпуска; первичное размещение, или первичный рынок; долгая жизнь на вторичном рынке. В экономической литературе вторичный рынок называют фондовым рынком.

Фондовый рынок включает в себя **три основных элемента**: продавцы, или эмитенты (от лат. *emittere* — выпускать), т. е. юридические лица, которые выпускают и продают ценные бумаги; покупатели, или инвесторы (от англ. *investor* — вкладчик), т. е. физические и юридические лица, которые приобретают ценные бумаги; посредники, т. е. брокеры (от англ. *broker* — посредник) или маклеры (от нем. *makler* — посредник).

Рынок ценных бумаг имеет три основные формы:

- 1) биржа-аукцион, где продаются и покупаются акции и другие ценные бумаги крупных корпораций и банков;
- 2) уличный, или открытый рынок, т. е. купля-продажа ценных бумаг «с прилавка» населению;
- 3) купля-продажа, точнее, переуступка акций в закрытых акционерных обществах.

Всего в мире насчитывается более 200 фондовых бирж, крупнейшими из них являются Нью-Йоркская, Токийская, Лондонская.

Рынок ценных бумаг подчиняется юридическим (регистрация, гласность, ликвидность) и экономическим законам (принципам), важнейшими из которых являются: **ликвидность**, т.е. создание благоприятных условий для сделок; **эффективность**, т.е. учет и снижение издержек по купле-продаже; **информативность** и **надежность**, или **гарантированность**.

На фондовом рынке действуют **четыре вида цен акций**:

- 1) номинальная — цена акций в момент рождения акционерного общества;
- 2) балансовая — цена акций в каждый данный момент с точки зрения самой корпорации;
- 3) ликвидационная — цена акций при банкротстве корпораций;
- 4) рыночная — цена акций по курсу.

Курс акции определяется на основе дисконтирования:

$$КА = \frac{\text{Доход в расчете на одну акцию}}{\text{Средняя ставка процента в десятичных дробях}}$$

При определении реального курса акций следует учитывать не только ее дисконтированную стоимость, но и другие факторы, прежде всего факторы спроса и предложения, инфляцию, репутацию фирмы и т. д.

Обыкновенные акции могут приносить **три вида дохода**: дивиденды, дополнительные акции (льготные или бесплатные) и учредительскую прибыль. Привилегированные акции, как правило, приносят один вид дохода — **дивиденд**, который имеет фиксированный характер и гарантированную основу в отличие от доходов по обыкновенным акциям. Болезненным является вопрос о двойном налогообложении: сначала — с дохода корпораций, затем — с дохода физических лиц. В связи с этим в некоторых странах действуют законы, которые дивиденды от привилегированных акций относят на издержки корпорации, и тем самым фирмы получают освобождение от налога.

Фондовый рынок, как и всякий рынок, предполагает наличие **спекулятивных сделок**. Основными видами этих сделок являются игра на повышении курса, которую ведут посредники — «быки», и игра на понижении курса, которую ведут посредники — «медведи». **Классический путь акционерной сделки включает в себя**: заказ-предложение местному брокеру; отправка заказа в отдел связи фондового рынка, затем в контору брокерской фирмы; сортировка заказов брокерской фирмой и выдача заказа брокеру; регистра-

ция заказа брокером на бирже; уведомление брокером контролеров биржи о заключенной сделке и цене; передача брокерской фирмой подтверждения исполнения сделки местному брокеру; уведомление заказчика местным брокером об исполнении сделки; официальный перевод акции на имя нового владельца.

В связи с акционированием предприятий фондовый рынок в России начал развиваться, однако общая экономическая нестабильность, падение производства и финансовые потрясения конца 1998 г. породили обвальный кризис и на фондовом рынке Российской Федерации. Лишь в начале XXI в. фондовый рынок России начал обретать черты некоторой стабильности.

10.5. Банки и банковское дело

Функционирование современного рынка опирается на действие четко организованной банковской системы. На сей счет существует даже полупутливое изречение: с самого начала мира были три великих открытия: огонь, колесо и центральная банковская система.

Банк — это коммерческое учреждение, которое создается в соответствии с действующим законодательством данной страны, действует на основании лицензии, занимается предпринимательской деятельностью в финансовой сфере и функционирует на принципах коммерческого расчета.

Происхождение банков восходит к XIII—XIV вв., когда появилась чеканка монет, стали развиваться меняльное дело, хранение денег и безналичные расчеты. При взаиморасчетах прочно вошло в практику перенесение сумм с одного счета на другой в книгах банкиров в присутствии обоих клиентов. Когда золото начало обращаться в роли денег, стало очевидным, что в целях удобства и безопасности его выгодно отдавать на хранение золотых дел мастерам, которые имели подвалы, специальные кладовые и за плату готовы были предоставлять их. Получив золотой вклад, золотых дел мастер выдавал вкладчику квитанцию. Вскоре товары стали обмениваться на квитанции золотых дел мастеров, и квитанции превратились в раннюю стадию бумажных денег.

При этом золотых дел мастера, ставшие прототипами банкиров, использовали 100% резервной системы, т. е. их бумажные деньги (квитанции), находящиеся в обращении, полностью обеспечивались золотом. Видя готовность людей принимать квитанции в качестве бумажных денег, золотых дел мастера начали осознавать, что количество еженедельно или ежемесячно вкладываемого золота превышает количество изымаемого. Отсюда родилась мысль о банковской системе частичных резервов и первичных банковских операциях. Кстати, само слово «банк» происходит от итальянского banco — стол, лавка, на которых меняла раскладывал монеты.

Совокупность банков данной страны образует банковскую систему. В настоящее время практически во всех странах существует **двухуровневая банковская система**. Первый уровень этой системы образует **центральный (эмиссионный) банк**. Второй уровень составляют **частные и государственные банковские институты**. К институтам второго уровня можно отнести коммер-

ческие (депозитные), инвестиционные, ипотечные банки, сберегательные кассы и кредитные общества, страховые и пенсионные фонды.

Центральный банк во многих странах подчиняется непосредственно парламенту, хотя степень его независимости в различных странах различна.

В России, как и в других странах, функционирует двухуровневая банковская система. Первый уровень этой системы представляет Центральный банк Российской Федерации (Банк России); второй — коммерческие банки, среди которых крупнейшими являются Сберегательный банк, Внешторгбанк, Газпромбанк, Международный промышленный банк и другие.

Банки традиционно выполняют **три основных вида операций: пассивные, активные и забалансовые**. Пассивные операции ставят своей целью привлечение в банки свободных денежных средств физических и юридических лиц; активные операции преследуют другую цель — прибыльное размещение этих средств в сферу предпринимательства; забалансовые операции — это непосредственно предпринимательская деятельность самих банков.

К пассивным операциям относятся: расчеты с клиентами, сбор свободных денег (депозитные операции), эмиссия денег и ценных бумаг, контроль за денежным обращением и движением ценных бумаг.

К активным операциям относятся: прямое кредитование, банковские инвестиции (покупка ценных бумаг), факторинговые и лизинговые услуги, трастовые операции, в частности, управление пакетами акций и частными фондами по доверенности.

К забалансовым операциям относятся: биржевые спекулятивные операции на рынке ценных бумаг, расчетно-технические операции на основе использования ЭВМ и компьютерной сети, обмен валюты, охрана ценностей, консалтинговые услуги и т. д.

Операции центральных банков имеют свою специфику. **Специфическими функциями центральных банков являются:**

- эмиссия денег;
- аккумуляция и хранение резервов других банков, золотовалютных резервов страны;
- кредитование коммерческих банков;
- выполнение расчетных операций для правительства страны;
- расчеты и переводные операции при внешнеэкономических связях.

Исключительной функцией центрального банка является **денежно-кредитное регулирование всего денежного обращения страны** как форма реализации денежно-кредитной политики банка. При этом денежно-кредитная политика центрального банка может иметь два основных направления:

- а) политика кредитной **экспансии** (от лат. expansio — расширение), т. е. стимулирование всех коммерческих структур на получение кредитов;
- б) политика кредитной **рестрикции** (от лат. restrictio — ограничение), т. е. всемерное сдерживание и ограничение кредита.

Первое направление проводится в периоды замедления темпов роста производства, второе — в периоды подъема экономики.

Основными инструментами реализации денежно-кредитной политики центрального банка являются:

- уровень и динамика учетной ставки процента;

• изменение нормы обязательных резервов, которые обязаны хранить кредитные учреждения и которые являются гарантом их ликвидности, надежности;

• операции на открытом рынке, т. е. регулирование денежного обращения путем купли-продажи ценных бумаг на вторичном фондовом рынке;

• регулирование денежной массы путем эмиссии денег;

• информация кредитных учреждений об изменениях денежных агрегатов М-1, М-2 и М-3 в связи с ростом объемов производства.

Учетная ставка — это процентная ставка центрального банка, устанавливаемая для приобретения платежных обязательств. Она, как правило, отличается от текущих ставок коммерческих банков на 0,5—2 пункта вниз, т. е. бывает меньше по размеру, что влечет за собой затруднение или облегчение получения кредитов от коммерческих банков вследствие повышения или понижения учетной ставки центрального банка.

Операциями открытого рынка называют куплю-продажу ценных бумаг центральным банком с целью связать или высвободить определенное количество капиталов. Обычно в период высокой конъюнктуры центральный банк предлагает банкам купить ценные бумаги, чтобы сократить их кредитные возможности и избежать «перегрева» (перенапряжения экономики). В период кризиса центральный банк предлагает выгодные условия покупки долговых обязательств и увеличивает кредитные возможности банков.

Резервы — это вклады коммерческих банков в центральном банке, размер которых устанавливается пропорционально банковским активам. Система банковских резервов является надежным средством защиты устойчивости банковской системы и одновременно способом расширения ее возможностей по кредитованию клиентов, основанным на централизации части денежных средств банков в специальных фондах, которыми распоряжается главный банк страны.

При этом каждая денежная единица банковских резервов становится обеспечением нескольких денежных единиц, выдаваемых банком в виде кредитов и поступающих на счета заемщиков.

На основе мирового опыта и с учетом национально-исторической специфики в России также сформирована двухуровневая банковская система: ее первый уровень представляет Центральный банк Российской Федерации (Банк России), ее второй уровень представляют коммерческие банки и другие специальные кредитные учреждения. Статус, цели деятельности, функции и полномочия Банка России определяются Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ от 10 июля 2002 года¹.

Целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России.

¹ Российская газета. — 2002. — 13 июля. — С. 4,5,6.

Банк России выполняет следующие функции:

1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;

2) монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение;

3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования;

4) устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;

5) устанавливает правила проведения банковских операций;

6) осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы в Российской Федерации, если иное не установлено федеральными законами, посредством проведения расчетов по поручению уполномоченных органов исполнительной власти и государственных внебюджетных фондов, на которые возлагаются организация исполнения и исполнение бюджетов;

7) осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России;

8) принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;

9) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп (банковский надзор);

10) регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами;

11) осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций и иных сделок, необходимых для выполнения функций Банка России;

12) организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации;

13) определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами;

14) устанавливает правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы Российской Федерации;

15) устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;

16) принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организует составление платежного баланса Российской Федерации;

17) устанавливает порядок и условия осуществления валютными биржами деятельности по организации проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты, осуществляет выдачу, приостановление и отзыв разрешений валютным биржам на организацию и проведение операций по покупке и продаже иностранной валюты;

18) проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные;

19) осуществляет иные функции в соответствии с федеральными законами.
Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации.

Государственная Дума:

— назначает на должность и освобождает от должности Председателя Банка России по представлению Президента Российской Федерации;

— назначает на должность и освобождает от должности членов Совета директоров Банка России (далее — Совет директоров) по представлению Председателя Банка России, согласованному с Президентом Российской Федерации;

— направляет и отзывает представителей Государственной Думы в Национальном банковском совете в рамках своей квоты;

— рассматривает основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и принимает по ним решение;

— рассматривает годовой отчет Банка России и принимает по нему решение;

— принимает решение о проверке Счетной палатой Российской Федерации финансово-хозяйственной деятельности Банка России, его структурных подразделений и учреждений. Указанное решение может быть принято только на основании предложения Национального банковского совета;

— проводит парламентские слушания о деятельности Банка России с участием его представителей;

— заслушивает доклады Председателя Банка России о деятельности Банка России (при представлении годового отчета и основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики).

Банк России представляет в Государственную Думу и Президенту Российской Федерации информацию в порядке, установленном федеральными законами.

Банк России издает нормативные акты, которые должны быть зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации.

Не подлежат государственной регистрации нормативные акты Банка России, устанавливающие:

— курсы иностранных валют по отношению к рублю;

— изменение процентных ставок;

— размер резервных требований;

— размеры обязательных нормативов для кредитных организаций и банковских групп;

— прямые количественные ограничения;

— правила бухгалтерского учета и отчетности для Банка России;

— порядок обеспечения функционирования системы Банка России.

Центральный банк России является независимым финансовым учреждением, однако не теряя своей самостоятельности, он оказывается в то же время под контролем исполнительной и законодательной ветвей власти. Этот **контроль над Банком России осуществляет Национальный банковский совет** — коллегиальный орган Банка России.

Численность Национального банковского совета составляет 12 человек, из которых двое направляются Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации из числа членов Совета Федерации, трое — Государственной Думой из числа депутатов Государственной Думы, трое — Прези-

дентом Российской Федерации, трое — Правительством Российской Федерации. В состав Национального банковского совета входит также Председатель Банка России.

В компетенцию Национального банковского совета входит:

- 1) рассмотрение годового отчета Банка России;
- 2) утверждение на основе предложений Совета директоров на очередной год не позднее 15 декабря предшествующего года:
 - общего объема расходов на содержание служащих Банка России;
 - общего объема расходов на пенсионное обеспечение, страхование жизни и медицинское страхование служащих Банка России;
 - общего объема капитальных вложений;
 - общего объема прочих административно-хозяйственных расходов;
- 3) утверждение при необходимости на основе предложений Совета директоров дополнительных расходов на содержание служащих Банка России, дополнительных расходов на пенсионное обеспечение, страхование жизни и медицинское страхование служащих Банка России, дополнительных капитальных вложений, а также утверждение прочих дополнительных административно-хозяйственных расходов;
- 4) рассмотрение вопросов совершенствования банковской системы Российской Федерации;
- 5) рассмотрение проекта основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики и основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики;
- 6) решение вопросов, связанных с участием Банка России в капиталах кредитных организаций;
- 7) назначение главного аудитора Банка России и рассмотрение его докладов;
- 8) ежеквартальное рассмотрение информации Совета директоров по основным вопросам деятельности Банка России:
 - реализации основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики;
 - банковского регулирования и банковского надзора;
 - реализации политики валютного регулирования и валютного контроля;
 - организации системы расчетов в Российской Федерации;
 - исполнения сметы расходов Банка России;
 - подготовки проектов законодательных актов и иных нормативных актов в области банковского дела;
- 9) определение аудиторской организации — аудитора годовой финансовой отчетности Банка России;
- 10) утверждение по предложению Совета директоров правил бухгалтерского учета и отчетности для Банка России;
- 11) внесение в Государственную Думу предложений о проведении проверки Счетной палатой Российской Федерации финансово-хозяйственной деятельности Банка России, его структурных подразделений и учреждений;
- 12) утверждение по предложению Совета директоров порядка формирования провизии Банка России и порядка распределения прибыли Банка России, остающейся в распоряжении Банка России;

13) утверждение по предложению Совета директоров отчета о расходах Банка России на содержание служащих Банка России, пенсионное обеспечение, страхование жизни и медицинское страхование служащих Банка России, капитальные вложения и прочие административно-хозяйственные нужды.

Председатель Банка России назначается на должность Государственной Думой сроком на четыре года большинством голосов от общего числа депутатов Государственной Думы.

Кандидатуру для назначения на должность Председателя Банка России представляет Президент Российской Федерации не позднее чем за три месяца до истечения полномочий действующего Председателя Банка России.

Непосредственную исполнительную работу выполняет Совет директоров, в который входят Председатель Банка России и 12 членов Совета директоров.

Члены Совета директоров работают на постоянной основе в Банке России, они назначаются Государственной Думой на должность сроком на четыре года по представлению Председателя Банка России, согласованному с Президентом Российской Федерации.

Совет директоров выполняет следующие функции:

1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики и основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и представляет эти документы для рассмотрения в Национальный банковский совет, а также Президенту Российской Федерации, в Правительство Российской Федерации и Государственную Думу; в то же время обеспечивает выполнение основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики;

2) утверждает годовую финансовую отчетность Банка России, рассматривает аудиторское заключение по годовой финансовой отчетности Банка России и заключение Счетной палаты Российской Федерации по результатам проверки счетов и операций Банка России, на которые распространяется действие Закона Российской Федерации «О государственной тайне», и представляет указанные материалы в составе годового отчета Банка России в Национальный банковский совет и Государственную Думу;

3) утверждает отчет о деятельности Банка России, готовит анализ состояния экономики Российской Федерации и представляет указанные материалы в составе годового отчета Банка России в Национальный банковский совет и Государственную Думу;

4) рассматривает и представляет в Национальный банковский совет на утверждение на очередной год с расчетами и обоснованиями не позднее 1 декабря предшествующего года:

- общий объем расходов на содержание служащих Банка России;
- общий объем расходов на пенсионное обеспечение, страхование жизни и медицинское страхование служащих Банка России;
- общий объем капитальных вложений Банка России;
- общий объем прочих административно-хозяйственных расходов Банка России;

5) рассматривает и представляет в Национальный банковский совет при необходимости на утверждение на очередной год с расчетами и обоснованиями предложения по дополнительным расходам;

6) утверждает смету расходов Банка России, исходя из утвержденных Национальным банковским советом общих объемов расходов Банка России;

7) при необходимости утверждает смету дополнительных расходов Банка России после утверждения Национальным банковским советом дополнительных объемов расходов Банка России;

8) устанавливает формы и размеры оплаты труда Председателя Банка России, членов Совета директоров, заместителей Председателя Банка России и других служащих Банка России;

9) принимает решения:

- о создании, реорганизации и ликвидации организаций Банка России;
- об установлении обязательных нормативов для кредитных организаций и банковских групп;

- о величине резервных требований;

- об изменении процентных ставок Банка России;

- об определении лимитов операций на открытом рынке;

- об участии в международных организациях;

- об участии (о членстве) Банка России в капиталах организаций (организациях), обеспечивающих деятельность Банка России, его учреждений, организаций и служащих;

- о купле и продаже недвижимости для обеспечения деятельности Банка России и его организаций (дает разрешения на цену и иные условия заключения сделки);

- о применении прямых количественных ограничений;

- о выпуске банкнот и монеты Банка России нового образца, об изъятии из обращения банкнот и монеты Банка России старого образца;

- о порядке формирования резервов кредитными организациями;

10) вносит в Государственную Думу предложения об изменении величины уставного капитала Банка России;

11) утверждает порядок работы Совета директоров;

12) представляет в Национальный банковский совет для назначения кандидатуру главного аудитора Банка России;

13) утверждает структуру Банка России, положения о структурных подразделениях и учреждениях Банка России, уставы организаций Банка России, порядок назначения руководителей структурных подразделений и организаций Банка России;

14) определяет в соответствии с федеральными законами условия допуска иностранного капитала в банковскую систему Российской Федерации;

15) утверждает перечень должностей служащих Банка России;

16) устанавливает правила проведения банковских операций для банковской системы Российской Федерации, правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы Российской Федерации, за исключением Банка России;

17) готовит и представляет в Национальный банковский совет на утверждение:

— предложения по правилам бухгалтерского учета и отчетности для Банка России;

— предложения по порядку формирования провизии Банка России и порядку распределения прибыли Банка России, остающейся в распоряжении Банка России;

— отчет о расходах Банка России на содержание служащих Банка России, пенсионное обеспечение, страхование жизни и медицинское страхование служащих Банка России, капитальные вложения и прочие административно-хозяйственные нужды;

18) выполняет иные функции, отнесенные настоящим Федеральным законом к ведению Совета директоров.

Основной функцией Банка России является организация наличного денежного обращения. Он устанавливает официальную денежную единицу, осуществляет эмиссию наличных денег (банкнот и монеты), определяет порядок ведения кассовых операций и т.д.

Другой важнейшей функцией Банка России является **разработка и реализация денежно-кредитной политики. Основными инструментами и методами денежно-кредитной политики Банка России являются:**

- 1) процентные ставки по операциям Банка России;
- 2) нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- 3) операции на открытом рынке;
- 4) рефинансирование кредитных организаций;
- 5) валютные интервенции;
- 6) установление ориентиров роста денежной массы;
- 7) прямые количественные ограничения;
- 8) эмиссия облигаций от своего имени.

Банк России регулирует общий объем выдаваемых им кредитов в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики.

Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки.

Банк России использует процентную политику для воздействия на рыночные процентные ставки.

Размер обязательных резервов в процентном отношении к обязательствам кредитной организации (норматив обязательных резервов), а также порядок депонирования обязательных резервов в Банке России устанавливаются Советом директоров.

Нормативы обязательных резервов не могут превышать 20 процентов обязательств кредитной организации и могут быть дифференцированными для различных кредитных организаций. Нормативы обязательных резервов не могут быть одновременно изменены более чем на пять пунктов.

Под операциями на открытом рынке понимаются купля-продажа Банком России казначейских векселей, государственных облигаций, прочих государ-

ственных ценных бумаг, облигаций Банка России, а также краткосрочные операции с указанными ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки.

Под рефинансированием понимается кредитование Банком России кредитных организаций.

Формы, порядок и условия рефинансирования устанавливаются Банком России.

Под валютными интервенциями Банка России понимается купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег.

Банк России может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы, исходя из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики.

Под прямыми количественными ограничениями Банка России понимается установление лимитов на рефинансирование кредитных организаций и проведение кредитными организациями отдельных банковских операций.

Банк России вправе применять прямые количественные ограничения, в равной степени касающиеся всех кредитных организаций, в исключительных случаях в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики только после консультаций с Правительством Российской Федерации.

Банк России в целях реализации денежно-кредитной политики может от своего имени осуществлять эмиссию облигаций, размещаемых и обращаемых среди кредитных организаций.

Предельный размер общей номинальной стоимости облигаций Банка России всех выпусков, не погашенных на дату принятия Советом директоров решения об очередном выпуске облигаций Банка России, устанавливается как разница между максимально возможной суммой обязательных резервов кредитных организаций и суммой обязательных резервов кредитных организаций, определенной исходя из действующего норматива обязательных резервов.

Банк России имеет право осуществлять следующие банковские операции и сделки с российскими и иностранными кредитными организациями, Правительством Российской Федерации для достижения своих целей:

1) предоставлять кредиты на срок не более одного года под обеспечение ценными бумагами и другими активами, если иное не установлено федеральным законом о федеральном бюджете;

2) покупать и продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке;

3) покупать и продавать облигации, эмитированные Банком России, и депозитные сертификаты;

4) покупать и продавать иностранную валюту, а также платежные документы и обязательства, номинированные в иностранной валюте, выставленные российскими и иностранными кредитными организациями;

5) покупать, хранить, продавать драгоценные металлы и иные виды валютных ценностей;

6) проводить расчетные, кассовые и депозитные операции, принимать на хранение и в управление ценные бумаги и другие активы;

- 7) выдавать поручительства и банковские гарантии;
- 8) осуществлять операции с финансовыми инструментами, используемыми для управления финансовыми рисками;
- 9) открывать счета в российских и иностранных кредитных организациях на территории Российской Федерации и территориях иностранных государств;
- 10) выставять чеки и векселя в любой валюте;
- 11) осуществлять другие банковские операции и сделки от своего имени в соответствии с обычаями делового оборота, принятыми в международной банковской практике.

Банк России вправе осуществлять банковские операции и сделки на коммиссионной основе, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами.

Обеспечением кредитов Банка России могут выступать:

- золото и другие драгоценные металлы в стандартных и мерных слитках;
- иностранная валюта;
- векселя, номинированные в российской или иностранной валюте;
- государственные ценные бумаги.

Списки векселей и государственных ценных бумаг, пригодных для обеспечения кредитов Банка России, определяются решением Совета директоров.

В случаях, установленных решением Совета директоров, обеспечением кредитов Банка России могут выступать другие ценности, а также поручительства и банковские гарантии.

Банк России может осуществлять банковские операции по обслуживанию органов государственной власти и органов местного самоуправления, их организаций, государственных внебюджетных фондов, воинских частей, военнослужащих, служащих Банка России, а также иных лиц в случаях, предусмотренных федеральными законами.

Банк России также в праве обслуживать клиентов, не являющихся кредитными организациями, в регионах, где отсутствуют кредитные организации.

Банк России представляет интересы Российской Федерации во взаимоотношениях с центральными банками иностранных государств, а также в международных банках и иных международных валютно-финансовых организациях.

Банк России является органом банковского регулирования и банковского надзора. Банк России осуществляет постоянный надзор за соблюдением кредитными организациями и банковскими группами банковского законодательства, нормативных актов Банка России, установленных ими обязательных нормативов.

Банк России принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций и в целях осуществления им контрольных и надзорных функций ведет Книгу государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензию на осуществление банковских операций, приостанавливает действие указанных лицензий и отзывает их.

В целях обеспечения устойчивости кредитных организаций Банк России может устанавливать следующие обязательные нормативы:

- 1) минимальный размер уставного капитала для создаваемых кредитных организаций, размер собственных средств (капитала) для действующих

кредитных организаций в качестве условия создания на территории иностранного государства их дочерних организаций и(или) открытия их филиалов, получения небанковской кредитной организацией статуса банка, а также получения кредитной организацией статуса дочернего банка иностранного банка;

2) предельный размер имущественных (неденежных) вкладов в уставный капитал кредитной организации;

3) максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;

4) максимальный размер крупных кредитных рисков;

5) нормативы ликвидности кредитной организации;

6) нормативы достаточности собственных средств (капитала);

7) размеры валютного, процентного и иных финансовых рисков;

8) минимальный размер резервов, создаваемых под риски;

9) нормативы использования собственных средств (капитала) кредитной организации для приобретения акций (долей) других юридических лиц;

10) максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных кредитной организацией (банковской группой) своим участникам (акционерам).

Для осуществления своих функций банковского регулирования и банковского надзора **Банк России проводит проверки кредитных организаций** (их филиалов), направляет им обязательные для исполнения предписания об устранении выявленных в их деятельности нарушений и применяет предусмотренные настоящим Федеральным законом санкции по отношению к нарушителям.

Проверки могут осуществляться уполномоченными представителями (служащими) Банка России в порядке, установленном Советом директоров, или по поручению Совета директоров аудиторскими организациями.

Банк России устанавливает правила, формы, сроки и стандарты осуществления безналичных расчетов.

Общий срок осуществления платежей по безналичным расчетам не должен превышать два операционных дня, если указанный платеж осуществляется в пределах территории субъекта Российской Федерации, и пять операционных дней, если указанный платеж осуществляется в пределах территории Российской Федерации.

Банк России осуществляет межбанковские безналичные расчеты через свои учреждения.

Банк России представляет собой единую централизованную систему с вертикальной структурой управления.

В пределах второго уровня банковской системы особое место занимают **коммерческие банки**. Исключительно велика роль этих банков в развитии экономики той или иной страны; особую роль эти банки выполняют в развитии предпринимательства. Коммерческие банки — это своеобразные «рабочие лошади» всего денежно-кредитного механизма. Их функции весьма и весьма многообразны: финансисты насчитывают более 800 видов операций коммерческих банков. При этом пассивные операции охватывают более 100 видов; активные и забалансовые — более 700 видов. Основными

видами пассивных операций являются **вклады**; основными видами активных — кредитные, фондовые, валютные и посреднические операции. В забалансовых операциях значительную роль играют консультационное обслуживание клиентов и управление по доверенности имуществом предприятий и населения.

За свою многовековую историю банки сумели найти надежные способы привлечения денежных сбережений населения и предприятий. Самый древний способ — это сберегательные счета, т. е. такая форма хранения денег в банке, при которой вкладчик может их вносить и изымать, получая при этом от банка плату за то, что последний использует их денежные средства для кредитования других граждан и фирм.

Существуют разные **виды вкладов**. Например, **текущие сберегательные счета**, когда вкладчик может в любое время положить деньги на хранение или изъять их оттуда (снять со счета). По такому счету вкладчик получает минимальный доход. Широко распространены так называемые **срочные вклады**, когда вкладчик, положив деньги в банк, обязуется определенное время (обычно не меньше чем квартал или год) не брать их из банка. При срочном вкладе банк платит клиенту существенно большую сумму, нежели при текущем вкладе.

Результатом предпринимательской деятельности банка является прибыль, которая представляет собой разность между валовым операционным доходом и валовыми издержками. Основным источником банковской прибыли является разность между нормой процента на капитал, который банк дает займы, и нормой процента на активы, который банк берет займы. Источником этой прибыли являются также доходы от забалансовых операций.

Главное качество коммерческого банка — **ликвидность**, т. е. его способность в любой момент полностью оплатить свои обязательства. Гарантиями ликвидности являются: доля собственного капитала банка во всех активах (общепринято, что эта доля не должна быть менее 4%) и наличие резервов, величина которых колеблется в широких пределах (от 3 до 20%).

Банковская система оказывает большое влияние на величину денежной массы путем **мультипликативного расширения банковских депозитов** (от лат. multiplicatio — умножение и лат. depositum — вещь, отданная на хранение). Замечено, что денежная масса растет быстрее, чем реальный объем валового внутреннего продукта, и что объемы М-2 и М-3 растут быстрее, чем объем М-1. Этот прирост происходит в значительной мере независимо от эмиссионной деятельности центрального государственного банка, так как размер денежной массы возрастает за счет расширения кредитов коммерческих банков. Банки как бы создают новые деньги, когда выдают ссуды, и, наоборот, денежная масса сокращается при возврате банку ранее выданных ссуд.

Технология увеличения денежной массы в связи с расширением кредитов условно может быть представлена в следующем виде. Предположим, банк № 1 получил 1 млн руб. в виде вкладов. Из этой суммы банк выделяет резерв, т. е. долю наличных денег, необходимых на случай выдачи вкладчикам. Возьмем долю резерва на уровне 10%. Теперь балансовый счет банка № 1 будет выглядеть так (табл. 10.1):

Мультипликативное расширение банковских депозитов

Актив, тыс. руб.	Пассив, тыс. руб.
Резервы — 100	Вклады — 1000
Ссуды — 900	
Всего — 1000	Всего — 1000

Количество денег увеличилось с 1 млн руб. до 1,9 млн руб. На этом процесс не заканчивается. Взявший ссуду в 900 тыс. руб. направит их на покупку товаров, продавец же этих товаров в свою очередь получит деньги и положит их в банк № 2. Теперь банк № 2, получив вклад, оставит резерв, а остальные деньги отдаст в ссуду. Вся эта история будет повторяться до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада в 1 млн руб. не будет использована в качестве резервов. Зная величину первоначального вклада и норму резерва, можно легко подсчитать количество вновь созданных денег; 1 млн руб. при 10%-ном уровне резервных требований обернулся расширением денежной массы до 10 млн руб.:

$$1 \text{ млн руб.} \cdot \frac{1}{0,1} = 1 \text{ млн руб.} \cdot 10 = 10 \text{ млн руб.}$$

Конкретно оценить размеры расширения денежной массы путем создания банками новых денег позволяет **мультипликатор денежного предложения, или банковский мультипликатор** (m). Он рассчитывается по формуле:

$$m = \frac{1}{r} \cdot 100,$$

где r — обязательная резервная норма в %,

или по формуле:

$$m = \frac{M}{R},$$

где M — прирост депозитов;

R — прирост резервов.

В данном примере каждый рубль резервов создает десять новых рублей. Мультипликатор денежного предложения выражает отношение новых денег к резервам. В примере он составил: $1 : 1,0 = 10$. Величина мультипликатора находится в обратной зависимости от обязательных резервных требований. Если ставка минимальных резервов снизится до 5%, то m составит 20%, а если повысится до 20%, то m снизится до 5%.

В примере рассмотрена идеальная схема, когда все деньги кладутся в банк, банки держат у себя только резервы, а вкладчики не изымают вклады. В ре-

альной жизни далеко не все деньги, взятые в ссуду, возвращаются в банки на депозиты, часть их продолжает обращаться в форме наличных денег. Клиенты банков не только кладут, но и берут деньги со счетов банков и т. д. В случае изъятия денег из резервов банков мультипликационный эффект срабатывает в противоположном направлении.

Из сказанного следует, что основными факторами, от которых зависит процесс создания банками новых денег и, следовательно, изменение денежной массы, являются размер минимальной ставки резервов и спрос на новые ссуды со стороны заемщиков. Используя эти инструменты, центральный государственный банк может регулировать величину денежной массы.

Раскрывая механизм функционирования банка, в частности, связь нормы прибыли, нормы процента, денежного обращения и банка, почти два века тому назад Д. Рикардо писал: «Обращения к банку за ссудами денег зависят от сопоставления нормы прибыли, которую можно получить с помощью этих денег, и нормы процента, по которой банк ссужает свои деньги. Если банк взимает меньший процент, чем его рыночная норма, то нет пределов той сумме, которую он мог бы потратить таким образом, но если процент этот выше рыночной нормы, то разве только расточители и моты согласились бы занимать деньги»¹.

В современных условиях банки из скромных посредников между заемщиками и займодавцами превратились в экономических властелинов, которые свободные денежные средства обращают в капитал, планомерно организуют всю кредитно-денежную систему, осуществляют миллиарды расчетных операций между всеми хозяйствующими и экономическими субъектами, концентрируют у себя громадные денежные средства и размещают их в своих предпринимательских целях. Современный банковский капитал сросся с промышленным, образуя новое экономическое явление — финансовый капитал. Одновременно идет процесс срачивания банков с государством. Все это оказывает громадное влияние на экономическую и социально-политическую жизнь той или иной страны. В этих условиях трудно переоценить финансовое, экономическое, социальное и политическое могущество банков в современном мире.

10.6. Финансовая система и бюджетный процесс

Современный рынок не может функционировать без хорошо организованной финансовой системы, представляющей собой комплекс экономических отношений по формированию и использованию денежных средств на основе процессов распределения и перераспределения национального дохода и других макроэкономических результатов общественного производства. Термин «финансы» происходит от латинского «finansia» — доход, платеж. Впервые это понятие стало использоваться в XII—XIV вв. в крупнейших для того времени европейских центрах торговли и банковского дела (Флоренция, Генуя, Венеция, другие города Средиземноморья). Ныне этот термин получил международное признание.

¹ Рикардо Д. Сочинения. — Т. 1. — М.: Госполитиздат, 1955. — С. 298.

В современных условиях понятием «финансы» определяют всю систему экономических отношений, которая связана с образованием и распределением денежных ресурсов. Эти отношения возникают между всеми экономическими субъектами. Образование и распределение денежных ресурсов осуществляется через соответствующие институты и учреждения.

Заметим, что в современной экономической литературе четко различают денежные и финансовые отношения. К финансам при этом относят лишь ту часть денежных отношений, которая характеризует самостоятельное движение денег как особого процесса, качественно отличного от товарно-денежного обращения. Основу финансовых отношений составляет движение доходов всех участников воспроизводственного процесса. В финансовой системе нет эквивалентного обмена, но есть распределение результатов воспроизводства на макроэкономическом уровне через денежные фонды.

Можно было бы выделить следующие признаки финансов, которыми они качественно и количественно отличаются от классического денежного обращения: во-первых, финансы имеют денежную форму выражения, но качественно выражают не эквивалентный обмен, а распределительные отношения; во-вторых, они отражают отношения распределения преимущественно на макроэкономическом уровне и лишь опосредствованно отношения распределения на микроэкономическом уровне; в-третьих, финансы имеют свой особый механизм распределения и перераспределения национального дохода, валового внутреннего и валового национального продукта. Таковыми инструментами финансовой системы являются специальные фонды, налоги, дотации, субвенции, субсидии, бюджетные ассигнования и т. д. **Ассигнования** — это целевая выдача денежных ресурсов государства на содержание тех или иных учреждений или предприятий. **Субвенция** — это форма государственного финансового пособия местным органам управления или отдельным хозяйствующим субъектам на основе строго целевого назначения. **Субсидия** — это такой вид пособия, который заранее не предполагает возврата его получателем. **Дотация** — это денежное пособие государственным организациям и предприятиям для покрытия убытков, а также для различных целей их поддержки.

Финансы выполняют четыре основные функции: аккумулирующую, регулируемую, распределительную и контрольную.

Сущность **аккумулирующей функции** состоит в том, что при помощи финансов государство и все другие экономические субъекты собирают денежные ресурсы из самых различных источников в свои фонды. Сущность **регулирующей функции** состоит в том, что финансы выступают в руках хозяйствующих субъектов инструментом для решения их экономических и социальных задач. Сущность **распределительной функции** состоит в том, что государство и все другие экономические субъекты направляют собранные ими денежные ресурсы в соответствующие фонды для последующего их использования. Сущность **контрольной функции** состоит в том, что государство и его контрольные органы при помощи финансов проверяют правильность и законность взимания и использования денежных ресурсов по их целевому назначению. На основе финансового учета властные структуры контролируют законность движения всех денежных ресурсов страны.

Финансовые отношения складываются между всеми субъектами хозяйства как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях. Эти отношения формируют **структуру финансовой системы страны**. Условно в финансовой системе современного общества можно выделить: государственные финансы; финансы предприятий, фирм, корпораций и финансы населения, физических лиц. **Государственные финансы** — это та часть финансовой системы общества, которая охватывает движение денежных фондов, необходимых государству для осуществления его функций. **Финансы предприятий, фирм, корпораций** — это денежные активы, которые образуются, распределяются и используются в процессе экономической деятельности этих хозяйствующих субъектов. **Финансы населения** — это та часть финансовой системы, которая характеризует движение денежных средств населения, домашних хозяйств, физических лиц.

Государственные финансы в свою очередь также представляют сложную систему, которая включает **четыре основных звена**:

- государственный бюджет;
- местные финансы;
- финансы государственных предприятий;
- финансы специальных общественных фондов.

Главным звеном этой системы и основной финансовой категорией является **государственный бюджет** (фр. budget < англ. — чемодан, мешок с деньгами). Это положение относится ко всем странам мира, в том числе и к России. Вторым по значению звеном являются **местные финансы**, на долю которых приходится от 30 до 50% всех ресурсов финансовой системы. Разумеется, в странах с федеративным устройством доля этих финансов выше, в странах с унитарным государственным устройством доля местных финансов ниже.

Важное и самостоятельное финансовое звено этой системы образуют **финансы государственных предприятий**. Предприятия имеют закрепленные за ними основные и оборотные фонды, они несут затраты на производство и реализацию продукции, получают прибыль. Предприятия финансируют капитальные вложения, ремонт основных фондов, нематериальные активы, прирост оборотных средств, имеют финансовые службы. Важным аспектом финансов государственных предприятий являются их взаимоотношения с бюджетом и налоговой системой.

Четвертое звено государственной финансовой системы — **специальные общественные фонды** (в России — внебюджетные специальные фонды, ныне — единый социальный налог). К ним относятся: фонды социального страхования, различные целевые фонды. Как правило, эти фонды отделены и обособлены от государственного бюджета. США являются единственной страной в мире, где фонд национального страхования объединен с федеральным бюджетом.

Финансовая система России включает:

- государственную бюджетную систему;
- внебюджетные специальные фонды, ныне — единый социальный налог;
- государственный кредит;
- фонды имущественного и личного страхования;
- финансы предприятий различных форм собственности.

Первые четыре блока этой системы относятся к централизованным финансам и используются для регулирования экономических процессов на мак-

роуровне. Финансы предприятий относятся к децентрализованным финансам и используются для регулирования экономических процессов на микроуровне. Государственные специальные внебюджетные фонды России составляют: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования (обеспечения), Фонд обязательного медицинского страхования, отраслевые и межотраслевые фонды НИОКР и региональные внебюджетные экономические фонды (в частности, фонды развития жилищной сферы).

***Государственный бюджет** — роспись денежных доходов и расходов государства, которая представляет собой основной финансовый план государства на текущий год и имеет силу закона.*

Бюджет утверждается законодательными органами власти — парламентами, а в России — Федеральным Собранием. По материальному содержанию государственный бюджет — это централизованный фонд денежных средств государства; по социально-экономической сущности — это основное средство перераспределения национального дохода и других макроэкономических результатов общественного производства для реализации социальных задач общества.

Организация бюджета предполагает четкое бюджетное устройство и продуманный бюджетный процесс.

Бюджетное устройство — это организационные принципы и структура построения бюджетной системы. Бюджетное устройство в различных странах мира не одинаково, так как оно предопределяется спецификой государственного устройства данной страны. Государственная бюджетная система России включает федеральный бюджет, 21 республиканский бюджет, 56 краевых и областных бюджетов, городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга, 10 окружных бюджетов автономных округов и около 29 тыс. местных бюджетов.

Бюджетный процесс — это деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов всех уровней. В большинстве стран мира, в том числе и в России, он охватывает **четыре основные стадии**:

- составление проекта бюджета;
- рассмотрение и утверждение бюджета;
- исполнение бюджета;
- составление отчета об исполнении бюджета и его утверждение.

Составной частью бюджетного процесса является **бюджетное регулирование**, т. е. частичное перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней. Продолжительность бюджетного процесса составляет около 3 лет, при этом составление, рассмотрение и утверждение занимает около 20 месяцев, исполнение — календарный год, составление отчета об исполнении бюджета и его утверждение — 5 месяцев.

Поскольку бюджет — это **смета доходов и расходов** государства, основное внимание при анализе бюджетных проблем экономическая наука уделяет рассмотрению этих двух основных частей единого экономического процесса.

Доходы бюджета в зависимости от государственного устройства страны традиционно делятся: в унитарном государстве — на доходы центрального (государственного) бюджета и доходы местных бюджетов; в федеральном го-

сударстве — на доходы федерального бюджета, доходы бюджетов членов Федерации и доходы местных бюджетов. Основным материальным **источником доходов бюджета** всех уровней является **национальный доход**. Когда национального дохода не хватает для покрытия финансовых нужд, государство привлекает национальное богатство. Современная Россия — наглядное тому подтверждение.

Основными **методами образования бюджетных доходов** являются налоги, займы и эмиссия денег. Соотношение между этими тремя инструментами формирования доходов в различных странах неодинаково. Однако **главным методом** формирования доходной части бюджета во всех странах мира являются **налоги**. Их доля в большинстве государств мира составляет около 90% доходной части бюджета страны. Вторым по значению источником доходов бюджета являются **государственные займы**. При чрезвычайных обстоятельствах, когда возможности получения новых платежей и займов исчерпаны, государство обращается к **эмиссии бумажных денег**. Этот метод самый неэффективный и непопулярный, так как усиливает инфляционные процессы и усугубляет сопутствующие им негативные социально-экономические последствия. Россия в 1992—2002 гг. использовала все три метода образования бюджетных доходов. В настоящее время в доходную часть бюджета включается фонд занятости населения.

Второй составной частью бюджета является его расходная часть. **Расходы бюджета** — это затраты, которые возникают у государства в связи с выполнением им своих экономических, социальных, политических и административных функций.

В теории и практике финансов существует несколько критериев (признаков), по которым **классифицируются** расходы бюджета.

Первым из них является влияние расходов бюджета на процесс расширенного воспроизводства на макроуровне. По этому признаку бюджетные расходы делятся на текущие и капитальные. **Текущие расходы** связаны с предоставлением бюджетных средств на содержание и покрытие текущих потребностей инфраструктуры, государственных учреждений и т. п. **Капитальные расходы** — это денежные затраты, направленные на увеличение (прирост) основных фондов, нематериальных активов, а также на прирост запасов.

Второй важный критерий классификации расходной части бюджета — **предметная направленность денежных фондов (потоков)**. В современных развитых странах с рыночной и смешанной экономикой с точки зрения предметной направленности государственного бюджета выделяют **пять основных групп расходов**: военные; вмешательство государства в экономику; содержание государственного аппарата управления; социальные цели; предоставление субсидий и кредитов другим странам и государствам. При этом военные расходы занимают от 20 до 40% общей суммы расходов государственного бюджета. Затраты на вмешательство в экономику включают затраты на НИОКР, поддержку сельского хозяйства, обеспечение занятости, стимулирование экспорта. Под затратами на социальные цели понимаются расходы на образование, здравоохранение, социальное страхование, социальное обеспечение, обеспечение занятости.

В России с точки зрения предметной направленности расходная часть государственного бюджета подразделяется на следующие группы:

- 1) финансирование народного хозяйства;
- 2) финансирование социально-культурных мероприятий;
- 3) финансирование науки;
- 4) финансирование обороны;
- 5) содержание правоохранительных органов и органов государственной власти и управления;
- 6) расходы по внешнеэкономической деятельности;
- 7) создание резервных фондов;
- 8) расходы по обслуживанию государственного долга;
- 9) финансирование фонда занятости населения;
- 10) прочие расходы и выплаты¹.

Дополнительно могут выделяться средства на выполнение приоритетных общегосударственных программ (например, расходы на ликвидацию последствий аварии на Чернобыльской АЭС, расходы на космическую программу и др.).

Третьим важным критерием классификации расходной части бюджета является **территориально-административный признак**. С этой точки зрения в унитарных государствах расходы бюджета подразделяются на расходы государственного бюджета и расходы местных бюджетов; в странах с федеративным государственным устройством, к которым относится и Россия, расходы бюджета делятся на расходы общефедерального бюджета, расходы бюджетов членов Федерации и расходы местных бюджетов.

Реализация расходов бюджетов достигается при помощи **бюджетного финансирования**. Важную роль в этом процессе выполняет **Министерство финансов РФ**, которое возглавляет всю систему государственного управления финансами, проводит единую финансовую политику, организует и контролирует исполнение бюджета и внебюджетных фондов на всех уровнях экономической системы. В составе Министерства финансов РФ создано **Федеральное казначейство**, которое организационно представляет собой единую централизованную систему и включает Главное управление и территориальные органы. **Основная задача Федерального казначейства РФ состоит в том, чтобы обеспечить прямое и своевременное поступление бюджетных средств конечному адресату — бюджетным организациям**, минуя систему коммерческих банков. К сожалению, Федеральное казначейство РФ, созданное еще в 1993 г., и ныне не выполняет своей роли в полной мере. Значительная часть бюджетных средств и по сей день проходит через систему коммерческих банков, которые получают при этом инфляционную маржу, доход в форме процентов по депозитам и плату за услуги. Государственные финансовые органы весьма и весьма пассивно участвуют в организации работы Федерального казначейства РФ.

¹ Более конкретно об этом можно судить по структуре бюджета Российской Федерации в 1940—1965 гг., в 1970—1991 гг., в 1992—1994 гг., в 1995—2002 гг. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553.

Важным аспектом использования средств бюджета является **финансовый контроль**. В России государственный контроль осуществляет Федеральное Собрание и его две палаты — Государственная Дума и Совет Федерации. Высшим специальным органом финансового контроля является **Счетная палата**, которая подотчетна Федеральному Собранию. Она проводит экспертизу бюджета и контролирует его исполнение.

Как показал опыт экономических преобразований 90-х годов XX в. и первых лет XXI в., финансовая система России, в том числе ее бюджетная подсистема, нуждаются в дальнейшем развитии и совершенствовании.

10.7. Налоговая система

Важнейшим элементом современной институциональной системы являются **налоги**. В них воплощены экономические основы существования государства и всех других институтов современного общества. Налоговая система выполняет сложнейшую экономическую и социальную роль, ее воздействие на все стороны жизни современного общества трудно переоценить.

Налоги — это обязательные платежи, взимаемые государством с физических и юридических лиц.

Налогообложение прошло длительный путь исторического развития. В настоящее время **налоги**, взятые в их чисто экономическом аспекте, выполняют **четыре основные функции**:

- фискальную;
- регулирующую;
- распределительную;
- социальную.

Фискальная функция налогов — главная, основная. Ее сущность в том, что с помощью налогов формируются финансовые средства государственного денежного фонда (фиск от лат. *fiscus* — императорская (ныне — государственная) казна).

Сущность **регулирующей функции** состоит в том, что налоги выступают главным инструментом экономической политики государства, способным воздействовать на все процессы воспроизводства.

Сущность **распределительной функции** заключается в том, что налоги выступают в руках государства важнейшим инструментом распределения и перераспределения результатов воспроизводства как на микро-, так и на макроуровне. В некоторых литературных источниках регулирующую и распределительную функции налогов объединяют в одну общую — **экономическую функцию**.

Сущность **социальной функции** состоит в том, что само формирование налоговой системы предполагает заранее поставленную цель, во имя которой и создается эта система. Следует помнить, что налоги — это средства достижения тех или иных экономических, социальных и политических целей, — средства, но не цели.

Основные функции налоговой системы определяют ее **социально-экономическое назначение**. В своей фискальной функции налоги обеспечивают

развитие общественного производства, прежде всего развитие непроизводственной сферы общества. В этом назначении налоги могут выступать как финансовая основа умственного, духовного, политического и нравственного прогресса общества, как источник охраны жизни и здоровья всех членов общества, если они (налоги) будут направлены на развитие науки, образования, культуры, медицины, спорта и другие социальные цели. Но эти же налоги могут выступать как источник разбухания государственного чиновничье-полицейского аппарата, как источник наживы отдельных групп населения, если налоги будут направлены не во имя интересов народа¹. В своей регулирующей функции налоги могут заинтересовывать или, напротив, не заинтересовывать развитие той или иной отрасли хозяйства, той или иной сферы общества, ибо через систему налогов государство может поддержать или, напротив, затормозить развитие целых отраслей, сфер, регионов. В своей распределительной функции через налоги государство может перераспределять все макроэкономические результаты общественного воспроизводства; через налоги государство модифицирует также распределение результатов воспроизводства на микроэкономическом уровне. Таким образом, налоговая система в руках государства выступает как действенное средство решения важнейших социально-экономических задач.

Налоги, взятые в их чисто социальном аспекте, выполняют сложную и многоцелевую роль формирования уровней и динамики доходов различных социальных групп и слоев населения. Через налоги государство может создавать или, напротив, не создавать специальные льготы для малоимущих и бедных групп населения, может урезать или, напротив, увеличивать неоправданные доходы высокоимущих и богатых групп населения, может позитивно решить проблему **социальной справедливости в распределении доходов**, но может также усугубить проблему социальной несправедливости при распределении этих доходов. Таким образом, в своей чисто социальной роли налоги выступают как инструмент решения социально-экономической и даже нравственной справедливости. Оценивая новый порядок, который решил утвердить Евгений Онегин в своих деревенских владениях, А. С. Пушкин это чувство социальной справедливости выразил в следующем противоречии, характерном для той эпохи:

«Ярем он барщины старинной
Оброком легким заменил;
И раб судьбу благословил.
Зато в углу в своем надулся,
Увидя в этом страшный вред,
Его расчетливый сосед»².

Чтобы налоговая система выполнила свое социально-экономическое назначение, она должна быть основана на принципах, которые способствовали

¹ На содержание чиновников в России уходит 39,7 млрд руб. На 1 чиновника приходилось в 2002 г. 127 жителей. Российская газета. — 2003 — 24 января. — С. 21.

² Пушкин А.С. Полное собрание сочинений в десяти томах. Изд. четвертое. — Л: Наука, 1978, том V. — С. 32.

бы реализации этого назначения. Мировой опыт налогообложения имеет богатую и длительную историю, которая нашла свое отражение в законодательных актах и в различных письменных памятниках мировой цивилизации. Еще иродиане спрашивали Иисуса Христа: «Позволительно ли давать подать кесарю, или нет?»... Тогда говорит им Христос: «Итак, отдавайте кесарево кесарю, а Божие Богу»¹. Проблема налогообложения нашла свое отражение и в других религиозных учениях.

Первое научное решение вопроса о разработке **принципов формирования оптимально функционирующей налоговой системы** дал А. Смит в своем знаменитом «Богатстве народов» (гл. 2, отд. 2). Сформулированные им четыре общих принципа налогообложения и ныне имеют научную ценность². Существенный вклад в развитие учения о налогообложении внесли Д. Рикардо, **Джон Стюарт Милль** (1806—1873), К. Маркс, Дж. М. Кейнс и др.

Обобщая теоретические положения, имеющиеся в истории экономической мысли и в современной экономической науке, анализируя длительный мировой опыт налогообложения, а также практику функционирования налоговой системы в СССР и России, можно сформулировать следующие **принципы формирования налогов**:

- обязательность уплаты налога;
- заранее известная определенность налога по срокам уплаты, по способам и размерам;
- удобство обложения налогом с точки зрения того, кто его платит;
- умеренность в размерах налогов;
- равномерность жертв применительно ко всем налогоплательщикам;
- взимание налогов с дохода, а не с капитала, не с активов;
- рациональная градация налоговых ставок на основе пропорционального, прогрессивного или регрессивного обложения;
- осознание выгоды, которую вправе ожидать налогоплательщик;
- чувство необходимости пожертвования, которое исходит из того, что размер налога не выходит за рамки приемлемого.

Существуют различные признаки, по которым устанавливают **виды налогов**. С точки зрения **субъекта налогообложения** можно выделить три вида налогов: налоги с юридических лиц, налоги с физических лиц и налоги, взимаемые и с юридических, и с физических лиц. По **характеру принуждения** налоги принято делить на прямые и косвенные. По **характеру объекта налогообложения** налоги бывают: на доходы, на собственность, на имущество, с оборота и на потребление.

В России формирование современной налоговой системы после 1991 г. шло в сложных условиях экономического спада, инфляции и кризиса государственных финансов. Лишь к 2002 году в России сформировалась более или менее цельная система налогообложения, которая нашла свое законодательное воплощение в «Налоговом кодексе Российской Федерации»³.

¹ Библия. Евангелие от Матфея, 22-17, 21. — М.: Российское библейское общество, 1997. — С. 1041.

² Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — С. 588—589.

³ Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. — М.: Юрайт, 2002. — С. 392.

Всю совокупность налогов Налоговый кодекс РФ делит на три группы: федеральные, региональные и местные налоги и сборы.

К федеральным налогам и сборам в первой части Налогового кодекса были отнесены 16 видов: налог на добавленную стоимость; акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья; налог на прибыль (доход) организаций; налог на доходы от капитала; подоходный налог с физических лиц, взносы в государственные социальные внебюджетные фонды; государственная пошлина; таможенная пошлина и таможенные сборы; налог на пользование недрами; налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы; налог на дополнительный доход от добычи углеводородов; сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами; лесной налог; водный налог; экологический налог; федеральные лицензионные сборы.

К региональным налогам и сборам были отнесены 7 видов: налог на имущество организаций; налог на недвижимость; дорожный налог; транспортный налог; налог с продаж; налог на игорный бизнес; региональные лицензионные сборы.

К местным налогам и сборам были отнесены 5 видов: земельный налог; налог на имущество физических лиц; налог на рекламу; налог на наследование или дарение; местные лицензионные сборы¹.

В последующем в связи с введением в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации в указанную выше структуру были внесены существенные изменения и дополнения².

В настоящее время часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации предусматривает следующие федеральные налоги:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц;
- единый социальный налог, предназначенный на государственное пенсионное и социальное обеспечение, а также на медицинскую помощь;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- единый сельскохозяйственный налог³.

В качестве регионального часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации ввела налог с продаж⁴, который с 1 января 2004 г. был отменен.

Опыт использования данной системы налогообложения в России в 2000—2002 гг. показал, что и эта система нуждается в дальнейшем совершенствовании, ибо и ей присущи серьезные недостатки. Ее воздействие на экономику современной России противоречиво (эти вопросы будут рассмотрены в главах 12 и 13). Здесь же отметим лишь, что несовершенством современной системы налогообложения в России следует признать: большое количество налогов, сложность их подсчета, постоянные изменения и дополнения, высокий

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. — С. 28, 29.

² Там же. — С. 116—130.

³ Там же. — С. 131—388.

⁴ Там же. — С. 388—391.

уровень налогообложения, сокрытие налоговой базы в теневом секторе экономики. Опыт показывает, что решающая роль в формировании доходной части консолидированного бюджета России принадлежит четырем видам налогов: налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль (доход) предприятий и организаций; подоходному налогу с физических лиц и акцизам. В совокупности эти четыре налога приносят более 70% всех налоговых доходов бюджета. Особые надежды законодательные и исполнительные органы власти возлагают на налог с продаж. Противоречивым оказалось влияние единого социального налога, который по сути заменил взносы в государственные социальные внебюджетные фонды, однако исключил из них отчисления в фонд занятости.

Абсолютное умолчание проявил Налоговый кодекс Российской Федерации применительно к **инфляционному налогу**, который экономически представляет собой потерю сбережений и доходов как физических, так и юридических лиц в процессе инфляции. Внимание к этому налогу объективно необходимо уже и потому, что инфляция в России — это реальность, которая существует с 1991 г. по настоящее время.

Экономическая наука предпринимает попытки выработать достаточно четкие критерии **оптимальной величины налогового бремени**. Современный американский экономист *Артур Ласер Лаффер* (род. 1928) доказал, что чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы предприятий лишает их стимула к капиталовложениям, замедляет экономический рост и в конечном счете уменьшает поступление доходов в государственный бюджет.

Графическое изображение зависимости между доходами государственного бюджета, т. е. величиной налоговых поступлений, и величиной процентной ставки налогов получило название «*Кривая Лаффера*» (рис. 10.3).

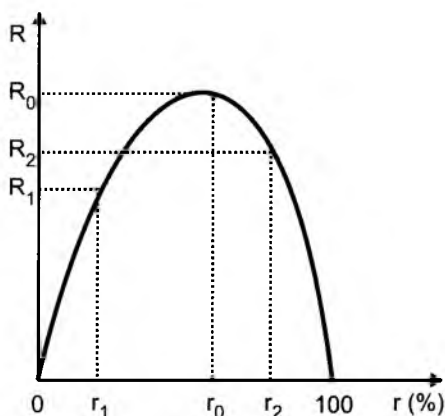


Рис. 10.3. Кривая Лаффера

По абсциссе на этом графике откладывается величина процентной ставки — r , по ординате — величина налоговых поступлений — R . Если $r=0$, государство никаких налоговых поступлений не получит. Если скоро $r=100\%$, начисто отпадают всякие стимулы к производству (ибо все доходы произво-

дителей изымаются), т. е. результат для государства аналогичный — нулевой. При любых же других значениях r ($0 < r < 100\%$) государство налоговые поступления в том или ином размере получает. При каком-то конкретном значении ставки ($r=r_0$) общая сумма этих поступлений становится максимальной ($R_0=R_{\max}$).

Отсюда вытекает следующий вывод: рост процентной ставки только до определенного значения ($r=r_0$) ведет к увеличению налоговых поступлений; дальнейшее же ее повышение обуславливает, напротив, их уменьшение. Так, $R_0 > R_1$, $R_0 > R_2$.

Следует иметь в виду, что теоретически выявить величину r_0 невозможно, и она определяется эмпирическим путем. При этом крайне важно выяснить, где находится фактическая налоговая ставка — справа или слева от r_0 . А поскольку кардинальные макроэкономические эксперименты чреваты серьезными потрясениями, на этот вопрос обычно отвечают на основе анализа реакции производителей на налоговые льготы в тех или иных конкретных отраслях.

Дискуссия о том, как построить эффективную и справедливую систему налогов продолжается. Немаловажное значение в оценке справедливости той или иной системы налогообложения имеют национальные, культурные и психологические факторы. Так, в Швеции доля налоговых доходов в валовом внутреннем продукте составляет более 50%, включая взносы на социальное страхование. Шведский социализм, точнее, шведская смешанная экономика эту долю налоговых поступлений приняла как высокую, но приемлемую. В других странах при таких высоких налоговых ставках в легальной экономике никто бы работать не стал. Поиски справедливости в налоговой системе продолжаются, при этом следует учитывать и мировой опыт, и национальную специфику каждой страны.

10.8. Рынок труда. Биржа труда

Важнейшей составной частью современного рынка в системе институционального регулирования является рынок труда.

Рынок труда — это такая социально-экономическая форма использования трудовых ресурсов, при которой рабочая сила работника обращается как товар, т. е. продается и покупается в соответствии с законами рынка (прежде всего с учетом закона стоимости и закона спроса и предложения), а сам носитель рабочей силы выступает как наемный работник. Возникновение рынка труда означало наступление нового этапа в развитии общества — эпохи всеобщности товарных отношений. Теперь объектом купли-продажи стали не только блага и услуги, не только земля и капитал, но и рабочая сила. Труд рабов и крепостных уступил место труду наемных работников.

С точки зрения **объекта купли-продажи** следует различать **форму и содержание** рынка труда. На рынке труда продается и покупается не сам работник, который теперь является юридически свободным человеком в отличие от раба или крепостного, — **объектом купли-продажи выступает рабочая сила** наемного работника, т. е. его способность к высокоинтенсивному труду, его высокий профессионализм, интеллект, психологическая и физическая выносливость.

Совокупность всех физических, интеллектуальных и психологических качеств, необходимых в процессе труда, и составляет содержание рабочей силы.

Однако предпринимателя, равно как и всякого работодателя, интересует не рабочая сила наемного работника сама по себе, а последующее ее использование, т. е. **труд**. Поэтому в экономической литературе широко распространен термин «рынок труда», а не «рынок рабочей силы». К. Маркс убедительно доказал, что труд не может быть товаром, объектом купли-продажи, так как рабочая сила продается тогда, когда труда еще нет, признание труда товаром логически ведет к отрицанию закона стоимости и закона прибавочного продукта. В то же время в реальной жизни действуют факторы, которые определяют продажу рабочей силы как процесс продажи труда:

- 1) оплата труда увязывается с его результатами и прежде всего с величиной предельного продукта;
- 2) заработная плата выплачивается после процесса труда;
- 3) оплаты труда нет, если нет самого труда и его результата.

Следовательно, **формой** рынка труда является акт купли-продажи труда.

В современной экономической литературе стало модным рабочую силу рассматривать как человеческий капитал. Основанием для этих утверждений стало изменение структуры общественного капитала в развитых странах. Так, соотношение доли физического и человеческого капитала в совокупном авансированном капитале этих стран составляло в начале XIX в. — 4:1; в середине XIX в. — 3,5:1, в начале XX в. — 2:1, в середине XX в. — 1:1 и в начале XXI в. — 1:2. Это означает, что техническая и стоимостная структура совокупного капитала в развитых странах Запада качественно изменилась в пользу человеческого капитала. О повышении роли человеческого фактора можно судить по развитию производительных сил интеллектуального характера, по росту нематериального богатства, по развитию информационной и инновационной сферы. Внешним проявлением усиления роли человеческого фактора являются также инвестиции в человека, признание производительными расходов на образование, рост заработной платы работников, имеющих высокий уровень образования. Замечено, что темпы роста расходов на образование в этих странах превышают темпы роста расходов на физический капитал.

Проблема человеческого капитала впервые в науке была поставлена К. Марксом. Он впервые ввел экономическую концепцию двойственного характера труда и разделил понятия «рабочая сила» и «труд». Он впервые разделил авансированный капитал на две различных части: это **постоянный капитал**, который расходуется на приобретение средств производства, вещественных факторов производства и который в процессе производства не меняет величины стоимости; это **переменный капитал**, который авансируется на покупку рабочей силы и в процессе производства меняет свою величину. Своим конкретным трудом наемный работник создает новые товары и одновременно переносит на них стоимость использованных средств производства. Своим абстрактным трудом наемный работник создает новую стоимость (чистый продукт, добавленную стоимость), которая превышает стоимость рабочей силы самого работника.

Устанавливая связь между рабочей силой, трудом, товаром и капиталом, К. Маркс писал: «Мы должны проводить следующее различие: рабочая сила в

руках рабочего является товаром, а не капиталом; ею обуславливается доход для него лишь постольку, поскольку он может постоянно повторять ее продажу; в качестве капитала она функционирует после продажи в руках капиталиста, во время самого процесса производства. Именно рабочая сила выполняет при этом двойную службу: в руках рабочего она служит товаром, который продается по стоимости; в руках капиталиста, который купил ее, она служит силой, производящей стоимость и потребительную стоимость»¹. Следовательно, рабочая сила в качестве элемента капитала позволяет ему (капиталу) выступать в роли создателя товаров. В этой концепции была заложена методологическая основа для современной теории человеческого капитала.

В XX веке концепция воспроизводственного потенциала человека и повышения качества рабочей силы получила развитие в работах **В.И. Ленина**, утверждавшего, что первая производительная сила общества — трудящийся, а также в работах **С.Г. Струмилина** (1877—1974), который много внимания уделял статистике и использованию живого труда. В западной экономической литературе наиболее полно проблему человеческого капитала разработал американский экономист **Гарри Стэнли Беккер** (р. 1930) в своей монографии «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1967 г.). В 1992 г. он получил Нобелевскую премию по экономике за расширение области применения микроэкономического анализа к широкому кругу проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая поведение человека вне рыночной среды.

В современной экономической литературе считается аксиоматичным утверждение, что затраты на образование, медицинское обслуживание, на социальные программы по воспроизводству рабочей силы имеют большее значение для всего общества и для микроуровня по сравнению с инвестициями в вещественные факторы производства. Затраты на развитие человеческого потенциала в современных условиях приобретают стремительный и скачкообразный характер, а сам человеческий капитал ныне рассматривается как долговременный экономический ресурс, воспроизводственный оборот которого в 6—7 раз превышает средний срок оборота основного производственного капитала. Более того, его экономический и моральный «износ» имеет обратный знак: с течением времени ценность рабочей силы работника возрастает. Все это предопределяет **новый подход к стоимости рабочей силы на современном рынке труда**. Разумеется, на рынок труда влияют и другие самые различные факторы: циклический характер производства, глобальные проблемы, динамика народонаселения, структура производства и т. п.

Субъектами, или участниками, рынка труда являются работодатели и наемные работники. В качестве работодателей выступают фирмы, индивидуальные предприятия, товарищества, корпорации, государственные предприятия. В качестве наемных работников выступают собственники рабочей силы. Закон конкуренции побуждает первых объединяться в **союзы предпринимателей**, вторых — в **профессиональные союзы**.

Существуют две основные формы купли-продажи рабочей силы на рынке труда: 1) коллективные договора между профсоюзами и предпринимателями

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Т. 24. — С. 428.

и 2) биржи труда. Соответственно этому можно выделить две формы рынка труда.

В **коллективных договорах** определяются все основные условия найма рабочей силы: ставки и формы заработной платы, сверхурочные надбавки, выходные дни, рабочее время, перерывы, отчисления в пенсионные фонды и фонды здравоохранения, учет индексации заработной платы в связи с инфляцией и другие важнейшие условия труда. Значение коллективных договоров трудно переоценить: они выполняют важную нормообразующую функцию, упорядочивают экономические и социальные отношения на рынке труда и в обществе в целом.

Биржа труда представляет собой организацию, специализирующуюся на посредничестве между наемными работниками и предпринимателями с целью купли-продажи рабочей силы.

В зависимости от форм собственности биржи бывают:

- **частные**, функционирующие на чисто коммерческой основе;
- **филантропические**, действующие на некоммерческой или на полукommerческой основе в благотворительных целях;
- **общественные**, создаваемые союзами предпринимателей и профсоюзами;
- **государственные**, организуемые федеральными и местными органами в целях оказания социальной помощи безработным.

Биржа выполняет пять основных функций.

1. Выступает в качестве **посредника** на рынке труда, что позволяет **упорядочить** процедуру найма рабочей силы и сократить время на поиски работы.
2. Осуществляет **социальную поддержку** наемных работников в условиях вынужденной безработицы и **страхование** безработных в самой различной форме: выдача пособий, компенсация, организация рабочих мест и т. п.
3. Изучает спрос и предложение рабочей силы, **собирает и обобщает информацию** о потребностях рабочей силы по профессиям и регионам.
4. Организует **профессиональную ориентацию** молодежи с учетом ближайших и более отдаленных по времени перспектив.
5. Проводит **обучение и переобучение** новым профессиям тех, кто не имеет специальностей, нужных для рынка труда в данное время и в перспективе.

Выплата пособий по безработице, как правило, обусловлена целым рядом условий и ограничений. Размеры данных пособий всегда ниже заработной платы. Следует учитывать и аспект морального состояния безработного, его неуверенность в завтрашнем дне. В этом смысле биржа, не вылечивая социальную болезнь в целом, помогает смягчить ее экономические и нравственные последствия.

Рынок труда по своему характеру является **рынком самой несовершенной конкуренции**, ибо на этот рынок оказывают воздействие все три вида несовершенства:

- монополия корпораций и союза предпринимателей;
- монополия профсоюзов, которые процесс найма рабочей силы взяли в свои руки;
- монополия государства, которое ныне активно вмешивается в отношения между предпринимателями и наемным трудом.

Монополия корпораций и союзов предпринимателей, как правило, защищает интересы капитала и, следовательно, выступает как сила, противостоящая интересам наемных работников. Монополия профсоюзов, как правило, защищает интересы наёмных работников и, следовательно, выступает как сила, экономически противостоящая капиталу. В реальной жизни отношения этих двух видов монополий более сложны и более многоаспектны. Мировая экономическая, социальная, политическая и художественная литература изобилует примерами подкупа, ренегатства и прямого предательства интересов наемных работников со стороны профсоюзных лидеров. В то же время среди предпринимателей могут оказаться люди, которым не чужды идеи гуманизма, филантропии и меценатства.

В условиях противостояния двух видов монополизма особую роль должно взять на себя государство как выразитель интересов всего народа, как важнейшая социальная сила по защите интересов общества в целом.

Конкретные формы воздействия государства и других социальных институтов на рынок труда многообразны. Важнейшими из них являются:

- правовое регулирование условий найма, которое в законодательном порядке устанавливает продолжительность рабочей недели, величину минимальной заработной платы, размеры отчислений на социальные нужды и другие проблемы;

- воздействие на распределение доходов населения через налоговую систему и акцизы;

- содействие профессиональному обучению через субсидии и льготы, а также путем организации курсов обучения по переквалификации рабочей силы.

Посильную помощь государству в реализации этих целей оказывают союзы предпринимателей, профессиональные союзы наемных работников, а также политические партии и различные общественные организации, те или иные патриотические движения. В конечном счете через противостояние и различия интересов всех хозяйствующих и экономических субъектов государство и все другие институты общества должны обеспечить социальное партнерство всех отмеченных выше противоречивых сил.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

11.1. Основные пропорции общественного воспроизводства и макроэкономическое равновесие

Национальная экономика всякой страны имеет сложную структуру: это сотни отраслей и подотраслей, тысячи предприятий, производящих самую различную продукцию и услуги. Экономика всякой страны динамична, поэтому вопрос о структуре национальной экономики — практически это вопрос о пропорциях общественного воспроизводства, складывающихся между всеми элементами этого процесса.

Условно основные пропорции общественного воспроизводства в той или иной стране можно разделить на следующие группы:

- **общеэкономические пропорции** — это количественные соотношения между элементами макроструктуры общественного воспроизводства, которые включают в себя соотношения между валовым внутренним продуктом, валовым национальным продуктом и национальным доходом, соотношения между производством средств производства и производством предметов потребления, соотношения между производством, обменом, распределением и потреблением ВВП, ВНП и национального дохода и т. д.;

- **межотраслевые пропорции** — это количественные соотношения между всеми отраслями общественного воспроизводства, т. е. между промышленностью и сельским хозяйством, между материальным производством и непроизводственной сферой, между добывающей и обрабатывающей промышленностью и т. д.;

- **внутриотраслевые пропорции** — это количественные соотношения между подотраслями и производством в рамках крупных отраслей;

- **межгосударственные пропорции** — это количественные соотношения между национальными хозяйствами в общемировой экономике.

Особенностями пропорций общественного воспроизводства на современном этапе являются: изменение соотношения между промышленностью и сельским хозяйством в пользу промышленности вследствие бурного роста производительности труда в сельском хозяйстве; снижение доли добывающей промышленности и соответственно увеличение доли обрабатывающей промышленности; уменьшение удельного веса отраслей материального производства и соответственно увеличение веса отраслей непроизводственной сферы и услуг; в науку прочно вошло понятие — новая экономика, включающая в себя новую информационную технологию. Практически человечество

вступает в новое информационное общество. Американский экономист **Даниел Белл** (р. 1919) еще в 70-е годы предложил концепцию технологического развития в своих работах «Начало постиндустриального общества» (1973) и «Культурные противоречия капитализма» (1978), в которых будущее развитие общества он связывал с изменениями в трех сферах: технико-экономической, культурной и политической. Наука и интеллектуальный труд становятся главным фактором экономического, социального и политического развития. Его проект просвещенного гуманизма мог бы стать рядом с концепцией А. Смита и К. Маркса, однако после 70-х годов положение в мире изменилось: на первый план выдвинулась концепция Запад — Незапад. Новая экономика приобрела черты глобализма и антиглобализма.

В реальной жизни все пропорции общественного воспроизводства протекают в условиях рынка. Следовательно, процесс общественного воспроизводства предполагает рыночное равновесие как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Формы этого равновесия многообразны: соответствие между ресурсами и потребностями, производством и потреблением, спросом и предложением, потребностью в ресурсах и наличием их в реальной жизни, материально-вещественными и финансовыми потоками и т. д.

Принято различать три вида рыночного экономического равновесия: частичное, общее на микроэкономическом уровне и общее на макроэкономическом уровне. **Частичное равновесие** — это равновесие на отдельно взятом рынке данного товара, услуги, фактора производства (конный рынок, яблочный рынок, рынок информационных услуг и т. п.). **Общее микроэкономическое равновесие** — это равновесие на отдельно взятом местном, региональном рынке по всей совокупности продаваемых на нем товаров. **Общее макроэкономическое равновесие** — это равновесие на всех рынках, которые входят в экономическую систему страны (или всего мира) в каждый данный период. Данное равновесие можно было бы назвать барометром состояния экономической системы как единого, целостного организма, который включает в себя бесконечное множество разнообразных связей и взаимосвязей.

В истории экономической науки неоднократно предпринимались попытки разработать универсальную модель **макроэкономического равновесия**.

Первую попытку представить процесс общественного воспроизводства в форме единой универсальной модели предпринял французский экономист **Франсуа Кенэ** (1694—1774) в своей знаменитой «Экономической таблице» (1758) и в комментариях к ней (1766). Физиократ по своим взглядам, Ф. Кенэ все общество разделил на три класса: производительный класс, т. е. те, кто занят в сельскохозяйственном производстве; класс собственников, т. е. дворяне, духовенство, король и чиновники; бесплодный класс, т. е. те, кто не занят в сельском хозяйстве и не является собственником. В этих условиях процесс воспроизводства на макроэкономическом уровне включает в себя пять актов:

- собственники покупают у производительного класса продукты питания, предположим, на 1 млрд ливров;
- собственники покупают на 1 млрд ливров промышленных изделий у бесплодного класса;
- бесплодный класс на вырученные у собственников деньги покупает у производительного класса предметы потребления;

- производительный класс на вырученные у бесплодного класса деньги покупает у этого же класса орудия производства;
- бесплодный класс приобретает у производительного класса сельскохозяйственное сырье для изготовления промышленной продукции.

Оставшаяся у производительного класса продукция используется им на продукты питания и на семена. Так логично Ф. Кенэ реализовал годовую сельскохозяйственную и промышленную продукцию в пределах национального хозяйства.

Широко известна в экономической науке попытка К. Маркса представить процесс общественного воспроизводства как акт обмена продукции двух подразделений: I подразделение — производство средств производства, II подразделение — производство предметов потребления. В результате валовой общественный продукт приобретает следующую структуру:

$$\text{I } 4000 \text{ C} + 1000 \text{ V} + 1000 \text{ m} = 6000;$$

$$\text{II } 2000 \text{ C} + 500 \text{ V} + 500 \text{ m} = 3000.$$

В условиях простого воспроизводства реализация валового общественного продукта должна соблюдать три условия:

Первое условие:

$$\text{I } (1000 \text{ V} + 1000 \text{ m}) = \text{II } 2000 \text{ C}.$$

Вновь созданная стоимость в первом подразделении должна быть равна потребляемому постоянному капиталу второго подразделения.

Второе условие:

$$\text{I } (4000 \text{ C} + 1000 \text{ V} + 1000 \text{ m}) = \text{I } 4000 \text{ C} + \text{II } 2000 \text{ C}.$$

Сумма продукции I подразделения должна быть равна потребляемому постоянному капиталу в I и II подразделениях.

Третье условие:

$$\text{II } (2000 \text{ C} + 500 \text{ V} + 500 \text{ m}) = \text{I } (1000 \text{ V} + 1000 \text{ m}) + \text{II } (500 \text{ V} + 500 \text{ m}).$$

Объем продукции второго подразделения должен быть равен продукции предметов потребления, предназначенной для удовлетворения личных потребностей рабочих и капиталистов I и II подразделений.

В.И. Ленин ввел в схемы К. Маркса дополнительное условие — рост технического и, следовательно, органического строения капитала — и сделал вывод об опережающем развитии первого подразделения по сравнению со вторым.

В условиях классического рынка теоретическую модель общего макроэкономического равновесия разработал швейцарский экономист **Мари Эспри Леон Вальрас** (1834—1910). В своей работе «Элементы чистой политической экономии» (1874—1877) он предпринял попытку построить обобщенную математическую модель капиталистической экономики, которая включала в себя обмен, производство, образование капиталов и денежное обращение.

Закон Вальраса гласит: общая величина спроса должна быть при соответствующей системе цен равна общей величине предложения; соответственно, общее предложение конечных продуктов в денежном выражении должно быть равно общему спросу на них как сумме всех факторных доходов.

На основе математических моделей Л. Вальраса американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1973 год **Василий Васильевич Леонтьев** (1906—1999) предложил концепцию межотраслевого баланса на основе принципа: затраты — выпуск. В наше время эта концепция стала частью системы национальных счетов.

Краткий экскурс в историю вопроса о становлении современной теории макроэкономического равновесия показывает, что следует различать теоретически желаемое, **идеальное** макроэкономическое равновесие, которое предполагает оптимальное соотношение связей и пропорций, и **реальное** макроэкономическое равновесие, складывающееся с учетом реальных внутренних и внешних факторов, воздействующих на систему в целом.

Рассмотренные выше модели общего макроэкономического равновесия, предлагавшиеся в истории экономической мысли, представляли собой попытку сконструировать идеальное состояние макроэкономической системы. В реальной жизни, как увидим далее, происходит нарушение системы общего экономического равновесия. Знание идеальных и реальных условий макроэкономического равновесия одинаково нужно, ибо без знания идеальных условий нельзя понять условий реальных.

Современная теория и практика макроэкономического равновесия позволили выработать **ряд требований и принципов**, которые необходимо соблюдать при анализе этого экономического явления.

1. Макроэкономическое равновесие подразумевает соответствие общественных целей и реальных экономических возможностей.

2. Это равновесие предполагает полное использование всех экономических ресурсов общества: труда, земли, капитала, организации и информации.

3. Равновесие на макроэкономическом уровне исходит из посылки, что общая структура производства приведена в соответствие со структурой потребления.

4. Макроэкономическое равновесие предполагает соответствующее идеальное равновесие и на всех рынках микроэкономического уровня.

5. Макроэкономическое равновесие предполагает свободную конкуренцию, равенство всех покупателей на рынке, неизменность экономических ситуаций, замкнутость экономических систем. Разумеется, эти условия существуют лишь в идеале как потенциальная возможность. В реальной жизни макроэкономическое равновесие реализуется при структурных диспропорциях, неэффективном использовании ресурсов, перекосах цен и т. д.

6. Экономика находится в постоянном движении, в непрерывном развитии, поэтому следует различать макроэкономическое равновесие в статике и динамике. В статике это равновесие может рассматриваться лишь как момент динамического макроэкономического равновесия.

Все сказанное позволяет заключить, что ***общее макроэкономическое равновесие — это сбалансированность всего общественного воспроизводства как в статике, так и в динамике.***

При анализе макроэкономического равновесия широко используются **совокупные**, или **агрегированные** (от лат. *aggregatus* — присоединенный, общий, суммарный), **показатели**. Важнейшими из них являются: 1) реальный объем общественного производства, выраженный в форме валового внутреннего продукта (ВВП) или в форме национального дохода (НД); 2) агрегатные цены всей совокупности товаров и услуг. Широко используются также не только абсолютные размеры ВВП и НД (рис. 11.1), но и темпы роста ВВП и НД (рис. 11.2). В связи с этим макроэкономическое равновесие может быть охарактеризовано при помощи совокупного спроса и совокупного предложения.

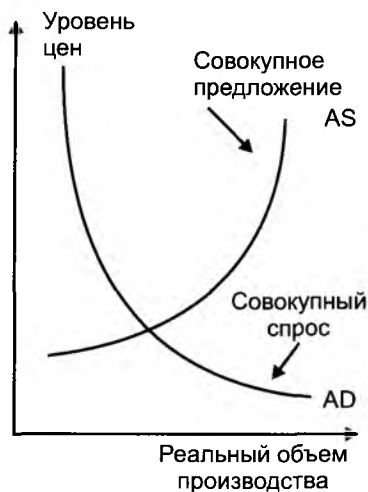


Рис. 11.1. Общее макроэкономическое равновесие в системе абсолютных показателей

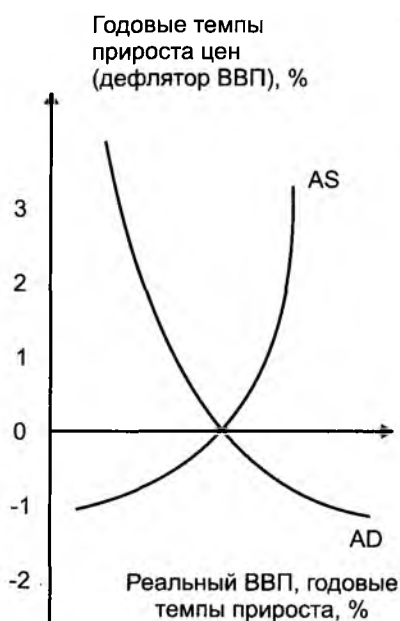


Рис. 11.2. Общее макроэкономическое равновесие в системе приростных показателей

Совокупный спрос (AD — от англ. *aggregate demand*) — это величина реальных расходов всех макроэкономических агентов на конечные товары и услуги, одновременно это реальный объем производства товаров и услуг, который все потребители данной страны готовы купить при сложившемся уровне цен. **Совокупное предложение** (AS — от англ. *aggregate supply*) — это уровень наличного реального объема общественного производства данной страны при каждом данном уровне агрегатных цен, это все товары и услуги, производимые в пределах данной страны.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения на рис. 11.1 и 11.2 характеризует точку общего макроэкономического равновесия.

Проблема макроэкономического равновесия — и ныне одна из самых острых и дискуссионных в экономической науке. Существуют две основные концепции по данному вопросу: классическая (ныне — неоклассическая) и кейнсианская.

Классическая школа рассматривала модель общеэкономического равновесия в краткосрочном периоде и в условиях совершенной конкуренции. Основной тезис сторонников этой концепции гласит: предложение товаров само создает собственный спрос: произведенный объем продукции автоматически обеспечивает получение такого дохода, который достаточен для полной реализации всех товаров; предложение и порождаемый им спрос количественно совпадают.

Эта концепция основана на учении А. Смита о свободе рынка, о неограниченной свободной конкуренции и недопустимости каких-либо проявлений вмешательства и протекционизма. Ярый сторонник учения А. Смита, французский экономист **Жан Батист Сэй** (1767—1832) принципы свободы рынка возвел в ранг абсолюта и пришел к выводу, что сами законы рынка делают невозможным ни перепроизводство, ни недопотребление общественного продукта. Это положение о бескризисной реализации общественного продукта в литературе получило название «**закона Сэя**». По ироничному замечанию Дж. К. Гэлбрейта, принятие или непринятие «закона Сэя» (до 30-х годов XX в.) было основным признаком, по которому экономисты отличались от дураков.

Последователи классической школы и в наше время утверждают, что рыночная экономика не нуждается в государственном регулировании совокупного спроса и совокупного предложения. Рыночная экономика — это саморегулирующаяся система, в которой автоматически обеспечивается равенство доходов и расходов при полной занятости ресурсов. Инструментами саморегулирования служат цены, заработная плата и процентная ставка, колебания которых, полагают сторонники неоклассической точки зрения, уравнивают спрос и предложение. Вмешательство государства приносит только вред. Опыт макроэкономического развития России после 1991 г. был основан на использовании этой неоклассической концепции. Результаты: объем ВВП в 2000 г. составил лишь 66%, объем промышленного производства — 57%, объем продукции сельского хозяйства — 63% от уровня 1990 г.¹

Кейнсианская школа утверждает, что экономика развивается не так гладко, как это полагали сторонники классической школы, а заработная плата, цены и процентные ставки не столь гибкие инструменты, которые способны быстро привести к соответствию спроса и предложения на макроэкономическом уровне. Заработная плата на основе официального законодательства и договорной системы может не снизиться, а безработица реально может расти. В период депрессии падение совокупного спроса приведет к падению объема производства и сокращению спроса на труд. Различия во взглядах на соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением между сторонниками двух школ представлены на рис. 11.3 и 11.4.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. Госкомстат России. — М., 2001. — С. 635, 641, 644.

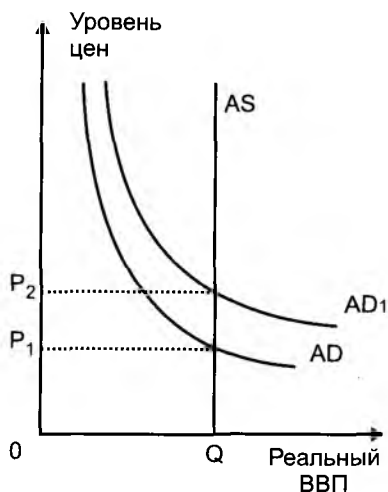


Рис. 11.3. Макроэкономическое равновесие в модели классической школы,

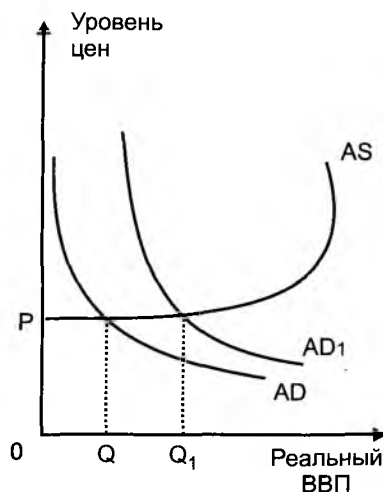


Рис. 11.4. Макроэкономическое равновесие в модели кейнсианской школы,

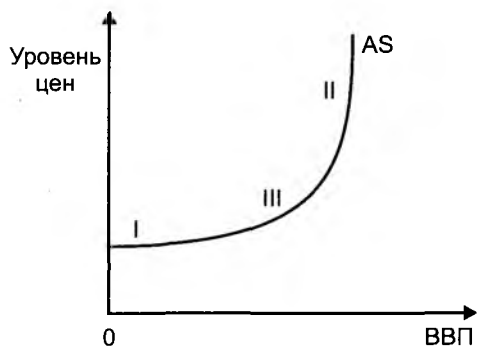
где: AS — совокупное предложение;
 AD — совокупный спрос на исходном уровне;
 AD₁ — совокупный спрос на повышенном уровне;
 Q — объем ВВП, соответствующий полной занятости ресурсов;
 P₁ — уровень цен при исходном совокупном спросе;
 P₂ — уровень цен при повышении совокупного спроса.

где: AS — совокупное предложение;
 AD — совокупный спрос на исходном уровне;
 AD₁ — совокупный спрос на новом уровне;
 Q — объем ВВП при исходном совокупном спросе;
 Q₁ — объем ВВП при повышении совокупного спроса;
 P — уровень цен.

Классическая школа полагает, что кривая совокупного предложения AS является **вертикальной**, а изменение совокупного спроса влияет только на уровень цен, но не затрагивает объемы производства и занятости ресурсов. Кейнсианская школа полагает, что кривая совокупного предложения является **либо горизонтальной** в периоды глубокого спада и неполной занятости ресурсов, **либо восходящей** в периоды подъема экономики и увеличения занятости ресурсов.

Современная экономическая наука полагает, что на различных стадиях воспроизводственного процесса могут иметь место **три формы кривой совокупного предложения**, которые можно объединить в одну кривую, состоящую из трех отрезков — горизонтального, вертикального и промежуточного (рис. 11.5).

Условия макроэкономического равновесия зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения произойдет пересечение с новой кривой совокупного спроса. Если совокупный спрос меняется в пределах горизонтального отрезка, то его увеличение приведет к росту реального объема



- I — горизонтальный отрезок,
- II — вертикальный отрезок,
- III — промежуточный отрезок.

Рис. 11.5. Кривая совокупного предложения на различных стадиях воспроизводства

общественного производства, но не затронет уровень цен. Если же увеличение совокупного спроса происходит на вертикальном отрезке, это приводит к повышению цен, но оставляет прежним реальный объем производства, ибо все ресурсы уже заняты. При условии, что совокупный спрос возрастает на промежуточном отрезке, это приводит и к увеличению реального объема общественного производства, и к росту уровня цен. В современной России, которая находится в пределах горизонтального (и даже падающего!) отрезка кривой совокупного предложения, увеличение реального объема национального производства возможно только при росте совокупного спроса.

11.2. Факторы, определяющие совокупный спрос и совокупное предложение. Потребление. Сбережения. Инвестиции

Совокупный спрос, как и индивидуальный спрос, зависит от множества факторов. Важнейшими из них являются: динамика агрегатных цен, изменения в уровнях доходов населения, динамика процентной ставки, величина чистого экспорта, уровень благосостояния народа, налоги и трансферты, количество потребителей и т. д. Так, повышение агрегатных цен вызывает уменьшение величины совокупного спроса, и поэтому кривая совокупного спроса получает отрицательный наклон. Реальные денежные запасы населения также влияют на динамику величины совокупного спроса: если падают реальные денежные запасы населения, уменьшается потребительский спрос и, соответственно падает величина совокупного спроса. Рост цен ведет к тому, что люди и фирмы снимают деньги с банковских счетов, возможности банков по выдаче кредитов сокращаются, кредит дорожает, процентные ставки растут, сокращается спрос на инвестиции и на потребительский кредит, сбережения растут, — совокупный спрос сокращается. Повышение цен на товары внутри страны делает их дорогими для иностранцев, экспорт сокращается, импортные товары становятся более дешевыми, импорт увеличивается, чистый экспорт сокращается, соответственно сокращается величина совокупного спроса. Излишне говорить о прямой зависимости величины совокупного спроса от динамики и величины трансфертов и налогов.

Совокупное предложение как реальная стоимость всех конечных товаров и услуг, которые готовы предложить рынку все товаропроизводители страны, также зависит от множества факторов. Важнейшими из них являются: цены на ресурсы, на факторы производства; наличие и достаточность ресурсов на рынке; уровень цен на импортные ресурсы; степень монополизма на рынке факторов производства; эффективность общественного производства; система налогообложения и субсидии; степень и направленность государственного регулирования и другие факторы.

Для более глубокого понимания всех этих вопросов **представляется целесообразным раскрыть внутреннюю структуру совокупного спроса и совокупного предложения** и тем самым установить влияние тех или иных факторов на макроэкономическое равновесие в ином аспекте. Одновременно методологически это позволит от анализа сущности первого порядка перейти к анализу сущности второго, более углубленного порядка.

Совокупный спрос определяется тремя составляющими: потреблением населения, инвестициями предприятий и государственными расходами. Если учесть, что государственные расходы идут также или на потребление или на инвестирование, то можно заключить, что совокупный спрос включает **спрос потребительский**, т.е. расходы на потребление, и **спрос инвестиционный**, т.е. расходы на капитальные или производственные товары, на приобретение ресурсов.

Потребление — это общее количество товаров, которые куплены и потреблены в течение определенного периода. Следовательно, потребление характеризует реальный платежеспособный спрос.

Объем потребления зависит от двух групп факторов:

- **объективные** (уровень дохода, уровень цен, норма процента и т. д.);
- **субъективные** (психологическая склонность людей к потреблению).

Основным объективным фактором, определяющим уровень потребления, является доход, поэтому потребление движется в направлении последнего. Субъективная склонность людей к потреблению может быть средней и предельной. **Средняя склонность людей к потреблению** выражается отношением потребляемой части национального дохода ко всему национальному доходу:

$$\text{Средняя склонность к потреблению} = \frac{\text{Потребление}}{\text{Национальный доход}} \cdot 100.$$

Предельная склонность к потреблению выражается отношением изменения в потреблении к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$\text{Предельная склонность к потреблению} = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в доходе}} \cdot 100.$$

Человек не только потребляет, но и сберегает. **Сбережения — это та часть дохода, которая не потребляется:**

$$\text{Сбережения} = \text{Доход} - \text{Потребление}.$$

Как и потребление, **сбережения зависят от двух групп факторов: объективных и субъективных.** Основным объективным фактором является доход, ибо доход — это сумма потребления и сбережения. Основным субъективным фактором выступает склонность данного человека к сбережению, т. е. желание сберегать.

Склонность к сбережению бывает средней и предельной. **Средняя склонность к сбережению** выражается отношением сберегаемой части национального дохода ко всему национальному доходу:

$$\text{Средняя склонность к сбережению} = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Национальный доход}} \cdot 100.$$

Предельная склонность к сбережению выражается отношением любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$\text{Предельная склонность к сбережению} = \frac{\text{Изменение в сбережении}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Если совокупный доход распадается на потребление и сбережение, то прирост потребления плюс прирост сбережения всегда равны приросту дохода. В этих условиях сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна 1.

$$\text{MPC} + \text{MPS} = 1;$$

$$\text{MPC} = 1 - \text{MPS};$$

$$\text{MPS} = 1 - \text{MPC},$$

где: MPC — предельная склонность к потреблению (от англ. marginal propensity to consume);

MPS — предельная склонность к сбережению (от англ. marginal propensity to save).

Зависимость потребления от уровня дохода представлена на рис. 11.6.

Кривая потребления характеризует динамику отношения потребительских расходов к располагаемому доходу. Кривая сбережений показывает динамику отношения сбережений к располагаемому доходу (рис. 11.7).

Сбережения составляют основу инвестиций (от лат. investice — облачать). **Инвестиции**, или инвестиционный спрос, — это расходы предприятий по приобретению капитальных или производственных товаров с целью расширения производства. Как и потребительский спрос, инвестиционный спрос зависит от объективных и субъективных факторов.

Объективные факторы — это доходы предприятий и издержки (затраты) на инвестиции, которые имеют долгосрочный характер. Чем больше величина данных затрат и длиннее срок их окупаемости, тем меньше стимулов к инвестициям. Источниками инвестиций могут быть собственные и заемные средства.

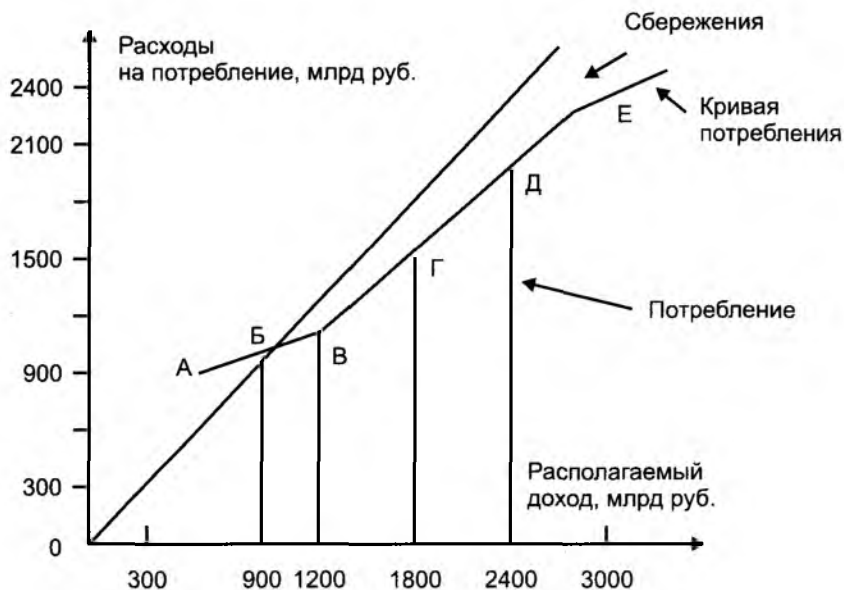


Рис. 11.6. Зависимость потребления от уровня дохода

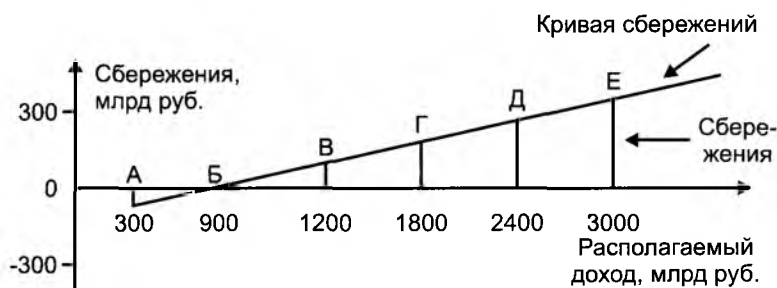


Рис. 11.7. Зависимость сбережений от уровня дохода

За заемные средства надо платить, поэтому высокая процентная ставка делает инвестиции дорогостоящими.

Субъективный фактор — это склонность и желание предпринимателей инвестировать. Этому фактору экономическая наука придает большое значение. При этом современная теория макроэкономического равновесия исходит из посылки, что сбережения и инвестиции всегда равны друг другу. В реальной жизни такой сбалансированности не существует, поскольку сбережения и инвестиции осуществляются разными лицами (субъектами) и по разным мотивам.

Инвестиционный спрос современная экономическая наука увязывает с теорией мультипликатора-акселератора. Понятие «мультипликатор» (от лат. multiplier — умножающий) было введено в науку в 1931 г. английским

экономистом *Ричардом Фердинандом Каном* (1905—1995). Рассматривая влияние общественных работ, которые организовывались для борьбы с кризисом и безработицей администрацией Ф. Рузвельта, Р. Кан отмечал, что государственные затраты на общественные работы приводят к «мультипликационному» эффекту занятости. На базе общественных работ возникла не только первичная занятость, но и производные от нее — вторичные, третичные и т. д., в результате первоначальные затраты приводили к мультипликации (умножению) покупательной способности и занятости населения.

В современной теории макроэкономического равновесия под *мультипликаторм* понимается коэффициент, который показывает зависимость изменения дохода от изменений инвестиций:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение в реальном доходе}}{\text{Первоначальное изменение в расходах}}.$$

Мультипликатор инвестиций — это отношение приращения дохода к приращению инвестиций. Когда происходит прирост инвестиций, доход возрастает на величину, которая в несколько раз больше, чем прирост инвестиций. Предположим, прирост инвестиций составил 100 млрд руб., а прирост национального дохода — 350 млрд руб. Следовательно, мультипликатор (K_M) будет равен

$$K_M = \frac{\Delta \text{НД}}{\Delta \text{Инвестиций}} = \frac{350 \text{ млрд руб.}}{100 \text{ млрд руб.}} = 3,5.$$

Коэффициент, который показывает превышение роста национального дохода над ростом инвестиций, и есть мультипликатор. Мультипликатор инвестиций находится в прямой зависимости от предельной склонности к потреблению и в обратной — от предельной склонности к сбережению. Часть прироста дохода сберегается, а часть расходуется, поэтому процесс мультипликации не бесконечен. Он прекращается в тот момент, когда прирост сбережения становится равным приросту дохода.

Всякое явление внутренне противоречиво. Рассматривая положительное влияние инвестиций на увеличение национального дохода, нельзя упускать из виду и другую сторону этого процесса — отрицательную. Речь идет о **парадоксе бережливости**. Мультипликационный эффект вызывают изменения и в уровне сбережений. Стремление каждого увеличивать свои сбережения может оказаться социальным злом. Если экономика находится в состоянии депрессии, спада, неполной занятости ресурсов, то увеличение склонности к сбережению означает уменьшение склонности к потреблению. Сокращение потребительского спроса означает невозможность для предпринимателей продавать свою продукцию. В этом случае население хочет сберегать больше, чем инвесторы могут расходовать. Сберегатели терпят неудачу. Предприниматели начинают сокращать производство. Национальный доход и доходы различных слоев населения начинают падать.

Парадокс бережливости состоит в том, что рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции в условиях стагнации (от лат. *stagnum* — стоячая

вода), **застоя и кризиса**. Парадокс бережливости можно истолковать и в том смысле, что высокие инвестиции, высокое потребление и низкие сбережения не противоречат, а помогают друг другу, если экономика находится в стадии оживления или в стадии подъема.

С эффектом мультипликации тесно связан **эффект акселерации** (от лат. *acceleratio* — ускорение). Сущность принципа, или эффекта, акселерации заключается в следующем:

- первоначальные инвестиции порождают увеличение дохода на основе мультипликационного эффекта;
- возрастание дохода увеличивает спрос на потребительские товары;
- увеличение спроса на потребительские товары приводит к расширению производства в отраслях, производящих эти товары;
- увеличение производства потребительских товаров вызывает еще больший спрос на товары производственного назначения;
- возрастающий спрос на капитальные, ресурсные товары порождает увеличение производства этих товаров. При этом **особенность воспроизводства основного капитала состоит в том, что затраты на увеличение нового основного капитала превосходят стоимость выпускаемой продукции**. Так, продажа товаров текстильных предприятий может вырасти на 50%, а производство технологического оборудования для этих предприятий — на 500%.

Принцип, или эффект, акселерации — это процесс, который показывает, как увеличение продаж и дохода вызывает рост инвестиций. Коэффициент акселерации (K_a) рассчитывается как отношение прироста инвестиций ΔI (от лат. *investice* — облачать) к приросту дохода ΔR (от англ. *revenue* — доход, выручка):

$$K_a = \frac{\Delta I}{\Delta R}.$$

Если объем продаж текстильного предприятия увеличился на 3 млн руб., а производство машин для него — на 30 млн руб., то коэффициент акселерации равен 10. Этот коэффициент показывает, на какую величину каждый рубль приращенного дохода увеличил инвестиции.

При анализе эффекта акселерации необходимо иметь в виду следующие обстоятельства:

- 1) акселеративное воздействие роста спроса на потребительские товары происходит лишь в случае **изменения темпов роста спроса**, а не абсолютного изменения спроса на потребительские товары;
- 2) новые инвестиции находятся в функциональной зависимости от темпов роста спроса на потребительские товары;
- 3) принцип акселерации обладает двусторонним действием: повышающим, если темпы роста потребления будут увеличиваться, и понижающим, если темпы роста спроса на потребительские товары будут падать. Принцип акселерации в конечном счете раскрывает связь между двумя подразделениями общественно-го производства, что и отражено в схемах воспроизводства по К. Марксу.

В условиях современной России проблема макроэкономического равновесия и особенно вопросы инвестиционного спроса не просто актуальны, а прямо-таки злободневны: в период 1990—2002 гг. индексы инвестиций в ос-

новые фонды имели тенденцию к сокращению в громадных размерах. Об этом можно судить по данным табл. 11.1.

Таблица 11.1

Индексы физического объема инвестиций в основной капитал по Российской Федерации
(в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)¹

1970	1975	1980	1985	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002
112,1	110,0	103,0	103,0	100,1	60,0	76,0	82,0	88,0	117,0	98,3

Нетрудно подсчитать, на сколько лет было отброшено инвестирование в производственный потенциал России. И это в условиях, когда развитые страны реально вступают в постиндустриальное общество. Очевидно, что государство, которое думает и заботится о завтрашнем дне своего Отечества, не может сокращать инвестиции. У нации нет будущего, если она проедает свое национальное богатство.

11.3. Нарушение макроэкономического равновесия и цикличность развития рыночной экономики

Экономический опыт развития стран в эпоху раннего капитализма и на современном историческом этапе показал, что идеальное макроэкономическое равновесие постоянно нарушается. При этом особое экономическое и социальное значение приобретают три основных формы нарушения макроэкономического равновесия:

- цикличность развития рыночной экономики в условиях господства частной формы собственности;
- неполная занятость ресурсов в целом, неполная занятость трудовых ресурсов в частности;
- товарно-денежное обращение регулярно переполняется излишним количеством неполноценных денег, что сопровождается ростом цен и падением покупательной способности современных денег.

Масштабы и продолжительность этих трех форм нарушения макроэкономического равновесия в различных странах мира не одинаковы, но регулярность и неотвратимость этих процессов позволяют сделать вывод об их неизбежности и закономерности при данных формах хозяйствования.

Уже в эпоху начала промышленного переворота, бурного развития рынка и становления раннего капитализма эволюционное развитие индустриальных стран стало испытывать периодические нарушения: их экономический рост развивался не по прямой, постепенно и эволюционно набирающей высоту, а представлял собой чередование подъемов и спадов, чередование эволюционных и революционных периодов. Возникла потребность в типологии этих экономических этапов неравномерно поступательного развития.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 595.

Выдающийся австрийский экономист **Иозеф Шумпетер** (1883—1950) синтезировал равновесные и неравновесные этапы экономического развития и предложил **трехцикличную схему колебательных процессов в экономике**, которые осуществляются как бы на трех уровнях рыночной экономической системы. Речь идет о коротких, средних и длинных циклах.

Короткие циклы, продолжительностью около 4 лет, связаны с движением товарно-материальных запасов. Когда размеры реальных инвестиций в основной капитал возрастают, накопление товарных запасов нередко опережает потребность в них; их предложение опережает спрос. В этом случае спрос на них падает, возникает состояние рецессии (от лат. *recessus* — отступление), при котором имеет место замедление темпов роста производства или даже спад. Таким образом, короткие циклы связаны с восстановлением равновесия на потребительском и инвестиционном рынке. В результате создается новая пропорциональность и новая структура рынка. В экономической литературе эти краткосрочные циклы иногда называют «**циклами Китчина**», по имени английского экономиста и статистика **Джозефа Китчина** (1861—1932).

Средние циклы, которые часто называют **промышленными**, имеют продолжительность 8—12 лет. В своем классическом варианте промышленный цикл **содержит четыре фазы**, которые последовательно сменяют одна другую: кризис, депрессия, оживление и подъем. Четырехфазная структура промышленного цикла в экономическую науку была введена К. Марксом. Графически эти стадии среднесрочного экономического цикла представлены на рис. 11.8.

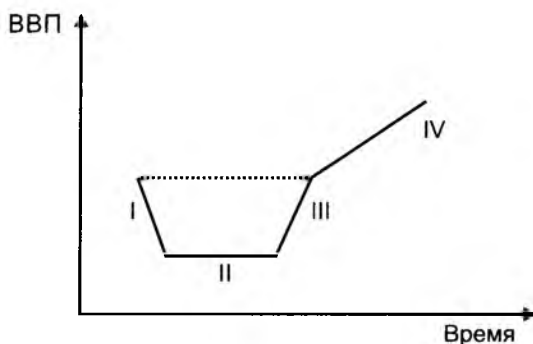


Рис. 11.8. Четырехфазная структура промышленного цикла в интерпретации К. Маркса

На графике первый отрезок времени (I) — фаза кризиса, главным признаком которой является спад производства; второй отрезок (II) — депрессия, когда объем производства уже не падает, но и не растет; третий отрезок (III) — оживление: начинается рост производства, продолжающийся до тех пор, пока не достигается объем докризисного периода; четвертый отрезок (IV) — подъем, в процессе которого продолжается дальнейшее поступательное развитие производства.

Основные характеристики каждой из четырех фаз промышленного цикла сводятся к следующему:

- для **фазы кризиса** характерны резкое сокращение сбыта, уменьшение прибыли у предприятий и банков, удорожание кредита, неплатежи, массовое банкротство предприятий и банков;

- в **фазе депрессии** товарные запасы исчерпаны, бизнес начинает накапливать инвестиции, появляются отдельные точки роста;

- **фаза оживления** характеризуется ростом спроса на потребительские товары и появлением спроса на инвестиции;

- в **фазе подъема** растет и потребительский, и инвестиционный спрос; производство характеризуется бурным экономическим подъемом.

Современная западная экономическая литература (а вслед за ней и некоторая российская) не использует терминологию, введенную К. Марксом. Вместо понятий «кризис», «депрессия», «оживление» и «подъем» фигурируют понятия «рецессия», «спад», «оживление», «бум», «пик» и т. п. При этом особое внимание уделяется экстремальным точкам, которые характеризуют динамику производства (пик, нижняя точка спада, бум). Среднесрочные экономические циклы в данной интерпретации обычно увязываются с именем французского физика и экономиста **Клемента Жюглара** (1819—1908) и называются «**циклами Жюглара**». Среднесрочные экономические циклы в интерпретации К. Жюглара и других его последователей графически представлены на рис. 11.9.



Рис. 11.9. Динамика среднесрочного экономического цикла в интерпретации К. Жюглара

Французский экономист **Альбер Афтальон** (1876—1956) удачно сравнил фазы оживления и подъема с процессом растапливания печи: сначала загружают уголь, сгорание угля идет медленно, некоторое время помещение не нагревается, печь еще более загружают углем, в помещении уже жарко, но печь продолжает отдавать тепло, жара становится невыносимой. Рост спроса на потребительские товары через акселератор вызывает еще более значительное увеличение производства капитальных товаров. Рынок теперь переполнен и потребительскими, и производственными товарами. Капитал перестает обновляться, инвестиционный спрос падает. Через акселератор это передается на динамику инвестиций, но теперь уже в обратном направлении. Сокращение инвестиций посредством мультипликатора вызывает падение дохода, а оно в свою очередь — падение инвестиций. Страна вступает в новый экономический кризис.

Периодичность промышленных циклов К. Маркс справедливо увязывал с изменениями спроса на основной капитал, обновление и тиражирование которого в массовом порядке охватывает период от 8 до 12 лет.

Во второй половине XX в. средние циклы претерпели существенные изменения: *процессы перепроизводства стали сопровождаться ростом цен и инфляцией*. Причины этих явлений кроются в монополистическом ценообразовании, когда монополии сокращают производство, но удерживают высокий уровень цен, а также в чрезмерных государственных расходах, которые предполагают дополнительную эмиссию денег.

Длинные циклы, или длинные волны, закономерность которых была обоснована русским экономистом **Николаем Дмитриевичем Кондратьевым** (1892—1938), вызываются тем, что рыночное хозяйство на индустриальной стадии своего развития проходит через последовательно чередующиеся периоды замедленного и ускоренного роста. Продолжительность каждого такого цикла — около полувека. В периоды замедленного роста промышленные циклы отличаются большей глубиной кризисов, продолжительностью депрессии и слабостью подъемов. Н.Д. Кондратьев предположил, что *научно-технический прогресс является эндогенным фактором этой долговременной цикличности* (греч. endo — внутри, genos — род, происхождение). К середине 30-х годов XX в. Н.Д. Кондратьев выявил две с половиной длинных волны:

Первая волна — с начала 90-х годов XVIII в. до 1844—1851 гг.

Вторая волна — с 1844—1851 до 1890—1896 гг.

Третья волна — с 1890—1896 до 1914—1920 гг.¹

Можно предположить, что период с 1920—1945 гг. закончил третью волну периодом спада; период 1945—1980 гг. — это подъем четвертой волны, а период 1980—2000 гг. — это спад четвертой волны, и человечество в начале XXI в. вступает в период подъема пятой — кондратьевской — волны.

Следовало бы также обратить внимание на **строительные циклы** продолжительностью 17—18 лет, которые часто называют «циклами С. Кузнец». Американский экономист и статистик **Саймон Кузнец** (1901—1985), лауреат Нобелевской премии 1971 г. за эмпирические исследования экономического роста, еще в 1930 г. обнаружил, что приспособление предложения жилья к спросу на него совершается со значительным отставанием. Колебания квартирной платы при отсутствии механизма быстрого приспособления размеров имеющейся жилой площади к числу семей, нуждающихся в жилье, — главная причина колебаний спроса и предложения в жилищном строительстве.

Нельзя не обратить внимание и на так называемый **жизненный цикл продукта**, состоящий из пяти этапов:

- 1) производство товара, подготовка его к рынку;
- 2) выход товара на рынок (сбыт растет медленно, вследствие значительных затрат по освоению рынка компания или вовсе не получает прибыль, или получает ее в небольших размерах);
- 3) рост (объем спроса на товар быстро увеличивается, а вместе с этим растут и прибыли компании);

¹ Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. — М.: Экономика, 1993. — С. 45, 60.

4) зрелость (рынок освоен основательно, темпы продаж замедляются, растет конкуренция, в результате объем продаж стабилизируется и начинает снижаться);

5) упадок (резкое падение сбыта и прибылей).

В конечном счете **каждый из видов циклического развития рыночной экономики выполняет свою функцию восстановления макроэкономического равновесия, в то же время каждый экономический цикл есть нарушение этого равновесия.** Таково реальное противоречие поступательного развития рыночной экономики на индустриальной стадии развития общества.

В центре внимания экономической науки всегда стоял вопрос о **причинах** циклического развития рыночной экономики. В современной экономической литературе существуют самые различные, а по содержанию весьма противоречивые теории циклов. **Причины цикличности известны в экономической литературе теории объясняют следующим образом:**

- **монетаристская теория** — исключительно в денежно-кредитных отношениях, в финансовой сфере;

- **теория перенакопления** — в диспропорциональном развитии отраслей, выпускающих производственные товары, по отношению к отраслям, производящим потребительские товары, т.е. в инвестициях. При этом забывается о потреблении, об обратном влиянии потребительского спроса на инвестиции;

- **теория недопотребления** — в чрезмерных сбережениях, так как они ведут к сокращению спроса на потребительские товары, а в условиях депрессии сбереженные средства не могут использоваться и для инвестирования; главное внимание сторонники этой теории уделяют рынку потребительских товаров;

- **психологическая теория** — в факторах пессимизма и оптимизма в склонности к потреблению или к сбережению;

- **экстернальная теория** (от лат. *externus* — внешний, посторонний) — во внешних факторах: войны, революции, терроризм (ныне особенно модный), крупные научные открытия, освоение новых территорий и т. д.;

- **интернальная теория** (от лат. *internus* — внутренний) — во внутренних свойствах самой экономической системы;

- **теория частной собственности** — в частной форме собственности и в отсутствии или в недостаточности государственного регулирования экономических процессов на микро- и макроуровнях;

- **теория акселерации** — в эффекте акселератора, в том, что возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, которая многократно увеличивает спрос на оборудование;

- **теория фатальной неизбежности** — в силу воздействия всех внутренних и всех внешних факторов развития современной экономической системы;

- **космическая теория**, предложенная американским экономистом, статистиком и философом *Уильямом Стэнли Джевансом* (1835—1882), — в периодичности возникновения пятен на Солнце, приводящих, по его мнению, к неурожаю и общему экономическому спаду.

Обобщая изложенное, заметим, что основную причину экономических кризисов следует искать в факторах, которые порождают несоответствие совокупного спроса и совокупного предложения, ибо экономические кризисы — это форма проявления этого несоответствия. Сама **диспропорциональ-**

ность совокупного спроса и совокупного предложения проистекает из **частно-собственнических интересов основных участников рынка на макроэкономическом уровне**. Отсюда проистекают также несоответствие между потреблением, сбережениями и инвестициями, невозможность и нереальность подчинения частных интересов объективно необходимым задачам регулирования всех рыночных сил и подчинения их интересам общества в целом.

В условиях отсутствия экономического механизма, сознательно регулирующего все рыночные силы в интересах единого национального центра, рыночная экономика выработала свой, но весьма противоречивый механизм саморегулирования в форме цикличности. Обратим внимание на **следующие противоречивые последствия цикличности**. С одной стороны, кризис обнажает предел экономического развития при данной системе хозяйствования. С другой стороны, кризис приводит в соответствие совокупный спрос и совокупное предложение. С одной стороны, кризис обесценивает основной капитал, ведет к разорению тысяч предприятий, порождает дополнительную резервную армию труда, т.е. увеличивает армию безработных, ведет к сокращению производства. С другой стороны, кризис дает импульс развитию экономики, создает условия для обновления производственного потенциала на новой научно-технической основе, ведет к массовому обновлению основного капитала.

Социальными последствиями экономического кризиса являются: массовое увеличение армии безработных, резкое снижение заработной платы, колебания цен, понижение жизненного уровня широких слоев населения, рост нереализованных товаров и услуг, банкротство предприятий.

Экономический кризис, как правило, порождает **кризис финансовый**, т.е. глубокое расстройство государственной финансовой системы: дефицит государственного бюджета, инфляцию, расстройство налоговой системы, долги по внешним займам. Экономический кризис провоцирует **кризис денежно-кредитной системы**, т.е. сокращение кредитов, изъятие вкладов, крах банков, падение курса акций и облигаций, погоню за наличными деньгами, повышение нормы процента. В периоды подъема предприниматели рассуждали: «Только товар — деньги!» Теперь те же предприниматели в погоне за наличными деньгами вопят: «Только деньги — товар!» Вслед за финансовым и денежно-кредитным кризисом наступает **кризис биржевой**: резкое падение курса всех ценных бумаг, сокращение их выпуска, падение притока инвестиций.

В конечном счете экономический кризис рождает в обществе глубокую социальную неудовлетворенность и социальный протест.

В этих условиях экономическая наука и все социальные институты современного общества **предпринимают попытки разработать антикризисные программы** и выработать такие мероприятия, акты, законы, которые максимально уменьшили бы или даже полностью ликвидировали отрицательные последствия циклического развития экономики. Одновременно это проблема государственного антициклического, и прежде всего антикризисного, регулирования.

Все современные экономисты признают, что:

1) государство в состоянии существенно сгладить циклические колебания (а некоторые из них полагают, что государство в условиях регулируемой экономики может полностью эти колебания устранить);

2) государство осуществляет регулирование с целью достижения макроэкономического равновесия и экономической стабильности;

3) в фазе кризиса и спада все мероприятия государства должны быть направлены на поддержание и стимулирование деловой активности;

4) в фазе подъема и бума государство проводит политику сдерживания с целью предотвращения «перегрева» экономики;

5) в условиях открытости национальной экономики каждой страны перед мировым сообществом (и прежде всего перед мировым рынком) государство каждой данной страны должно учитывать влияние внешнеэкономических факторов.

Однако конкретные мероприятия по реальному воплощению этих принципов государственного антициклического регулирования, предлагаемые сторонниками разных направлений и течений, весьма и весьма различны. Условно все эти разногласия во взглядах можно свести к двум направлениям — **неокейнсианскому** и **неоконсервативному**.

Неокейнсианское направление поощряет регулируемую роль государства; неоконсерватизм всемерно ограничивает эту роль. Неокейнсианство ориентирует государство на регулирование совокупного спроса; неоконсерватизм ориентируется преимущественно на экономическую теорию предложения, на отказ от доктрины Дж. М. Кейнса, на процесс дерегуляции. Неокейнсианство в качестве основного объекта регулирования берет национальное хозяйство в целом, и поэтому в центре его внимания — макроэкономика. Неоконсерватизм в качестве основного объекта своего изучения берет деятельность отдельных фирм, и поэтому в центре его внимания оказывается микроэкономика, создание стимулов для предпринимательской деятельности фирм.

Основными инструментами антициклического регулирования неокейнсианское направление считает налогово-бюджетную политику, т. е. увеличение или уменьшение расходов государства, манипуляцию с налоговыми ставками. Неоконсервативное направление большее внимание уделяет денежно-кредитной политике, вопросам объема денежной массы. В конечном счете все инструменты последователей неокейнсианской концепции направлены на регулирование совокупного спроса, т. е. на повышение спроса в периоды кризисов и депрессии и на снижение его в периоды подъема и бума. Все инструменты сторонников неоконсерватизма направлены на регулирование совокупного предложения, т. е. на стимулирование его в периоды кризисов и депрессии и на сдерживание его в периоды подъема и бума.

Реальная жизнь пока не дала окончательной оценки неокейнсианству и неоконсерватизму. Опыт «азиатских драконов», Ирландии и ряда других стран учит сочетать обе эти концепции применительно к конкретной ситуации каждой страны. Истина всегда конкретна.

Нельзя не обратить внимания на то, что и в современном мире имеются страны, которым не присущи экономические кризисы перепроизводства. Это Китай, Вьетнам, Куба. Некризисный характер их экономического развития объясняется реальным регулированием основных экономических процессов из единого экономического центра. Реальная экономическая власть в этих странах опирается и на государственную общественную собственность, и на умелое сочетание рыночных и нерыночных регуляторов.

Однако абсолютное большинство стран современного мира и мировая экономика в целом в начале XXI века вступили в полосу очередного экономического кризиса. Экономические операции в их финансовом аспекте все меньше и меньше стали увязываться с производством, — они уходят в виртуальный мир биржевых фондовых операций, которые инвестируются и тиражируются. Казалось бы, что кризисы уже невозможны, система сама регулирует себя для того, чтобы непрерывно идти вперед. Большой знаток современной экономики, известный финансист Джордж Сорос предупреждает, что глобальный капитализм ожидает кризис, что открытое общество в опасности и что опасность эта ныне проистекает из рыночного фундаментализма: «Рынки великолепно приспособлены для реализации частных интересов, однако они вовсе не предназначены для заботы об общем благе... Защита общего интереса всегда была прерогативой национального государства... Угроза открытому обществу исходит сегодня оттуда, откуда ее не ждали: от необузданного стремления к удовлетворению личного интереса»¹.

Кризис японской экономики стал реальностью в конце 90-х гг. XX в. К началу нынешнего века американская экономика застыла в ожидании стагфляции, в ожидании застоя (стагнации) и инфляции. События 11 сентября 2001 года, связанные с ними затраты более чем в 100 млрд долл., бряцание оружием и агрессия в Ираке отвлекают внимание мировой общественности от экономического кризиса внутри самих США, от конкуренции на мировых рынках между евро, долларом, юанем и иеной.

В отличие от смелых суждений Дж. Сороса мировая либеральная пресса вместо неблагопристойных понятий: «экономический кризис», «финансовые авантюры», «долларовая агрессия», «военный шантаж неугодных» и т. п. — предпочитает использовать выражения более благопристойные: «временный спад», «дефолт не грозит», «суетиться не стоит» и т. п. Это вполне соответствует гоголевской иронии. Дамы города NN в поэме «Мертвые души» никогда не говорили: «Я высморкалась...» Они использовали более элегантно выражение, приятное во всех отношениях: «Я обошлась посредством носового платка».

11.4. Макроэкономическая нестабильность и безработица

Труд и земля — два основных источника богатства, два основных фактора роста производства, ибо все другие ресурсы — капитал, организация, информация — это дело рук и мозга человека. В связи с этим общество всегда интересовало вопрос об эффективности использования рабочей силы. Эмпирически установлено, что 1% роста безработицы сокращает ВВП на 2% относительно потенциала.

На разных этапах развития человеческого общества эффективность использования рабочей силы была различной. Первобытному обществу были свойственны полная занятость всего трудоспособного населения общины и одно-

¹ Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. — М.: Некоммерческий фонд «Поддержка Культуры, Образования и Новых Информационных Технологий». — 2001. — С. 13, 23.

временно перенаселение отдельных территорий; отсюда постоянная борьба племен за новую территорию обитания. При рабстве имела место полная занятость всех рабов и относительное перенаселение свободных граждан, часть которых становилась колонистами или воинами, их основным назначением было пополнение армии невольников. При феодализме и азиатском способе производства имело место абсолютное или относительное аграрное перенаселение, часть людей уходила на отхожие промыслы, другие пополняли армию, назначение которой состояло в том, чтобы захватывать новые земли. В условиях чистого капитализма на индустриальной стадии его развития, при господстве рыночных отношений возникло новое социально-экономическое явление — безработица, резервная армия труда.

Экономическая наука неоднократно предпринимала попытки выяснить **причины безработицы**. Одну из первых подобных попыток предпринял французский экономист Ж. Б. Сэй. Рынок труда он рассматривал как частный случай закона спроса и предложения. Графически **закон рынка труда Ж. Б. Сэя** можно представить в следующем виде (рис. 11.10).

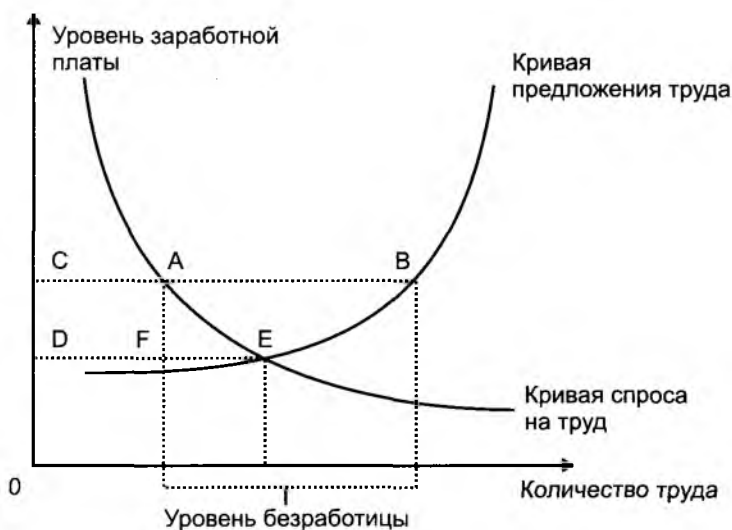


Рис. 11.10. Закон рынка труда Ж. Б. Сэя

Кривая спроса на труд отражает спрос на труд со стороны предпринимателей. Кривая предложения труда отражает его величину в связи с изменением уровня заработной платы. Если уровень оплаты труда повысится с точки D до точки C, это, с одной стороны, приведет к сокращению спроса на труд до величины CA, т. е. к увольнению части наемных работников, с другой стороны, вызовет увеличение предложения на труд на величину AB. Возвращение в точку равновесия E приведет к исчезновению безработицы: весь спрос на труд будет удовлетворен его предложением при данной цене труда на уровне точки D. Вывод, который следует из закона **Ж. Б. Сэя** достаточно ясен и прост: **причина безработицы — чрезмерно высокий уровень заработной платы.**

Закон рынка труда Ж. Б. Сэя вызвал полемику, которая длится уже полтора века. Идея автоматического равновесия спроса и предложения на рынке труда была подвергнута критике английским экономистом, священником *Томасом Робертом Мальтусом* (1766—1834). По его мнению, и капитал, и население в течение значительного периода могут быть избыточными по отношению к спросу на продукцию. Причиной падения спроса является сокращение личных доходов, а их уменьшение в свою очередь вызывается демографическим фактором: темпы роста народонаселения превышают темпы роста производства. Следовательно, **причину безработицы надо искать в чрезмерно быстром росте населения**. Современный опыт социального развития показал однако, что во многих высокоразвитых странах имеет место предельно низкая рождаемость и даже абсолютное сокращение населения, однако безработица существует. Значит, причины безработицы следует искать в другом.

Принципиально иное объяснение причин этого социального явления дал К. Маркс: по его мнению, причиной безработицы является не рост заработной платы, не быстрые темпы роста народонаселения, а **накопление капитала в условиях роста технического строения промышленного производства**. Переменный капитал, выделяемый на покупку рабочей силы, растет более медленными темпами по сравнению с постоянным капиталом, авансируемым на покупку средств производства. В этих условиях спрос на труд отстает от темпов роста спроса на средства производства. Другая причина безработицы — банкротство предприятий в условиях рынка. Факторами, усиливающими безработицу, являются кризисы и спады, миграция сельского населения в город.

Через 100 лет после закона рынка труда Ж.Б. Сэя концепция автоматического равновесия совокупного спроса и совокупного предложения на рынке труда была подвергнута критике Дж. М. Кейнсом. Он утверждал, что при капитализме не существует механизма, гарантирующего полную занятость, которая скорее случайна, чем закономерна. **Причины безработицы кроются в отсутствии синхронности потребления, сбережений и инвестиций**. Субъекты сбережений и инвесторы — это различные социальные группы. Чтобы превратить сбережения в инвестиции, необходимо иметь эффективный спрос — как потребительский, так и инвестиционный. Падение стимулов к инвестированию приводит к безработице.

Английский экономист *Артур Сесил Пигу* (1877—1959) **причину безработицы видел в несовершенной конкуренции**, которая действует на рынке труда и ведет к повышению заработной платы. Он пытался утвердить мысль, что всеобщее сокращение денежной заработной платы стимулирует занятость. Заметим, что безработица имела место и в условиях совершенной конкуренции на рынке труда, а тезис о высокой заработной плате как основной причине безработицы выдвигался еще Ж.Б. Сэем полтора века назад.

Принципиально новые подходы к данной проблеме были представлены в знаменитой работе английского экономиста *Албана Филлипса* (1914—1975), которая вышла в 1958 г.¹ Обобщив статистические данные по Великобритании за 1861—1957 гг., автор построил кривую, характеризующую взаимо-

¹ Phillips A.W. The Relations Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the U.K., 1861—1957 («Economica», 1958, November).

связь между среднегодовым ростом заработной платы и безработицей. Эта взаимосвязь оказалась обратной: если **зарботки росли быстро, безработица была небольшой и наоборот. Кривая Филлипса** оказалась вогнутой относительно оси ординат: одному и тому же приращению заработной платы соответствовало сравнительно небольшое сокращение безработицы при ее низком уровне и значительное — при высоком (рис. 11.11).



Рис. 11.11. Кривая Филлипса

Сам А. Филлипс крайне осторожно подошел к интерпретации выведенной им зависимости, указывая, что для окончательных выводов необходимо более детальное исследование взаимосвязи между безработицей и ставками заработной платы. Однако последователи Дж. М. Кейнса стали увязывать кривую Филлипса с ростом цен, а следовательно, с инфляцией. На оси ординат теперь откладывается уже не прирост номинальной заработной платы, а прирост цен, уровень инфляции, полагая, что рост заработной платы автоматически ведет к повышению цен, к инфляции. Теперь для **увеличения занятости стали рекомендовать увеличение инфляции в пределах управляемости.**

Новую интерпретацию ситуации на рынке труда дали монетаристы, которые разработали **теорию сдвигов кривой Филлипса**, или **акселерационную модель**. Графически эта модель представлена на рис. 11.12.

Согласно концепции монетаристов, классическая кривая Филлипса верна лишь для коротких периодов и в том диапазоне, когда рост заработной платы соответствует реальному увеличению потребления благ и реальному повышению производительности труда. Расширить занятость на такое короткое время можно только ценой ускорения (акселерации) инфляции (отсюда и название модели).

На рис. 11.12 видно, что сокращение безработицы от величины V_a до величины V_1 вызывает рост цен до уровня a_1 . Если сокращение безработицы будет продолжаться, рост цен ускорится, кривая Филлипса сместится и т. д.

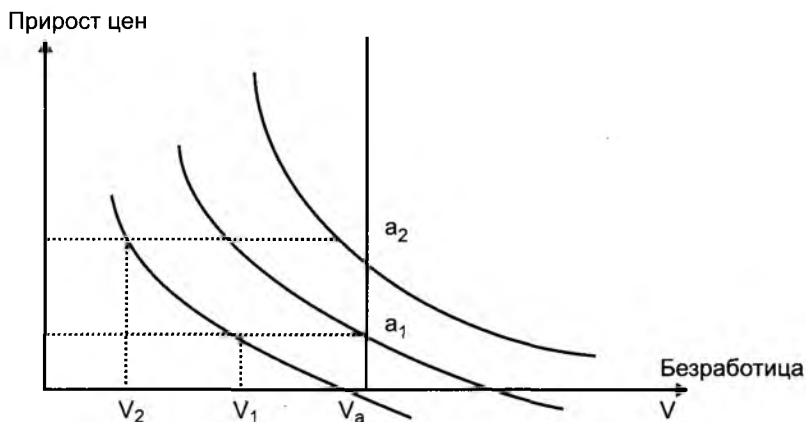


Рис. 11.12. Акселерационная модель монetarистов

Общий вывод по вопросу о причинах безработицы состоит в том, что **сама рыночная форма организации хозяйства неизбежно порождает безработицу**, ибо рыночная экономика предполагает:

- 1) разорение части предприятий;
- 2) накопление капитала в условиях технического и научного прогресса;
- 3) диспропорциональность в динамике потребления, сбережений и инвестиций;
- 4) циклический характер производства;
- 5) несовершенство конкуренции на современном рынке в целом и на рынке труда в частности;
- 6) сам спрос на рабочую силу зависит от величины предельного продукта при увеличении занятых на 1 работника;
- 7) предложение труда зависит от множества факторов, в частности, от численности трудоспособного населения, от продолжительности рабочего времени, установленного законодательством данной страны, от квалификационной структуры рабочей силы и т. д.

На занятость влияют не только чисто экономические, но и социально-психологические факторы. Одним из таких факторов, имеющим в разных странах свою национально-историческую окраску, является парадокс эффекта дохода и связанного с ним эффекта замещения. Сущность **эффекта замещения** состоит в том, что увеличение роста заработной платы на первом этапе вызывает рост предложения труда, ибо на этом отрезке своей жизни каждый час свободного времени работник воспринимает как упущенную выгоду. Эту выгоду работник реализует путем превращения свободного времени в рабочее, а **свободному времени и досугу он предпочитает товары, которые приобретает на повышенную заработную плату**. Эти товары как бы «замещают» его свободное время и досуг. Однако на определенном этапе жизни отношение человека к свободному времени меняется, ибо без него нет радости человеческого бытия. В связи с этим у одних работников раньше, у других — позже начинает срабатывать **эффект дохода**. Его сущность в том, что при достиже-

ний определенного уровня материального благополучия свободное время уже не кажется упущенной выгодой, напротив, теперь оно предстает источником радости человеческого бытия, источником счастья, наслаждения жизнью. Теперь работник сознательно сокращает предложение труда; тем самым он как бы покупает свободное время. Эффект замещения вызывает увеличение предложения труда; эффект дохода, напротив, порождает сокращение предложения труда. Графически влияние эффекта замещения и эффекта дохода представлено на рис. 11.13.

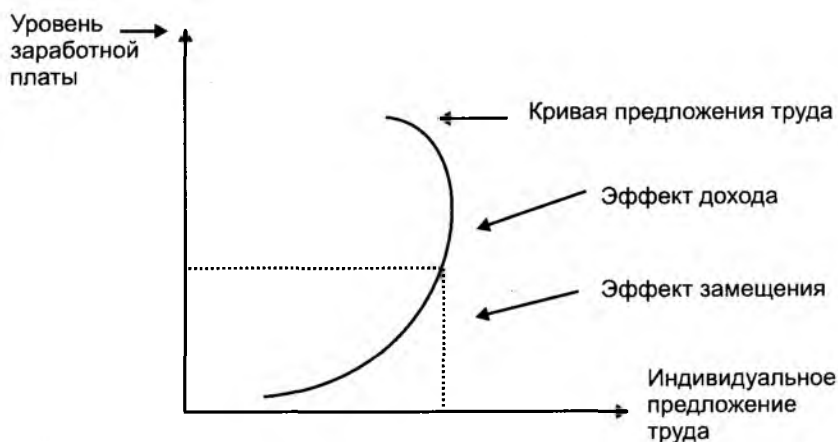


Рис. 11.13. Влияние эффекта замещения и эффекта дохода на предложение труда

Для характеристики безработицы используются два основных показателя: **уровень безработицы** и **средняя ее продолжительность**. Уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к совокупной рабочей силе:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Совокупная рабочая сила}} \cdot 100.$$

С определенными оговорками можно принять тезис: совокупную рабочую силу составляет все трудоспособное население страны. Это последнее представляет собой разность между общей численностью населения и той его частью, которая ещё или уже не работает (по возрасту или по болезни). В числителе этого отношения обычно принимают во внимание число безработных, которые зарегистрированы официально. Уровень безработицы по странам мира в настоящее время колеблется в пределах 1,2—14,0%¹.

Разумеется, в периоды кризисов и депрессии уровень безработицы возрастает, в периоды подъема и бума — сокращается. Продолжительность безработицы характеризуется средним периодом перерыва в работе.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 632.

Одним из важных аспектов данной проблемы является вопрос о **видах безработицы**.

С точки зрения характера вытеснения работника из производства различают **добровольную** и **вынужденную безработицу**. В первом случае работник увольняется по собственному желанию в силу тех или иных причин. Во втором — фирма сама предлагает работнику уволиться, ссылаясь на различные обстоятельства.

С точки зрения порождающих условий и причин различают безработицу:

- **фрикционную** (от лат. *frictio* — трение), связанную с поисками или ожиданием лучшей работы в лучших условиях, она предполагает перемещение рабочей силы по отраслям, регионам, в связи с возрастом, переменной профессией и т. п. Ее иногда называют также **текучей безработицей**;
- **структурную** — результат несовпадения спроса на труд и предложения его в различных фирмах, отраслях, по разным профессиям;
- **технологическую** — результат влияния НТП и НТР, когда отдельные профессии уже не нужны, а новые еще не укомплектованы необходимым количеством работников;
- **циклическую**, вызываемую сменой фаз в промышленном цикле;
- **скрытую**, включающую частично занятых работников, особенно в сельском хозяйстве и кустарных промыслах;
- **застойную**, состоящую из работников, потерявших надежду найти работу, а подчас и не ищущих ее;
- **дно жизни**, где пребывают нищие, бродяги, бомжи и т. д. — конечный венец застойной безработицы. В принципе и эти люди при иных социальных условиях могли бы трудиться.

Влияние безработицы на экономическую и социальную жизнь общества противоречиво.

В качестве **позитивных аспектов** проблемы можно назвать следующие. В **о-п-е-р-ы-х**, безработица выступает как условие роста производства, появления новых предприятий: без нее было бы затруднено расширенное воспроизводство, которое требует дополнительных ресурсов: труда, земли, капитала, информации и менеджмента. В **о-в-т-о-р-ы-х**, безработица поднимает дисциплину и эффективность труда тех, кто пока еще занят в производстве.

В то же время **безработица порождает тяжелейшие отрицательные социально-экономические последствия**.

Первое отрицательное последствие заключается в том, что **незанятая рабочая сила означает недоиспользование экономического потенциала общества, прямые экономические потери**. В связи с этим возникает вопрос о потенциальных и реальных результатах воспроизводства на макроэкономическом уровне в условиях неполной занятости ресурсов. **Потенциальный ВВП и соответственно потенциальный ВНП** — это объем конечных материальных благ и услуг, который мог бы быть получен **при полной занятости ресурсов** — как трудовых, так и материально-вещественных. **Реальный ВВП и соответственно реальный ВНП** — это результат воспроизводства на макроуровне в объеме, который **фактически был получен** в реальной жизни при данном уровне занятости **наличных ресурсов**.

Казалось бы, потенциальный ВВП и соответственно потенциальный ВВП предполагают 100%-ное использование трудовых и материально-вещественных ресурсов (прежде всего производственных мощностей). Однако в условиях рыночной экономики полное использование ресурсов исключено и практически, и теоретически, поскольку безработица и незагруженные производственные мощности свойственны частному рыночному хозяйству не только в периоды кризисов и депрессий, но и в периоды оживления и подъема, т. е. на всех четырех фазах экономического цикла, хотя степень незанятости ресурсов на различных стадиях этого цикла далеко не одинакова. В связи с этим современная экономическая наука понятия потенциального ВВП и потенциального ВВП увязывает не со 100%-ной занятостью ресурсов (в том числе рабочей силы), а с так называемым естественным уровнем безработицы и оптимально допустимой долей незагруженных производственных мощностей.

Естественный уровень безработицы — это такая ситуация на рынке труда, при которой спрос на труд и предложение его совпадают. К естественной безработице относятся фрикционная, структурная и технологическая, т. е. нечто неизбежное, объективно обусловленное. Все другие виды безработицы, и прежде всего циклическую ее форму, можно рассматривать как прямое недоиспользование трудовых ресурсов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Естественный уровень безработицы по различным странам неодинаков и варьирует в пределах 4—6% от общей численности рабочей силы. Соответственно оптимально допустимый уровень незагруженности производственных мощностей по разным странам варьирует в пределах 10—20% от их общего объема. Практически естественный уровень безработицы в стране определяется в результате усреднения ее фактического уровня за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет на основе прогнозных оценок. Разумеется, статистические погрешности при этом неизбежны. В долгосрочном периоде можно говорить о тенденции роста естественного уровня безработицы в связи с увеличением доли молодежи и женщин в составе рабочей силы, а также в связи с более частыми структурными и технологическими изменениями в народном хозяйстве на основе научно-технического прогресса. В то же время в реальной жизни имеются факторы, которые уменьшают естественный уровень безработицы в связи с регулированием занятости государством и другими институциональными организациями.

Естественный уровень безработицы позволяет определить **потенциальный ВВП**, т. е. такой объем валового национального продукта, который можно произвести в условиях естественного уровня занятости. Фактический уровень ВВП, как правило, ниже его потенциального уровня, а фактический уровень безработицы выше ее естественного уровня. В этих условиях возникает необходимость определить, какую часть ВВП общество недополучает вследствие превышения естественного уровня безработицы.

Американский экономист **Артур Оукен** (1928—1980) сформулировал **закон**, согласно которому **между уровнем безработицы и реальным объемом ВВП существует обратная зависимость**, показывающая, что сокращение безработицы на один процентный пункт дает дополнительный прирост реального ВВП примерно на 2%. Соответственно превышение фактического уровня безработицы на 1% ее естественного уровня приводит к отставанию объема фактического

ВНП по сравнению с потенциальным ВНП на 2%. В этом и состоит **закон Оукена**, а цифра **2,0** — **коэффициент Оукена**. Так, если естественный уровень безработицы в данном году равен 4%, а фактический ее уровень — 7%, то разница составит 3%. Эти 3% надо умножить на коэффициент Оукена ($3\% \cdot 2,0 = 6\%$). Если фактический ВНП составляет 200 млрд руб., то общество недополучило в данном году 6% от 200 млрд руб., т.е. 12 млрд руб., а потенциальный ВНП в данной стране в данном году составил бы 212 млрд руб.

А. Оукен колебания уровней безработицы увязывал с колебаниями ВНП, однако современная статистика ООН и система национальных счетов отдают предпочтение ВВП. В связи с этим возникает вопрос: правомерно ли закон и соответственно коэффициент Оукена увязывать с показателем ВВП, а не ВНП или не только ВНП? Ответ представляется положительным. В доказательство можно было бы привести следующие аргументы: во-первых, между ВВП и ВНП есть общее содержание — и тот и другой макроэкономические показатели выражают совокупность конечных материальных благ и услуг, созданных за определенный период. Во-вторых, различия между ними по составу реальны, поскольку ВВП формируется по территориальному, а ВНП — по национальному принципу, однако в количественном аспекте эти различия не столь значительны. В-третьих, безработица как социально-экономическое явление учитывает прежде всего территориальный фактор (пределы данной страны, региона), а не национальный фактор (только свои отечественные предприятия внутри страны и за рубежом). Все это (особенно последнее обстоятельство) позволяет сделать вывод, что закон и коэффициент Оукена в современных условиях можно и нужно увязывать и с реальным объемом ВНП, и с реальным объемом ВВП. Методологически это оправданно, а потому допустимо.

Закон Оукена в конечном счете раскрывает величину отставания фактического ВВП (или ВНП) от потенциального ВВП (или ВНП) на основе падения безработицы, т. е. выражает отношение:

$$\frac{\text{ВВП потенциальный} - \text{ВВП фактический}}{\text{ВВП фактический}} \cdot 100\%.$$

В 70-е годы XX в. для США и ряда других стран коэффициент Оукена был рассчитан эмпирически и составлял примерно 2%.

Заметим, что закон Оукена предполагает замену причины и следствия: каждые 2%, на которые сокращается реальный объем производства ниже естественного уровня, увеличивают уровень безработицы на 1% по сравнению с естественным уровнем безработицы и, напротив, увеличение реального объема производства на 2% при прочих равных условиях сокращает безработицу на 1%.

Потери и неиспользование экономического потенциала общества — это первое, но и не единственное последствие безработицы. Не менее актуальны и другие ее отрицательные социально-экономические последствия:

- безработица сковывает требования профсоюзов о повышении заработной платы наемных работников и тем самым срывает в пользу требований союзов предпринимателей;

- при длительной безработице работник теряет квалификацию, а получение иной квалификации и адаптация к новым условиям часто протекают для него болезненно и не всегда благоприятно;

- безработица ведет к прямому падению ранее достигнутого уровня жизни. Пособия по безработице всегда меньше заработной платы и имеют временный характер. Рост безработицы снижает покупательный и инвестиционный спрос, сокращает объемы сбережений у населения;

- наконец, сам факт безработицы наносит человеку тяжелейшую психологическую травму, сравнимую с самыми неприятными обстоятельствами (смерть близких, тюремное заключение и т. п.);

- в социальном плане безработица ведет к такой деградации личности, что безработный перестает быть полноценным членом общества и он начинает ненавидеть свою страну;

- в отдельных случаях наступает патологическая деградация личности безработного, и ему надо идти к психиатру.

Многие социологи с ростом безработицы связывают рост преступности, самоубийств, увеличение социальной напряженности.

«Жить работая или умереть сражаясь!» — этот старый лозунг XIX в. в более либеральной форме звучал и в XX в. Хотелось бы надеяться, что в XXI в. мировое сообщество научится разрешать эту тяжелейшую социальную проблему. В связи с этим актуальным всегда был и остается вопрос о методах и способах борьбы с безработицей.

Методы борьбы с безработицей различны. Зачастую они вытекают из той концепции, которой те или иные современные экономисты придерживаются при объяснении ее причин.

Мальтузианцы предлагают ограничить рождаемость; **сторонники классической теории рынка труда** — мероприятия по снижению заработной платы, ибо основной причиной безработицы они считают слишком высокую заработную плату.

Кейнсианский подход исходит из посылки, что безработицу порождает недостаточный спрос на рабочую силу и поэтому кейнсианские программы в краткосрочном периоде предлагают общественные работы за счет бюджета государства; в долгосрочном периоде — государственные заказы частному сектору, мероприятия по стимулированию инвестиционного спроса, при этом особое значение придается снижению учетной ставки процента. Кейнсианцы справедливо полагают, что занятость может возрастать только с увеличением инвестиций и что между совокупной занятостью и доходами, с одной стороны, и масштабами инвестиций, с другой стороны, существует прямая зависимость.

«Безработица возникает, так сказать, потому, что люди хотят достать луну с неба. Они не могут найти работы, когда предмет желания (т. е. деньги) — это нечто такое, что не может быть произведено, и спрос на этот предмет не может быть легко устранен. Здесь нет иного средства, как только убедить публику, что «зеленые» — это и есть суть проблемы и что фабрику «зеленых» (т.е. центральный банк) необходимо поставить под государственный контроль»¹.

¹ Кейнс Дж.М. Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993. — С. 406.

Монетаристы основное внимание уделяют не совокупному спросу на рабочую силу, а совокупному предложению ее. Если при полной занятости спрос отстает от предложения, то возникает дефляционный разрыв. Предприятия сокращают производство и приспосабливаются к отстающему спросу. Если при полной занятости спрос превышает предложение, то возникает инфляционный разрыв: цены растут, инфляция прогрессирует. В этих условиях монетаристы требуют уменьшить дефицит государственного бюджета путем уклонения от планирования социальных программ, обуздания инфляции и создания здоровой рыночной среды, в которой неизбежно разорение неэффективных предприятий и выдвижение на первый план сильных, адаптивных товаропроизводителей. В частности, они предлагают не понижать, а повышать учетную ставку процента. Они полагают, что эффективно действующий рынок вызовет рост производства и как следствие — рост спроса на рабочую силу. Платой общества за монетаристский путь развития рынка являются нищета, преступность, бродяжничество и социальная напряженность. Опыт России, пошедшей по монетарному пути формирования рынка, — наглядное тому подтверждение.

Вольно и невольно современному государству приходится обращаться к проблеме **регулирования занятости на макроэкономическом уровне**, ибо в условиях рыночной экономики и частных форм хозяйствования не существует механизма, обеспечивающего полную занятость трудоспособного населения. Исторический опыт показал, что рыночная система весьма несовершенна с точки зрения саморегулирования и потому нуждается в планомерном государственном регулировании.

Государство с социально ориентированной рыночной экономикой проводит комплекс плановых мероприятий по регулированию занятости в интересах всего общества, всех слоев населения. В процессе управления совокупными расходами населения государство, как правило, выбирает компромиссное решение между динамикой заработной платы, темпами инфляции и уровнем безработицы.

Одной из важнейших проблем безработицы является вопрос о **социальной защите населения**. **Формы социальной защиты различны**: пособие по безработице, социальные программы помощи бедным, организация переобучения и переквалификации за счет государства и различных социальных институтов. Финансовой основой этих социальных программ являются налоги. Социально ориентированная экономика вопросу о социальной защите населения придает особое значение, ставит его во главу всей экономической политики.

Современный мир мало задумывается о **глобальных последствиях безработицы**. Между тем эта проблемы ныне выходит из национальных границ. В 1995 г. в США вышла книга президента Фонда по изучению экономических тенденций, доктора **Джерemi Рифкина**, в которой он предпринимает попытку предвидеть глобальные последствия роста безработицы¹. В своей работе он

¹ Рифкин Дж. Конец работе: сокращение рабочей силы в глобальном масштабе и начало послерыночной эры. Нью-Йорк, изд-во «Дж. П. Путнэм энд сонс», 1995. Обозреватель — Observer, 1997, № 3—4. — С. 74—80.

полностью подтверждает предвидение К. Маркса о том, что система машин вытеснит человека из экономического процесса. Свою работу Дж. Рифкин начинает с анализа двойственного эффекта от воздействия научно-технического прогресса: с одной стороны, НТП ведет к гигантскому повышению производительности труда, с другой стороны — к беспрецедентному сокращению занятости. Он обнаруживает тенденцию: во всем мире растет уровень постоянно существующей безработицы. Автор предупреждает: человечество не осознает всех социальных последствий современной третьей научно-технической промышленной революции, ибо **создаваемое техническим прогрессом некоторое число новых рабочих мест неизмеримо меньше того количества рабочих мест, которое ликвидируется этим же процессом**. Он высмеивает миф о том, что малый бизнес является мощным фактором роста занятости в эру высоких технологий. Он доказывает, что даже в сельском хозяйстве решающую роль играют не семейные фермы, а крупные высокотехнологизированные и компьютеризованные предприятия. Эти же тенденции он обнаруживает и в сфере услуг, где объем услуг растет, а занятость сокращается.

Всей своей книгой Дж. Рифкин утверждает мысль, что третья промышленная революция в условиях рыночной экономики несет с собой крайне негативные социальные последствия: рост безработицы, падение влияния профсоюзов, эрозию среднего класса. Мир становится более опасным, ибо он приближается к историческому перекрестку в истории человечества: глобальные корпорации теперь способны производить беспрецедентно большее количество товаров и услуг при сокращающейся рабочей силе.

В самом последнем абзаце своей книги Дж. Рифкин пишет:

«Мы вступаем в новую эпоху глобальных рынков и автоматизированного производства. Путь к экономике почти без рабочих четко виден. Приведет ли этот путь в надежную гавань или к ужасной пропасти, будет зависеть от того, насколько хорошо цивилизация сумеет подготовиться к послерыночной эре, которая последует за третьей промышленной революцией. Конец работе может означать смертный приговор цивилизации в той форме, в какой мы ее знаем. Конец работе может также сигнализировать о начале новой социальной трансформации, возрождению человеческого духа. Будущее в наших руках»¹.

11.5. Макроэкономическая нестабильность и инфляция

Одной из важнейших форм проявления макроэкономической нестабильности является инфляция (от лат. *inflatio* — вздутие).

Инфляция — это переполнение канала товарно-денежного обращения излишним количеством неполноценных денег, т. е. нарушение соответствия совокупного спроса и совокупного предложения на национальном товарно-денежном рынке.

Инфляция представляет собой сложнейшее социально-экономическое явление, которое затрагивает практически все стороны жизни общества — экономическую, политическую, духовную.

¹ Обозреватель — Observer, 1997, № 3—4. — С. 80.

Следует различать **сущность и форму проявления инфляции**. По своей сути инфляция — это **обесценение денег**, превышение совокупного денежного предложения над совокупным денежным спросом с точки зрения законов денежного обращения. По форме — это **рост цен**. Самый простой способ измерения инфляции — использование индекса цен, который можно выразить отношением

$$\text{Индекс цен в данном периоде, \%} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном периоде}}{\text{Цена аналогичной рыночной корзины в предыдущем периоде}} \cdot 100.$$

Для измерения общего уровня цен и соответственно динамики инфляции по стране в целом целесообразно использовать индекс валового внутреннего продукта, или дефлятор (от лат. *deflatio* — выдувание) ВВП, который отражает динамику не только потребительских цен, но и цен на факторы производства.

Инфляция всегда сопровождается ростом цен, но не всякий рост цен есть форма проявления инфляции. Рост цен может быть вызван неурожаем, энергетическим кризисом, циклическими колебаниями и другими причинами, не имеющими прямого отношения к инфляции. Типично инфляционными причинами роста цен являются покрытие дефицита государственного бюджета за счет дополнительной эмиссии денег, монополистическая гонка цен, инфляционные ожидания и т. п.

Следует различать возможность возникновения инфляции и непосредственные причины, которые ее порождают. **Возможность возникновения** инфляции заключена в самом факте использования символических бумажных и кредитно-бумажных, т.е. неполноценных, денег. Если бы в обращении фигурировали полноценные металлические деньги (золотые или серебряные монеты), то излишнее их количество уходило бы в сокровища. Обращение неполноценных бумажных денег рождает реальную возможность их увеличения вопреки законам денежного обращения. Однако сам по себе факт использования символических кредитно-бумажных неполноценных денег не является непосредственной причиной инфляции.

Причины инфляции лежат в общем макроэкономическом неравновесии между совокупным спросом и совокупным предложением, во всей системе диспропорций по народному хозяйству данной страны. Непосредственными причинами инфляции являются три вида монополизма, три вида несовершенства в современном рыночном хозяйстве, а также инфляционные ожидания населения и внешнеэкономические факторы.

Первая причина инфляции и одновременно первый вид несовершенства современного рыночного хозяйства — **монополия государства**, которое позволяет себе иметь несбалансированные расходы и доходы бюджета, покрывать дефицит бюджета за счет печатного станка, нести непосильное бремя военных расходов, связанных с милитаризацией экономики, расходы по содержанию громадного аппарата управления и т. д. Справедливо писал Дж.

М. Кейнс: «Всякое правительство... может существовать долгое время, печатая бумажные деньги. Это значит, что оно может получить таким образом распоряжение над ресурсами столь же реальными, как и те, которые поступают налоговым путем. Средство это дискредитировано, но действенность его в известных пределах неоспорима»¹.

Вторая причина и одновременно вторая форма несовершенства современного рыночного хозяйства — **монополия профсоюзов**, сила других общественных организаций, которые справедливо требуют повышения заработной платы в условиях, когда само правительство дало старт началу гонки роста цен на потребительские товары, а также на производственные товары в военно-промышленном комплексе.

Третья причина и вместе с тем третья форма несовершенства современного рынка — **монополия крупнейших корпораций**. Современный рынок имеет принципиально иную структуру по сравнению с классическим рынком прошлого. На нем господствуют олигополии и монополии, которые впервые в экономической истории получили возможность предопределять издержки и рыночные цены. Современные корпорации держат в своих руках более 80% товарооборота на мировом рынке. В условиях безудержной гонки цен, вызванной монополией государства и вынужденным ростом номинальной заработной платы, крупные корпорации сами включаются в этот процесс безудержного роста цен с тем, чтобы компенсировать свои издержки и получить прибыль.

Четвертой причиной инфляции можно считать **инфляционные ожидания** и покупателей, и товаропроизводителей в условиях общей макроэкономической нестабильности. Это субъективный и психологический фактор, но за ним стоят реальные экономические действия тысяч и тысяч участников рыночных отношений.

Пятая причина — это влияние неустойчивости и диспропорциональности всего мирового хозяйства на экономику данной страны в силу открытости внутреннего национального рынка перед мировым рынком. Этот **импортируемый фактор** инфляции связан с господством в мировом рыночном хозяйстве монополизма высшего государственного и надгосударственного ранга. В первую очередь это относится к экономической, политической и военной мощи США — единственной сверхдержавы в современном мире, а также к международным экономическим организациям и институтам типа Международного валютного фонда.

Взаимодействие всех указанных выше факторов порождает **инфляционную спираль**, т. е. бесконечный процесс развития инфляционных процессов по кругам увеличивающейся спирали.

Указанные причины инфляции не являются изобретением только нашего времени. С теми или иными ограничениями они имели место и в прошлом. В первую очередь это относится к монополии государства. В начале XVIII в. по предложению шотландского экономиста *Джона Ло* (1671—1729) король и правительство Франции выпустили в обращение значительное количество

¹ Кейнс Дж. М. Избр. произ. — С. 108.

необеспеченных бумажных денег. Авантюра окончилась полным крахом. Сам термин «инфляция» впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861—1865 гг., когда была проведена громадная эмиссия неразменных бумажных денег. В XX в. инфляция стала хронической болезнью; с этой болезнью земная цивилизация вступила в XXI в.

Виды инфляции многообразны. В соответствии с принятыми признаками классификации различают:

- инфляцию спроса и инфляцию издержек;
- умеренную, галопирующую и гиперинфляцию;
- инфляцию сбалансированную и несбалансированную;
- инфляцию ожидаемую, или предсказуемую, и неожиданную, или непредсказуемую;
- инфляцию открытую и подавленную.

Инфляция спроса — нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса. В этом случае в обществе возрастает платежеспособность по сравнению с прежним уровнем. Классическим фактором инфляции спросом является рост государственных расходов и соответственно вливание в обращение дополнительных денег. Заметим, что в условиях депрессии и кризиса, когда часть ресурсов не занята, инфляция спроса вызывает оживление и некоторый рост производства. Это воздействие инфляции спроса представлено на рис. 11.14.

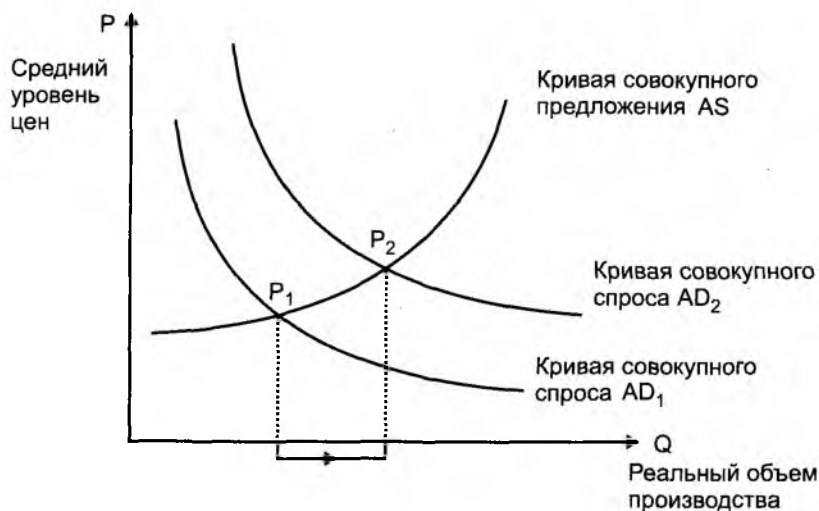


Рис. 11.14. Влияние инфляции спроса на динамику производства

Движение кривой совокупного спроса от AD_1 к AD_2 предопределяет рост цен от P_1 к P_2 , при этом реальный объем производства увеличивается по проекции на горизонтали на величину отрезка между P_1 и P_2 .

Инфляция издержек — нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны предложения на основе роста цен вследствие увеличения издержек производства.

При этом инфляционный рост цен может происходить и без дополнительного спроса. Причинами роста издержек могут быть сама практика формирования цен олигополиями и монополиями, рост цен на сырье, повышение заработной платы, стремление сохранить и увеличить прибыль в условиях нестабильности, ожидаемое удорожание факторов производства, косвенные налоги, акцизы и т. п.

Инфляция издержек порождает тенденцию к сокращению предложения, а в конечном счете — реальный спад производства. Графически это представлено на рис. 11.15.

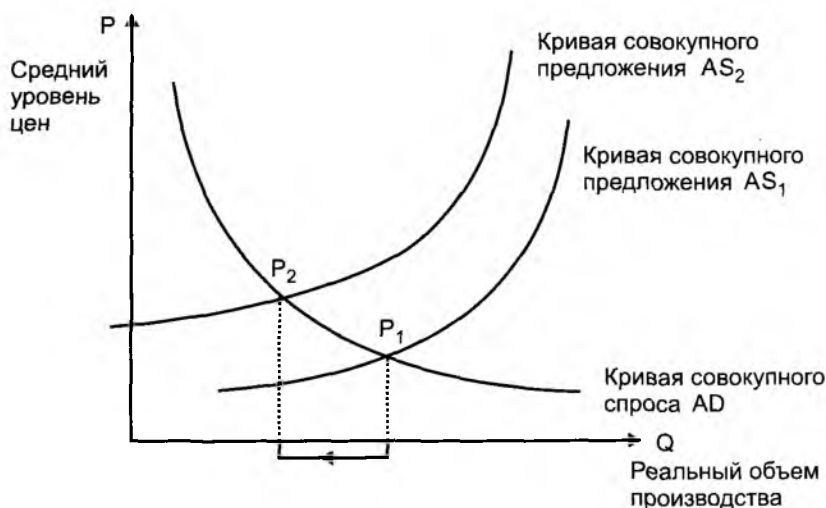


Рис. 11.15. Влияние инфляции издержек на динамику производства

На графике цены движутся от P_1 к P_2 . Происходит перемещение вверх кривой совокупного предложения от AS_1 к AS_2 . На кривой совокупного спроса AD теперь наблюдается сокращение, которое отражается по проекции на горизонтали реального объема предложения.

В России в 1992—1996 гг. определяющей была инфляция спроса, после 1996 г. главной составляющей стала инфляция издержек, которая является ныне одним из основных факторов падения производства.

Умеренная инфляция предполагает рост цен в размере 10—12% в год; **галопирующая** — 13 — 200%; **гиперинфляция** представляет собой астрономический рост товарных цен в 2 и более раз. В России по отдельным товарам в период 1990—2002 гг. цены увеличились: на один разговор по телефону-автомату внутри городской сети — в 250 раз (5 руб. : 2 коп.); на проезд в автобусе — в 140 раз (7 руб. : 5 коп.); на мясо — в 50 раз (100 руб. : 2 руб.); на масло сливочное — в 30 раз (90 руб. : 3,0 руб.) и т.д. А если учесть фактор деноминации рубля в соотношении 1000:1, то указанный выше рост цен надо увеличить еще в 1000 раз. Только в 2001 г. индекс

потребительских цен составил 118,6% по отношению к 2000 г.¹ Поступательное движение инфляции в России продолжается. Инфляция в России стала явлением хроническим.

Сбалансированная инфляция — одновременный и равномерный рост цен по всем основным группам товаров. **Несбалансированная инфляция** предполагает различные темпы роста цен на разные группы товаров.

Ожидаемая инфляция есть прогнозируемая; **неожидаемая** — непредсказуемая, непрогнозируемая инфляция.

Открытая инфляция характеризуется явным, нескрываемым ростом цен; **подавленная инфляция** предполагает заниженные регулируемые цены при неудовлетворенном спросе или искусственное сжатие денежной массы.

Во многих странах инфляция принимает форму **стагфляции** (от англ. stagflation), т.е. форму сочетания стагнации и инфляции, когда одновременно сокращается объем производства и повышаются цены.

Уровень инфляции обычно определяют при помощи индексов цен. В современной литературе используют три варианта этих показателей: индекс потребительских цен (consumer price index), индекс цен Ласпейреса (Laspeyres price index) и индекс цен Пааше (Paasche price index). **Индекс потребительских цен** — это сводный показатель уровня цен, который рассчитывается как отношение стоимости всей потребительской корзины в отчетном году к ее стоимости в базисном году. **Индекс цен Ласпейреса**, названный по имени немецкого экономиста Э. Ласпейреса, — это показатель уровня цен, рассчитываемый на базе цен определенного набора товаров (как правило, это фиксированная величина товаров как по качеству, так и по количеству). **Индекс цен Пааше**, названный по имени немецкого экономиста Г. Пааше, — это показатель уровня цен, который рассчитывается на базе изменяющегося набора товаров. Так, индекс Пааше имеет следующий вид:

$$g^{t+1} = \frac{\sum_{i=1}^n p^{t+1} q^{t+1}}{\sum_{i=1}^n p_i^t q^{t+1}},$$

где: g — индекс цен в году $t+1$;
 p — цены в годах $t+1$ и t ;
 q — объем продаж в году $t+1$;
 n — количество видов товарной продукции.

Важнейшим аспектом проблемы является **вопрос об экономических и социальных последствиях инфляции**. В экономической литературе ее воздействие на производство оценивается противоречиво. При этом единодушно подчеркивается, что умеренная (до 10% в год), сбалансированная и предсказуемая инфляция содействует умеренному росту цен, повышает норму прибыли, временно оживляет конъюнктуру. Однако по мере перехода ее в га-

¹ Российская газета. — 2002. — 16 февр. — С. 6.

лопирующую, а тем более в гиперстадию инфляция превращается в тяжелую социально-экономическую болезнь, когда отдельный человек и общество в целом испытывают самые неприятные последствия.

Инфляция на определенном этапе своего развития становится *фактором деградации всего народного хозяйства, верным средством разрушения основ общества*. Конкретно разрушительное действие инфляция проявляется в следующих направлениях.

1. **Обесценение всех потоков денежных доходов**, когда номинально доходы растут, а реально падают, что, в свою очередь, приводит к падению уровня жизни основной части населения и ухудшению финансового положения многих предприятий.

2. **Перераспределение доходов и богатства** в пользу небольшой группы лиц: проигрывают кредиторы, выигрывают дебиторы. Еще Дж. С. Милль подчеркивал: «Общий и постоянный рост цен, или, другими словами, обесценение денег, может принести выгоду кому бы то ни было единственным путем, а именно за счет другого»¹.

3. **Ускоренная материализация денег** в товары, в недвижимость, в запасы и т.д.

4. **Торможение и подрывание стимулов к вложению** денег в долгосрочные инвестиции, так как будущие доходы будут выражены уже обесцененными деньгами.

5. **Обесценение денежных сбережений** населения во всех формах (вклады, наличные деньги, облигации займов и т. п.), а также накоплений предприятий, и прежде всего амортизационного фонда, который не в состоянии теперь восстановить основные фонды ни физически, ни по стоимости.

6. **Скрытая конфискация** денежных средств у населения и предприятий через налоги, отставание темпов роста заработной платы от инфляции, через вклады в банки и т. д.

7. **Падение реального процента по вкладам**. Номинально процент может расти, а реально — падать.

8. **Подрыв стимулов для роста производства** на микроэкономическом уровне, снижение его эффективности на базе НТП, так как новая техника становится дороже. Ослабление мотивации работников к труду.

9. **Перераспределение национального дохода на макроэкономическом уровне, противоречащее национальным интересам**. Внутреннее обесценение денег ведет к усилению иностранной валюты: происходит долларизация и евроизация денежной системы. Ухудшается управляемость национального хозяйства в целом.

10. **Инфляция порождает особый инфляционный налог**, который иногда образно называют фискальной или налоговой черпалкой. Инфляция увеличивает номинальные доходы, хотя реальные доходы падают. Рост номинальных доходов неизбежно порождает увеличение налоговой массы, отчисляемой государству. Рост инфляционного налогообложения неизбежен и при прогрессивных ставках, и в условиях одинаковых пропорциональных ста-

¹ Милль Дж. С. Основы политической экономии. — М.: Прогресс, 1992. — Т. 2. — С. 309.

вок. 13%-ная ставка с 10 000 руб. принесет больший налог по сравнению с применением этой же ставки с 5000 руб. Излишне напоминать о том, что правительства всех стран практически заинтересованы в этой фискальной или налоговой черпалке, хотя официально об этом источнике доходов государственного бюджета предпочитают умалчивать, и в налоговые кодексы инфляционный налог послушные правительства законодательные органы стараются не вносить. Наглядное тому подтверждение — Налоговый кодекс Российской Федерации.

11. **С инфляцией связано действие эффекта Фишера.** Американский экономист **Ирвинг Фишер** (1867—1947) предпринял попытку установить причинно-следственную зависимость номинальной ставки процента от ожидаемого темпа инфляции. Известно, что спрос на деньги есть функция от номинального дохода и нормы ссудного процента. При этом номинальный доход на денежный спрос влияет прямо пропорционально, а норма ссудного процента обратно пропорционально в зависимости от спекулятивного мотива. И. Фишер установил, что если ожидаемый темп инфляции составит 1%, то банки номинальную ставку процента также повысят на 1%. Иными словами, денежный рынок в краткосрочном периоде четко устанавливает причинно-следственную зависимость спроса на деньги от процентной ставки. В долгосрочном периоде в условиях инфляции эта связь утрачивается, и поведение денежного рынка принимает непредсказуемый характер.

12. **Инфляция порождает неуправляемую экономику.** Стимулы к труду и инвестициям снижаются, расширенное воспроизводство замедляется, все экономические расчеты приобретают искаженный характер, экономическая информация становится нестабильной и недостоверной.

Выше уже было отмечено, что между изменениями заработной платы и уровнем цен, с одной стороны, и уровнем безработицы, с другой стороны, существует обратная зависимость.

В конечном счете инфляция таит в себе реальную **опасность социального взрыва**, ибо она порождает у народа ненависть к тем, кто наживается на посреднических операциях, на перепродаже товаров и валюты, кто использует власть для личной наживы.

Дж. М. Кейнс справедливо предупреждал правительства всех стран о социальных последствиях инфляции: «Ленин, без сомнения прав. Не может быть более хитрого, более верного средства для того, чтобы опрокинуть основу общества, чем расстройство денежного обращения. Процесс направляет все скрытые силы экономического закона в сторону разрушения и делает это так, что ни один человек из миллиона не в силах отыскать корень зла»¹. Опыт реформы в России в 90-е годы XX в. блестяще подтвердил эту мысль Дж. М. Кейнса.

Экономическая политика государства в условиях инфляции может быть двойкой: политикой адаптации (от лат. adaptatio — приспособлять) или политикой решительных мер борьбы. **Политика адаптации** включает два основных направления: индексацию доходов и компенсацию потерь от инфляции. Эти адаптивные меры смягчают социальную напряженность, но саму

¹ Кейнс Дж. М. Избр. произ. — М.: Экономика, 1993. — С. 33.

болезнь они не лечат, хотя цена этих мер ощутима для государства. **Политика решительных мер борьбы** предполагает устранение прежде всего причин, порождающих инфляцию, а не только ее последствий. Эти меры предполагают защиту интересов народа.

Антиинфляционная политика включает в себя два принципиально различных направления этой политики:

- регулирование совокупного спроса;
- регулирование совокупного предложения.

Сторонниками первого направления являются кейнсианцы; сторонниками второго — монетаристы.

Кейнсианское направление антиинфляционной политики основное внимание уделяет **регулированию совокупного спроса**, полагая, что эффективный спрос вызовет стимулы роста предложения. Факторами эффективного спроса могут быть увеличение государственных расходов и дешевый кредит, которые, в свою очередь, вызовут рост инвестиционного спроса; инвестиционный спрос породит рост предложения; рост предложения приведет к снижению цен, т. е. к замедлению или полному устранению гиперинфляции, доведя ее до умеренного уровня.

Монетаристское направление антиинфляционной политики в центр своего внимания ставит **регулирование совокупного предложения**. Монетаристы полагают, что кейнсианская политика помогает стране досрочно выйти из кризиса, но не позволяет устранить всего его причины: остаются диспропорции между спросом и предложением. Основатель монетаризма, американский экономист **Милтон Фридмен** (р. 1912) полагает, что инфляция — это чисто денежный феномен, ее источник — неграмотное вмешательство государства в экономику, и поэтому пути выхода из инфляции надо искать не в дополнительных расходах государства, а в **росте предложения**. Монетаристы рекомендуют комплекс мер по сокращению спроса: это денежная реформа, удорожание кредита, сокращение бюджетного дефицита, повышение процентных и налоговых ставок. Эти мероприятия, по их мнению, должны вызвать уменьшение потребительского и инвестиционного спроса, банкротство неэффективного производства, спад производства, что в свою очередь освободит рыночные ниши от разорившихся производителей, но сохранит их для сильных, конкурентоспособных. Самофинансирование этих предприятий вызовет рост инвестиций, увеличение товарного предложения и в конечном счете снизит цены.

На практике многие страны применяют **компромиссную тактику** борьбы с инфляцией, используя и кейнсианский, и монетаристский подходы. Конкретность истины применительно к каждой данной стране — вот ключ к решению проблемы. Всякая теория бедна, ибо она схватывает лишь один момент истины; жизнь всегда богаче и сложнее, чем отдельная, хотя и верная, экономическая истина.

Реализуемые ныне меры по борьбе с инфляцией не позволяют полностью искоренить эту социально-экономическую болезнь: инфляция в современном мире стала хроническим явлением. В то же время следует признать, что эффективность антиинфляционных мероприятий по отдельным странам мира далеко не одинакова. Об этом свидетельствуют различия в уровнях и динамике инфляционных процессов по странам мира в период 1990—2000 гг. (табл. 11.2).

**Сравнительные данные о динамике ВВП
и потребительских цен за период 1990—2000 гг. (1990 г. = 100)¹**

Страны мира	Индексы ВВП	Индексы потребительских цен
Россия	66	1 904 900
Канада	122	119
Китай	243	211
Мексика	132	492
Польша	138	936
США	129	123
Франция	116	116
Швеция	113	124
Япония	110	109

Данные табл. 11.2 показывают, что в период 90-х годов XX в. в Китае рост ВВП опережал рост потребительских цен, в Японии, Франции, Канаде и США динамика этих показателей практически была синхронной. В России падение ВВП в эти годы было наибольшим, а инфляция — максимально высокой: за период 1990—2000 гг. она увеличилась в 1 904 900 раз. Таких темпов инфляции не знала ни одна из указанных выше стран. В 2001—2003 гг. темпы роста инфляции в России опережали темпы роста валового внутреннего продукта, взятого в его реальном, т.е. физическом, исчислении с учетом дефлятора, индекса цен.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. — С. 635, 656. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 251, 427, 428.

Раздел IV



ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

УЗЛОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

12.1. Основные направления экономических преобразований.

Приватизация

Экономические преобразования, или экономическая реформа, не есть чисто российский синдром (от греч. syndrome — стечение). Реформы (от лат. reformatare — преобразовывать) проводили все народы и во все времена.

Экономическая реформа — это такое преобразование в государственном устройстве и в политике, которое неизбежно ведет к изменениям в экономическом поведении хозяйствующих субъектов и к переустройству хозяйственных структур.

Реформы могут различаться по глубине преобразований от косметического псевдопереустройства до полной смены всех экономических институтов и форм хозяйствования. Качественно в реформах всегда надо видеть общее, особенное и конкретное, присущее экономике данной страны. Вот почему учиться у других народов и стран опыту проведения реформ полезно, однако копировать его нерационально, ибо это чужой опыт.

Целями экономических преобразований, начатых в России после 1990 г., были:

- формирование рыночной структуры хозяйства, т. е. развитие рынка товаров и услуг, создание фондового и валютного рынков, рынка труда и других институтов, свойственных смешанной экономике;
- либерализация цен и формирование на этой основе совокупного спроса и совокупного предложения на макроэкономическом уровне как условия функционирования рыночного механизма;
- макроэкономическая стабилизация на рыночной основе путем жесткой кредитно-денежной и финансовой политики, направленной на ограничение денежной массы в обращении;
- разгосударствление экономики, т. е. переход от централизованного регулирования в его абсолютном выражении к сочетанию рыночных и институциональных регуляторов;
- изменения в отношениях собственности и узаконивание всех ее форм, т. е. переход к полиморфизму;
- аграрные преобразования, предполагающие использование различных форм собственности и землепользования в сельском хозяйстве;
- разработка мероприятий по социальной защите населения в условиях перехода от централизованно-государственного регулирования к рыночным формам хозяйствования;

• становление экономики открытого типа, т. е. включение национального хозяйства России в единую систему мирового хозяйства.

Социально-экономическая обстановка в России в самом начале 90-х годов XX века способствовала порождению иллюзий о легкости и целесообразности указанных выше целей.

В 1990 г. ВВП России в сопоставимых ценах составил 97% по отношению к предыдущему году, в 1991 г. — 95% по отношению к 1990 г.¹ В средствах массовой информации и во всей экономической литературе самым ходовым было слово «застой». В этих условиях в начале 90-х годов многим указанные выше цели экономических преобразований казались близкими и легко реализуемыми. Даже среди экономистов были распространены иллюзии о возможности быстрого решения всех этих задач. Примером подобного подхода могла бы служить Программа перехода к рынку за 500 дней, когда за первые 100 дней предлагалось реализовать программу чрезвычайных мер, в 100-й — 250-й дни провести либерализацию цен и жесткие финансовые ограничения, в 250-й — 400-й дни стабилизировать рынок, а в 400-й — 500-й дни ожидалось начало подъема. Основные идеи этой Программы, как известно, получили поддержку парламента России. 20 июля 1990 года Правительство России опубликовало эту программу «500 дней» как руководство к действию. Впервые официально были провозглашены шоковый переход к рыночной экономике, приватизация государственной собственности и освобождение цен от государственного контроля².

Содержание Программы «500 дней» практически означало отказ от социалистических основ хозяйствования, однако прямого и откровенного отказа от социализма эта Программа не содержала. Ее подлинные цели имели скрытую, завуалированную форму. Со времени опубликования этой Программы прошло почти полтора десятилетия. Оставляя в стороне вопрос о социальной направленности этого документа, заметим, что цели и сроки Программы «500 дней» ныне уже не кажутся легко и быстро достижимыми. Экономический романтизм прошел. Жизнь оказалась более суровой.

Итоги и последствия экономических преобразований в России убедительно доказали, что следует четко различать цели этих преобразований и методы их реализации. Указанные выше цели экономических преобразований: развитие рыночных отношений, совершенствование отношений собственности, сочетание рыночных и институциональных механизмов хозяйствования, социальная защита населения в условиях рынка, совершенствование экономических связей национального хозяйства с мировым — все эти и другие проблемы экономических преобразований и ныне представляются объективно необходимыми и реальными, если взять их не в ореоле экономического романтизма дикого капитализма американского Запада, а с точки зрения насущных потребностей социально-экономического развития России. Однако методы реализации этих преобразований оказались или неэффективными, или социально несостоятельными.

¹ Российский статистический ежегодник: Официальное издание. — М.: Госкомстат РФ, 1996. — С. 285.

² 500 дней (1 ноября 1990 г. — 14 марта 1992 г.). «Переход к рынку». — М.: Госполитиздат, 1990. — С. 120.

Мировой опыт экономических преобразований показал, что есть два основных пути решения поставленных задач: **радикальный**, или шоковый, и **эволюционный**, или умеренный. Россия избрала первый путь, Китай избрал второй. Исторический опыт показал, что китайская модель экономических преобразований более эффективна. Спад производства в России продолжался более 10 лет подряд, объем реального ВВП за эти годы сократился более чем в 2 раза; за этот же период в Китае рост производства в отдельные годы превышал 10%-ную отметку, а за 10 лет объем реального ВВП более чем утроился. В целом за два десятилетия реформ Китай увеличил свой ВВП в сопоставимых ценах в 6 раз, а личное потребление на душу населения — в 4 раза. В начале III-го тысячелетия весь мир заговорил о новом экономическом чуде, о том, что XXI в. — век Китая, что он уже в самом недалеком будущем станет первой державой мира.

Мировой опыт свидетельствует также о том, что ключ к решению проблем следует искать не только и не столько в темпах преобразований. **Залог успеха экономических реформ — в самой концепции этих преобразований, в их качественной определенности и направленности.**

Экономические и социальные преобразования в России после 1991 г. были основаны на концепции либерализма, и прежде всего на концепции монетаризма, без учета особенностей развития национальной экономики, без учета ее исторического опыта. Принятая неолиберальная модель российской реформы опиралась на следующие макроэкономические постулаты:

- **либерализация цен на все товары и услуги**, т. е. снятие государственного контроля за ценами и переход к свободному ценообразованию в соответствии с законом спроса и предложения;
- **сжатие денежной массы** как основной способ борьбы с инфляцией, т. е. такая денежно-кредитная и финансовая политика, которая решение всех финансовых и экономических проблем видит в ограничении денежной массы;
- **изменения в отношениях собственности**, которые неолиберальная модель видит как движение в одну сторону — разгосударствление, приватизация;
- **формирование рынка и рыночной инфраструктуры** на основе разгосударствления экономики;
- **демонополизация экономики**, прежде всего устранение всех форм государственного монополизма;
- **открытость национального рынка перед мировым рынком**;
- **конвертируемость рубля на основе системы плавающего курса валют.**

Давняя черта русского человека неукоснительно следовать сомнительным советам «заморских мудрецов» часто приводила нас к тяжелым последствиям. Не изменили мы этой привычке и на этот раз. Полное пренебрежение национально-государственными интересами России и презрительное отношение к ее самобытности стало нормой экономических преобразований, проводившихся в 90-е годы XX в. Как справедливо пишет американский историк, профессор Стивен Коэн, многие американцы «считают, что демократической и процветающей Россия может стать, только превратившись в точную копию Соединенных Штатов»¹. Свидетель экономических и социальных пре-

¹ Коэн Ст. Провал крестового похода. США и трагедия посткоммунистической России. — М.: АИРО-XX, 2001. — С. 11.

образований в России, американец Стивен Коэн справедливо полагает: «Русские — сами — должны решить, какого рода изменения, а точнее, какого рода стабильность экономической и политической жизни им нужна»¹. К сожалению, сами зачинатели российских реформ не могли ничего предложить российскому обществу, кроме либеральной западной модели. Опыт азиатских стран, и прежде всего Китая, в деле социально-экономических преобразований в расчет не принимался.

Особое внимание в процессе экономических преобразований в России уделялось приватизации — передаче государственных предприятий в частную собственность. Эта передача могла осуществляться на принципах бесплатности, платности или на сочетании принципов платности и льготности. В России был принят последний подход. Разумеется, нельзя было приватизировать все государственные предприятия во всех отраслях народного хозяйства. Не могли быть переданы в частную собственность такие объекты, как недра, леса, водные ресурсы, военное производство, образовательные учреждения и т. п. Организатором приватизации выступал Государственный комитет имущества Российской Федерации (Госкомимущество РФ), продавцом — Фонд федерального имущества, покупателями — юридические и физические лица.

Мировой опыт знает различные способы приватизации. В России были приняты акционирование, аукционы, коммерческие и инвестиционные конкурсы, выкуп арендованного имущества, продажа имущества ликвидируемых, ликвидированных и незавершенных строительством объектов, продажа недвижимости. Основным способом приватизации государственных предприятий в 1993—1997 гг. было акционирование, которое в свою очередь имело три варианта, различающиеся условиями предоставления льгот трудовым коллективам. Источниками финансовых средств при приватизации стали приватизационные чеки (ваучеры) и личные сбережения населения. С 1998 г. основным способом приватизации стала продажа имущества на аукционе и конкурсе.

В связи с изложенными выше факторами **приватизация государственного и муниципального имущества в России — это возмездное отчуждение находящегося в собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальных образований имущества (объектов приватизации) в собственность физических и юридических лиц.**

По способам отчуждения **российская приватизация прошла три этапа своего развития: ваучерный (чековый), денежный (послечековый) и залоговый.** Первый этап стал символом общенародного обмана: миллионы людей собственниками не стали. Иллюзии вчерашних тружеников на социальных предприятиях вмиг стать собственниками предприятий, владельцами сертификатов, которые гарантируют в перспективе две «Волги», очень скоро улетучились как кошмарный сон. Миллионы владельцев ваучеров, заплативших за каждый сертификат 25 рублей по курсу 1991 года, в условиях невыплаты заработной платы и гиперинфляции стали их продавать по

¹ Коэн Ст. Провал крестового похода. США и трагедия посткоммунистической России. — М.: АИРО-XX, 2001. — С. 11.

инфляционным ценам 1992—1997 годов. Это была материальная подготовка к сосредоточению ресурсов в руках будущих олигархов — пока еще частных собственников.

Второй денежный этап преподносился как фактор, который обеспечит приток «стратегических» инвесторов. Инвесторами, тем более стратегическими, новые собственники не стали, но зато стали собственниками бывших государственных, а теперь частных предприятий. Слой потенциальных олигархов был реально сформирован. Теперь надо было выделить из новых собственников особо богатую прослойку. Третий залоговый этап стал уникальной формой распродажи за бесценок самых крупных отечественных предприятий новым олигархам.

Всего за 1993—2002 гг. изменили форму собственности, а точнее были приватизированы 140,3 тыс. предприятий (объектов)¹. Наиболее интенсивно процесс приватизации шел в 1993 г., когда было приватизировано 42924 предприятия, и в 1994 г., когда было приватизировано 21905 предприятий. Иными словами, за 2 года были обращены в частную собственность 46% всех предприятий, изменивших форму собственности в 1993—2002 гг.

В целом динамика процесса приватизации в России в 1993—2002 гг. представлена в табл. 12.1.

Таблица 12.1

Структура приватизированных предприятий по способам приватизации в 1993—2002 гг.²

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Число приватизированных предприятий — всего	42924	21905	10152	4997	2743	2129	2274	2557
Структура приватизированных предприятий по способам приватизации, в процентах к итогу	100	100	100	100	100	100	100	100
— акционирование	31,1	44,8	27,7	22,5	18,1	0,9	0,3	0,6
— продажа имущества на аукционах и коммерческом конкурсе	36,7	28,4	20,1	12,8	15,1	76,1	73,0	61,4
— выкуп арендованного имущества	29,5	20,8	29,8	32,1	14,6	7,1	18,0	32,9
— другие формы	2,7	6,0	22,4	32,6	52,2	15,9	8,7	5,1

Данные табл. 12.1 показывают, что после 1997 г. формы приватизации круто изменяются: акционирование уступает место продаже государственного и муниципального имущества на аукционах и коммерческих конкурсах; значительную роль начинает выполнять продажа и перепродажа акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 330.

² Там же. — С. 330.

Распределение приватизированных предприятий по отраслям экономики характеризуется следующими данными: наибольшее число приватизированных предприятий в торговле, затем по убывающей степени идут — промышленность, строительство, общественное питание, транспорт и связь, непроеизводственная сфера.

Каковы итоги приватизации?

Организаторы приватизации ставили перед этим процессом следующие цели: развитие национального рынка, стимулирование предпринимательства, формирование слоя частных собственников-предпринимателей, повышение эффективности деятельности предприятий, создание конкурентной среды, демополизация экономики, привлечение иностранных инвестиций, социальная защита населения за счет средств от продажи предприятий и их имущества.

Итоги приватизации в России не оправдали надежд, которые на нее возлагались. И это не случайно. Неудачи в процессе преобразования отношений собственности закономерно проистекали из особенностей российской приватизации.

Во-первых, преобразование отношений собственности в России идет только в одном направлении — государственная форма превращается в частную. Коллективные формы собственности игнорируются. В результате громадная доля общенародной собственности стала служить частным корыстным интересам. Левый радикализм 20-х годов XX в. уступил место правому радикализму. Радикализм 20-х годов XX века частную собственность превращал в господствующую государственную собственность. Заметим, что **национализация основных средств производства и сосредоточение их в руках государства были мерой оправданной: она ускорила развитие индустрии в СССР и спасла Родину в лихую годину войны.** Теперь приватизация противопоставляется национализации, хотя диалектически это две стороны единого процесса. В Федеральном законе «О приватизации государственного и муниципального имущества» № 178-ФЗ от 21 декабря 2001 г. ни слова не говорится о национализации¹. Разрабатывается Положение о Министерстве имущественных отношений Российской Федерации и вновь о национализации ни слова². Законодательные органы закон о национализации откладывают на неопределенный срок. А между тем сама жизнь дает нам сотни примеров незаконной приватизации, следовательно, существует юридическая возможность отчуждения собственности в пользу государства. Такая проблема есть: без всяких законодательных актов суды выносят решения о деприватизации, а рабочие и органы МВД стихийно участвуют в спорах между приватизаторами³. В народе ставят вопрос: как могли наши олигархи разбогатеть за десять лет, тогда как Рокфеллерам, Морганам и Ротшильдам на это понадобились два века? Возникает и такой вопрос: почему в Англии, Франции, Японии, Китае и ряде других стран приватизация и национализация — это два законодательно утвержденных экономических процесса? И почему только в России

¹ Российская газета. — 2002. — 26 янв. — С. 3,4,5,6.

² Там же. — 19 июня. — С. 12.

³ Величко А. Национализация: рутина для юристов или шоу для политиков. Российская газета. — 2002. — 2 июля. — С. 4.

приватизаторы как горе-футболисты бьют в одни ворота? Что это — политический футбол по-русски?

Во-вторых, итоги приватизации не оправдали надежд, которые возлагались на нее в трудовых коллективах предприятий. Решения о приватизации принимались не демократично, а директивно, т. е. не трудовыми коллективами, которые хорошо знали специфику своего предприятия, а Госкомимуществом.

Быстрая концентрация капитала в руках немногих олигархов породила в России новую *социальную деформированность: основная масса населения оказалась отторгнутой от реального государственного имущества*. Экономическое отчуждение на приватизируемых предприятиях усилилось: коллективы этих предприятий не осознают себя собственниками. Некоторые руководители-собственники демократию восприняли как вседозволенность и стали бесконтрольными царьками на своих приватизированных предприятиях. Хамский беспредел этих приватизаторов не имеет границ и выплескивается в бедах бесправного наемного работника. Лишь в спорах с конкурентами новые хозяева используют рабочих как разменную монету¹.

В-третьих, российская модель приватизации совершенно не учитывала экономическую и социальную эффективность деятельности приватизируемых предприятий. Приоритетность социально-политических целей над экономическими была очевидной. Инициаторов приватизации не смущали резкий спад производства, банкротство и разорение предприятий. В России забыто основное правило изменения в отношении собственности: **и приватизация, и национализация — не самоцель, а средство повышения экономической и социальной эффективности производства**. Мелкие и средние предприятия в сфере услуг, в розничной торговле и т.п. требуют иной формы собственности, чем предприятия-гиганты в металлургии, машиностроении или на железнодорожном транспорте. Опыт реформ в Китае убедительно доказал высокую эффективность оптимального сочетания различных форм собственности. Национализация или приватизация в Англии или Японии имеют четко обозначенную экономическую цель — повысить эффективность производства.

В-четвертых, в *основу оценки имущества* приватизируемых предприятий была положена *остаточная стоимость основных фондов*, рассчитанная путем уменьшения величины их первоначальной (балансовой) стоимости на величину износа. При этом остаточная стоимость основных фондов оценивалась на базе оптовых цен 80-х годов. Все это привело к тому, что в условиях инфляции предприятия продавались за бесценок. В результате поступление средств от приватизации в федеральный и местные бюджеты оказалось ничтожно малым, но распродажа за бесценок (3—5% от реальной стоимости) состоялась. Не случайно сами приватизаторы за рубежом свою акцию назвали «распродажей советской империи». Цинизм этой оценки не может не вызывать огорчение и боль. Всего в 1992—2002 гг. от приватизации было получено 146,0 млрд руб. в масштабе цен, действующем с 1 января 1998 года: так

¹ Надеждин О. Рабочие не могут быть разменной монетой в споре акционеров. Российская газета. — 2002. — 16 июля. — С. 6.

были оценены 140,3 тыс. проданных предприятий¹. С учетом инфляции это действительно распродажа национального богатства за бесценок.

В-пятых, в России оказались нарушенными принципы оптимального сочетания в использовании всех форм собственности — частной и государственной, индивидуальной и коллективной, национально-общенародной и смешанной. Сама по себе приватизация в современных условиях — это такое же объективно необходимое экономическое явление, как и национализация. Суть вопроса в конкретных формах, в масштабах и условиях проведения этих процессов.

В результате приватизации коренным образом изменилась структура предприятий и организаций России по формам собственности. Об этом можно судить по данным табл. 12.2.

Таблица 12.2

Число предприятий и организаций в Российской Федерации по формам собственности
(на 1 января, в процентах к итогу)²

	1995	1996	1997	1998	1999	2001	2003
Всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:							
— государственная	16,7	14,3	9,3	5,4	5,1	4,5	4,1
— муниципальная	8,8	8,8	7,3	6,5	6,3	6,5	6,2
— частная	62,5	63,4	69,1	73,9	74,0	75,0	76,9
— собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	2,7	4,2	5,2	5,8	6,3	6,7	6,4
— прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	9,3	9,3	9,1	8,6	8,3	7,3	8,4

Таким образом, 76,9% предприятий и организаций России на 1 января 2003 г. уже находились в частной форме собственности, и только 4,1% — в государственной. В абсолютной величине эти 4,1% составляют всего 157 тыс. предприятий и организаций, в число которых входят предприятия оборонного комплекса, институты, медицинские учреждения и т. п. В этих условиях 21 декабря 2001 г. объявляется широкомасштабная программа дальнейшей приватизации государственного и муниципального имущества, рассчитанная на ближайшие годы³. В бюджеты 2002 и 2003 гг. закладываются громадные суммы доходов государства от продажи государственного имущества⁴. Складывается положение

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 332.

² Там же. — С. 315.

³ Российская газета. — 2002. — 26 января. — С. 3,4,5,6.

Там же. — 2002. — 7 мая. — С. 5.

⁴ Там же. — 2002. — 19 июня. — С. 12.

Там же. — 2002. — 30 июля. — С. 2.

Там же. — 2000. — 28 декабря. — С. 3—26.

ние, при котором государство само уходит из сферы экономики. Но может ли в современных условиях российская государственность быть сильной и конкурентоспособной, если она целиком перестанет быть хозяйствующим субъектом? И могут ли только предприятия с частной формой собственности сделать страну могучей и защищенной. Весь мировой опыт доказывает: нельзя последние источники доходов отдавать в частные руки.

Заметим, что не только в СССР, а и в царской России развивался мощный государственный сектор экономики. Петр I, Екатерина II сделали много для развития государственных предприятий. Особенно сильно стал развиваться государственный сектор после поражения в Крымской войне, когда выяснилось, что частный сектор на первый план выдвигает собственную выгоду. Статистика показывает, что и в предреволюционной России государство было сильным хозяйствующим субъектом. Об этом можно судить по данным табл. 12.3.

Таблица 12.3

Распределение народного богатства России на 1.01.1914 г.
(по реальной стоимости, в млн золотых рублей)¹

Отрасли	Все учтенное народное богатство	Принадлежало государству и местным властям	%
Промышленность (исключая предприятия, обслуживающие армию)	6083	612	10,1
Транспорт (включая водный, железнодорожный и автогужевого)	7152	4772	66,8
Связь	146	102	96,2
Городское хозяйство и благоустройство (включая городской скот)	1366	119	81,9
Суммарное народное богатство	69193	14174	20,5

Современные исследователи истории экономики России, недавний опыт работы государственных предприятий в СССР показывают, что работать на этих предприятиях было престижно. Даже в дореволюционной России «вопросов о том, чтобы на казенных предприятиях месяцами не выплачивали зарплату из-за того, что заказанная государством продукция им же была и не востребована или попросту реквизирована, не возникало. Работать на них считалось удачей — местные власти, например, зачастую выделяли их работникам льготное жилье, надбавки «на проезд», организовывали систему льготного питания, вели культурно-массовую работу среди работников и т. д. Цель была одна — обеспечить, чтобы все, что нужно городу и государству, было сделано в срок и на должном уровне»².

¹ Вайнштейн А.Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. — М.: Госстатиздат. — 1960. — С. 403.

² Сергеев В. От воли государя до объективной потребности. // Экономика и жизнь. Московский выпуск. — 1996. — № 28. — С. 9.

В-шестых, в нашей экономической и социологической литературе приватизация рассматривается как важнейший источник доходной части государственного бюджета. По данным Министерства имущественных отношений, в 2001 г. государство получило от приватизации и управления имуществом 40 млрд руб., в 2002 г. планировалось получить доходов 65 млрд руб., а в 2003 г. — 100 млрд руб. имущественных доходов¹. Говоря об имущественных доходах, следует четко различать две качественно различных величины: а) это доходы от приватизации, от продажи имущества государственных предприятий и учреждений; б) это доходы от управления государственным имуществом, прежде всего — арендная плата, прибыль и налоги с имущества.

Первый вид дохода — это плата за отчуждение имущества, плата за проданный товар. Этот акт предполагает смену собственника; **это разовый и невозобновляемый доход**, подобный тому, когда пьяница или бомж продает свой последний костюм, чтобы утолить свои насущные потребности в данный момент. Совершенно очевидно, что при подобном подходе рано или поздно наступает тот критический рубеж, когда продавать будет уже нечего. Это в равной мере относится ко всякому продавцу, в том числе и к государству, если оно свой основной источник дохода видит не в созидании, а в приватизации, в распродаже того последнего имущества, что у него осталось.

Второй вид имущественного дохода — это доход от управления имуществом, которое является собственностью государства. Преимущественно это доход арендного типа. **Это постоянный и возобновляемый доход**. Сюда же относится прибыль, образующаяся у государственных предприятий. Весь цивилизованный мир широко использует практику арендных отношений, и все государства мира используют эту практику с большой выгодой для себя. Не пора ли и российскому государству использовать этот опыт в более широких масштабах, а не доводить приватизацию до продажи последнего космодрома, до последнего завода, фабрики, пароходства.

В-седьмых, в России идет процесс приватизации природных, естественных ресурсов. Уже полностью приватизированной оказалась вся нефтяная промышленность, практически приватизированы газовая промышленность и электроэнергетика (хотя много говорят о контрольном пакете акций у государства), готовится приватизация железной дороги, приватизирована лесная промышленность.

Всякому живущему на Земле ясно, что природные богатства данной страны даны ей волей Всевышнего и историей народа, избравшего эту страну для постоянного проживания. СССР добывал полезные ископаемые и углеводородное сырье, в частности, нефть, полностью удовлетворяя свои потребности, экспортировал их, на эти деньги содержал армию, науку, образование, медицину, обеспечивал дешевый проезд на транспорте, дешевые квартиры, бесплатное обучение и т. п. И вдруг оказалось, что вся нефть России в руках частных собственников-олигархов. К чему это привело? **К передаче всей нефтяной ренты олигархам; государство само лишило себя могучего источника**

¹ Моложавый С. Чем владеет государство, не знает никто. // Российская газета. — 2002. — 16 июля. — С. 1.

дохода. В конечном счете государство лучшую часть своего национального богатства отдало в частные руки, оставив себе право вымалывать иностранные займы и выколачивать налоги из тех, кому само же отдало в руки могучий источник дохода. Арабские шейхи, придерживаясь учения пророка Мухаммеда, хорошо понимают значение доходов от нефти для развития своей национальной экономики и для выплаты нефтяной ренты каждому родившемуся в этой стране. В постиндустриальной мировой цивилизации у сырьевой России нет перспектив, ибо олигархи сумеют вытрясти недра уже в ближайшее десятилетие.

Не лучше обстоят дела и в других сферах природной среды. В свое время государство за бесценок продало в частные руки лесопромышленные комплексы и целлюлозно-бумажные комбинаты. Сегодня они приносят многомиллионные прибыли преимущественно иностранным компаниям¹. России лесная промышленность пока приносит одни убытки. Процветает воровство. Российские леса составляют четверть мирового лесного фонда, а на мировом рынке российская лесопродукция составляет всего три процента (причем это почти исключительно сырье). **Вывод прост: русский лес требует государственного покровительства.** Пока же только от манипуляций «Илим Палп» государство ежегодно теряет более 100 млн долларов². **Объективно необходимо, чтобы Россия имела закон о государственной монополии на торговлю природными ресурсами.**

В-восьмых, верховная власть России категорически против передела собственности, против пересмотра итогов приватизации. Однако в реальной жизни мы видим иную картину: сама частная собственность толкает новых владельцев предприятий и организаций к переделу собственности, захваченной у государства. Этот передел идет с помощью людей в масках, с гранатой или с автоматом Калашникова в руках. Почти каждый день конкурирующие собственники отстреливают друг друга. Телохранитель, киллер и «крыша» стали самыми ходовыми словами у хозяев и героев нашего времени. Не случайно Россия входит в группу самых криминальных стран мира. Принцип: обогащайся, как умеешь! — стал нормой жизни для целого поколения людей современной России. Следовательно, и в этом процессе передела собственности нужен государственный контроль. Важно, чтобы закон, а не граната, был главным аргументом в спорах конкурентов. Передел собственности по-русски становится явлением социального коллапса. Не замечать этого явления значит загонять эту социальную болезнь вглубь, а между тем надо лечить людей от желания иметь чужую собственность, — лечить законом, а не автоматом или гранатой.

В-девятых, приватизация в России стала принимать такие формы, которые затрагивают общенациональные интересы, порождают проблему национальной безопасности. Появились реальные попытки отдать частному капиталу святая святых — часть оборонного комплекса; частный капитал устремился в атомную промышленность: силовая борьба идет на строящемся

¹ Рогалев Ю. Кому отдан на прокорм русский лес. Прибыли группы «Илим Палп» оседают за границей. // Российская газета. — 2002. — 29 мая. — С. 5.

² Осипов Г. Неестественная монополия. // Российская газета. — 2002. — 12 июля. — С. 10.

атомном объекте в Тверской области, ее социальные последствия непредсказуемы¹; принята программа расчленить единую систему железнодорожного транспорта, а часть его основных структур приватизировать; настоящую общероссийскую драму переживает единая энергетическая система России, над которой также нависла угроза приватизации по худшим образцам Запада; приватизированы аэропорты и уже нет единой системы аэрофлота; приватизированы средства массовой информации, радио, телевидение. В результате всех этих преобразований появились олигархи в погонах, создаются личные империи военачальников. Неоспоримая монополия СССР на использование морских транспортных путей в Арктике, в Черном море и на Тихом океане ушла в прошлое. Возникла проблема безопасности полетов как государственной авиации, так и приватизированных авиационных предприятий: число погибших в авиакатастрофах в России только в 2001 году увеличилось в 11 раз по сравнению с 2000 годом². Вооруженные силы сокращены более чем в пять раз, военный и торговый флот напоминают шагреновую кожу. Как поведал А. Караулов в передаче «Момент истины» (июнь 2002 г.), на Дальнем Востоке военные корабли продают по одному доллару за судно. Такой приватизации не знала еще ни одна страна в мире! Упал престиж военной службы. Если раньше, в советское время, стыдно было в армии не служить, то ныне появилась проблема дезертирства, альтернативной службы и других негативных явлений. Можно подумать, что защита Отечества в новой России перестала быть священной обязанностью каждого гражданина нашей страны. Взятничество и прямое предательство государственных чиновников и служащих на основе коммерческих интересов стало массовым явлением.

Радио России сбрасывает на слушателей потоки пошлости, непристойности, клеветы и бранной речи. Телевидение стало рекламной бизнес-корпорацией. Но самое главное: средства массовой информации стали прямыми проводниками насилия, разврата и криминализации. Появились прямые обращения родителей в суды с целью запретить показ развращающих детей мультфильмов. Можно поставить вопрос: а причем здесь приватизация СМИ? Ответ на этот вопрос предельно прост: государственная компания никогда не поставила бы в качестве главной цели бизнес и развращение народа. Министр внутренних дел России, выступая перед студентами и преподавателями факультета журналистики МГУ, говорил: «В течение месяца на четырех ведущих телевизионных каналах выходит 74 часа программ на криминальную тематику. За неделю это выглядит следующим образом: ОРТ — 3,5 часа, РТР — 2 часа, ТВЦ — час, НТВ — 12 часов, и это не считая новостных блоков, всевозможных телесериалов и художественных фильмов. Создается впечатление, что человек в России рождается только для того, чтобы совершить преступление или его раскрыть. Психологи уже заговорили о «криминализации массового сознания»...

Чрезмерное насилие на экранах ведет к насилию в жизни. Я не сторонник сокрытия преступлений от общества, безусловно, каждый имеет право знать и понимать реальную ситуацию. Я говорю только об одном — делать наси-

¹ Греков А. Банк пошел ва-банк // Российская газета. — 2002. — 30 июля. — С. 5.

² Российская газета. — 2002. — 18 мая. — С. 1.

лие зрелищем — не лучший способ зарабатывания денег, когда-нибудь оно может коснуться каждого»¹.

Добавим от себя: мудрые и нужные в наши дни слова!

Экономическое развитие России должно опираться на развитие культуры и нравственности, должно опираться на фундамент отечественной и мировой культуры. Вспомните еще раз пророческое: не можете служить Богу и маммоне (Евангелие от Матфея, 6.24).

В-десятых, приватизация и вся экономическая реформа в целом не дала возможности решить главную социально-экономическую задачу — она не позволила повысить экономическую и социальную эффективность производства, она не дала возможности ускорить экономический рост. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1991—2000 гг. составили 3%, если брать весь мир в целом; развитые страны Запада в эти годы имели 2,2% прироста ВВП, в том числе США — 3%, развивающиеся страны — 5%, Азия — 6,6%, в том числе Китай — около 10%, Россия — минус 4,5%². Следовательно, прирост ВВП России в 1999 г. на 5,4%, 2000 г. — на 8,3% — это прирост на базе предельно низкого базового уровня. Кроме того, Госкомстат после 1999 г. волевым порядком стал накидывать 20% неучтенного производства в теневой экономике и... падение ВВП сразу остановилось, более того, появился прирост!?

Между тем России нужны реальные, а не мифические, статистические приросты ВВП за счет неучтенного теневого производства.

Для того, чтобы Россия действительно вошла в группу высокоразвитых и динамично развивающихся стран, она должна иметь не менее 10% прироста ВВП в год и не менее 17% прироста инвестиций в развитие реального производства. Для этих целей государство должно:

- всю природную ренту изымать в доход государства, т. е. централизовать ее в государственном бюджете;
- всеми экономическими и административными средствами, не исключая насильственные, пресечь нелегальный вывоз капитала за границу;
- всеми экономическими и административными средствами, включая дипломатические, обеспечить возврат вывезенного за границу капитала;
- ввести реальную, а не косметическую монополию государства на производство и продажу всей алкогольной и подакцизной продукции;
- решительным образом опираться на закон в вопросах приватизации и в ряде случаев пойти на акты национализации, если того требуют интересы национальной безопасности государства;
- самоустранение государства от регулирования экономических процессов следует признать ошибочным, экономически и социально несостоятельным.

Общий вывод по проблеме приватизации состоит в следующем: от шоковой крайности правого уклона — стремлению передать все средства производства в частную собственность — необходимо перейти к рациональному ис-

¹ Грызлов Б. Ваша служба и опасна и трудна // Российская газета. — 2002. — 7 июня. — С. 5.

² Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. Статистическое приложение // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 9. — С. 96.

пользованию всех форм собственности. При этом государственная форма собственности не может быть изгоем. Более того, будущее России — ее экономический рост, экономическая и социальная эффективность производства, национальная безопасность страны — в руках государства! Таково объективное требование экономического и социального развития современной России.

12.2. Формирование рыночного механизма.

Уроки реформы

Одной из важнейших задач экономических преобразований в России было формирование рыночной структуры хозяйства как на микро-, так и на макроуровнях. Сама по себе эта задача отвечала требованиям экономического и социального развития России. Заметим однако, что этот **процесс формирования рынка и рыночных структур в каждой стране имеет свою специфику, свою национально-историческую форму**. Германия нашла свою модель социально ориентированного рыночного хозяйства. Япония сумела органично соединить свой рыночный механизм с государственным прогнозированием и учетом национальных традиций. Китай эффективно соединил рыночный механизм с государственным регулированием и социалистической направленностью экономики с целью улучшения уровня жизни народа. США имеют развитую рыночную систему, основанную на индивидуализме и предпринимательстве. При этом в период до «великой депрессии» этот механизм имел классическую направленность смитовского толка. После «великой депрессии» господствующим становится кейнсианство, утверждающее две экономические основы — рынок и государство. В эпоху Ф.Д. Рузвельта это направление стало господствующим, а само кейнсианство — официальной идеологией «нового курса». В 50-е годы XX века возник антипод кейнсианской теории — монетаризм. Он широко использовался в США, Великобритании и других странах в период стагфляции (соединение стагнации — застоя и инфляции) 70-х и 80-х годов. Практическим применением монетаризма стала знаменитая «рейганомика», которая укрепила доллар, ослабила инфляцию, стабилизировала американскую экономику в целом.

Основоположником монетаризма является выдающийся ученый, лауреат Нобелевской премии 1976 г. Милтон Фридмен. Монетаризм исходит из мысли, что определяющую роль в стабилизации и развитии рыночной экономики выполняет денежная масса, находящаяся в обращении. Эта концепция полагает, что современные рыночные отношения — это устойчивая и саморегулирующаяся система. М. Фридмен — противник государственного вмешательства в экономику, видя в нем угрозу свободному рынку. Единственная функция, которую монетаристы оставляют государству, состоит в том, чтобы создавать условия для активизации конкурентных сил рынка на основе денежной политики. Манипулирование денежной массой — вот основная роль государства с точки зрения монетаристов.

Концепция монетаризма была принята в качестве основной идеологии при переходе к рыночной экономике в России. Поскольку М. Фридмен явился создателем Чикагской школы, то наши российские «чикагские мальчики» или,

как их еще называют, «младореформаторы» пришли к выводу: то, что хорошо для США, то хорошо и для России. Российские ученики великого Учителя забыли две вещи: во-первых, им следовало бы знать, что всякая истина конкретна; во-вторых, сами великие люди пошлые выводы из своего учения не делают, эту возможность они представляют своим бездарным ученикам, которые должны были бы помнить, что истина всегда конкретна.

В России формирование рынка и рыночной структуры в процессе экономических преобразований 90-х годов XX в. осуществлялось на основе разгосударствления и монополизации экономики. В конкретно российских условиях это привело к тому, что государство оказалось отстраненным от важнейших процессов управления экономикой на макроэкономическом уровне, а его место занял монополизм худшего вида — всевластие корпораций. Государственная власть в этих условиях оказалась слабой, а обогащение олигархии, ее всемерное усиление интенсивно пошло через спекулятивную финансовую систему и криминальные операции.

Проблемы реального сектора экономики оказались забытыми. Едва ли не вся денежная масса стала обращаться на финансовом рынке, выполняя чисто спекулятивные функции. Реальный сектор экономики так и не получил необходимые ему инвестиции. Промышленность начала деградировать: она лишилась заказов, инвестиций, оборотных средств, ее производственные мощности оказались незагруженными. Уровень использования среднегодовой мощности предприятий достиг критических и катастрофических величин. Об этом можно судить по данным табл. 12.4.

Таблица 12.4

**Уровень использования среднегодовой мощности предприятий
по выпуску отдельных видов промышленной продукции
(в процентах)¹**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Переработка нефти	83	74	60	62	61	65	60	68	72
Уголь	86	79	72	72	72	70	66	84	82
Чугун	73	67	66	70	70	73	71	86	88
Сталь	71	69	60	67	68	68	63	77	79
Минеральные удобрения	61	50	43	50	46	49	47	63	70
Химические средства защиты растений	43	38	22	19	15	15	7	21	20
Лакокрасочные материалы	41	29	21	20	17	17	15	24	24
Металлорежущие станки	64	54	27	24	18	16	13	17	14
Кузнечно-прессовые машины	66	35	17	13	7,8	7,8	10	13	19
Тракторы	58	42	15	11	10	9,7	8,4	19	9,5
Холодильники и морозильники бытовые	83	80	56	37	24	27	25	39	55
Часы бытовые	91	80	47	40	22	16	18	55	42

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 352.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Пиломатериалы	56	45	32	31	28	27	29	39	40
Бумага	68	59	47	57	49	47	54	79	82
Шифер	84	60	27	34	27	27	29	41	49
Ткани хлопчатобумажные	62	51	31	28	24	31	29	55	59
Ткани льняные	67	58	32	32	27	25	17	28	36
Обувь	61	48	29	23	18	17	14	29	37
Мясо	57	50	42	32	25	19	17	18	28
Масло животное	67	61	42	35	29	27	26	25	27
Молоко	41	35	30	24	24	24	26	32	37
Мука	79	66	56	53	46	48	47	45	40

Перед нами экономическая драма: с одной стороны, за предшествующие годы создан могучий промышленный потенциал; с другой стороны, **сформировалась парадоксальная рыночная система, которая не использует этот потенциал**. И эта картина имеет место быть целое десятилетие. В целом индекс производства продукции по всей промышленности в 2000 г. составил всего 57% уровня 1990 г.¹ В экономике страны сложилась обстановка угрозы «всеобщего паралича». Рыночный механизм — не самоцель, а средство. Его назначение в том, чтобы ускорить экономический рост, в том, чтобы повысить экономическую и социальную эффективность производства. Статистика нам рисует иную реальность.

В 2001—2004 гг. имел место некоторый рост ВВП за счет экспорта углеводородного сырья (прежде всего за счет нефти и газа). Но на «сырьевой» повозке далеко не уедешь. Основные факторы экономического роста: производственный и научно-технический потенциал, высокие технологии и, главное, человеческий фактор — в 90-е годы XX века и ныне в России в полной мере не используются. Основной причиной подобного положения дел следует считать отсутствие единого стратегического центра, который определял бы все правила игры в рыночной экономике. Таким стратегическим центром может быть только государство с его экономическими и социальными институтами.

Как показывает опыт мировой экономики, в XX в. роль государства коренным образом изменилась. Об этом свидетельствуют самые общие показатели, характеризующие долю государственных расходов в ВВП, включая расходы государственных фондов социального страхования. Об этом можно судить по данным табл. 12.5.

Данные табл. 12.5 показывают, что в США, Австралии и Японии государственные расходы превышают 30%-ный рубеж по отношению к ВВП, в большинстве других стран эти расходы превышают 40%-ный рубеж, а во Франции и Швеции эти расходы составляют более 50% по отношению к ВВП. И это отнюдь не мешает им развивать рыночную экономику. Проводя политику монетаризма, указанные выше страны не «урезали» государственный сек-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 641.

тор экономики. Китай, реформируя свою экономику, развивает рыночный механизм, допускает частное предпринимательство, но не за счет разрушения государственного сектора. Он показывает всему миру образец оптимального развития и рыночного механизма, и государственного регулирования, и мудрого использования всех форм собственности.

Таблица 12.5

Государственные расходы¹
(все расходы государства; в процентах к ВВП)

	1870 г.	1913 г.	1960 г.	1998 г.
Австралия	18,3	16,5	21,2	32,9
Бельгия		13,8	30,3	49,4
Франция	12,6	17,0	34,6	54,3
Германия		14,8	32,4	46,9
Италия	11,9	11,1	30,1	49,1
Япония		8,3	17,5	36,9
Нидерланды	9,1	9,0	33,7	47,2
Норвегия	5,9	9,3	29,9	46,9
Швеция	5,7	10,4	31,0	58,5
Англия	9,4	12,7	32,2	40,2
США	7,3	7,5	27,0	32,8

В России в годы реформ произошло резкое свертывание государственного вмешательства в экономику, целиком полагаясь при этом на силы рынка. Расходы консолидированного бюджета в процентах к валовому внутреннему продукту в России составляли в 1995 г. — 34,0%, в 1996 г. — 32,5, в 1997 г. — 35,8, в 1998 г. — 32,0, в 1999 г. — 26,1, в 2000 г. — 26,8, в 2001 г. — 26,8, в 2002 г. — 31,5%, доля федеральной части в 2002 г. составила 20,3%².

В мировой экономике главным фактором увеличения доли государства в ВВП был рост государственных социальных трансфертов, в которые традиционно включаются пенсии, пособия, расходы на здравоохранение и образование, производство общественных благ. В последние годы в мировой экономике появились новые тенденции: государство усилило свою роль в социальном страховании и образовании (особенно высшего). Разумеется, степень государственного вмешательства должна отражать национальные традиции и предпочтения. Однако мировой опыт XX века доказал: есть две области, где участие государства незаменимо для обеспечения экономического развития, — это инвестиции в инфраструктуру и базовое образование. Доверять эти функции частному рынку нельзя.

В России государственный сектор мог бы доминировать и вести свою деятельность в таких отраслях и сферах, как инфраструктура во всех ее направ-

¹ Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. Глава V доклада МВФ «Обзор мировой экономики». Перевод Б. Болотина // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 1. — С. 11.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 31, 550.

лениях и прежде всего информационная инфраструктура, социальная сфера, производство общественных благ (прежде всего это оборона), финансовые услуги, использование природных ресурсов (земли, недр, воды, лесов, ресурсы стратегического назначения), капиталоемкие и наукоемкие высокотехнологичные отрасли (например, электроника), единая система железнодорожного транспорта, единая энергетическая система, система воздушного транспорта и другие сферы.

И в России все более утверждается мысль, что при помощи одной приватизации не решить всех экономических и рыночных проблем. Рынок — это не только приватизация; государственные предприятия, в том числе государственные финансовые, страховые компании — это тоже участники современного рынка.

Пока же государство оказывается неспособным защитить свои собственные инвестиции на своих же государственных предприятиях. Частные компании в последние годы стали применять особый вид финансового шантажа — гринмейл (дословно «зеленая почта», по аналогии с блэкмэйл — «черной почтой»). Суть этого шантажа довольно проста: если у вас есть более или менее крупный пакет акций какой-либо корпорации, то вы всегда имеете возможность покачать права, поиграть на нервах менеджмента и получить в качестве отступного приличную «компенсацию».

Используя этот «метод», американская фирма «Совлинк» предъявила государственной компании «Роснефть» условие: выплатите нам 110 млн долларов — и мы оставим вас в покое, в противном случае поведем игру на выкуп контрольного пакета и докажем, что компания «Роснефть» работает не эффективно¹. Для государственной компании пойти на условия финансового шантажа частной иностранной компании — это прецедент, ибо речь идет о прямом ущербе российской государственной собственности. Свобода конкурентной борьбы не означает необходимости уступки в этой борьбе, причем в условиях, когда ущемляются интересы российского государства.

Одним из важнейших постулатов российского монетаризма явилось требование либерализации цен на все товары и услуги, т. е. полное снятие государственного контроля за ценами и переход к свободному ценообразованию на основе закона спроса и предложения. Поскольку эта мера неизбежно вызывает инфляцию, российские монетаристы в качестве основного способа борьбы с инфляцией предложили сжатие денежной массы, т. е. такую денежно-кредитную и финансовую политику, которая решение всех экономических и рыночных проблем видит в ограничении денежной массы. Одновременно предлагалась конвертируемость российского рубля на основе системы плавающего курса валют и открытость национального рынка перед мировым рынком.

Когда в 1992 г. в России были введены свободные цены, то предполагалось, что цены вырастут, но незначительно. Предполагалось, что их рост будет остановлен, во-первых, из-за низкого платежеспособного спроса населения; во-вторых, из-за ограничения роста цен на внутреннем рынке существу-

¹ Морозов А. Гринмейл в России больше, чем шантаж. // Российская газета. — 2002. — 12 июля. — С. 30.

ющим уровнем цен на мировом рынке; в-третьих, из-за жесткой политики монетаризма. Однако в реальной жизни рост цен остановить не удалось во все годы реформы. Индекс цен во всех секторах экономики неукоснительно рос. Об этом свидетельствуют данные табл. 12.6.

Таблица 12.6

Индексы цен в секторах экономики России
(декабрь к декабрю предыдущего года; в размах)¹

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Индекс потребительских цен	2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	1,1	1,8	1,2	1,15
Индекс цен производителей промышленной продукции	3,4	33,8	10,0	3,3	2,7	1,3	1,1	1,2	1,3	1,17
Индекс цен производителей на реализованную сельхозпродукцию	1,6	9,4	8,1	3,0	3,3	1,4	1,1	1,4	1,2	1,03
Индекс цен производителей в строительстве	3,1	16,1	11,6	3,2	2,5	1,4	1,1	1,1	1,4	1,13
Индекс тарифов на грузовые перевозки	2,1	35,6	18,5	3,5	2,7	1,2	1,1	1,2	1,5	1,18
Платные услуги населению	...	...	24,1	6,2	3,3	1,5	1,2	1,2	1,3	1,36
Услуги пассажирского транспорта	...	...	20,3	7,9	3,0	1,5	1,2	1,1	1,4	1,26
Жилищно-коммунальные услуги	...	...	15,3	10,4	4,9	1,5	1,3	1,2	1,4	1,49
Медицинские услуги	...	...	26,5	3,9	2,6	1,4	1,2	1,3	1,3	1,3

Перед нами картина безудержного роста цен во все годы реформы во всех секторах экономики России. Если уровень цен 1990 г. принять за 100%, то сводный индекс цен в 1999 г. увеличился в 15850 раз, в том числе на продукты питания — в 16780 раз². Во все последующие годы цены продолжали расти во всех секторах экономики России. В 2001 г. индекс только потребительских цен на товары и услуги увеличился на 18,6%. В 2002 г. рост цен продолжался во всех секторах экономики, однако в ценовой политике государства появились новые аспекты, которые в народе вызывают прямое недовольство и крайнюю социальную озабоченность. Речь идет о проблемах, которые в других странах решены позитивно.

Во-первых, народ устал от бесконечного повышения тарифов на электроэнергию со стороны РАО «ЕЭС России». Бушуют страсти вокруг закона «Об электроэнергетике». Отключения электроэнергии стали народной драмой для целой страны. Правительство гордится не тем, что цены естественных монополий оно взяло под жесткий государственный контроль, а тем, что оно не-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 583, 587. Россия в цифрах: Кр. стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 338, 345.

² Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 427.

сколько умерило аппетиты того или иного монополиста. Между тем всем предельно ясно, что политика тарифов на электроэнергию является основным фактором инфляции по стране в целом. РАО «ЕЭС России» практически установило монопольную ценовую диктатуру по всей стране. Рост тарифов на электроэнергию имел бы некоторое оправдание, если бы основные показатели работы электроэнергетики свидетельствовали об экономической и социальной эффективности и экономическом росте в этой сфере. Статистические данные свидетельствуют о многолетней стагнации в этой сфере в продолжение всех лет экономической реформы (табл. 12.7).

Данные табл. 12.7 убедительно свидетельствуют о том, что РАО «ЕЭС России» поступает как самая ординарная монополия на рынке несовершенной конкуренции: число действующих предприятий за указанные годы увеличилось на 100,2%, численность работающих увеличилась на 70,3%, производство электроэнергии упало на 17,6%, индекс производства из года в год падал, производство электроэнергии отброшено к 1982 г., степень износа основных фондов в 2002 г. превысила 57%-ный уровень, коэффициент обновления основных фондов из года в год падал и в 2002 г. достиг предельно низкого уровня — 1,6, тогда как в 1990 г. он составлял 4%, т. е. был выше в 2,5 раза, а в 1970 г. — 8,3, т. е. был выше уровня 2002 г. более чем в 5 раз. Не случайно уникальные объекты электроэнергетики накануне полного разрушения¹. Зато в рублях объем промышленной продукции в электроэнергетике увеличился с 1990 г. по 2002 г. в 33,0 раза. Вот он классический результат действия монополии на современном российском рынке: **производство электроэнергии в киловатт-часах упало на 17,6%, а номинальная стоимость произведенной промышленной продукции в электроэнергетике, выраженная в рублях, за эти же годы увеличилась на 3300%**; прибыль в 2002 г. составила 56812 млн руб.² Перефразируя известное выражение, можно сказать: как хорошо быть монополистом на российском рынке: сокращай производство, поднимай цены — и ты миллиардер! Что бы сказала обо всем этом Джоан Робинсон, если бы она была жива и вдруг оказалась в России? И что бы сказал В.И. Ленин?

Во-вторых, в России в последние годы безудержно растут тарифы на все виды транспорта — железнодорожного, автомобильного, трубопроводного, морского, внутреннего водного и воздушного. Приватизация воздушного транспорта уже произведена, ее результаты известны. Затевается реформа железнодорожного транспорта, экономическая и социальная роль которого в России исключительна: **этот вид транспорта является материальной основой формирования единого национального рынка**. Предполагается, что приватизация проникнет и в эту сферу. Следовательно, Министерство путей сообщения как единый государственный орган окажется организацией, лишенной реальной власти, но зато рост тарифов и штрафов непременно получит дина-

¹ См.: Открытое письмо Премьер-министру Правительства РФ Касьянову М.М. от трудового коллектива ОАО «Волжская ГЭС им. В.И. Ленина». // Российская газета. — 2002. — 19 июня. — С. 7.

² См.: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 356.

Основные показатели работы электроэнергетики¹

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Число действующих предприятий (на конец года)	849	843	895	1096	1165	1130	1241	1290	1528	1431	1700
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	545	626	666	710	750	790	810	842	880	913	928
Произведено электроэнергии, млрд квт/час	1082,2	1008,5	956,6	875,9	860,0	847,2	834,1	827,2	846,2	877,8	891,3
Индекс промышленного производства, в процентах к предыдущему году	102	95	95	91	97	97	98	98	99	102	99,3
Степень износа основных фондов, на конец года, в процентах	40,6	42,3	43,4	43,4	45,7	47,4	48,6	49,4	50,4	51,6	57,3
Коэффициенты обновления основных фондов, в сопоставимых ценах	4,0	1,9	1,4	1,6	1,7	1,7	1,2	1,3	1,1	0,8	1,6

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – С. 353, 356.

мичное развитие. Уже к 2000 году безудержный рост тарифов ухудшил все показатели работы железнодорожного транспорта. Об этом можно судить по данным табл. 12.8.

Таблица 12.8

Основные показатели работы железнодорожного транспорта¹

	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002
Перевезено пассажиров, млн человек	3143	2372	2062	1663	1471	1419	1271
Перевезено грузов, млн тонн	2140	1640	1058	911	835	1047	1084
Железнодорожные пути, тыс. км	87	87	87	87	86	86	86
Пассажирооборот, млрд пассажиро-километров	274,4	252,2	227,1	181,2	152,9	167,1	153,0
Рабочий парк вагонов, в среднем в сутки, тыс. штук	...	658	396	318	385	464	498

Данные табл. 12.8 наглядно подтверждают действие закона спроса и закона предложения на российском рынке услуг железнодорожного транспорта: с ростом тарифов объем спроса падает (число пассажиров сократилось в 2,5 раза, перевозка грузов также сократилась в 2,0 раза); монополизм на этом рынке предложение не увеличил, а сократил (протяженность путей и рабочий парк уменьшились, при этом рабочий парк вагонов сократился в 1,3 раза).

В перспективе реформа в этой сфере может разрушить единое рыночное пространство в пределах страны.

В-третьих, правительство пытается осуществить коммунальную реформу, суть которой предельно проста — все затраты на содержание жилищно-коммунальной сферы перекладываются на самих жильцов. Причем социальное лицемерие в этой реформе не знает границ: очень много в стране льготников; добровольная 100% оплата; бедные получают субсидии — пусть не беспокоятся; задача реформы — не повышение тарифов, а забота о качестве жизни; принимается закон о налоге на имущество; разделим функции заказчика и подрядчика по эксплуатации жилья и т. д., и т. п. Между тем в порядке подготовки к этой реформе ставки коммунальных платежей всех видов систематически растут и растут. На новостройках и на рынке жилья орудуют мошенники. Дело доходило до убийства одиноких людей, имеющих жилье. Физическое состояние жилья в стране ухудшается. Все это интерпретируется как развитие рынка жилья.

В-четвертых, все естественные монополии: нефтяные, газовые, угольные, железорудные — во главу угла поставили бизнес, а не производство. По закону геологии разведанные запасы ежегодно должны превышать добытые за год углеводородное сырье или ископаемые. На четырнадцатом году экономических реформ вдруг выяснилось, что российские неисчерпаемые запасы ско-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 451,458.

ро будут исчерпаны, ибо наши сырьевые богатства куда быстрее добываются, чем восполняются. Эти затраты монополии хотели бы переложить на государство или использовать как повод для очередного повышения своих монопольных цен. Между тем, по мнению геологов, разведанных запасов нефти хватит на 40 лет, газа — на 50 лет. Успокаивает то, что угля хватит на 500—600 лет.

В-пятых, социальную остроту приобретает реформа на фармацевтическом рынке России. И в этой сфере суть реформы сводится к постоянному и неуклонному росту цен. В 2001 г. в России было 70 заводов-изготовителей лекарственных препаратов и 2500 фирм-дистрибьютеров, тогда как во Франции и Германии таких фирм не более 10. Реального контроля за качеством производства и продажи лекарственных препаратов нет. Появился черный рынок и фальсифицированные лекарства. Первая фальшивка появилась в 1997 г., в 2001 г. было уже 101 наименование фальсифицированных лекарств¹. Минздрав РФ создал специальную фармацевтическую инспекцию, которая с сентября 2002 г. ввела в действие Правила проведения сертификации и импорта лекарственных средств. В чисто рыночном аспекте это приведет к новому витку роста цен на 25—30 процентов по всем ввозимым из-за рубежа лекарственным препаратам². Заметим, что все 70 заводов-изготовителей и все 2500 фирм-дистрибьютеров на фармацевтическом рынке — это частные собственники. Государственного сектора на этом рынке нет. Пенсионерам многие лекарства теперь не по карману. Но зато можно смело заявить: рыночная реформа пришла и в эту сферу.

Как влияет безудержный рост цен на производство в условиях России? Аксиоматично положение закона спроса и предложения: рост цен уменьшает объем спроса и увеличивает объем предложения. Российский парадокс в том и состоит, что рост цен не вызывает роста объема предложения на национальном рынке. И причина этого положения также известна и аксиоматична. На российском рынке полностью устранена монополия государства в силу понимания нашими реформаторами монетаризма в его чисто ортодоксальном варианте. Место государства заняла монополия корпораций, олигархов, которые устранили конкуренцию и готовы получать прибыль одним, самым легким путем — на основе безудержного роста цен. В этом заключена **основная трагедия российского рынка: снижение производства при росте цен**. С горькой иронией экономисты используют афоризм великого драматурга: нет повести печальнее на свете, чем повесть о монополиях в России. Все сетуют на засилье монопольных цен и тарифов; экономисты пишут о невероятных вредных последствиях монополизации. Тем не менее монополии в России процветают. Естественно возникает вопрос: какие меры принимает верховная власть в борьбе с монополизмом, с олигархами? Она создала МАП — министерство антимонопольной политики. О роли и делах этого министерства великолепно сказал экономист С. Трофимов: «Опыт функционирования российских

¹ Фальш и яд в одном флаконе. Материалы экспертизы Минздрава РФ // Российская газета. — 2002. — 5 июля. — С. 7.

² Никаноров С. Кому выгоден обвал на рынке лекарств? // Российская газета. — 2002. — 30 июля. — С. 1,4.

антимонопольных органов может быть признан уникальным по своей безрезультатности»¹.

С точки зрения российских реалий безудержный рост цен и инфляция во все годы реформ — явления далеко не случайные в том смысле, что они порождены ложными теоретическими посылками и ошибочными практическими действиями. В реальной жизни уровень и динамика цен зависят от множества факторов, основными из них являются: объем и динамика производства, уровень и динамика доходов населения, объем и динамика внешнеторгового оборота, уровень и динамика инвестиций, состояние бюджетного процесса и налоговой системы. Катастрофическое падение производства, вытеснение российских товаров импортными, низкий уровень жизни народа и усиление дифференциации в уровнях доходов различных слоев населения — эти и многие другие факторы привели к тому, что чисто монетаристское воздействие на ценообразование очень быстро исчерпало себя: оно приглушило инфляцию в 1995—1997 гг., но не остановило ее. Инфляция неудержимо развивается и в наши дни.

Сжатие денежной массы привело к сокращению до минимума оборотных средств предприятий, что в свою очередь вызвало расцвет торговли на первобытной основе — натуральный обмен товара на товар. Бартер как понятие стал не менее ходовым словом, чем деньги. Он явился удобным средством ухода от налогообложения и формой криминального бизнеса. Денежный рынок в 90-е годы испытывал не меньшие потрясения, чем товарный. Денежно-кредитная и финансовая политика государства трижды устраивала обвалы на денежном рынке: в 1992 г. в инфляционном пожаре были уничтожены практически все личные сбережения населения; в 1995 г. рухнули все частные финансовые пирамиды, значительная часть населения вновь оказалась ограбленной; 17 августа 1998 г. — новый острейший финансовый кризис, который нарушил все формы макроэкономического равновесия.

Проводившаяся в 1992—2002 гг. **политика открытого национального рынка России перед мировым рынком; политика свободной конвертируемости рубля на основе плавающего курса валют** привели к вытеснению с национального рынка отечественных товаров, сделали страну зависимой от кредитов международных финансовых организаций, породили астрономический государственный долг, практически развалили рублевое денежное обращение внутри страны и вызвали колоссальный отток — настоящее бегство — капитала за границу. В экономической литературе фигурируют различные величины украденных у России финансовых средств — 150, 300 и даже 800 млрд долл. Но все признают очевидное: общая величина российских капиталов, осевших за рубежом, практически сравнялась с суммой внешнего долга страны и достигла четверти ВВП².

После 1998 г. положение в сфере миграции капиталов отнюдь не улучшилось с точки зрения российских интересов. В своем первом Послании

¹ Трофимов С. Антимонополисты застряли в прошлом веке. // Российская газета. — 2002. — 14 июня. — С. 9.

² См.: Цуканов И. Капитальное бегство // Российская газета. — 1998. — 6 октября. — С. 2.

Федеральному собранию Российской Федерации Президент признал, что отток российских капиталов за границу превышает 20 млрд долларов в год¹. И пока верховная власть не нашла реальных путей и средств для возврата уворованного капитала на родину для решения инвестиционных задач.

Драматичную картину оттока капитала из России дополняет процесс долларизации экономики внутри страны: возникло такое финансовое явление, когда население страны избавляется от рублевой наличности, скупая на нее иностранную валюту, и прежде всего доллары и евро. Самые приблизительные расчеты показывают, что к 2002 г. объем наличной массы долларов внутри России превышал (и превышал значительно — в 5—6 раз!) объем наличной рублевой массы внебанковской системы (агрегат М—0).

Денежное обращение в России характеризуется следующими данными (табл. 12.9).

Таблица 12.9

Денежное обращение в Российской Федерации²
(на начало года; млрд рублей; до 1998 г. — трлн рублей)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2003
Вся денежная масса М-2	97,8	220,8	288,3	374,1	448,3	704,7	1144,3	2119,6
в том числе:								
наличные деньги вне банковской системы, агрегат М-О	36,5	80,8	103,8	130,4	187,8	266,6	419,3	763,3
безналичные средства	61,3	140,0	184,5	243,7	260,5	438,1	725,0	1356,2
Удельный вес М-О в агрегатах М-2, процентов	37,3	36,6	36,0	34,9	41,9	37,8	36,6	36,0

Если предположить, что на руках у населения России имеется 80—90 млрд долл., а наличные деньги внебанковской системы на 1 января 2003 г. составили 763,3 млрд руб., то очевидно, долларовая масса превышала наличную рублевую в 3,7—4,0 раза. Объем всей денежной массы (М-2) на 1 января 2003 г. составил 2119,6 млрд руб.; можно предположить, что рублевый агрегат М-2 был более чем в 1,5 раза ниже долларовой массы. Совершенно очевидно, что интересы России требуют действенных мероприятий по укреплению рубля.

Критическая ситуация сложилась на рынке ценных бумаг. После финансового обвала 1998 г. показатели рынка ценных бумаг в России практически характеризуют обвал этого рынка, о чем свидетельствуют данные табл. 12.10.

¹ Российская газета. — 2001. — 4 апреля. — С. 3.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2003. — С. 554.

Таблица 12.10

Основные показатели рынка государственных ценных бумаг¹
(на конец года; млрд. руб.)

	1998	1999	2000	2002
Объем выпуска, предложенный Минфином России (эмиссия): ГКО и ОФЗ	335,9	11,5	19,5	152,0
Объем размещения (по номиналу): ГКО и ОФЗ	258,6	172,8	20,5	142,6
Объем выручки от продажи: ГКО и ОФЗ	193,7	12,6	20,3	133,9
Привлечение средств в бюджет от продажи ГКО и ОФЗ	-50,4	-67,8	-73,0	+25,9

Как свидетельствуют данные табл. 12.10, объем выпуска государственных краткосрочных облигаций (ГКО) и облигаций федерального займа (ОФЗ) после 1998 г. резко сократился, объем размещения резко снизился, объем выручки от продажи упал. В результате на погашение выпусков ценных бумаг и выплату купонных доходов из государственного бюджета были изъяты громадные средства — в 2000 г. 73 млрд руб.

С учетом предыдущих выпусков ГКО и ОФЗ образовался государственный внутренний долг по государственным краткосрочным облигациям и облигациям федерального займа. Объем этого долга в 1998 г. составил 385,8 млрд руб., в 1999 г. — 270,3 млрд руб., в 2000 г. — 185,1 млрд руб., в 2002 г. — 217,0 млрд руб.²

Важнейшим показателем состояния и динамики российского рынка являются государственные финансы и прежде всего консолидированный бюджет. Известно, что консолидированный бюджет объединяет федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации. Для характеристики финансового состояния российского рынка лучше всего подходит величина и динамика как раз суммарного, т.е. консолидированного бюджета. После финансового потрясения в августе 1998 г. консолидированный бюджет Российской Федерации характеризуется следующими показателями (табл. 12.11).

Таблица 12.11

Консолидированный бюджет Российской Федерации в 1998—2002 гг.³
(млрд. руб.)

	1998	1999	2000	2001	2002
Доходы	686,8	1213,6	2097,7	2687,7	3519,2
Расходы	842,1	1258,0	1960,1	2419,4	3422,3
Дефицит (-), профицит (+)	-155,3	-44,4	+137,6	+264,3	+97,0

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2003. — С. 563.

² Там же. — С. 564.

³ Там же. — С. 548.

Динамика бюджета России показывает, что страна постепенно освобождается от финансовых потрясений 1998 года: начиная с 2000 г. доходная часть бюджета превышает расходную часть, идет процесс освобождения страны от внутреннего и внешнего долга. Однако и ныне бюджет страны внутренне заключает в себе все противоречия современного российского рынка. На 2004 г. Федеральный бюджет спланирован исходя из прогнозируемого объема ВВП в сумме 15300,0 млрд руб. и уровня инфляции 10%: по расходам бюджет утвержден в сумме 2659447 млн. руб. и доходам в сумме 2742850,4 млн. руб¹.

Главный недостаток бюджета России состоит в том, что он консолидирует в себе весьма скромную часть доходов страны. Общая величина консолидированного бюджета современной России не идет ни в какое сравнение ни с бюджетом советской России, ни с бюджетом США и других экономически развитых стран мира. Бюджет России в 1990 г. составлял 159, 5 млрд руб., или более 272,7 млрд долл.²; консолидированный бюджет современной России в 2001 г. составлял менее 90 млрд долл., если исходить из курса один доллар — тридцать рублей, т.е. был меньше в 3 раза. Бюджет США ныне составляет примерно 2 трлн долл., следовательно, бюджет современной России в 2001 г. составлял всего 2,2% бюджета США. Таковы результаты монетаризма по-русски, таковы результаты либеральной рыночной реформы в стране, которая не нашла своей эффективной национальной модели экономических преобразований. Можно принимать хорошие законы об инвестиционных фондах, о социальных программах — все это окажется благими пожеланиями, если государство имеет нищенский бюджет.

Обобщающим показателем уровня и динамики развития российского рынка является оборот розничной торговли. Об этом можно судить по данным табл. 12.12.

Таблица 12.12

Индексы физического объема оборота розничной торговли в России (1990=100)³

	1991	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Оборот розничной торговли — всего	95	96	97	91	91	96	93	87	95	115
Продовольственные товары — всего	98	90	96	87	86	91	90	84	91	104
в том числе:										
продукция питания	96	91	91	78	80	85	84	77	83	96
алкогольные напитки	104	84	120	146	112	119	118	122	123	159
Непродовольственные товары	93	99	96	93	94	98	93	88	97	120

¹ Российская газета. — 2003. — 30 декабря. — С. 10.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М.: Логос. — 1996. — С. 26, 415, 622.

³ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2003. — С. 481.

Статистика убедительно доказывает, что за все годы экономических реформ общий оборот розничной торговли в 2000 г. не достиг уровня 1990 г. на целых 5%. При этом покупка продовольственных товаров сократилась на 9%, а продуктов питания — на 17%. Зато объем продаж алкогольных напитков за эти же годы увеличился почти на четвертую часть — на 23%. Сократился объем оборота и непродовольственных товаров — на 3%. Если анализировать структуру оборота розничной торговли в различные периоды реформы, то положение в отдельные годы было особенно драматичным (например, в 1995 г.). К 2002 г. оборот розничной торговли достиг уровня 1990 г.

По формам собственности в 1990 г. 70% оборота розничной торговли осуществлялось в государственном секторе и 30% — в негосударственном; в 2002 г. лишь 4% оборота розничной торговли приходится на государственный и 96% — на частный сектор¹. В 1990 г. 17% розничной торговли осуществлялось в сельской местности, а 83% — в городах и поселках городского типа; в 2002 г. лишь 8% оборота розничной торговли приходится на сельскую местность и 92% — на города и поселки городского типа². Таким образом, сфера торговли оказалась в абсолютной собственности частного сектора, доля государственного сектора ничтожно мала. И вновь в России из одной крайности бросились в другую крайность. Вызывает тревогу свертывание торговли в сельской местности.

Особенностью национальной торговли стало наличие на потребительском рынке товаров низкого качества. Об этом можно судить по доле забракованных товаров (табл. 12.13).

Таблица 12.13

Доля забракованных товаров в общем объеме проинспектированных товаров в 2002 г.³
(в процентах к итогу)

	Доля забракованных отечественных товаров	Доля забракованных импортных товаров
Мясо птицы	24,4	31,6
Рыба	30,1	27,6
Консервы	19,4	20,9
Водка	14,1	9,6
Шампанское	1,4	0,7
Пиво	14,1	20,2
Парфюмерия	22,1	39,9
Швейные изделия	54,8	60,2
Верхний трикотаж	27,3	57,8
Кожаная обувь	28,4	51,1
Телевизоры и видеоманитофоны	24,4	25,7
Радиоаппаратура	40,5	34,6

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2003. — С. 484.

² Там же. — С. 484.

³ Там же. — С. 490.

В связи с приведенными выше фактами снижения качества и прямой фальсификации как отечественных, так и импортных товаров остро встал вопрос о защите прав потребителей. Соответствующий Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 17 декабря 1999 года № 212-ФЗ, практически только начал действовать. Его реальное воздействие на рыночную ситуацию в России пока не проявило себя в полной мере.

Важнейшим элементом рынка являются платные услуги населению, которые включают в себя услуги бытовые, пассажирского транспорта, связи, жилищно-коммунальные, системы образования, культуры, туристско-экскурсионные, физической культуры и спорта, медицинские, санаторно-оздоровительные, правового характера и другие. В общем объеме платных услуг по стоимости наиболее значимыми являются: пассажирского транспорта (25,9%), жилищно-коммунальные (20%) и бытовые (14,3%). Динамика объема всех платных услуг населению в сопоставимых ценах и в процентах к предыдущему году выглядит следующим образом: 1991 г. — 83%, 1992 г. — 82, 1993 г. — 70, 1994 г. — 62, 1995 г. — 82, 1996 г. — 95, 1997 г. — 106, 1998 г. — 99, 1999 г. — 107 и 2000 г. — 106%¹. Таким образом к настоящему времени этот сектор современного российского рынка за все годы реформ не достиг уровня 1990 г.

Общие выводы: формирование рыночного механизма в России не стимулирует экономический рост и повышение экономической и социальной эффективности производства; в стране не используется в полной мере имеющийся производственный потенциал; идет процесс разрушения самих материальных основ экономики страны; резко сократился государственный сектор экономики; идет безудержный рост цен во всех секторах экономики; инфляция продолжается более 10 лет; в экономике страны господствуют корпорации, которые заинтересованы в росте цен, но не в экономическом росте производства; природная рента (прежде всего нефтяная и газовая) становится собственностью монополий, а не государства; продолжается отток российского капитала за границу; идет процесс долларизации экономики внутри страны; рынок ценных бумаг практически разрушен после кризиса 1998 г.; консолидированный бюджет государства занимает весьма незначительную роль в перераспределении валового внутреннего продукта; физический объем оборота розничной торговли и объем платных услуг населению за все годы реформы не достигли уровня 1990 г.; растет доля забракованных и фальсифицированных товаров; обострилась проблема защиты прав российских потребителей. Таковы некоторые итоги развития российского национального рынка в годы реформ.

Опыт реформирования в России позволяет извлечь следующие уроки:

1. Теоретической основой проводимых в России экономических преобразований не могут служить рецепты либерализма англосаксонского и американского образца, основанные на индивидуализме, эгоизме и протестантской этике. Национальным устоям России ближе экономические модели кейнсианского и листовского направлений, которые великолепно зарекомендовали себя в послевоенной Германии и Японии.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2001. — С. 494.

2. Традиционно историческому и социально-политическому менталитету России близка также модель экономических преобразований, проводимых в Китае. За 20 лет экономических реформ эта страна добилась выдающихся успехов и по экономическому потенциалу становится первой державой мира. Она не пережила за все эти годы ни одного финансового и экономического потрясения. **Китайские реформы в отличие от российских имеют четыре неоспоримых преимущества:** они ведут к росту производства, а не к падению; повышают уровень жизни народа, а не ухудшают его; умножают совокупную мощь державы, а не разрушают ее; рожают в обществе социально-политическую стабильность, а не взрывы, потрясения и криминальную среду. Заметим, что конфуцианская, православно-христианская, иудейская, мусульманская и социалистическая морали при всем их различии едины в том, что они отрицают индивидуализм и эгоизм.

3. Опыт экономических преобразований в России еще и еще раз подтвердил очевидную истину: **учиться у других народов полезно и нужно, но национальную экономику надо развивать и реформировать по-своему.** Без учета национальных, государственных и социальных особенностей России все реформы, проводимые по эталонам чужеземного образца, обречены на провал. Российские реформы должны опираться на теоретические разработки отечественной экономической науки. **Основное направление этих преобразований в их чисто российской специфике состоит в том, чтобы на новой экономической основе возродить в обществе социальную справедливость, взаимопомощь, заботу об Отечестве, восстановить соборность.**

4. При дальнейшем развитии социально-экономических преобразований в России следует учитывать, что в 90-е годы была разрушена вся государственная система управления экономикой, в том числе был ликвидирован государственный монополизм, на его место пришла не конкуренция, а монополия корпораций, которая ведет бесконечную гонку повышения цен и одновременно сокращает производство. В этих условиях необходима такая организация нормального рынка, которая не знала бы всевластия и беспредела корпоративно-мафиозного монополизма. **В современных условиях России нужна такая организация рыночного хозяйства, которая служила бы интересам государства, народа, и не интересам олигархов.** Не криминально-спекулятивный, а **созидательно-регулируемый рынок нужен современной России.**

5. В России на современном этапе ее развития исключительное значение приобретает **инфляция издержек.** Ценой лишения материального благополучия громадных слоев населения (низкий уровень пенсий и заработной платы, их несвоевременная выплата, отставание темпов роста заработной платы от темпов инфляции) государству в отдельные периоды удавалось приостановить рост инфляции спроса, но инфляция издержек и ныне процветает. Монопольные цены корпораций на нефть, газ, энергоносители и все виды услуг растут уверенными темпами. Чисто монетаристские мероприятия по борьбе с инфляцией не дают должного эффекта по увеличению инвестиционного спроса и роста производства. В этих условиях назрела объективная необходимость установить над естественными монополиями более жесткий государственный контроль, а в целом ряде случаев осуществить национализацию этих корпораций. В нормальной социально ориентированной рыночной

экономике национализация и денационализация (в том числе приватизация) — равноправные экономические процессы, которые имеют одинаковое право на реальное воплощение.

6. В процессе реформирования **нарушенной оказалась воспроизводственная структура экономики России**: доля добывающих отраслей растет, доля перерабатывающих отраслей падает (они буквально раздавлены импортной продукцией). Высокотехнологичные отечественные производства погибают. Страна превращается в сырьевую полуколонию, поставляющую на мировой рынок дешевые газ, нефть, лес, рыбу, меха и другую сырьевую продукцию. Рано или поздно государству Российскому неизбежно придется устранять чисто сырьевой аспект развития отечественной экономики, если страна хочет остаться в ряду развитых стран мира.

7. В социальном плане в ходе реформы в России был сделан **ошибочный выбор приоритетов, на основе которых формировался слой предпринимателей**. В экономической политике предприятий преобладают сиюминутные интересы, вызванные неуверенностью в рыночной среде или криминальным менталитетом значительной части предпринимателей. В современном российском предпринимательстве дельцов много, деятелей мало. В ходе либеральных экономических преобразований главную роль стали выполнять предприниматели с полным отсутствием чувства Родины, патриотизма, социального гуманизма, государственного долга. Новые хозяева жизни превыше всего стали ценить личную наживу, презирать свой народ, охаивать его историю. Естественно, что в широких слоях трудового народа, живущего честным трудом, эти люди стали символом преступности. Криминальный аспект деятельности этих предпринимателей привел к тому, что вся страна обрела репутацию громадной мафиозной Сицилии.

8. В результате всех экономических и социальных преобразований **возникла угроза национальной безопасности страны**. Реальной стала безопасность военная, ресурсная, безопасность с точки зрения защиты национального производства. Индекс предпринимательской уверенности по всем отраслям народного хозяйства продолжает оставаться низким, а в некоторых сферах имеет отрицательное значение. Криминализация страны обострила проблему личной безопасности граждан.

9. Экономические преобразования в России в той форме, как они проводились в 1992—2002 гг., **породили в обществе социальную напряженность**. Иных последствий и не могло быть, ибо эти преобразования ориентировались на монетаристские концепции, которые в своей основе предполагают разорение значительной части предприятий, всплеск безработицы, сокращение доходов больших слоев населения. При этом в число бедных и неимущих попал и цвет народа — интеллигенция. Совершенно очевидно, что **экономические преобразования в России должны получить иную социальную направленность**, ибо реформы — это не самоцель, а средство улучшения жизни народа. Не интересы народа во имя самой реформы, а реформы во имя интересов народа!

10. Ключевой проблемой экономических преобразований в современной России становится вопрос о том, как ускорить экономический рост, не ввергая страну в новый виток инфляции. Новейшая мировая история не

знала еще примеров спада производства на протяжении 10 лет. Российское экономическое чудо должно состоять не в феномене экономического падения, а в примере экономического роста. **Историческая перспектива России должна состоять в том, чтобы уже в самое ближайшее время поднять экономику из руин реформаторства, реально начать заботиться о национальной безопасности страны и позитивно решить целый ряд экономических и социальных проблем.**

12.3. Аграрные преобразования

Важной составной частью экономических преобразований в России стала **аграрная реформа**. Можно было бы выделить **три этапа** аграрных преобразований в Российской Федерации:

первый этап связан с изменениями в отношениях собственности, с попыткой ликвидировать колхозы и совхозы, с настойчивым внедрением фермерских хозяйств; календарно этот этап охватывает 1990—2001 гг.;

второй этап связан с введением в действие Земельного кодекса Российской Федерации и охватывает период 2001—2002 гг.;

третий, завершающий этап связан с введением в действие Федерального закона Российской Федерации «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Календарно этот период начинается с 27 января 2003 г. по настоящее время.

Реформирование аграрных отношений в России началось в 1990 г. с принятием Закона РСФСР «О земельной реформе». В 1991 г. был принят Земельный кодекс РСФСР, провозгласивший необходимость существования и взаимосвязи различных форм собственности. Всего за первый этап реформы, т. е. за период 1990—2001 гг., был принят 41 федеральный закон, 33 указа Президента и около сотни постановлений Правительства. Кроме того, некоторые регионы принимали свои законы. Особое значение для коренных изменений аграрных отношений в России имели Указ Президента РФ «Об организационных мерах по проведению земельной и агропромышленной реформы в Российской Федерации» от 27 июня 1992 г. № 718 и Постановление Правительства РФ «О порядке осуществления прав собственников земельных долей и имущественных паев» от 1 февраля 1995 г. № 96, которое было основано на практике аграрных преобразований в Нижегородской области по рекомендациям американских советников. Эти и указанные выше Законы и Постановления затронули проблемы ликвидации монополии государственной собственности на землю, реорганизации колхозов и совхозов, создания крестьянских фермерских хозяйств, приватизации государственных предприятий агропромышленного комплекса и т.д.

Анализ практики сельскохозяйственного производства в 1990—2003 гг. позволяет определить суть и основные направления аграрных преобразований в Российской Федерации на данном этапе.

Суть первого этапа аграрной реформы в России состояла в том, чтобы землю и основные фонды колхозов и совхозов передать в собственность гражданам и организациям, ведущим свое хозяйство на основе частной формы соб-

ственности. В этих целях земля и все основные фонды колхозов и совхозов были поделены на доли и пай между работниками этих хозяйств, затем каждый крестьянин был волен сдать свой пай в аренду, продать, завести свое фермерское хозяйство, объединиться в производственные кооперативы или войти со своим паем в создаваемые акционерные общества. Политический аспект реформы состоял в том, чтобы внедрить фермерские хозяйства и реорганизовать колхозы и совхозы. Большая часть колхозов и совхозов была преобразована в акционерные общества, некоторые крестьяне объединились в производственные кооперативы.

В результате этих преобразований в сельском хозяйстве России ныне имеются **три группы сельхозпроизводителей:** сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения и фермерские хозяйства.

К сельскохозяйственным предприятиям относятся колхозы, совхозы, межхозяйственные предприятия, товарищества всех типов, акционерные общества, производственные сельскохозяйственные кооперативы и подсобные хозяйства предприятий промышленности, транспорта, строительных организаций. На 1 января 1994 г. в сельском хозяйстве России была 121 тыс. предприятий и организаций, на 1 января 1998 г. — 338 тыс. и на 1 января 2003 г. — 314 тыс.¹ Учет предприятий и организаций в Российской Федерации ведется на основе Единого государственного регистра предприятий и организаций (ЕГРПО). Характерной особенностью сельскохозяйственных предприятий является их динамика, которая имеет весьма противоречивый характер: в период с 1993 по 1997 гг. число предприятий увеличилось на 218 тыс., а в период с 1998 по 2003 гг. их число уменьшилось на 24 тыс. Это означает, что в первый период шла ликвидация колхозов и совхозов и одновременно создавались малочисленные производственные кооперативы и акционерные общества. Во второй период, т. е. после 1997 г., напротив, шло укрупнение хозяйств, ликвидация убыточных предприятий и организаций. Социально-экономическая структура этих предприятий различна: большая часть предприятий находится в частной форме собственности; часть предприятий — в групповой или смешанной; небольшое число предприятий, обслуживающих чиновников аппарата центральной и муниципальной власти, находятся в государственной собственности, т. е. федеральной или муниципальной. Любопытно, что самое полное издание статистических сборников России не дает структуры сельскохозяйственных предприятий по формам собственности.

Крестьянские фермерские хозяйства — это форма частного предпринимательства, которая возникла в процессе аграрных преобразований в России в 90-е годы XX в. Количественные характеристики фермерских хозяйств представлены в табл. 12.14.

Данные табл. 12.14 показывают, что число фермерских хозяйств в период с 1991 г. по 1996 г. увеличивалось, в период после 1996 г. их число существенно сократилось. Одновременно идет процесс укрупнения фермерских хозяйств: средний размер их земельных участков возрастает.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 315.

Крестьянские фермерские хозяйства Российской Федерации¹
(на конец года)

Годы	Число зарегистрированных фермерских хозяйств, тыс.	Средний размер земельного участка в расчете на 1 хозяйство, га
1992	182,8	43
1993	270,0	43
1994	279,0	42
1995	280,1	43
1996	278,6	44
1997	274,3	48
1998	270,2	51
1999	261,1	55
2000	261,7	58
2001	265,5	62
2002	264,0	67

В качественном, т. е. содержательном и сущностном, аспекте фермерские хозяйства имеют следующие особенности: во-первых, это частные сельскохозяйственные предприятия, которые занимаются предпринимательской деятельностью в аграрной сфере; во-вторых, эти хозяйства используют труд членов семьи и/или труд наемных работников (как постоянных, так и сезонных), тем не менее на рынке эти хозяйства выступают как индивидуальные товаропроизводители; в-третьих, эти хозяйства ведутся на собственной земле, находящейся в частной собственности, но одновременно они могут использовать землю других собственников на условиях аренды. Как и все другие предприятия, фермерские хозяйства в ходе конкурентной борьбы переживают процесс расслоения, дифференциации: одни хозяйства становятся более крупными, концентрируя в своих руках все большее количество земли, капитала и наемного труда; другие хозяйства разоряются, а сами фермеры превращаются в обычных наемных работников (в российской терминологии — батраков).

К хозяйствам населения относятся личные подсобные хозяйства, а также коллективные и индивидуальные сады и огороды. В России большая часть населения имеет личные подсобные хозяйства, когда семья на небольшом участке земли, отведенном ей в собственность, а также в постоянное или временное пользование, производит продукцию растениеводства и животноводства. В 2002 г. 16 млн семей вели личное подсобное хозяйство; это приусадебное землепользование занимало площадь в 6914 тыс. га земли; в среднем на одну семью приходилось 0,43 га. Одновременно 19 млн семей имели коллективные и индивидуальные сады и огороды, которые занимали площадь в 1680 тыс. га, в среднем на одну семью приходилось 0,09 га земли².

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 327.

² Там же. — С. 407.

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в годы экономических преобразований представлена в табл. 12.15.

Таблица 12.15

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств¹
(в фактически действующих ценах; в процентах к итогу)

Категории хозяйств \ Год	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Сельскохозяйственные предприятия	73,7	57,0	54,5	50,2	49,0	46,5	39,2	43,4	39,8
Хозяйства населения	26,3	39,9	43,8	47,9	49,1	51,1	58,6	53,6	56,5
Фермерские хозяйства	–	3,1	1,7	1,9	1,9	2,4	2,2	3,0	3,7
Итого по всем категориям хозяйств	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Сельскохозяйственные предприятия являются основными производителями зерна (90,7%), сахарной свеклы (94,4%), семян подсолнечника (84,4%), яиц (70,9%); хозяйства населения являются основными производителями картофеля (92,4%), овощей (77,9%), меда (88,2%); фермерские хозяйства пока не имеют четко выраженной специализации.

Возлагаемые надежды на высокую эффективность фермерского хозяйства себя не оправдали: занимая 17,7 млн га всех сельскохозяйственных угодий, что составляет 9,0% земли, используемой всеми землепользователями, 13,2 млн га пашни, что составляет 11% общей площади пашни, фермерские хозяйства дают всего 3—3,7% продукции сельского хозяйства. Эффективность производства в фермерских хозяйствах на порядок ниже, чем в хозяйствах населения, и в 1,5 раза ниже, чем в сельскохозяйственных предприятиях и организациях. Занимая 7,9 млн га сельскохозяйственных угодий, что составляет 4% земли, используемой всеми землепользователями, хозяйства населения дают 56,5% продукции сельского хозяйства. Занимая 150,4 млн га сельскохозяйственных угодий, что составляет 77% земли, используемой всеми землепользователями, сельскохозяйственные предприятия дают 39,8% продукции сельского хозяйства.

Основой высокой эффективности производства в хозяйствах населения является интенсификация живого труда в расчете на единицу земельной площади. Основой эффективности производства на сельскохозяйственных предприятиях являются разделение и кооперация труда. Чайановская идея кооперирования и здесь проявляет себя, несмотря на почти полное отсутствие государственной поддержки производства на сельскохозяйственных предприятиях.

За годы реформ результативность сельскохозяйственного производства снизилась: индекс объема продукции сельского хозяйства в 2002 г. составил

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 400, 399.

всего 69% уровня 1990 г.¹ Индексы физического объема продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, взятые в сопоставимых ценах, в годы аграрных преобразований имели следующую динамику развития, которая представлена в табл. 12.16.

Таблица 12.16

**Индексы физического объема продукции сельского хозяйства
по всем категориям хозяйств²**
(в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

Показатель \ Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Индексы физического объема продукции	95,5	90,6	95,6	88,0	92,0	94,6	101,5	86,8	104,1	107,7	101,5

Таким образом, в результате всех аграрных преобразований сельскому хозяйству страны нанесен громадный урон: потеря 31% объема сельхозпроизводства по сравнению с дореформенным уровнем. Это примерно равно потерям сельхозпроизводства во время Великой Отечественной войны 1941—1945 гг.

Миллионы гектаров земли в годы экономических преобразований оказались вне сельхозоборота, став предметом только спекулятивных финансовых сделок. В 1970 году земли, используемые земледельцами, в России составляли 222,0 млн га, в 1980 г. — 219 млн га, в 1990 г. — 213,8 млн га и в 2002 г. — всего 194,6 млн га, сокращение за первое десятилетие составило 3 млн га, за второе десятилетие — 5,2 млн га и за последнее десятилетие — 19,2 млн га³. Это площадь такой страны, как Франция. Из сельскохозяйственного оборота с 1990 г. по 2002 г. выбыло 13,4 млн га пашни и 8,5 млн га кормовых угодий⁴. Заметим, что часть выбывшей из сельскохозяйственного оборота земли статистикой не учитывается, ее реальное количество значительно выше этих величин.

Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве с 1990 г. по 2002 г. сократилась с 9,7 млн человек до 7,7 млн человек, т. е. на 2 млн человек; ухудшилась материально-техническая обеспеченность сельскохозяйственной техникой: на 1000 га пашни в 1990 г. приходилось 10,6 трактора, в 2002 г. — 6,8 трактора, соответственно на 1000 га посевов в 1990 г. приходилось 6,6 зерноуборочных комбайна, в 2002 г. — 4,5 зерноуборочных комбайна⁵. Внесение минеральных удобрений под посевы на один гектар посева в 1990 г. составляло 88 кг, в 2002 г. — всего 21 кг, т. е. сократилось в 4,2 раза⁶. Вновь возникла идея организации государственных машинно-тракторных станций.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 678.

² Там же. — С. 400.

³ Там же. — С. 399.

⁴ Там же. — С. 399.

⁵ Там же. — С. 137, 409.

⁶ Там же. — С. 409.

Финансовая деятельность сельскохозяйственных предприятий, как в зеркале, отражает экономическую неустойчивость и падение сельскохозяйственного производства. В 2002 г. 55,6% предприятий и организаций сельского хозяйства были убыточными, рентабельность продукции составила 1,0%, а рентабельность активов — убыток 0,1%¹. На 1 января 2002 г. просроченная кредиторская задолженность сельскохозяйственных предприятий России составила почти 170 млрд руб., в связи с этим 9 июля 2002 г. был принят Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»². На основе этого закона дается отсрочка на погашение основного долга на срок не менее 5 лет, полностью списываются пени и штрафы.

При всем значении финансовых аспектов проблемы деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей **основу основ экономики сельского хозяйства составляет производство сельскохозяйственной продукции**. Валовой сбор зерна в 1986—1990 гг. составлял в среднем 104,3 млн т, в 2001—2002 гг. — в среднем 86 млн т в год³. Поголовье крупного рогатого скота на 1 января 1992 г. составляло 54,7 млн голов, на 1 января 2003 г. — 26,5 млн голов; соответственно количество свиней в эти годы составляло 35,4 и 17,3 млн голов; количество овец и коз в эти годы составило 55,3 и 16,1 млн голов⁴. Как результат этого сокращения поголовья крупного рогатого скота, свиней, овец и коз производство молока в 1986—1990 гг. составляло в среднем 54,2 млн т в год, в 2002 г. — 33,5 млн т; производство мяса скота и птицы в убойном весе в 1986—1990 гг. составляло в среднем 9671 тыс. т в год, в 2002 г. — 4694 тыс. т⁵.

На российском рынке продовольственных товаров примерно половину товарной массы составляют импортные продовольственные товары: в их число входят мясо мороженое, мясо птицы, консервы мясные, сливочное масло, цитрусовые, кофе, чай, пшеница, ячмень, кукуруза, масло подсолнечное, сахар, шоколадные изделия, алкогольные и безалкогольные напитки. В связи с реальным сокращением производства продуктов питания внутри страны, а также в связи с большим удельным весом импортной продовольственной продукции на национальном рынке в России возникла реальная угроза продовольственной безопасности. По мировым стандартам доля импорта в продовольственной корзине не должна превышать 15—20%, что соответствует концепции Римской декларации по всемирной продовольственной безопасности, принятой 13 ноября 1996 года Комитетом по всемирной продовольственной безопасности⁶.

Важным элементом первого этапа аграрных преобразований стало платное землепользование. Закон «О плате за землю» был принят Верховным Советом РСФСР и утвержден Президентом 11 октября 1991 г. № 1738-1. В последующем в него вносились многочисленные изменения и дополнения. В

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 571, 575.

² Российская газета. — 2002. — 13 июля. — С. 3.

³ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 411.

⁴ Там же. — С. 420.

⁵ Там же. — С. 420.

⁶ Обозреватель — Observer. — 1997. — № 3—4. — С. 90, 91.

соответствии с этим Законом плата за землю взимается в трех основных формах: земельного налога, арендной платы и нормативной цены земли.

Земельный налог устанавливается в виде стабильной ставки платежей за единицу земельной площади в расчете на год. Размер налога зависит не от результатов деятельности, а от качества земли и местоположения участка. **Арендная плата** устанавливается на основе договорных отношений при аренде земель. Ее размер практически равен земельному налогу. **Нормативная цена земли** характеризует стоимость участка земли, исходя из потенциального дохода за расчетный срок окупаемости. Первоначально нормативная цена земли устанавливалась в размере 200-кратной ставки земельного налога на единицу данного участка. Субъекты Российской Федерации имеют право повышать нормативную цену земли в пределах 75%, местные органы власти могут и повышать, и понижать нормативную цену земли в пределах 25%.

Следует иметь в виду, что нормативная цена земли применялась не как форма платы в бюджет, а как показатель стоимости данного участка земли при передаче его в собственность, при дарении, купле-продаже и отводе земли под строения.

Средние размеры налога с одного гектара пашни и налога на земли городов и населенных пунктов утверждаются федеральным законом. В связи с инфляцией эти ставки практически ежегодно индексируются. По регионам страны ставки земельного налога дифференцируют в пределах 1:18,4. Самые низкие ставки — в Архангельской области, самые высокие — в Краснодарском крае. В городах и населенных пунктах ставки земельного налога дифференцируют в еще более широких пределах — 1:20. При этом индексация ставок земельного налога сохраняет их дифференциацию. Так, 14 декабря 2001 г. был принят Федеральный закон № 163, который установил, что ставки земельного налога и арендной платы, действующие в 2001 г., применяются в 2002 г. для всех категорий земель с коэффициентом 2¹.

Повышенные средние ставки земельного налога и особые коэффициенты их дифференциации устанавливаются в городах и районах с исторической застройкой, где имеются ценные памятники культуры. Увеличиваются также коэффициенты ставок земельного налога в городах, имеющих высокий статус социально-культурного потенциала. Повышенные ставки земельного налога применяются и в курортных зонах.

Налог на земли водного бассейна и лесного фонда имеет свои особенности.

Закон «О плате за землю» предусматривает льготы по уплате земельного налога отдельными категориями физических лиц (участники Великой Отечественной войны, инвалиды первой и второй группы и т. п.). От уплаты земельного налога освобождаются учреждения культуры, образования, спорта, здравоохранения, туризма, органы государственной власти и управления.

Платность землепользования и прежде всего введение земельного налога преследовали цель создания таких экономических условий, которые повысили бы эффективность использования земли, ее недр, водного бассейна и лесного фонда. Предполагалось, что выбытие земель из хозяйственного оборота в условиях платного землепользования будет практически невозможно, а неэффек-

¹ Российская газета. — 2001. — 20 декабря. — С. 9.

тивное их использование невыгодно. В реальной жизни эти цели оказались невыполненными: значительная часть земли именно в 90-е годы XX в. вышла из хозяйственного оборота и используется неэффективно по настоящее время.

С принятием Налогового кодекса платность землепользования в России сохранена, но приняла несколько иную модифицированную форму: **земля стала важнейшим объектом специального налогового режима — единого сельскохозяйственного налога**. Налог на землю и арендная плата теперь входят в этот налог как составной его элемент. Единый сельскохозяйственный налог интегрировал в себе целый ряд других налогов и сборов, предусмотренных Налоговым кодексом РФ в статьях 13, 14 и 15¹. Единый сельскохозяйственный налог вводится законами субъектов Российской Федерации с их согласия и по мере готовности к этому переходу. Условием перевода сельскохозяйственных организаций, фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей на уплату единого сельскохозяйственного налога являются: во-первых, наличие разработанных кадастровых оценок стоимости земли; во-вторых, условие, чтобы доля сельскохозяйственной продукции в общем объеме выручки от реализованной продукции у данных хозяйствующих субъектов занимала не менее 70%.

Плательщиками единого сельскохозяйственного налога являются все сельскохозяйственные производители независимо от численности работников: это предприятия, фермеры и индивидуальные предприниматели. Объектом налогообложения признаются все сельскохозяйственные угодья, находящиеся в собственности, владении и (или) пользовании. Налоговой базой признаются все сельскохозяйственные угодья, оцененные по их кадастровой стоимости. Налоговая ставка устанавливается органами субъектов Российской Федерации в рублях и копейках с одного гектара сельскохозяйственных угодий в соответствии с их кадастровой оценкой. Размер налоговой ставки определяется как отношение одной четвертой суммы общих налогов и сборов.

Единый сельскохозяйственный налог, уплачиваемый предприятиями и организациями, распределяется следующим образом:

- в федеральный бюджет — 30% общей суммы налога;
- в федеральный фонд обязательного медицинского страхования — 0,2%;
- в территориальные фонды обязательного медицинского страхования — 3,4%;
- в фонд социального страхования Российской Федерации — 6,4%;
- в местные бюджеты — 60% общей суммы налога.

Единый сельскохозяйственный налог, уплачиваемый фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями, распределяется несколько иначе:

- в федеральный бюджет — 10% общей суммы налога;
- в местные бюджеты — 80%;
- в фонды медицинского страхования и социального страхования оставшиеся 10% в тех же долях, в каких выплачивают предприятия².

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. — М.: Юрайт-М, 2002. — С. 384, 385.

² Там же. — С. 386—388.

В результате первого этапа аграрных преобразований в 1990—2001 гг. в собственность предприятий, организаций, фермерских хозяйств и хозяйств населения было передано 130 млн га земли. Однако многие вопросы эффективного использования этого важнейшего ресурса оказались нерешенными. Результаты сельскохозяйственного производства к концу первого периода аграрных преобразований, т. е. к 2001 г., не достигли уровня дореформенного 1990 года. В этих условиях 25 октября 2001 г. принимается новый Федеральный закон № 136-ФЗ «Земельный кодекс Российской Федерации»¹. С этого времени можно говорить о втором этапе аграрных преобразований в России.

Новый Земельный кодекс РФ состоит из 18 глав. Первая глава кодекса рассматривает **общие принципы земельного законодательства в России, характеризует участников и объекты земельных отношений**. В этой же главе сохранено деление земель Российской Федерации по целевому назначению на семь категорий:

- земли сельскохозяйственного назначения;
- земли поселений;
- земли промышленности, энергетики, транспорта, радиовещания, связи, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
- земли особо охраняемых территорий и объектов;
- земли лесного фонда;
- земли водного фонда;
- земли запаса.

Глава вторая Земельного кодекса посвящена **охране земель**, что в современных экологических условиях имеет особое значение. Третья глава кодекса определяет **виды собственности на землю**: это собственность граждан и юридических лиц, государственная собственность, федеральная собственность, собственность субъектов Российской Федерации, муниципальная собственность.

Глава четвертая посвящена **правам на землю лиц, которые не являются собственниками земельных участков** и владеют землей на праве постоянного (бессрочного) пользования, пожизненного наследуемого владения, арендуют землю, пользуются правом ограниченного пользования чужим земельным участком (сервитут) или правом безвозмездного срочного пользования. После введения Кодекса в действие гражданам больше не будут давать участки в постоянное (бессрочное) пользование и пожизненное наследуемое владение, однако если граждане получили свои участки до принятия Кодекса, их права сохраняются. Более того, те, кто владеет участками по «старой» форме собственности, в том числе под жилыми домами, могут их бесплатно приватизировать.

Установлено **разделение между публичным и частным сервитутом**: частный устанавливается Гражданским кодексом, публичный — законом или иным нормативным актом для обеспечения интересов государства, органа местного самоуправления населения. Если в отношении участка установлен пуб-

¹ Российская газета. — 2001. — 30 октября. — С. 9—15.

личный сервитут, его владелец имеет право требовать соразмерной платы от тех, в чьих интересах этот сервитут установлен, а если собственник из-за этого дальше пользоваться своим участком не может, он вправе требовать, чтобы этот участок у него выкупили по рыночной цене, причем тот орган власти, который установил сервитут. Работники организаций отдельных отраслей могут и дальше получать служебные наделы в безвозмездное бессрочное пользование.

Пятая глава Земельного кодекса посвящена **возникновению прав на землю**. Эта проблема была и остается одной из самых спорных, ибо речь идет об обороте земельных участков, о возможности купли-продажи земли. Земельный кодекс узаконил право покупать участки для размещения объектов (при строительстве дома, например) без предварительного согласования места размещения объекта, лишь бы была в порядке градостроительная документация и соблюдены правила землепользования и застройки. При этом формированием земельного участка должен заниматься тот орган, который выставляет участок на продажу, а не тот человек или организация, который хочет участок купить, что должно стать хорошим стимулом для привлечения инвестиций. Продаваться и покупаться могут только участки, должным образом сформированные и прошедшие кадастровый учет. Установлен принцип единства земельного участка и расположенного на нем здания или сооружения. Для этого введено исключительное право собственника здания или сооружения на приватизацию земель под этими строениями.

Одновременно эта глава кодекса предусматривает некоторые ограничения оборотоспособности отдельных земельных участков.

Шестая глава кодекса характеризует **права и обязанности собственников земельных участков, пользователей земли, арендаторов**; в числе их обязанностей следующие:

- использовать участок в соответствии с его целевым назначением;
- сохранять межевые, геодезические, иные специальные знаки;
- осуществлять мероприятия по охране земель.

Главы седьмая, восьмая и девятая посвящены характеристике ситуаций, когда право на землю прекращается; вопросам возмещения убытков и потерь; защите прав на землю.

Особое значение имеют главы десятая, одиннадцатая и двенадцатая, в которых определяются **формы государственного управления землей**. Подтверждается платность землепользования в форме земельного налога и арендной платы. Платность землепользования предполагает оценку земли на основе кадастровой стоимости. В связи с этим государство ведет мониторинг земель, ведает землеустройством и создает Государственный земельный кадастр.

Тринадцатая глава кодекса рассматривает вопросы **ответственности** — административной, уголовной и дисциплинарной — **за земельные правонарушения**.

Глава четырнадцатая кодекса дает определение **понятия и состава земель сельскохозяйственного назначения**, которыми признаются земли за чертой поселений, предоставленные для нужд сельского хозяйства, а также предназначенные для этих целей.

В составе земель сельскохозяйственного назначения выделяются сельскохозяйственные угодья, земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для обеспечения защиты земель от воздействия негативных (вредных) природных, антропогенных и техногенных явлений, замкнутыми водоемами, а также зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

Глава пятнадцатая характеризует **земли поселений**, т.е. земли, используемые и предназначенные для застройки и развития городских и сельских поселений и отделенные их чертой от земель других категорий.

Глава шестнадцатая определяет состав земель промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения.

Глава семнадцатая определяет **состав земель особо охраняемых территорий**, к которым относятся земли:

- особо охраняемых природных территорий, в том числе лечебно-оздоровительных местностей и курортов;
- природоохранного назначения;
- рекреационного назначения;
- историко-культурного назначения;
- иные особо ценные земли.

Заключительная восемнадцатая глава кодекса определяет **земли лесного фонда, водного фонда и земли запаса**.

Данный Земельный кодекс начал действовать с 30 октября 2001 г., это означает, что этот закон стал реальностью. С этого времени нормы земельного права, противоречащие данному закону, перестали применяться. Однако данный закон оставил в стороне один из самых основных вопросов аграрной реформы — вопрос об обороте земель сельскохозяйственного назначения. Земельный кодекс рассмотрел вопрос об обороте сравнительно небольшого сектора земельных угодий.

24 июля 2002 г. был принят Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» (№ 101-ФЗ)¹. Этот закон явился завершающим актом на пути аграрных преобразований в России. Он вступил в силу через шесть месяцев после его официального опубликования 27 июля 2002 г., т. е. с 27 января 2003 г. С этого времени можно говорить о третьем завершающем этапе аграрных преобразований в России.

Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» содержит четыре главы, включающих в себя 20 статей. Первая глава закона содержит общие положения; вторая глава характеризует особенности оборота земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; третья глава рассматривает особенности оборота долей в праве общей собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения; четвертая глава определяет переходные и заключительные положения, связанные с реализацией этого закона.

¹ Российская газета. — 2002. — 27 июля. — С. 3, 4.

Сфера действия данного закона распространяется только на земли сельскохозяйственного назначения. Участниками земельных отношений, регулируемых данным законом, являются граждане, юридические лица, Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования.

Иностранные граждане, иностранные фирмы, лица без гражданства, иностранные юридические лица или объединение указанных лиц, доля которых в уставном (складском) капитале более 50%, могут только арендовать земли сельскохозяйственного назначения; отечественные участники земельных отношений могут покупать, продавать и арендовать эти земли.

Предельные размеры земельных участков, которые могут находиться в собственности гражданина, его близких родственников и контролируемых ими юридических лиц, не могут быть меньше 10% общей площади сельскохозяйственных угодий в границах одного административно-территориального образования. Минимальные размеры земельных участков устанавливаются законами субъектов Российской Федерации.

При купле-продаже земельных участков продавец участка выставляет участок на публичные торги (конкурс, аукцион), извещает субъект Российской Федерации о намерении продать участок, указывает цену и другие условия договора. Субъект РФ имеет преимущественное право приобрести данный участок по цене, указанной в извещении. Если же субъект РФ отказывается от покупки данного участка земли, то он продается в течение года третьему лицу по цене, не ниже указанной в извещении.

Участки земли, находящиеся как в собственности граждан и юридических лиц, так и в государственной и муниципальной собственности, могут сдаваться в аренду на срок не более 49 лет. Ограничений на площадь арендуемых земель данный закон не устанавливает. Арендатор имеет преимущественное право заключать договор аренды на новый срок. Если срок аренды более 10 лет, то арендатор может выкупить арендуемый участок на условиях договора или выкупить участок по истечении 3 лет аренды.

Закон устанавливает куплю-продажу и аренду не только частной, но и государственной земли. В этом случае в средствах массовой информации публикуется сообщение о предлагаемых в аренду земельных участках. Если заявка на аренду в единственном числе, то через месяц заключается арендный договор. Если заявок несколько, то устанавливается публичный конкурс на получение права арендовать. Продажа государственной земли осуществляется через аренду по рыночной стоимости после трех лет аренды. В отдельных случаях осуществляется продажа государственной земли через публичные торги (конкурс, аукцион), если участок земли не был арендован.

Закон особо устанавливает условия купли-продажи земельной доли в том случае, когда земля находится в собственности нескольких владельцев. Закон устанавливает также порядок выдела земельной доли. Все участники долевой собственности определяют границы земельного участка, находящегося в общей собственности, определяют порядок владения и пользования земельным участком на общем собрании. Общее собрание участников долевой собственности считается правомочным, если на нем присутствуют не менее 20 процентов владельцев долей; решения принимаются большинством не менее чем в $\frac{2}{3}$ голосов участников собрания.

Закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» может вызвать противоречивые тенденции в развитии агропромышленного комплекса России. Положительным аспектом закона следует признать такие принципы оборота сельской земли, как сохранение ее целевого назначения, установление размера общей площади земельных участков, которые могут находиться в собственности граждан, преимущественное право субъекта РФ или органа местного самоуправления на покупку земельного участка при его продаже, запрет на продажу земли иностранцам.

Закон, как того требовали субъекты РФ, существенно расширяет полномочия региональных властей. Важно и то, что документ прописывает механизм принудительного изъятия земли у тех, кто нарушает требования к использованию сельскохозяйственной земли, что приводит к деградации, порче, уничтожению плодородного слоя.

Однако целый ряд положений этого закона может породить тяжелые социально-экономические последствия.

Во-первых, данный закон отдает предпочтение частной форме собственности на землю в ущерб государственной ее форме. Уже сегодня 85 процентов земли находится в частной собственности и только 15 процентов — в государственной. Такая тенденция противоречит исторической традиции России: в дореволюционное время примерно половина сельскохозяйственной земли была казенной или общинной, в советский период государственная собственность была преобладающей. Россия издавна имела традиции общего землепользования. В России никогда не было протестантской религии. Все другие религии — иудейство, ислам, буддизм и православие — религии основной массы населения страны — полагают, что земля, небо, пастбища, недра, воды принадлежат всем (в религиозной интерпретации — Богу, Аллаху).

Признание частной собственности противоречит христианскому учению о благодати, а владение ею есть идолослужение; для победы над идолом частной собственности нужны условия жизни общины — вот кредо христианства. «Все же верующие были вместе и имели все общее. И продавали имения и всякую собственность, и разделяли всем, смотря по нужде каждого» (Деяния, 2 — 44, 45). «Берегитесь любостяжания, ибо жизнь человека не зависит от изобилия его имения» (Евангелие от Луки, 12—15). «Горе вам, богатые! Ибо вы уже получили свое утешение. Горе вам, пресыщенные ныне! Ибо взалчете» (Евангелие от Луки, 6—24, 25). «Если хочешь быть совершенным, пойди, продай имение твое и раздай нищим» (Евангелие от Матфея, 19—21). Можно только удивляться лицемерию тех, кто демонстрирует перед всем миром веру в Бога, а делами своими обогащает близких и прежде всего себя, но разоряет многих. Совесть русской земли, граф по своему социальному положению, Л.Н. Толстой (1828—1910) полагал: «Владение землей как собственностью, так же, даже более несправедливо, чем рабство, то есть владение человеком как собственностью»¹. Заметим также, что основатель социалистического учения К. Маркс был ближе к учению христианства, чем современные реформаторы России. По сути в этом вопросе Л.Н. Толстой и К. Маркс мыслили одинаково. К. Маркс писал: «С точки зрения более высокой экономи-

¹ Толстой Л.Н. Круг чтения. — Т. 2. — М.: Политиздат, 1991. — С. 38.

ческой общественной формации частная собственность отдельных индивидов на землю будет представляться в такой же мере нелепой, как частная собственность одного человека на другого человека»¹.

Совершенно очевидно, что в современных российских условиях объективно необходимо многообразие форм собственности, но нельзя превращать частную собственность на землю в альфу и омегу человеческого бытия, — нужно оптимальное сочетание всех форм собственности на землю. В Китае нет частной собственности на землю, но зато есть успехи, которые восхищают весь мир.

Во-вторых, основной формой оборота земель сельскохозяйственного назначения закон признает куплю-продажу земли. Возникает вопрос: кто купит эту землю? На 1 января 2001 г. число занятых в сельском хозяйстве страны составило 14,5 млн человек, а среднемесячная номинальная начисленная заработная плата этих работников в 2000 г. составила 891 руб. и была ниже средней заработной платы по стране в 2,5 раза². Следовательно, землю будут покупать представители той узкой прослойки населения, кого народ называет олигархами, нуворишами и т. п. Громадная часть обнищавшего населения (преимущественно старшего возраста) продаст свои пай скупщикам этих земель, а сами они закончат свою жизнь как батраки или как люди, опустившиеся на дно жизни. Молодое поколение, продав свои пай, уедет в город, пополняя там армию безработных и криминальные слои населения. Опыт столыпинской реформы 1906 г. показал, что миллионы крестьян, вышедших из общины, превратились в безземельных батраков, усиливая социальное недовольство всего народа.

В-третьих, свободная купля-продажа сельскохозяйственной земли, несомненно, вызовет спекулятивный финансовый эффект. Вместо того, чтобы вкладывать деньги в основные фонды, в оборудование, в новую технику и технологию, в новые рабочие места, собственники капитала будут теперь скупать землю. Цены на землю на первом этапе будут предельно низкими, но затем начнут расти. У многих нуворишей появится желание быстрого обогащения за счет финансовых махинаций с куплей-продажей земли, в частности, обогащения за счет подкупа чиновников.

В-четвертых, продажа земли и переход ее в частную собственность лишает государство получать в свое распоряжение рентный доход, ибо теперь он перейдет в распоряжение частого собственника. Исторический опыт учит, что монополия собственника на землю — мать всех других монополий, ибо она дает в распоряжение собственника постоянный доход, пока человечество живет на земле. Государство, которое добровольно отказывается от этого постоянного дохода, ведет себя в высшей степени неразумно. Генри Джордж, первоначально наборщик типографии, стал мэром Нью-Йорка, когда выдвинул тезис: «Земельная рента должна идти в казну города и государства, и это не нанесет никакого ущерба для стимулов производства»³. **Странно, что в**

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — Т. 25. — Ч. II. — С. 337.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 141, 187, 188.

³ Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. — М.: Прогресс, 1964. — С. 579.

законе проблема ренты обойдена полным молчанием. Очевидно, российские законодатели в отличие от Генри Джорджа заботятся не о государстве, а о частных собственниках на землю, отдавая им рентный доход, который мог бы регулярно пополнять государственную казну. Разумеется, покупатели земли не будут возражать против того, чтобы государство подарило им всю земельную ренту.

В-пятых, для государства было бы более выгодно не продавать землю, а сдавать ее в аренду. Однако и в этом случае есть свои экономические пределы. Закон предусматривает аренду земли на срок не более 49 лет, при этом срок аренды может быть продлен еще на 49 лет. Если бы эти положения российского закона прочитали английские лорды — собственники земли, — жившие в период промышленной революции, когда «овцы съедали людей», то, несомненно, они бы посоветовали нашим законодателям не совершать их ошибок. Общеизвестно, что по поводу сроков арендного договора между собственником земли и арендатором идет конкурентная борьба: собственник заинтересован в небольшом сроке, арендатор — в длительном сроке. Предмет этой борьбы — дифференциальная земельная рента II формы, образующаяся на базе природных различий в качестве земель и на основе интенсификации сельскохозяйственного производства, т.е. на основе добавочных капитальных вложений. Аренда земли на срок «не более 49 лет» с последующей пролонгацией договора аренды на следующие 49 лет практически всю дифференциальную ренту II формы, т.е. всю добавочную прибыль от интенсификации сельскохозяйственного производства, оставит в кармане арендатора. Государство и здесь лишило себя еще одного вида ресурсного (факторного) дохода. Разумеется, как иностранные, так и отечественные арендаторы такой длительный срок арендного договора примут с удовлетворением. И по данной проблеме дифференции в Законе не сказано ни слова.

В-шестых, практика сельскохозяйственного производства показывает, что хозяйство становится эффективным, если производство ведется на 500 гектарах земли и более. Современные доли крестьянина равны 5—7 га. Денег, у обычного крестьянина нет, сельскохозяйственной техники тоже нет, удобрений нет и их ему не купить. Помещений для скота нет, их надо строить, так как колхозные и совхозные фермы разорены. Громадная часть бывшей колхозной или совхозной земли заброшена, запущена, заросла сорняками. Люди, которые имеют личные подсобные хозяйства, также оказались наедине с лопатой, вилами и ручной косой. Собственников стало много, а эффективного производства нет.

Совершенно очевидно, что стране нужны крупные хозяйства. Между тем ныне крестьянские доли — это всего лишь юридический сертификат на участок земли. Когда начнется реальная и свободная купля-продажа земли, современные латифундисты через рынок захотят присвоить себе эти карликовые земельные паи. Таким образом, аграрный сектор России после 1990 г. претерпевает два противоположных процесса: на первом этапе аграрных преобразований приватизация разорила колхозы и совхозы и создала карликовую собственность многих; на третьем, современном этапе этих преобразований начинается обратный процесс — укрупнение хозяйств, концентрация

и централизация сельскохозяйственного производства на основе частной формы хозяйствования.

Укрупнение предприятий может быть проведено на двух принципиально различных основах: или на основе добровольного объединения мелких крестьянских хозяйств в крупные предприятия, или на основе разорения этих хозяйств, скупки их долей и организации крупного аграрного предприятия, экономической базой которого является частная собственность на средства производства и наемный труд. Эти два различных подхода нашли яркое отражение в прошлой истории аграрных преобразований в России: **А.В. Чаянов** (1888—1937) был идеологом коллективно-добровольных форм крестьянского труда, ярким поборником кооперативного движения¹; **П.А. Столыпин** (1862—1911) был идеологом индивидуальных крестьянских хозяйств, основанных на частной форме собственности, полагая, что в перспективе часть из них разорится, а другая часть превратит свои хозяйства в крупные аграрные предприятия.

Столыпинской идее частной собственности на землю противостояла чаяновская идея кооперации крестьянских хозяйств.

К сожалению, идея А.В. Чаянова не нашла должного отражения в законодательных актах и практике аграрных преобразований в России после 1990 г. Альфа и омега этих преобразований, дух и буква всех принятых после 1990 г. федеральных земельных законов заключаются в том, чтобы крупные хозяйства создавались исключительно на частной основе. Это означает, что новые латифундисты будут вынуждать крестьян продавать свои земельные участки (доли). Это последнее приведет к разорению крестьян, к безработице, к росту монопольных цен. Социальное расслоение крестьянства возрастет, как результат его возрастет социальная напряженность.

Образующаяся сельская олигархия, несомненно, пойдет на союз с государственной бюрократией, чтобы обеспечить себе льготы и получить возможность залезть в бюджетные средства. Это, в свою очередь, усилит коррумпированность чиновничества; олигархические корпоративные интересы в ряде случаев будут преобладать над государственными, а интересы и права мелких собственников будут ущемлены. Эта эпоха первоначального накопления капитала на селе займет достаточно длительный период, полный драматизма и социальных конфликтов. На определенном этапе этого процесса появятся латифундисты — рантье, ибо многие из них будут сдавать землю в аренду, а сами жить на доходы от арендной платы, не принимая непосредственного участия в производстве как предприниматели.

Есть ли в современной России реальная возможность распродажи земли?

Если крестьянские хозяйства не могут купить участки земли и интегрировать их со своей долей, то из этого не следует вывод, что в современной России нет олигархов, которые реально могут скупить землю. Пробные аукционы в ряде областей показали, что гектар пашни может быть продан за 10 долларов. Всей пахотной земли в России 120 млн га, с учетом заброшенных пахотных земель — 134 млн га. Следовательно, существует реальная опас-

¹ Чаянов А. Краткий курс кооперации. 4-е изд. — М.: Кооперативное издательство, 1925. — С. 78.

ность скупки всей пашни по баснословно низким ценам, т.е. так, как это произошло в процессе приватизации промышленных и торговых предприятий. Разумеется, в последующем, в процессе финансовых махинаций и передела собственности на землю, цена на нее многократно возрастет.

Все изложенное выше позволяет определить **основные направления социально-экономических преобразований в аграрном секторе экономики России на современном этапе ее развития, которые коренным образом улучшили бы положение в сельском хозяйстве.**

• **Современное состояние агропромышленного комплекса настоятельно требует государственной поддержки.** Объективная необходимость такой поддержки диктуется как внутренними, так и внешнеэкономическими факторами. Эта поддержка не должна иметь авральный характер (например, списание долга после того, как предприятия или фермеры обанкротились). Яркий пример государственной поддержки сельскому хозяйству дают США, Япония, Китай и целый ряд других стран. США ежегодно ассигнуют на поддержку сельского хозяйства около 70 млрд долларов, тем самым компенсируют аграриям почти половину их расходов. Япония компенсирует почти три четверти всех расходов своего сельскохозяйственного производства. Китай ныне показывает всему миру образец управления аграрным сектором. В России помощь государства селу составляет примерно один процент расходов аграрного сектора. Заметим, что на **мировом рынке продовольственных товаров торгуют не компании, а страны.** Мировой продовольственный бизнес жестко организован правительствами. Справедливо полагает вице-премьер России:

«И в Канаде, и в Соединенных Штатах, и в Австралии существует поддержка экспорта зерна. В Канаде, например, есть специальный комитет, у него — свои зернохранилища, вагоны, представители во всех крупных портах. Производители зерна, работающие на экспорт, на 80 процентов проавансированы. И вот появляется Россия, где ничего этого нет. И нам приходится нелегко. Вот почему нужно организовать у себя жесткую государственную систему экспорта, если хотим в мировой рынок вписаться»¹.

Субсидируют сельское хозяйство все европейские страны. Причем в Европе пошлины на импорт продовольственных товаров в 10 раз выше, чем в России, а государственные дотации сельским товаропроизводителям в расчете на гектар пашни больше в 50—60 раз². Общеизвестно, что Международный валютный фонд рекомендовал нашим «младореформаторам» не финансировать сельское хозяйство. Между тем, когда Россия на короткий период отказалась от поставок сальмонеллезных «ножек Буша», реакция США была мгновенной и угрожающей.

• **На современном этапе развития сельского хозяйства России, как никогда, обострилась проблема инвестиций.** В 2000 г. инвестиции в основной капитал сельского хозяйства России составили всего 2,6% к общему итогу по стране, тогда как в 1991 г. они составили 17,8%, т. е. сократились в 6,8 раза; при этом

¹ Гордеев А.В. «Черная дыра» ценой в миллиард долларов. Российская газета. — 2002. — 9 февраля. — С. 4.

² Там же.

инвестиции сокращались из года в год в продолжение всего периода экономических преобразований на селе¹. Проблема инвестиций обостряется еще и тем обстоятельством, что современный агропромышленный комплекс страны имеет общую кредиторскую задолженность в 270 млрд руб., из них 173 млрд руб. — это пени и штрафы. Известно, что основной долг будет погашаться в течение 5 лет, а пени и штрафы будут списаны. Однако это не решает главный аспект проблемы: где брать инвестиции в настоящем и будущем? Инвестиционная политика государства придерживается следующих тезисов: регулировать цены на удобрения и сельскохозяйственную технику государство не будет; спасти любой ценой убыточные хозяйства государство также не будет; пусть на земле работают те, кто в состоянии работать². Между тем, проблему инвестиций решать нужно и решать нужно безотлагательно, ибо ввод производственных мощностей упал на порядок, а изношенность основных фондов сельского хозяйства достигла критических пределов. На каждый новый комбайн приходится 30 выбывших. Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение практически свернуто. Катастрофически истощается плодородие почв.

Свободная продажа земли по-саратовски эту проблему не решит. Целесообразнее использовать опыт США, Японии, Китая и европейских стран. США в 1933 г., Китай в 1979 г., Япония после 1945 г. кризисную ситуацию в экономике начали преодолевать с подъема сельского хозяйства. Крестьянам увеличили выдачу кредитных средств на льготных условиях, повысили закупочные цены, обеспечили финансовые накопления для приобретения техники, приняли кардинальные меры по усилению материального стимулирования. В Китае земля не стала частной собственностью, а рост сельскохозяйственного производства был астрономическим (в отдельные годы превышал 10%). И главное: во все последующие годы сельское хозяйство этих стран имеет постоянное государственное покровительство.

• Между товарной продукцией промышленности и сельского хозяйства не должно быть «ножниц цен», т. е. **не должно быть перекачки прибавочного продукта** обычного и рентного типа **из аграрного сектора в сферу промышленности и торговли**. Во все годы аграрных преобразований рост цен на промышленную продукцию и на услуги существенно превышал рост цен производителей сельскохозяйственной продукции (см. таблицу 12.6).

• Разработка земельного кадастра в условиях аграрных преобразований увязывается только с ценой земельных участков при их купле-продаже. Между тем, **Единый общенациональный кадастр**, который охватил бы всю территорию России, должен использоваться не только для купли-продажи земли, — он может и **должен использоваться для учета земельной, водной, лесной, горной и других видов ренты**. Формально развивая рыночные отношения, государство лишает себя могучего источника дохода — **природной ренты**.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 570.

² Гордеев А.В. «Черная дыра» ценой в миллиард долларов. Российская газета. — 2002. — 9 февраля. — С. 4.

• **Основной вопрос аграрных отношений — право собственности на землю и другие основные факторы сельскохозяйственного производства.** Кто владеет сельскохозяйственной землей, тот и является хозяином на селе. Поэтому земли сельскохозяйственного назначения должны принадлежать тем, кто на них трудится. Собственник всех других природных ресурсов (недра земли, водный бассейн, лесные фонды) — нация, народ.

В этих истинах нас убеждает весь мировой и российский опыт землепользования и землевладения. Их подтверждение мы находим во всех современных религиях мира, в прогрессивных экономических учениях XIX и XX вв., в истории русской экономической мысли.

Ориентация только на частную форму собственности и ущемление общественных, социальных ее форм (государственной, коллективной, кооперативной и т.п.) в экономическом смысле не эффективна и не перспективна.

Земля и ее недра являются базовыми и лимитированными ресурсами экономики страны, поэтому их хозяйственное использование должно быть под постоянным контролем общества и государства.

• **Аграрная политика должна исходить из посылки оптимального сочетания государственных, коллективных, кооперативных, акционерных и фермерских форм хозяйствования.** Оптимальное сочетание разных форм хозяйствования не отрицает, а предполагает поиск и выбор его рациональной формы в каждом конкретном случае. Право выбора такой формы должно быть предоставлено самому крестьянину. Мировой опыт сельскохозяйственного производства доказал, что **наиболее эффективными являются крупнотоварные предприятия, в которых объединены производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка и реализация.**

• **В целях обеспечения продовольственной безопасности страны и для поддержки отечественного товаропроизводителя необходимо сократить импорт тех продуктов питания, которые производятся в России.** Транспортно-географические и природно-климатические условия сельскохозяйственного производства в России, а также открытость национального рынка страны перед мировым рынком объективно предполагают **защиту отечественного рынка продовольственных товаров перед более могущественными конкурентами на внешнем рынке.** Вице-премьер вынужден был признать, что западные страны в конечном итоге управляют нашим аграрным рынком, если говорить прямо — они управляют в конечном итоге работой наших сельхозпроизводителей¹. Внешние рынки для России закрываются, а нам массированно поставляют импортную продукцию, не позволяя российскому крестьянину производить и торговать более качественным товаром в своей собственной стране. Засилье иностранных компаний на российском продовольственном рынке очевидно. Ситуация складывается такова, что мы кормим зарубежных аграриев и переработчиков, а своих российских товаропроизводителей ущемляем. Очевидно, это тоже свобода торговли по-саратовски. Вот только завезенные из-за границы продукты имеют низкое качество, истекший срок годности, они насыщены консервантами, химическими красителями, ароматизаторами, имеют генетически измененную струк-

¹ Гордеев А. Дешевизна хуже воровства. Российская газета. — 2002. — 29 июня. — С. 5.

туру. Но кого волнует здоровье и жизнь российского народа? Главное в том, чтобы была свобода торговать по-саратовски, торговать всем, что продается и покупается.

- **Обостряется проблема сокращения численности занятых в сельском хозяйстве страны.** В 1990 г. в сельском хозяйстве России было занято 9727 тыс. человек, в 2000 г. — 8370 тыс. человек, сокращение составило 1357 тыс. человек¹. В некоторых сельских местностях практически нет трудоспособной рабочей силы, так что сельскохозяйственное производство в них невозможно. Острый дефицит рабочей силы во многих регионах страны порождает неизбежность использования военнотружеников. Следовательно, перед государством стоит проблема рационального перераспределения рабочей силы, восполнения ее за счет переселенцев из ближнего зарубежья, создания условий для расширенного воспроизводства населения страны в целом.

- В пылу чисто рыночных преобразований, в жестком стремлении утвердить частную собственность на селе государство российское «забыло» о великих подвижниках русского села типа Гавриила Николаевича Тропопольского, Терентия Семеновича Мальцева, Ивана Владимировича Мичурина и других чудотворцев земли русской. В газетах и журналах и уж, конечно, в средствах массовой информации современной России не найти материала о золотом зерне, о высокоурожайных сортах риса, о Национальном хранилище мировых растительных ресурсов на Кубанской станции ВНИИ растениеводства имени Н.И. Вавилова, о солнечных зернах А.В. Чайнова. Героями нашего времени являются те, кто скупает дачи, землю, элитное жилье. Заметим, что только той нации принадлежит будущее, которая умеет ценить труд земледельца столь же высоко, как высоко она ценит труд поэта и подвиг ученого.

- В качестве первоочередной задачи необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на то, чтобы восстановить объем валовой продукции сельского хозяйства России до уровня 1990 г., т. е. до начала аграрных преобразований, и затем превзойти его, тем самым не допуская дальнейшего разрушения экономики села.

12.4. Предприятия в современной экономической системе России

Экономические преобразования в России изменили характер, типы и виды предприятий — основных хозяйствующих субъектов.

По характеру, т. е. по своей социально-экономической сущности, предприятие в Российской Федерации — это такой самостоятельно хозяйствующий субъект, который создается и функционирует на основе Гражданского кодекса Российской Федерации и других законодательных актов страны, занимается предпринимательской, хозяйственной или иной деятельностью, функционирует на принципах коммерческого расчета, подчиняя свою деятельность повышению ее эффективности. В этом определении можно выделить родовый при-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2001. — С. 141.

знак — это всякий самостоятельно хозяйствующий субъект — и три видовых признака: юридический, или правовой; содержательный, определяющий характер его социально-экономической деятельности; и организационный, характеризующий принципы деятельности предприятия.

В период 1991—1995 гг. в России функционировали государственные предприятия, учреждаемые комитетом Госкомимущества России; муниципальные предприятия, учреждаемые комитетами имущества города или района; индивидуальные частные предприятия, учреждаемые отдельными гражданами; полные и коммандитные товарищества; акционерные общества закрытого типа; товарищества с ограниченной ответственностью; акционерные общества открытого типа; предприятия, созданные на основе аренды, и различного вида объединения предприятий.

С 1 января 1995 г. была введена часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации, а с 1 марта 1996 г. — его вторая часть, которые или уточнили, или по-новому определили правовое положение и характер деятельности всех участников экономического оборота¹. В Кодексе большинство гражданско-правовых норм впервые было увязано с предпринимательской деятельностью в России.

В первой части Гражданского кодекса даются характеристики таких понятий, как граждане или физические лица, юридические лица, объекты гражданских прав, нематериальные блага, сделки, право собственности, вещные права, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, обязательные права и договорные отношения. Во второй части Гражданского кодекса характеризуются отдельные виды обязательств: купля-продажа, мена, дарение, рента, аренда, наем жилого помещения, безвозмездное пользование, подряд, выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, возмездное оказание услуг, перевозка, заем и кредит, финансирование под уступку денежного требования, банковский вклад, банковский счет, расчеты, хранение, страхование, поручение, агентирование, доверительное управление имуществом, коммерческая концессия, простое товарищество, публичный конкурс, обязательства вследствие причинения вреда и обязательства вследствие неосновательного обогащения.

Все субъекты предпринимательской деятельности в соответствии с действующим Гражданским кодексом РФ делятся на две группы: **физические и юридические лица**.

Гражданин как субъект предпринимательской деятельности:

- вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя с момента госрегистрации его в этом качестве, а также создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими лицами;
- отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

¹ См.: Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. — М.: Министерство юстиции РФ, НОРМА-ИНФРА, 1998. — С. 560.

При этом:

- глава фермерского хозяйства, осуществляющего деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации хозяйства;

- к предпринимательской деятельности, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила, регулирующие деятельность юридических лиц;

- индивидуальный предприниматель может быть признан банкротом по решению суда.

Основным признаком всякого юридического лица как субъекта предпринимательской деятельности является организация, которая:

- имеет обособленное имущество:

- в собственности,
- в хозяйственном ведении,
- в оперативном управлении;

- отвечает имуществом по своим обязательствам;

- может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права;

- может нести обязанности;

- может быть истцом и ответчиком в суде;

- имеет самостоятельный баланс или смету.

В свою очередь юридические лица по содержанию своей деятельности разграничиваются на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческими организациями признаются юридические лица, которые в качестве основной цели своей деятельности ставят извлечение прибыли. Они имеют четыре основных вида:

- хозяйственные товарищества — объединения лиц;

- хозяйственные общества — объединения капиталов;

- производственные кооперативы — объединения граждан для участия в производстве;

- государственные и муниципальные унитарные (от лат. *unitas* — единый) предприятия.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме простого товарищества, полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). **Простое товарищество** включает в себя совместную деятельность нескольких лиц, обязующихся соединить свои вклады и действовать совместно без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели. Сторонами договора простого товарищества могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. **Полным признается товарищество**, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. **Товариществом на вере** (коммандитным товариществом) признается такое, в котором наряду с полными товарищами имеются участники-вкладчики (коммандитисты), которые несут риск убытков в пределах своих вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества включают: акционерные общества, хозяйственные общества с ограниченной ответственностью и хозяйственные общества с дополнительной ответственностью.

Акционерным признается общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры не отвечают по обязательствам своего общества и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества бывают **открытыми**, участники которых могут отчуждать свои акции без согласия других акционеров, и **закрытыми**, акции которых распределяются только среди его учредителей.

На акционирование в начале экономических преобразований в России возлагались большие надежды. Между тем, кризис в экономике России в целом и кризис отношений в формах собственности начал проявлять себя и в акционерных обществах: дивиденды во многих акционерных обществах не выплачиваются, с тем чтобы не отдавать заработанную прибыль; рынок ценных бумаг после финансового кризиса в августе 1998 г. практически развалился и только в 2002 г. начал обретать черты некоторой стабильности; акции многих акционерных предприятий никто не продает и не покупает, а часто они вообще не выпускаются; акции многих акционерных предприятий потеряли свою привлекательность; одновременно идет процесс продажи акций за бесценок теми акционерами, которые уходят на пенсию или теряют работу; акции наиболее привлекательных корпораций скупаются и перекупаются современными олигархами в процессе передела собственности и сфер влияния.

Все это рождает неуверенность в будущем и неопределенность в настоящем, так как предприятие не знает, кто установит контроль над его деятельностью в ближайшей и отдаленной перспективе. Рядовые акционеры (а их миллионы) практически отстранены от управления в закрытых, а тем более в открытых акционерных обществах.

В связи с этим в России во второй половине 90-х годов шли упорные поиски такой формы акционерного общества, которая позволила бы всех работников этих предприятий сделать реальными совладельцами и заинтересовать их не только в оплате труда, но и в прибыли, в накоплении, в увеличении экономической мощи предприятия на основе высокой эффективности производства. Сама по себе идея привлечения трудящихся к управлению и отношениям присвоения не нова, но конкретные организационно-правовые формы таких предприятий и ныне нуждаются в разработке и совершенствовании. С 1 октября 1998 г. в России вступил в силу Федеральный закон «**Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)**»¹. Данный Закон состоит из 16 статей и впервые в России создает условия для функционирования предприятий, принадлежащих самим работникам.

Народное предприятие — это разновидность закрытого акционерного общества, которое, однако, имеет ряд принципиальных особенностей.

- Работникам народного предприятия всегда должно принадлежать более 75% уставного капитала, работников-неакционеров может быть не более 10%

¹ Российская газета. — 1998. — 29 июля. — С. 4—5.

от списочной численности работающих. Собственники, не являющиеся работниками этого предприятия, могут, следовательно, иметь в своем распоряжении менее 25% уставного капитала.

- Одному работнику-акционеру не может принадлежать более 5% от общего количества акций. Это положение относится также ко всем работникам администрации народного предприятия, включая генерального директора.

- Работники-акционеры наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом в результаты деятельности народного предприятия за прошедший финансовый год. Они имеют также возможность купить акции у самого предприятия или у его акционеров.

- Генеральный директор и другие лица из администрации также наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом, если они являются работниками народного предприятия, при этом они не имеют права покупать акции у акционеров или у самого народного предприятия.

- Чтобы выдержать эти нормативы, Закон обязывает увольняющихся работников-акционеров продать акции, а предприятие обязано купить их.

- Работающий акционер имеет право продавать свои акции, но не более 20% своих акций в течение года, и продать он их может только персоналу своего предприятия.

- При решении ряда принципиально важных вопросов акционеры народного предприятия голосуют по принципу: один акционер — один голос.

- Вновь принятые работники наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом, но не ранее чем через 3 и не позднее чем через 24 месяца после приема на работу.

- Число акционеров народного предприятия может колебаться от 45 до 5 тыс. человек. Это означает, что народное предприятие может быть малым, средним и достаточно крупным.

- Генеральный директор народного предприятия выбирается общим собранием акционеров на срок до 5 лет, и в последующем он может переизбираться.

Социальные преимущества народных предприятий перед другими формами частных предприятий несомненны. Во-первых, индивидуальный интерес работника здесь органично соединяется с интересом всего коллектива предприятия, ибо в одном социальном направлении действуют три фактора: заработная плата, акции и реальное участие в управлении. Во-вторых, руководитель народного предприятия теперь не зависит от давления акционеров, владеющих крупными пакетами акций. В-третьих, запрет на покупку акций руководителями народного предприятия вызывает доверие к ним со стороны рядовых работников, но не лишает их безвозмездного получения до 5% акций в связи с высоким уровнем заработной платы и весомым вкладом в результаты деятельности предприятия. В-четвертых, — и это, пожалуй, главное — народные предприятия могут стать гарантами социальной стабильности и предсказуемости экономического поведения коллективов данных предприятий в регионе, в городе, в стране. Никакая мафиозная коммерческая группа или отдельный частный «стратегический инвестор» практически не смогут перекупить контрольный пакет акций эффективно работающего народного предприятия, ибо они не в состоянии получить необходимого для этих целей

количества акций. Акционеры, не являющиеся работниками народных предприятий, имеют право покупать акции по договорной цене у самого предприятия без ограничения доли, но в пределах 25%. Голосом при принятии решений они не обладают, т. е. участия в управлении не принимают.

Разумеется, конкретная организация народных предприятий может и непременно будет совершенствоваться. Однако уже ныне очевидно, что реформирование значительной части предприятий на основе этой модели хозяйствования полностью соответствует менталитету и национальным особенностям всех народов России, российскому этносу, ибо абсолютное большинство граждан нашего Отечества **социально справедливым считают распределение жизненных благ и услуг по труду**, а не по капиталу.

Гражданский кодекс РФ определяет также правовое и экономическое положение **дочернего** хозяйственного общества и **зависимого** хозяйственного общества (ст. 105 и 106).

Важнейшей формой хозяйственного общества является **общество с ограниченной ответственностью**, которое нашло себе широкое распространение в России. В прошлом товарищества с ограниченной ответственностью (объединения людей) отождествлялись с акционерными обществами закрытого типа (объединения капиталов). Ныне между этими двумя видами предприятий проведена четкая грань, дано их правовое и экономическое различие. Обществом с ограниченной ответственностью признается такое хозяйственное общество, которое учреждается одним или несколькими лицами, его уставной капитал разделен на доли, при этом участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В этих обществах нет акций, что облегчает процедуру их создания. Участники общества мобильно могут внести дополнительные взносы; в ряде случаев (например, при распределении голосов или прибыли) они могут действовать так, как считают целесообразным; каждый участник общества имеет право выйти из него независимо от согласия других его участников.

Общество с дополнительной ответственностью отличается от общества с ограниченной ответственностью тем, что участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Производственный кооператив или артель — это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником этого имущества. Имущество унитарного предприятия является неделимым и, следовательно, не может быть распределено по вкладам,

долям, паям и т.п., в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит самому предприятию или **на праве хозяйственного ведения**, или **на праве оперативного управления**. В первом случае унитарное предприятие может быть создано органом государства или местного самоуправления и действует на принципах коммерческого расчета, т. е. отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Во втором случае унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Его с полным основанием можно называть **федеральным казенным предприятием**.

Некоммерческими являются организации, которые не ставят в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. К некоммерческим организациям относятся: потребительские кооперативы; общественные и религиозные организации; учреждения; фонды; объединения юридических лиц (союзы и ассоциации). С 8 июля 1999 г. вступил в силу Федеральный закон № 140-ФЗ, который внес дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях»¹. Помимо указанных выше пяти видов некоммерческих организаций новый Закон относит к ним **государственные корпорации**.

Государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации.

Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации.

Для учета хозяйствующих субъектов в России используется **Единый государственный регистр предприятий и организаций (ЕГРПО)**, который представляет собой списки, содержащие сведения о действующих, вновь созданных, реорганизованных и ликвидированных предприятиях, независимо от их организационно-правовой формы, формы собственности и видов деятельности, расположенных на территории Российской Федерации.

ЕГРПО — это государственная информационная система, которая должна обеспечивать учет и идентификацию предприятий, организаций, их филиалов и представительств. До 1 июля 2002 г. по всей России регистрацией фирм занимались 14 тыс. служащих, которые брали за свои услуги от 1 до 200 МРОТ. Правила учета у всех были разные. Появились тысячи фирм-однодневок, юридических лиц с подложными документами и несуществующими адресами. Цель одна — сокрытие налогов. Чтобы закрыть эту лазейку для аферис-

¹ Российская газета. — 1999. — 14 июля. — С. 6.

тов, с 1 июля 2002 г. решено объединить функции регистрации и сбора налогов в одном ведомстве — Министерстве по налогам и сборам.

Принято Постановление Правительства Российской Федерации от 19 июня 2002 г. № 438 «О Едином государственном реестре юридических лиц» и определены правила ведения этого реестра¹. Этот нужный документ, будем надеяться, устранил фирмы-однодневки и создаст нормальные условия для регистрации всех предпринимательских предприятий и организаций.

Количественная характеристика предприятий и организаций России характеризуется следующими данными (табл. 12.17).

Таблица 12.17

Предприятия и организации в экономике России²
(на 1 января, тыс.)

	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего предприятий и организаций	1946	2505	2727	2901	3106	3346	3594	3845

По формам собственности на 1 января 2003 г. 4,1% этих предприятий были государственными, 6,2% — муниципальными, 76,9% — частными, 6,4% — в собственности организаций и 6,4% — в прочих формах собственности³. Как свидетельствуют эти данные, общее количество предприятий увеличилось в процессе реформы, доля предприятий и организаций государственной формы собственности существенно сократилась, соответственно доля предприятий и организаций частной формы собственности увеличилась. Рыночная среда и экономическая нестабильность в стране ведут к тому, что значительная часть предприятий ежегодно прекращает свою деятельность, в то же время идет процесс образования новых предприятий.

Важной характеристикой предприятий является их группировка по **численности промышленно-производственного персонала**. Среди предприятий и организаций, характеризующихся по данному признаку, российская статистика особо выделяет субъекты **малого предпринимательства**. К ним относятся коммерческие организации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышала:

- в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек;
- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60 человек;
- в розничной торговле, бытовом обслуживании населения — 30 человек;
- в оптовой торговле и других отраслях — 50 человек.

По всем отраслям экономики России на 1 января 1997 г. было 841, 7 тыс. малых предприятий, на 1 января 2003 г. — 882,3 тыс., т. е. их число за три года увеличилось на 40,6 тыс. На 1 января 2003 г. на малых предприятиях России работало 7220,3 тыс. человек, они произвели продукции, работ, услуг

¹ Российская газета. — 2002. — 26 июня. — С. 10, 11, 13, 14.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2003. — С. 315.

³ Там же. — С. 315.

на 1160873,1 млн руб., т.е. 1 работник произвел примерно 1608 тыс. руб. продукции, работ, услуг¹.

В российской экономической литературе имеет место очевидная переоценка значения малого предпринимательства. Не умаляя его роли в процессах занятости населения, нельзя впадать в другую крайность — недооценивать значение крупного товарного производства.

Практика экономических преобразований в 90-е годы убедительно доказала, что недооценка роли крупного товарного производства ведет к снижению эффективности производства во всех ее проявлениях. В 2002 г. в промышленности России объем промышленной продукции составил 6868 млрд руб., среднегодовая численность промышленно-производственного персонала составила 12886 тыс. человек². Следовательно, один работник промышленности произвел продукции на 5330 тыс. руб. Объем промышленной продукции, произведенной в этом же году малыми предприятиями, составил 272,6 млрд руб., на них работало 1445,7 тыс. человек³. Следовательно, один работник малого предприятия в промышленности произвел 1885 тыс. руб., что почти в три раза ниже средней производительности труда по всей промышленности.

Малые предприятия имеют одну несомненную заслугу — они увеличивают занятость населения и тем самым сокращают безработицу. Но в современных условиях только крупные холдинги и многопрофильные корпорации обладают высоким производственным, научно-техническим, финансовым и организационно-менеджерским потенциалом. Что не сможет сделать одно даже крупное предприятие, то могут сделать холдинги — акционерные компании, владеющие контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ. Даже чистый холдинг, выполняющий контрольно-финансовые функции, и тем более смешанный холдинг, занимающийся также предпринимательской деятельностью, помогут России вытаскать наше производство из стагнации. И поэтому внимание современной экономической науки вновь сосредоточено на оценке функционирования финансово-промышленных групп, холдингов и концернов. Высокоэффективная деятельность транснациональных корпораций, а также крупнейших национальных компаний ведущих стран мира подводит и наших организаторов производства к старой истине: и России нужны мощные национальные корпорации, ибо они являются подлинными локомотивами экономики, только они позволят России выйти на мировой рынок.

Процесс поиска оптимальной формы субъектов предпринимательской деятельности в России продолжается. В связи с этим хотелось бы выразить два пожелания. Во-первых, в процессе поиска оптимальных форм и видов предпринимательской деятельности не должно быть слепого подражания Западу. Здесь тоже важно соблюдать принцип: учиться у других полезно и нужно, но жить надо своим умом. Во-вторых, об экономической роли крупных, средних и малых предприятий свое слово должна сказать российская статистика. К сожалению, самый полный статистический ежегодник 2003 г. не дает

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 322.

² Там же. — С. 341.

³ Там же. — С. 322.

характеристики предприятий с точки зрения численности персонала. Все его внимание сосредоточено на малом предпринимательстве и приватизации. О роли крупных предприятий — ни слова. Это и есть не что иное, как дань моде, а не науке. Если бы А.С. Пушкин просмотрел эти статистические справочники, то непременно проворчал бы:

«Лихая мода, наш тиран,
Недуг новейших россиян»¹.

12.5. Специфика учета затрат на предприятиях России

На современном этапе развития экономики России учет затрат на микроэкономическом уровне имеет свою специфику. Исторически — и в прошлом, и в настоящее время — издержки предприятия в России определяются понятием «себестоимость».

Себестоимость — это та часть стоимости валовой (соответственно — товарной и реализованной) продукции, в которой воплощены все затраты живого и прошлого труда, объективно необходимые для производства, распределения, обмена и потребления данной величины в рамках самого предприятия. Затратность представляет собой исходную, родовую черту себестоимости. Однако себестоимость — это не просто затраты предприятия.

Себестоимость имеет два видовых признака, которые отличают ее от затрат вообще. Себестоимость — это та часть затрат предприятия, которая обособляется в рамках этого хозяйствующего субъекта в процессе непрерывного кругооборота и оборота фондов. Это первый видовой признак себестоимости, характеризующий ее качественную определенность. Себестоимость имеет и количественную определенность, которая характеризует уровень этих затрат в рамках (в пределах) простого воспроизводства. Количественная определенность себестоимости образует ее второй видовой признак.

С учетом этих двух видовых признаков себестоимость можно определить как часть затрат в стоимости реализованной продукции, которая обособляется в процессе кругооборота фондов предприятия и характеризует уровень этих затрат в рамках простого воспроизводства.

«Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552, эту категорию определяло следующим образом: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию»².

¹ Пушкин А.С. Полное собрание сочинений в десяти томах. Изд. четвертое. — Л.: Наука, 1978, том V. — С. 102.

² Экономика и жизнь. — 1992. — № 33. — С. 22.

В последующем это Положение неоднократно дополнялось и изменялось. Однако его принципиальная сущность и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг, до 1 января 2002 г. оставались прежними.

В настоящее время учет затрат на предприятиях Российской Федерации претерпел качественные изменения. В соответствии с Федеральным законом от 6 августа 2001 г. № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» с 1 января 2002 г. введена в действие глава 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса Российской Федерации¹. В связи с этим Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552, по многим аспектам утратило свою силу. Из этого нельзя делать вывод другой крайности — вывод о том, что ныне анализ структуры затрат не имеет значения. Категории издержек предприятия и соответственно себестоимости — явления объективные, не зависящие от субъективных решений того или иного органа власти. **Изменяются лишь формы учета издержек предприятия.** Организация учета издержек ныне является внутренним делом хозяйствующего субъекта. Предприятие может принимать решение, в каких разрезах классифицировать затраты; насколько детализировать места возникновения затрат и каким образом их увязать с центрами ответственности; вести учет фактических либо плановых (нормативных), полных либо частичных (ограниченных) затрат и т.п.

Однако в современных условиях, т. е. после 1 января 2002 г., структура затрат предприятия получает новую унифицированную форму — подчинение требованиям Налогового кодекса Российской Федерации.

Себестоимость в ее объективном понимании включает затраты непосредственно производства и издержки обращения, затраты на реализацию.

По уровню затрат различают **себестоимость индивидуальную**, которая формируется в рамках предприятия, а также **себестоимость отраслевую, региональную и народнохозяйственную**, формирующуюся на этих соответствующих уровнях.

На уровне предприятия существуют два подхода к анализу структуры себестоимости. Во-первых, рассматривается состав затрат по производству и реализации продукции, взятых в расчете на **единицу** продукции (работ, услуг). Эту структуру принято называть **калькуляционной** (или просто калькуляцией). Во-вторых, анализируется состав затрат по производству и реализации продукции, взятых в расчете на **весь объем** этой продукции (работ, услуг). Эту структуру принято называть **элементной**. Калькуляционная струк-

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. — М.: Юрайт-М, 2002. — С. 260—372.

тура, как правило, имеет сугубо отраслевой, а элементная — типовой народнохозяйственный характер.

В целом расходы, связанные с производством и реализацией, Налоговый кодекс Российской Федерации подразделяет на следующие **шесть основных видов затрат экономического и социального характера**:

1) расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);

2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;

3) расходы на освоение природных ресурсов;

4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

5) расходы на обязательное и добровольное страхование;

6) прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

При этом расходы, связанные с производством и реализацией продукции, работ и услуг, Налоговый кодекс Российской Федерации, подразделяет на **четыре вида элементных затрат**:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие расходы.

В стоимость материальных ценностей, включаемых по элементу «Материальные расходы» относятся затраты:

1) на приобретение сырья и (или) материалов, используемых в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг) и (или) образующих их основу либо являющихся необходимым компонентом при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг);

2) на приобретение материалов, используемых:

• при производстве (изготовлении) товаров (выполнении работ, оказании услуг) для обеспечения технологического процесса;

• для упаковки и иной подготовки произведенных и (или) реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку);

• на другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроля, содержание, эксплуатацию основных средств и иные подобные цели);

3) на приобретение запасных частей и расходных материалов, используемых для ремонта оборудования, инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и другого имущества;

4) на приобретение комплектующих изделий и (или) полуфабрикатов, подвергающихся монтажу и (или) дополнительной обработке в организации;

5) на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, выработку (в том числе самой организацией для производственных нужд) всех видов энергии, отопление зданий, а также расходы на трансформацию и передачу энергии;

б) на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или индивидуальными предпринимателями, а также на выполнение этих работ (оказание услуг) структурными подразделениями организации.

К работам (услугам) производственного характера относятся выполнение отдельных операций по производству (изготовлению) продукции, выполнению работ, оказанию услуг, обработке сырья (материалов), контроль за соблюдением установленных технологических процессов, техническое обслуживание основных средств и другие подобные работы.

К работам (услугам) производственного характера также относятся транспортные услуги сторонних организаций (включая индивидуальных предпринимателей) и (или) структурных подразделений самой организации по перевозкам грузов внутри организации, в частности перемещение сырья (материалов), инструментов, деталей, заготовок, других видов грузов с базисного (центрального) склада в цеха (отделения) и доставка готовой продукции в соответствии с условиями договоров (контрактов);

7) связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения (в том числе расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией очистных сооружений, золоуловителей, фильтров и других природоохранных объектов, расходы на захоронение экологически опасных отходов, расходы на приобретение услуг сторонних организаций по приему, хранению и уничтожению экологически опасных отходов, очистке сточных вод, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в природную среду и другие аналогичные расходы).

Стоимость товарно-материальных ценностей, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения, включая комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку, хранение и иные затраты, связанные с приобретением товарно-материальных ценностей.

Стоимость тары включается или не включается в зависимости от того, является тара возвратной или невозвратной. Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов (остатки сырья и т. п.). Возвратные отходы оцениваются или по цене возможного использования, или по цене реализации, если эти отходы продаются на сторону. К материальным расходам приравниваются расходы на природоохранные мероприятия, потери от недостачи и порчи при хранении и транспортировке материальных ценностей, технологические потери при производстве и т.п. При списании сырья и материалов в основу определения размера расходов используют методы оценки себестоимости этих материалов или сырья.

Вторым важнейшим видом элементарных затрат являются расходы на оплату труда. В эти расходы включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, а также расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.

К расходам на оплату труда, в частности, относятся:

1) суммы, начисленные по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам или в процентах от выручки в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда;

2) начисления стимулирующего характера, в том числе премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и иные подобные показатели;

3) начисления стимулирующего и (или) компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в том числе надбавки к тарифным ставкам и окладам за работу в ночное время, работу в многосменном режиме, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых, вредных, особо вредных условиях труда, за сверхурочную работу и работу в выходные и праздничные дни;

4) стоимость бесплатно предоставляемых работникам коммунальных услуг, питания и продуктов, а также предоставляемого работникам организации бесплатного жилья;

5) стоимость выдаваемых работникам бесплатно в соответствии с законодательством предметов (включая форменную одежду, обмундирование), остающихся в личном постоянном пользовании (сумма льгот в связи с их продажей по пониженным ценам);

6) сумма начисленного работникам среднего заработка, сохраняемого на время выполнения ими государственных и (или) общественных обязанностей и в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации о труде;

7) расходы на оплату труда, сохраняемую работникам на время отпуска, доплата несовершеннолетним за сокращенное рабочее время, расходы на оплату перерывов в работе матерей для кормления ребенка, а также расходы на оплату времени, связанного с прохождением медицинских осмотров или исполнением работниками государственных обязанностей;

8) денежные компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении работника;

9) начисления работникам, высвобождаемым в связи с реорганизацией или ликвидацией организации, сокращением численности или штата работников организации;

10) единовременные вознаграждения за выслугу лет (надбавки за стаж работы по специальности);

11) надбавки, обусловленные районным регулированием оплаты труда, в том числе начисления по районным коэффициентам и коэффициентам за работу в тяжелых природно-климатических условиях;

12) надбавки за непрерывный стаж работы в районах с тяжелыми природно-климатическими условиями;

13) расходы на оплату труда во время учебных отпусков;

14) расходы на оплату труда за время вынужденного прогула по вине предприятия или органов власти;

15) расходы на оплату труда в особых случаях, предусмотренные трудовыми соглашениями.

Третьим важнейшим видом элементарных затрат являются амортизационные начисления. Амортизируемым имуществом ныне признаются результаты интеллектуальной деятельности и всякое материальное имущество, которые являются собственностью налогоплательщика и используются им для извлечения дохода. К амортизируемому имуществу не относятся земля и иные объекты природопользования, а также материально-производственные запасы, товары, ценные бумаги и финансовые инструменты срочных сделок.

Основными производственными фондами и, соответственно, основными средствами Налоговый кодекс Российской Федерации считает ту часть имущества, которая выступает в качестве средств труда и срок использования которых превышает 12 месяцев. Другие признаки основных производственных фондов (см. параграф 2.2) во внимание не принимаются. Для практических целей средства труда, первоначальная стоимость которых составляет до десяти тысяч рублей, включаются в состав материальных расходов в полной сумме. Учет амортизируемых основных фондов ведется и по первоначальной стоимости приобретения (за исключением налоговой части), и по остаточной стоимости, а также по восстановительной стоимости.

В современных условиях особое значение придается нематериальным активам, т. е. тем объектам интеллектуальной собственности, которые используются в течение длительного времени (свыше 12 месяцев) и приносят налогоплательщику экономические выгоды (доход). К нематериальным активам, в частности, относятся:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- владение «ноу-хау», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением сумм налогов.

Стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на их создание, изготовление (в том числе материальных расходов, расходов на оплату труда, расходов на услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств), за исключением сумм налогов.

К нематериальным активам не относятся:

- не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;

• интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

Новым аспектом учета затрат в современных условиях является **распределение амортизируемого имущества по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования**. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования объекта нематериальных активов, нормы амортизации устанавливаются в расчете на десять лет (но не более срока деятельности налогоплательщика).

Амортизируемое имущество объединяется в следующие амортизационные группы:

первая группа — все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;

вторая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;

третья группа — имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;

четвертая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;

пятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;

шестая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;

седьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;

восьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;

девятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;

десятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Амортизацию можно начислять или линейным методом, или нелинейным методом. При этом линейный метод начисления амортизации применяется к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую—десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов. К остальным основным средствам предприятие вправе применять или линейный, или нелинейный метод.

Начисление амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества осуществляется в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта исходя из его срока полезного использования.

При применении линейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

При применении **линейного метода** норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = [1/n] \cdot 100\%,$$

где K — норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

n — срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

При применении нелинейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение остаточной стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

При применении нелинейного метода норма амортизации объекта амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = [2/n] \cdot 100\%,$$

где K — норма амортизации в процентах к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;

n — срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

В отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности, к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не выше 2. Для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора финансовой аренды (договора лизинга), к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не выше 3. Данные положения не распространяются на основные средства, относящиеся к первой, второй и третьей амортизационным группам, в случае, если амортизация по данным основным средствам начисляется нелинейным методом.

Особо учитываются расходы предприятий на освоение природных ресурсов, к которым относятся:

- расходы на поиски и оценку месторождений полезных ископаемых (включая аудит запасов), разведку полезных ископаемых и (или) гидрогеологические изыскания, осуществляемые на участке недр;

- расходы на подготовку территории к ведению горных, строительных и других работ в соответствии с установленными требованиями к безопасности, охране земель, недр и других природных ресурсов и окружающей среды, в том числе на устройство временных подъездных путей и дорог для вывоза добываемых горных пород, полезных ископаемых и отходов, подготовку площадок для строительства соответствующих сооружений, хранения плодородного слоя почвы, предназначенного для последующей рекультивации земель, хранения добываемых горных пород, полезных ископаемых и отходов;

- расходы на возмещение комплексного ущерба, наносимого природным ресурсам землепользователями в процессе строительства и эксплуатации объектов, а также на возмещение потерь сельскохозяйственного производства при изъятии земель для нужд, не связанных с сельскохозяйственным производством, при уничтожении, порче оленьих пастбищ.

В условиях инфляции особое значение приобретает вопрос о переоценке основных фондов и об изменении норм амортизации. В реальной жизни современной России амортизация не выполняет своего экономического назначения: предприятия не могут восстанавливать основные фонды на новой технической основе, происходит не ускоренное обновление, а ускоренное старение основных фондов во всех сферах хозяйства.

Индексы физического объема основных фондов отраслей, производящих товары, во все годы реформ сокращались. Об этом можно судить по данным табл. 12.18.

Таблица 12.18

Индексы физического объема основных фондов отраслей, производящих товары¹
(в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Основные фонды отраслей, производящих товары	104,1	100,1	99,0	100,1	99,9	99,6	99,6	100,4	100,7

Степень износа на начало 2003 г. по России достигла критических величин: по экономике страны в целом — 49,5%; по промышленным предприятиям — 52,9%; по сельскохозяйственным предприятиям — 49,0%; по строительным организациям — 43,9%; по транспортным организациям — 57,8%; по организациям торговли и общественного питания — 27,7%². Если в 1990 г. коэффициент обновления всех основных фондов составлял 5,8%, то в 2002 г. этот коэффициент в сопоставимых ценах составил всего 1,6% от наличия основных фондов на конец года; соответственно коэффициенты выбытия в эти же годы составили 1,8% и 1,0%³. При подобных темпах обновления основных фондов замена устаревших фондов новыми составит 63 года, а полная ликвидация старых фондов произойдет через 100 лет. И это в условиях современной научно-технической революции?! Заметим, что в эпоху «застоя» коэффициент обновления основных фондов составлял 8—10%, т. е. был в 5,6 раза выше. Тогда 10—12-летний срок замены старых фондов новыми казался таким, который не отвечает требованиям научно-технического прогресса. Какое надо иметь научное лицемерие, чтобы утверждать, что 70—80-е годы XX в. для России — это годы застоя, а 90-е годы — эпоха движения, развития и научно-технического прогресса?!

Четвертым важнейшим видом элементарных затрат являются прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией. К этому элементу относятся расходы, не вошедшие в первые три элемента состава суммарных затрат. К прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся **сорок семь видов затрат.** Назовем важнейшие из них:

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 306.

² Там же. — С. 308.

³ Там же. — С. 307.

• суммы налогов и сборов, начисленные в установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах порядке, за исключением перечисленных в статье 270 Налогового кодекса Российской Федерации (важнейшими из этой суммы налогов и сборов являются Единый социальный налог, предназначенный для мобилизации средств на государственное пенсионное и социальное обеспечение (страхование) и медицинскую помощь, а также налог на имущество предприятий и организаций);

• расходы на сертификацию продукции и услуг;

• суммы комиссионных сборов и иных подобных расходов за работы или услуги, выполненные сторонними организациями;

• суммы портовых и аэродромных сборов, оплата услуг лоцмана и иные аналогичные платежи;

• суммы выплаченных подъемных в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации;

• расходы на оплату услуг по охране имущества, обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, услуг пожарной охраны и иных услуг охранной деятельности, а также расходы на содержание собственной службы безопасности по выполнению функций экономической защиты банковских и хозяйственных операций и сохранности материальных ценностей (за исключением расходов на экипировку, приобретение оружия и иных специальных средств защиты);

• расходы по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности, предусмотренных законодательством Российской Федерации, а также расходы на лечение профессиональных заболеваний работников, занятых на работах с вредными или тяжелыми условиями труда;

• расходы по набору работников, включая оплату услуг специализированных компаний по подбору персонала;

• расходы на оказание услуг по гарантийному ремонту и обслуживанию, включая отчисления в резерв на предстоящие расходы на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;

• арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество. В случае, если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, арендные (лизинговые) платежи признаются расходом за вычетом сумм начисленной в соответствии со статьей 259 настоящего Кодекса по этому оборудованию амортизации;

• расходы на содержание служебного автотранспорта. Расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей в пределах норм, установленных Правительством Российской Федерации;

• расходы на командировки, в частности на:

— проезд работника к месту командировки и обратно к месту постоянной работы;

— наем жилого помещения. По этой статье расходов подлежат возмещению также расходы работника на оплату дополнительных услуг, оказываемых в гостиницах (за исключением расходов на обслуживание в барах и ресторанах, расходов на обслуживание в номере, расходов за пользование рекреационно-оздоровительными объектами);

— суточные и (или) полевое довольствие в пределах норм, утверждаемых Правительством Российской Федерации;

— оформление и выдачу виз, паспортов, ваучеров, приглашений и иных аналогичных документов;

— консульские, аэродромные сборы, сборы за право въезда, прохода, транзита автомобильного и иного транспорта, за пользование морскими каналами, другими подобными сооружениями и иные аналогичные платежи и сборы;

- расходы на рацион питания экипажей морских, речных и воздушных судов в пределах норм, утвержденных Правительством Российской Федерации;

- расходы на оплату юридических и информационных услуг;

- расходы на оплату консультационных и иных аналогичных услуг;

- плата государственному и (или) частному нотариусу за нотариальное оформление. При этом такие расходы принимаются в пределах тарифов, утвержденных в установленном порядке;

- расходы на оплату аудиторских услуг, связанных с проверкой достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, осуществленные в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- расходы на оплату услуг по управлению организацией или отдельными ее подразделениями;

- расходы на оплату услуг по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) сторонними организациями для участия в производственном процессе, управлении производством либо для выполнения иных функций, связанных с производством и (или) реализацией;

- расходы на публикацию бухгалтерской отчетности, а также публикацию и иное раскрытие другой информации, если законодательством Российской Федерации на налогоплательщика возложена обязанность осуществлять их публикацию (раскрытие);

- расходы, связанные с представлением форм и сведений государственного статистического наблюдения, если законодательством Российской Федерации на налогоплательщика возложена обязанность представлять эту информацию;

- представительские расходы, связанные с официальным приемом и обслуживанием представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и поддержания сотрудничества:

- расходы на подготовку и переподготовку кадров;

- расходы на канцелярские товары;

- расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи, вычислительных центров и банков, включая расходы на услуги факсимильной и спутниковой связи, электронной почты, а также информационных систем (СВИФТ, Интернет и иные аналогичные системы);

- расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателем (по лицензионным соглашениям). К указанным расходам также относятся расходы на обновление программ для ЭВМ и баз данных;

- расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор и распространение информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров (работ, услуг);

- расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках;

- взносы и иные обязательные платежи отечественным некоммерческим и международным организациям, если эти платежи предусмотрены договорами и контрактами;

- расходы обслуживающих производств и хозяйств, включая расходы на содержание объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы;

- расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов;

- расходы некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии, организации производства и управления;

- расходы на услуги по ведению бухгалтерского учета, оказываемые сторонними организациями и индивидуальными предпринимателями;

- периодические (текущие) платежи за пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации (в частности, правами, возникающими из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности);

- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, т. е. те затраты, которые относятся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), в частности расходы на изобретательство;

- расходы на обязательное и добровольное страхование имущества, платежи за регистрацию прав на недвижимое имущество, а также другие расходы по договорам гражданско-правового характера.

При учете той или иной статьи затрат важно знать нормативы и методологию этого учета. Так, расходы на ремонт основных средств распределяются равномерно в продолжение пяти лет при ремонте основных средств, включенных в состав четвертой—десятой амортизационных групп; при ремонте основных средств, включенных в состав первой — третьей амортизационных групп, — равномерно в течение срока полезного использования объекта амортизируемых основных средств.

Особому социальному контролю подлежат представительские расходы предприятий и организаций. К ним относятся расходы на официальный прием и (или) обслуживание представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и (или) поддержания взаимного сотрудничества, а также участников, прибывших на заседания совета директоров (правления) или иного руководящего органа налогоплательщика, независимо от места проведения указанных мероприятий. К представительским расходам относятся расходы на проведение официального приема (завтрака, обеда или иного аналогичного мероприятия) для указанных лиц, транспортное обеспечение доставки этих лиц к месту проведения представительского мероприятия и (или) заседания руководящего органа и обратно, буфетное обслуживание во время переговоров, оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате налогоплательщика, по обеспечению перевода во время проведения представительских мероприятий.

К представительским расходам не относятся расходы на организацию развлечений, отдыха, профилактики или лечения заболеваний.

Представительские расходы в течение отчетного (налогового) периода включаются в состав прочих расходов в размере, не превышающем 4 процента от расходов налогоплательщика на оплату труда за этот отчетный (налоговый) период.

В условиях рынка и конкурентной борьбы особое значение приобретают расходы на рекламу и другие маркетинговые мероприятия. В частности, к расходам на рекламу относятся:

- расходы на рекламные мероприятия через средства массовой информации (в том числе объявления в печати, передача по радио и телевидению) и телекоммуникационные сети;
- расходы на световую и иную наружную рекламу, включая изготовление рекламных стендов и рекламных щитов;
- расходы на участие в выставках, ярмарках, экспозициях, на оформление витрин, выставок-продаж, комнат образцов и демонстрационных залов, на уценку товаров, полностью или частично потерявших свои первоначальные качества при экспонировании.

Расходы налогоплательщика на приобретение (изготовление) призов, вручаемых победителям розыгрышей таких призов во время проведения массовых рекламных кампаний, а также на прочие виды рекламы, осуществленные им в течение налогового (отчетного) периода, для целей налогообложения признаются в размере, не превышающем 1 процента выручки.

В реальной жизни предприятия и организации могут нести расходы, не связанные с производством и реализацией продукции, работ, услуг. Это так называемые внереализационные расходы (расходы на содержание имущества, переданного по договору аренды; расходы в виде процентов по долговым обязательствам; расходы, связанные с выпуском и обслуживанием ценных бумаг; затраты на содержание законсервированных производственных мощностей; расходы на оплату услуг банков; потери от брака и простоев и т.п.).

В современных условиях особую значимость приобрели расходы на формирование резервов по сомнительным долгам, расходы по формированию резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию, расходы при реализации имущества, отнесение к расходам процентов по полученным заемным средствам.

Особо следует определять расходы, не учитываемые в целях налогообложения, перечень которых изложен в статье 270 Налогового кодекса Российской Федерации.

Расходы признаются как затраты, т. е. как себестоимость, в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты. При кассовом методе учета расходами признаются затраты после их фактической оплаты.

Элементную структуру себестоимости нельзя рассматривать как раз и навсегда данную. **В динамике структуры затрат имеют место и количественные, и качественные изменения.** Так, за послевоенный период доля заработной платы в себестоимости по странам мира увеличилась на 30%, что объяс-

няется ростом стоимости рабочей силы. В России, напротив, цены на такие ресурсы, как земля, сырье, материалы, топливо, энергия, вышли на мировой уровень, а цена трудовых ресурсов оказалась ниже мирового стандарта на целый порядок. Рабочая сила в России — самый дешевый товар.

В условиях конкурентной рыночной среды фирма заботится о снижении издержек. В России же при господстве корпоративного монополизма манипуляция себестоимостью стала формой и предлогом для повышения цен. Ярким примером подобной манипуляции является электроэнергетика, которая в тарифы по оплате за электроэнергию включила и себестоимость, и налоги, и даже будущие инвестиции, что противоречит мировой практике формирования издержек и цен. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 января 1997 г. № 22 продлило срок действия абзаца первого пункта 3 Постановления Правительства Российской Федерации от 12 февраля 1996 г. № 140 по 2000 г. включительно. Суть этого абзаца пункта 3 состояла в том, что «в состав затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), входящих в себестоимость продукции (работ, услуг) акционерных обществ энергетики и электрификации, тепловых, гидравлических, атомных электростанций и их эксплуатирующих организаций, включаются отчисления по нормативам для формирования целевых инвестиционных средств этих организаций в процентах от объема реализуемой продукции и (или) услуг по организации работы и развитию Единой энергетической системы России, а также по развитию и обеспечению безопасного функционирования атомных электростанций»¹.

Иными словами, обычное предприятие инвестиции в фонд накопления берет из прибыли, а РАО «ЕЭС России» инвестиции в течение 5 лет включало в состав затрат. Возникает вопрос: на какие цели электроэнергетики расходовали прибыль, если инвестиции они включали в затраты? Только на повышение окладов менеджерам и на приобретение акций? При этом все эти годы и по сей день РАО «ЕЭС России» повышает тарифы. И это называется рыночной экономикой?!

В условиях роста цен особое значение приобретает **снижение издержек себестоимости**. Основные пути снижения затрат предприятия предопределяются самой структурой этих затрат: экономия сырья, материалов, топлива, энергии; повышение фондоотдачи; рост производительности труда; экономия издержек обращения и других расходов по управлению. Подчеркивая значимость снижения себестоимости, следует иметь в виду пределы этой экономии, ибо чрезмерная экономия на материалах и на операциях может привести к ухудшению качества товара.

Приведенный анализ структуры себестоимости показал, что методология учета издержек в России с 1 января 2002 г. принципиально изменилась. **Основным позитивным аспектом этого изменения явилось то обстоятельство, что теперь учет расходов предприятия увязывается с системой налогообложения. Однако и в современных условиях методология учета затрат в Российской Федерации на микроэкономическом уровне имеет существенные недостатки.**

¹ Российская газета. — 1997. — 18 февраля. — С. 6.

В о - п е р в ы х, нет отдельного учета экономических и бухгалтерских издержек, отсутствует учет издержек явных и неявных, налицо только бухгалтерский подход. Неучтенными остаются издержки упущенных (альтернативных) возможностей, неявные издержки.

В о - в т о р ы х, не учитывается фактор времени, и в связи с этим нет деления состава валовых издержек на переменные и постоянные. Соответственно отсутствует учет средних постоянных и средних переменных издержек. Валовые издержки учитываются, но не как сумма постоянных и переменных издержек.

В - т р е т ь и х, не берутся во внимание предельные показатели, прежде всего предельные издержки, что в свою очередь не позволяет сопоставлять их с предельным доходом, а в конечном счете лишает возможности определять перспективы роста производства на микроэкономическом уровне, возможности определять условия, которые максимизируют величину прибыли. Учет затрат в их современной форме не дает возможности учесть маржиналистский закон **Ф. Визера** (1851—1926), по которому предельная полезность предельного продукта обуславливает величину предельных издержек на основе теории вменения.

В - ч е т в е р т ы х, не учитываются как особая и самостоятельная величина транзакционные издержки, свойственные современному рынку в связи с объективной необходимостью защищать права товаропроизводителя в сфере обмена, необходимостью расходов на поиск информации, ведение переговоров и т.п.

В - п я т ы х, элементная структура себестоимости в России направлена в первую очередь на создание удобств для налоговой системы; между тем, ее главное экономическое назначение в том, чтобы содействовать повышению эффективности предпринимательской деятельности предприятия. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, предприятию следует отказаться от затратного механизма ценообразования, когда себестоимость служит базой рыночной цены. Цена должна определяться рынком на основе маркетинговой информации, т. е. параметры рыночной цены должны быть заданы извне, а не изнутри. В этих условиях появится потребность оптимизации затрат, потребность управлять себестоимостью в целях повышения эффективности производства.

12.6. Специфика учета результатов хозяйственной деятельности на предприятиях России

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятий Российской Федерации складывается, во-первых, из выручки или доходов от реализации продукции, работ, услуг и имущественных прав; во-вторых, от доходов по внереализационным операциям за вычетом расходов по этим операциям. Для краткости первые назовем **доходами от реализации**, вторые — **внереализационными доходами**.

Доход от реализации — это выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, а

также выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав. При этом учитываются все поступления, связанные с расчетами за реализованные товары, имущества и имущественные права.

Внереализационные доходы в соответствии со статьей 250 Налогового кодекса Российской Федерации **включают в себя доходы:**

- от долевого участия в других организациях;
- от операций купли-продажи иностранной валюты;
- в виде штрафов, пеней и иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;
- от сдачи имущества в аренду;
- от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;
- в виде сумм восстановленных резервов;
- в виде безвозмездно полученного имущества или имущественных прав;
- в виде доходов прошлых лет, выявленных в отчетном периоде;
- в виде сумм возврата от некоммерческой организации ранее уплаченных взносов;
- в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инструментами срочных сделок;
- в виде стоимости излишков товарно-материальных ценностей, выявленных в результате инвентаризации;
- целый ряд других видов доходов, связанных с операциями по переоценке имущества, и т.д.¹

Совокупность всех доходов от реализации и внереализационных доходов образует **первый и наиболее общий финансовый результат деятельности предприятия — валовую выручку, или объем продаж.**

Второй важный показатель этого результата — прибыль от реализации продукции, которая определяется как разница между валовой выручкой и валовыми затратами на ее производство и реализацию. При этом методология российского учета предусматривает особо учитывать:

- прибыль от реализации продукции, которая получена от деятельности, предусмотренной уставом предприятия;
- балансовую прибыль как разность между валовой выручкой от всех видов деятельности предприятия и валовыми издержками;
- налогооблагаемую прибыль;
- прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия (чистую прибыль);
- прибыль неиспользованную.

Налоговый кодекс Российской Федерации налогооблагаемой прибылью признает весь полученный доход (весь объем продаж), уменьшенный на величину произведенных расходов, определяемых данным кодексом (см. параграф 12.5).

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. М.: Юрайт-М, 2002. — С. 262—264.

Следует также иметь в виду **различия в порядке формирования прибыли в сфере производства и торговли**. В сфере производства и услуг прибыль от реализации есть разность между валовой выручкой и валовыми издержками. В торговле прибылью от реализации товаров считается разница между валовым доходом от реализации товаров и суммой издержек обращения реализованных товаров. В торговой деятельности прибыль приобретает форму торговой наценки или торговой надбавки, получаемой в виде разницы между товарооборотом в центрах продаж и затратами на покупку реализованных товаров. За счет этого торгового дохода покрываются издержки, связанные с собственно продажей товаров. Оставшаяся после вычета издержек обращения часть торговой наценки и образует торговую прибыль.

Экономические преобразования 90-х годов XX в. породили **три чисто российские особенности в функционировании предприятий**, которые в свою очередь нашли отражение в специфике учета результатов их хозяйственной деятельности.

Во-первых, **все частные и даже государственные предприятия субъективно заинтересованы не в получении максимальной прибыли, а в том, чтобы всеми правдами и неправдами скрыть часть реально полученной прибыли или добиться путем бухгалтерских махинаций нулевой прибыли**, так как это освобождает их от уплаты налога на прибыль и одновременно позволяет избежать банкротства. Подобная тенденция с точки зрения коммерческого расчета парадоксальна, но, к сожалению, в России она оказалась реальной.

С 1 января 2001 г. налоговые ставки на прибыль были существенно снижены — с 35% до 24%. При этом:

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 7,5 процента, зачисляется в федеральный бюджет;
- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 14,5 процента, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации;
- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процентов, зачисляется в местные бюджеты;
- законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации вправе снижать для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку в части сумм налога, зачисляемых в бюджеты субъектов Российской Федерации. При этом указанная ставка не может быть ниже 10,5 процента.

Налоговые ставки на доходы иностранных организаций были установлены в размере 20%.

К налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде дивидендов, стали применяться следующие ставки:

- 6 процентов — по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями и физическими лицами — налоговыми резидентами Российской Федерации;
- 15 процентов — по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями, а также по доходам, полученным в виде дивидендов российскими организациями от иностранных организаций.

При всех этих улучшениях в системе налогообложения теневой сектор экономики существует и ныне, следовательно, существует и уход от уплаты налога на прибыль.

Во-вторых, **объективное экономическое положение предприятий в России во все годы реформ было таково, что многие из них не могли иметь хорошие финансовые результаты.** В процессе экономических реформ предполагалось, что предприятия страны в новых условиях будут работать по запросам потребителей, а не по указаниям из центра. Однако в реальной жизни эта свобода работать по запросам потребителей в российской рыночной среде обернулась кабалой коррумпированных структур и необходимостью все больше и больше денежных средств отчислять в бюджет при нулевой рентабельности и отсутствии прибыли. Об этом можно судить по данным табл. 12.19.

Таблица 12.19

**Удельный вес убыточных предприятий и организаций
по основным отраслям экономики России¹
(в процентах от общего числа предприятий)**

	1992	1993	1994	1995	1996	1998	1999	2000	2002
Всего в экономике	15,3	14,0	32,5	34,2	50,6	53,2	40,8	39,8	43,5
Промышленность	7,2	7,8	22,6	26,4	43,5	48,8	39,1	39,7	45,1
Сельское хозяйство	14,7	10,0	58,7	55,0	76,5	84,4	52,7	50,7	55,6
Строительство	7,6	5,9	14,5	17,7	33,4	40,6	37,7	37,2	38,6
Транспорт	20,7	16,6	28,8	31,5	54,0	53,4	47,9	44,1	45,6
Связь	11,0	11,0	13,6	28,9	35,0	44,3	28,4	26,1	35,1
Торговля и общественное питание	16,0	19,3	29,3	30,8	45,9	45,3	32,7	31,4	42,8
Жилищно-коммунальное хозяйство	33,5	30,7	35,7	42,6	53,8	60,1	61,4	61,1	60,8

Перед нами картина многолетнего финансового кризиса громадной массы российских предприятий и организаций во все годы реформ. В отдельные периоды более половины всех предприятий и организаций экономики России были убыточными, а в сельском хозяйстве доля убыточных предприятий превышала 84%, да и ныне половина из них являются убыточными. По стране, в целом убыточными являются более одной трети всех предприятий и организаций. Такого положения финансовая история России в мирное время не знала.

Убыточность громадной части предприятий и организаций по стране в целом и в ведущих секторах ее экономики, низкая рентабельность продукции, которая в годы реформ дифференцировала в пределах 4,8—18,9%, еще более низкая рентабельность активов, которая в эти годы дифференцировала от 0,9% убыточности до 7,6% прибыльности, монополизм корпораций, борьба за передел собственности, неплатежи налогов, бартерные сделки, мигра-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 571.

ция денег из реального сектора экономики в финансово-спекулятивную сферу, бегство российского капитала за границу — все эти и целый ряд других факторов породили **третью особенность в системе функционирования и хозяйственной деятельности предприятий России — банкротство предприятий сначала в реальном секторе экономики, а затем и в самой финансово-спекулятивной сфере.**

Банкротство — это неспособность предприятий удовлетворять в полном объеме требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), а также их неспособность в полном объеме обеспечить обязательные денежные платежи в бюджеты всех уровней.

Важным признаком несостоятельности, или банкротства, предприятия является также приостановление его текущих платежей в течение определенного периода со дня наступления сроков их исполнения. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», принятый 19 ноября 1992 г., предусматривал реорганизационные и ликвидационные процедуры в отношении должников, а также процедуру мирового соглашения.

Пятилетний опыт исполнения этого Закона показал, что проблема несостоятельности в процессах финансовой деятельности предприятий и организаций в России оказалась нерешенной. К началу 1998 г. значительная часть предприятий-должников не уменьшилась, а увеличилась. Если в 1992 г. в экономике страны было 15,3% убыточных предприятий и организаций, то в 1998 г. — 53,2%, т. е. их число увеличилось в 3,5 раза. В стране сложилась критическая ситуация: почти половина предприятий и организаций страны отвечала всем признакам банкротства: более трех месяцев они не выполняют своих обязательств перед бюджетом, не обеспечивают выполнение требований по имущественным претензиям юридических и физических лиц, имеют долговые обязательства на сумму, превышающую двукратную сумму стоимости имущества предприятия.

Исключительная важность решения данной проблемы предопределила необходимость разработки нового Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», который был введен в действие с 1 марта 1998 г.¹ Этот Закон, с одной стороны, должен был позволить должнику освободиться от долгов и получить возможность продолжить хозяйственную деятельность; с другой — учесть интересы кредиторов по удовлетворению их требований. Данным Законом был введен институт внешнего наблюдения. На предприятие, в отношении которого была инициирована процедура банкротства, еще до рассмотрения дела в суде назначается внешний управляющий, что позволяет пресечь попытки увода собственности с баланса предприятия-должника.

Реальная жизнь показала, что и новый закон о банкротстве позволяет находить возможности для передела собственности без оздоровления предприятия. Эти возможности заложены в пролонгации процедуры внешнего управления, в конкурсном производстве и мировом соглашении, в манипулировании нормами закона. Практика показала также, что и новый закон имеет «прокредиторский» характер: дело о банкротстве можно возбудить, если должник — юридическое лицо — имеет совокупную задолженность в

¹ Российская газета. — 1998. — 20 янв. — С. 3—6.

размере пятисот минимальных размеров оплаты труда и выше. С 1 января 2002 г. долг будущего банкрота составлял 225 тыс. руб. (450 руб. · 500), в долларовом выражении это примерно 7,3 тыс. долл. При этом закон не учитывает, идет ли речь о большой корпорации, или о маленькой булочной. Не случайно ходит легенда, изложенная А. Эйнштейном, о том, что два волоса на лысой голове — это мало; а те же два волоса в одной ложке супа — это много. Но наш закон о банкротстве не учитывает теорию относительности: для него все предприятия равны. У нас тысячи случаев банкротства фальшивые, а сами понятия «банкротство» и «передел собственности» в России стали синонимами. Более того, банкротство стало формой криминала, перед которым легендарный Остап Бендер кажется невинным любителем махинаций. Сценарий банкротства предельно прост и отработан: предприятию «организуют» долг в 500 МРОТ, кредиторы тянут три месяца, вводится внешний управляющий — свой человек, устраиваются препятствия для нормальной деятельности предприятия-банкрота (например, регулярные отключения электроэнергии по разным причинам). Далее арбитражный суд и вооруженный захват. Приходят новые хозяева-самозванцы. В угол банкротства могут загнать любую корпорацию, любой колхоз, любую фирму.

В арбитражных судах лавинообразно растет количество дел, связанных с исками о банкротстве. Если в 1998 г. их было возбуждено 10 тыс., то уже в 2001 г. — 37916. Всего же на 1 января 2002 г. в производстве арбитражных судов находилось 42802 дела о банкротстве. В 2000 г. из 18 тыс. возбужденных дел о банкротстве, поступивших в Федеральную службу России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО) выздоровело только 67 «больных» предприятий¹. Банкрот в России больше, чем банкрот. Спектакль с банкротством всем надоел. Рабочие и крестьяне хотят работать, но этого не получится, если не прекратить банкротство по-русски. В этих условиях правительственная «Российская газета» вынуждена была побудить законодателей принять принципиально новый закон о банкротстве, ломая сопротивление любителей передела собственности. Она стала публиковать письма простых тружеников и патриотов России, в которых призывалось остановить преступные банкротства².

Наконец, 26 октября 2002 г. был принят новый Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»³, который предпринял попытку покончить с индустрией заказных банкротств. Обанкротить предприятие теперь станет тяжелее, сама процедура банкротства будет более сложной и подконтрольной. Однако и новый закон не закрывает всех лазеек для фиктивных банкротств: он не решает проблемы судебного произвола, предприятие может оказаться банкротом по вине государства, которое не платит заводу за заказанную продукцию. В законе нет четкого разделения временного должника от действительно неплатежеспособного.

¹ Хомяков В. Зачем финансам здоровье? // Российская газета. — 2001. — 12 октября. — С. 26.

² Российская газета. — 2002. — 30 апреля. — С. 11; 7 мая. — С. 7; 8 мая — С. 10; 9 мая — С. 13.

³ Там же. — 2002. — 2 ноября. — С. 9—16.

Состояние взаиморасчетов на предприятиях и в организациях основных отраслей экономики России таково, что в современных условиях особую актуальность приобретает проблема **анализа реальной платежеспособности предприятий, а в более широком смысле — вопросы комплексного финансово-экономического анализа на микроэкономическом уровне.**

В 2000 г. суммарная задолженность по обязательствам всех предприятий и организаций в экономике России на конец года составила 4 479 935 млн руб., в том числе просроченная — 1 675 153 млн руб., или 37%; дебиторская задолженность составила 2 450 755 млн руб., в том числе просроченная — 916 257 млн руб., или 37%; в суммарной задолженности по обязательствам кредиторская задолженность составила 3 514 951 млн руб., или 78,5%; превышение кредиторской задолженности над дебиторской составило 1064,2 млрд руб., или 43,4% от дебиторской задолженности¹. При этом просроченная кредиторская задолженность на конец 2000 г. составила 1571,5 млрд руб., или 93,8% суммарной просроченной задолженности по всем обязательствам².

В этих условиях экономической науке нужна четко разработанная **целостная система показателей финансово-экономической деятельности предприятий, которая включала бы в себя оценку:**

- имущественного положения предприятия;
- финансовой стабильности деятельности предприятия;
- деловой активности и эффективности использования ресурсов;
- рентабельности в различных ее проявлениях, прежде всего оценку доходности самой хозяйственной деятельности;
- в отдельных конкретных ситуациях важное значение приобретает оценка положения предприятия на фондовом рынке, которая предполагает учет дохода на акцию, ценности акции, ее рентабельности, дивидендный выход и т. п.

Имущественное положение предприятия в статике, в каждый данный момент характеризует сумма всех хозяйственных средств, находящихся в его распоряжении. Этот показатель дает оценку имущественного потенциала предприятия, характеризует размеры, состав и размещение его активов. При анализе активов особо учитываются внеоборотные активы и оборотные активы. В составе внеоборотных активов особое внимание уделяется нематериальным активам, основным средствам, незавершенному строительству, доходным вложениям в материальные ценности и долгосрочным финансовым вложениям. В составе оборотных активов особое внимание уделяется запасам, налогу на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторской задолженности, краткосрочным финансовым вложениям и денежным средствам. Иными словами, в статике анализу подлежат все активы, т. е. совокупность собственного имущества и дебиторских счетов. При анализе основных средств особо учитывают их активную часть, коэффициенты износа, обновления и выбытия.

Важной характеристикой имущественного положения предприятия является его динамика. Рост активов предприятия определяется путем сопостав-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., — 2001. — С. 558, 560.

² Там же. — С. 558, 559.

ления их величины на конец и на начало анализируемого периода (в абсолютном выражении и в процентах). Для оценки имущественного положения предприятия в динамике используется темп прироста реальных активов. Реальными активами не являются нематериальные активы, износ основных фондов, использованная прибыль и использованные заемные средства.

Прирост реальных активов ΔA рассчитывается по формуле

$$\Delta A = \left(\frac{BA_1 + OA_1 - H_1}{BA_0 + OA_0 - H_0} - 1 \right) \cdot 100\%,$$

где BA_1 — реальные внеоборотные активы данного периода;

OA_1 — реальные оборотные активы данного периода;

BA_0 — реальные внеоборотные активы прошлого периода;

OA_0 — реальные оборотные активы прошлого периода;

H_1 и H_0 — часть активов данного и прошлого периодов, которые не являются реальными активами.

Финансовая стабильность деятельности предприятий — это такое состояние финансовых ресурсов предприятия, которое позволяет ему бесперебойно обеспечивать процессы производства и продажи товаров на условиях расширенного воспроизводства, т. е. на основе реального увеличения прибыли. Финансовая стабильность деятельности предприятия проявляет себя в **трех основных формах**:

- платежеспособности,
- ликвидности и
- финансовой устойчивости.

Платежеспособность предприятия — это его реальная возможность своевременно расплачиваться по всем своим обязательствам. Иными словами, это наличие у предприятия денежных средств, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей обязательного погашения в установленные сроки.

$$\text{Коэффициент платежеспособности} = \frac{\text{Имеющиеся в наличии денежные средства}}{\text{Сумма срочных платежей}}.$$

Если этот коэффициент платежеспособности больше 1, то предприятие является платежеспособным, так как предполагается, что после уплаты долгов у него должны остаться оборотные активы в размерах, необходимых для продолжения бесперебойной хозяйственной деятельности.

Ликвидность какого-либо актива — это его способность превращения в денежные средства. Ликвидность баланса предприятия — это наличие у предприятия оборотных активов (средств) в размере, достаточном для погашения его долгосрочных и краткосрочных обязательств. При оценке ликвидности особое значение приобретает величина собственных оборотных средств, которая по величине должна быть достаточной, чтобы собственные текущие

оборотные активы превышали текущие обязательства и прежде всего краткосрочные обязательства. В составе собственных оборотных средств предприятие должно особо учитывать денежные средства (касса, расчетные счета, валютные счета и прочие), которые имеют абсолютную ликвидность.

Для оценки ликвидности используют несколько показателей. Важнейшими из них являются следующие.

$$1. \quad \text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Срочные обязательства}}$$

Этот показатель рассчитывается как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных обязательств (займов, кредитов, кредиторской задолженности, задолженности участникам по выплате доходов и др.).

$$2. \quad \text{Коэффициент покрытия (общий)} = \frac{\text{Текущие оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Этот показатель по своему смысловому содержанию очень близок к коэффициенту текущей ликвидности. Различие его только в том, что данный коэффициент показывает, сколько рублей текущих оборотных активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Если текущие активы превышают текущие обязательства, предприятие можно считать платежеспособным. Размер превышения характеризует коэффициент покрытия. Во многих аналитико-экономических источниках критическое нижнее значение этого показателя равно 2, верхнее значение — 2,5—3, оптимальное значение — 2÷3.

$$3. \quad \text{Коэффициент быстрой ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства и расчеты с дебиторами}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Этот коэффициент имеет несколько другое смысловое значение: теперь во внимание принимаются наиболее ликвидные текущие активы и **исключается наименее ликвидная их часть — производственные запасы**. Во многих литературных источниках внешнее значение этого показателя равно 1, т. е. нормальным считается равенство высоколиквидных текущих активов и текущих обязательств.

$$4. \quad \text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Это наиболее жесткий критерий платежеспособности предприятия, ибо он характеризует ту величину краткосрочных текущих обязательств, которая **может быть погашена немедленно при посредстве самого ликвидного средства**

— денег. Во многих экономико-аналитических источниках нижняя граница этого показателя определяется на уровне 0,2—0,25. Денежные средства — это лишь часть оборотных активов предприятия. В этом случае при погашении краткосрочных и долгосрочных текущих обязательств им противостоит лишь часть оборотных активов, из которой исключены запасы, дебиторская задолженность и другие неденежные оборотные активы.

Для характеристики ликвидности предприятия иногда используют показатель маневренности функционирующего капитала, т. е. особо выделяют денежные средства в оборотных активах; долю собственных оборотных средств в покрытии запасов, что имеет особое значение для предприятий торговли; особое внимание уделяется самой величине собственных оборотных активов (средств).

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Для ее оценки также существует целая система взаимосвязанных, но различных показателей.

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент финансовой} \\ 1. \text{самостоятельности или} \\ \text{коэффициент автономии} \end{array} = \frac{\begin{array}{c} \text{Источники} \\ \text{собственных средств} \end{array}}{\text{Общая величина всех источников} \\ \text{средств предприятия}}$$

Этот важнейший относительный показатель одни называют коэффициентом концентрации собственного капитала, другие — коэффициентом собственности, третьи — коэффициентом автономии, четвертые — коэффициентом финансовой самостоятельности, пятые — коэффициентом финансовой независимости. Этот показатель характеризует долю собственных средств предприятия в общей величине всех средств данного предприятия, долю собственных средств предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более устойчивым и независимым является финансовое положение предприятия. Если его значение равно 1 (или 100%), то это означает, что предприятие полностью финансирует себя за счет собственных средств. Многие экономико-аналитические источники указывают, что нижний предел этого показателя должен составлять не менее 0,6 или 60%.

$$2. \text{Коэффициент зависимости} = \frac{\text{Общая величина авансированных средств}}{\text{Собственные средства}}$$

Это обратный показатель по отношению к коэффициенту автономии, ибо он выражает отношение всех средств, авансированных в деятельность предприятия, к его собственным средствам. Этот показатель характеризует зависимость предприятия от кредиторов, от заемных средств. Если его значение равно 1,2, то это означает, что 20% у данного предприятия заемные средства.

$$3. \begin{array}{l} \text{Коэффициент соотношения} \\ \text{привлеченных и} \\ \text{собственных средств} \end{array} = \frac{\text{Привлеченные оборотные средства}}{\text{Собственные оборотные средства}}$$

Указанный коэффициент характеризует соотношение привлеченных и собственных оборотных средств. Его смысл довольно простой: если этот показатель равен 1,15, то это означает, что на каждый рубль собственных оборотных средств приходится 15 копеек заемных оборотных средств. Следовательно, рост этого коэффициента — признак усиления зависимости от внешних инвесторов и кредиторов, и наоборот.

$$4. \text{ Коэффициент соотношения } \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Привлеченные оборотные средства}} \\ \text{собственных и привлеченных средств}$$

Этот показатель является обратным по отношению к предыдущему. Он характеризует соотношение теперь уже собственных оборотных средств и привлеченных оборотных активов. Чем выше значение этого показателя, тем выше финансовая устойчивость предприятия, тем ниже его зависимость от заемных оборотных средств. Иногда этот показатель записывают как отношение собственных оборотных средств к кредиторской задолженности и заемным средствам, т. е. как отношение собственных оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Экономическая сущность этого показателя при этом не меняется, ибо и в том, и в другом случае выясняется соотношение собственных и привлеченных средств. Если его значение равно 1,5, это означает, что на каждый рубль привлеченного капитала предприятие имеет 1,5 руб. собственных средств. Во многих экономико-аналитических и статистических источниках утверждается, что критическое значение этого коэффициента должно быть выше 1,5. Предполагается, что более чем полуторакратное превышение собственных оборотных средств над привлеченными средствами со стороны свидетельствует об относительной независимости предприятия от внешних источников финансирования.

$$5. \text{ Коэффициент обеспечения } \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Все оборотные средства}} \\ \text{собственными средствами}$$

Этот коэффициент рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к фактической стоимости всех оборотных средств, находящихся в наличии у предприятия. Чем выше значение этого коэффициента, тем выше финансовая устойчивость предприятия. Если доля собственных оборотных средств в общей величине оборотных активов предприятия равна 1 (или 100%), то это означает, что предприятие обходится внутренними источниками финансирования всех своих оборотных средств.

Для характеристики финансовой устойчивости используются также: коэффициент маневренности собственного капитала (отношение собственных оборотных средств ко всему собственному капиталу); коэффициент концентрации привлеченного капитала (отношение привлеченного капитала к сумме всех хозяйственных средств) и др.

Часто возникает вопрос о нормативах для всех указанных выше коэффициентов платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. В

реальных экономических условиях применительно к данному конкретному предприятию каких-либо обязательных единых нормативов нет и быть не может, ибо конкретные значения этих коэффициентов зависят от множества факторов: от экономической ситуации в стране, на финансовом и фондовом рынке, в отрасли, на данном предприятии. В качестве ориентиров, но не более того, можно учитывать среднеотраслевые значения коэффициентов, выведенные на основе статистической информации. Но из этого не следует, что этот среднеотраслевой норматив пригоден для данного предприятия. Эту мысль легко доказать на примере хозяйственной деятельности российских предприятий.

В целом ряде аналитических источников утверждается, что предприятие платежеспособно, если у него коэффициент абсолютной ликвидности не ниже 0,2, коэффициент быстрой ликвидности не ниже 1, а общий коэффициент покрытия не ниже 2. Исходя из этих нормативов, можно рассчитать более или менее стабильную структуру оборотных активов. В этой структуре денежные средства и краткосрочные финансовые вложения должны составлять 10%:

$$\left(\frac{0,2}{2} \cdot 100 \right) = 10\%;$$

дебиторская задолженность — 40%:

$$\left(\frac{1,0 - 0,2}{2} \cdot 100 \right) = 40\%.$$

Остальные 50% — материальные оборотные средства. Однако, как правило, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения предприятий значительно ниже 10%, а материальные оборотные средства меньше половины оборотных активов за счет высокой дебиторской задолженности. Более того, и эта стабильная структура оборотных активов (10% + 40% + 50%) в конкретных российских условиях может быть разрушена по самым элементарным причинам, и тогда предприятие окажется неплатежеспособным. **Общая причина — нестабильность российской рыночной среды.** Конкретные формы выражения этой нестабильности различны. Самая банальная и самая распространенная ее форма — дебиторская задолженность, т. е. сумма доходов, причитающаяся предприятию от дебиторов (покупателей и заказчиков). В современных условиях в России возник даже термин — **безнадежная дебиторская задолженность**, т.е. задолженность, которая не будет оплачена ни в срок, ни после.

Рассмотрим на примерах, как оценить достаточный уровень платежеспособности предприятия. Предприятие имеет на балансе оборотные активы в следующих суммах:

- материальные оборотные средства — 50 млн руб.;
- дебиторская задолженность — 60 млн руб.;
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения — 5 млн руб.;

- краткосрочная задолженность — 40 млн руб.

Лишних материальных оборотных средств нет, но и их недостатка тоже нет, отсутствует сомнительная или безнадежная дебиторская задолженность. В этом случае общий коэффициент покрытия равен $2,875 [(50+60+5):40]$. После погашения долгов для бесперебойной работы у предприятия должно остаться материальных оборотных средств на сумму 50 млн руб. Следовательно, для продолжения деятельности при одновременном погашении долгов предприятию нужно 90 млн руб. оборотных активов $(50+40)$. Нормальный уровень платежеспособности равен $2,250(90:40)$. Фактический уровень выше, поэтому предприятие можно считать полностью платежеспособным.

Теперь введем в эти условия два непредвиденных фактора. Предположим, что поставки, по прогнозам специалистов, будут осуществляться с перебоями, и поэтому материальные оборотные средства необходимо увеличить на 20 млн руб., кроме того, дебиторская задолженность в сумме 15 млн руб. — безнадежна. В этих условиях нормальный уровень общего коэффициента покрытия равен $3,125 [(50 + 20 + 15 + 40) : 40]$. Фактический уровень коэффициента покрытия сохраняется прежним — 2,875. Отсюда вывод: предприятие неплатежеспособно.

Оценка платежеспособности требует тщательного анализа структуры и состава оборотных активов на каждом предприятии. Уровень традиционного общего коэффициента покрытия, складывающийся на основе балансовых данных, еще не характеризует платежеспособность предприятия, так как один и тот же уровень коэффициента может быть достаточным для одного предприятия и недостаточным для другого, имеющего иную структуру оборотных активов.

Практические способы повышения уровня платежеспособности предприятия разнообразны, но они всегда зависят от состояния оборотных активов. *Один из путей* повышения платежеспособности — **увеличение доли собственных оборотных средств** и соответствующее снижение доли заемных средств в источниках покрытия оборотных средств. При этом абсолютная сумма долгов может и возрасти, но сумма собственных оборотных средств должна увеличиваться в большей степени. *Другой путь*: собственные оборотные средства не увеличиваются, а часть оборотных активов направляется непосредственно на погашение долгов, т. е. **снижается абсолютная величина и оборотных активов, и долгов на одну и ту же сумму**. Это также приводит к повышению уровня платежеспособности. Однако такой путь не столь универсален, как первый. Отсюда следует вывод.

Финансово-устойчивым нужно считать такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной кредиторской и дебиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Из всех перечисленных выше показателей финансовой стабильности **рос-сийская статистика особое внимание уделяет трем показателям:**

- коэффициенту текущей ликвидности,
- коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами и
- коэффициенту автономии (финансовой самостоятельности).

В 2000 году эти показатели платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятий и организаций основных отраслей экономики России представлены в табл. 12.20.

**Финансовая стабильность предприятий и организаций
основных отраслей экономики России в 2002 году¹**
(в процентах)

	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент автономии
Всего в экономике	109,7	-6,6	60,1
Промышленность	110,0	-5,8	56,7
Сельское хозяйство	105,5	-5,6	59,9
Строительство	99,9	-2,6	47,8
Транспорт	112,2	-18,0	73,7
Связь	94,1	-42,9	49,4
Торговля и общественное питание	119,1	-0,2	55,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	71,8	-24,8	86,2

Перед нами картина продолжающегося кризисного состояния финансовой стабильности по всем трем основным показателям. В целом ряде основных отраслей экономики страны собственных оборотных средств недостаточно, чтобы покрыть срочные обязательства. Катастрофично положение с обеспеченностью собственными оборотными средствами: во всех основных отраслях и по экономике страны в целом этот показатель имеет отрицательную величину. Это и есть не что иное, как результат политики монетаризма по-русски. Финансовая самостоятельность ниже критической величины (напомним, это 60%) по стране в целом и в ряде ведущих отраслей экономики России.

При оценке результатов деятельности предприятия важное значение приобретает оценка его деловой активности. Последняя предполагает анализ эффективности текущей основной деятельности предприятия. Оценка деловой активности предприятия включает два аспекта — **качественный и количественный.** Качественная оценка деловой активности фирмы означает анализ широты рынков сбыта, экспорта продукции, репутации предприятия, ее популярности среди клиентов и т. п. Количественная оценка предполагает анализ темпов роста и эффективности использования ресурсов. При этом темпы роста различных показателей деятельности фирмы взаимосвязаны: **темп роста балансовой прибыли должен быть выше темпа роста объема реализации, а темп роста реализации должен быть выше темпа роста авансированного капитала, темп роста последнего должен быть больше 100%. Это и есть золотое правило хозяйственной деятельности предприятия.**

Эффективность использования ресурсов складывается из следующих составляющих:

- эффективность использования трудовых ресурсов, которую характеризуют производительность труда и трудоемкость;

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 580.

- эффективность использования основных фондов, определяемая с помощью показателей фондоотдачи и фондоемкости;
- эффективность использования оборотных средств, которая предполагает сокращение длительности одного оборота, рост числа оборотов за год и снижение размера оборотных средств на 1 руб. выручки от реализации продукции;
- эффективность использования капитальных вложений, инвестиций;
- эффективность использования природных ресурсов в сельскохозяйственном и добывающем производствах;
- эффективность использования капитала в целом как суммы основных фондов, оборотных средств и нематериальных активов. Эффективность его использования характеризует рентабельность — отношение валовой прибыли к общей величине капитала:

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Общая сумма капитала}} \cdot 100.$$

Немаловажное значение приобретает **оценка доходности** (рентабельности) **самой хозяйственной деятельности** предприятия, которая характеризуется абсолютной и относительной величиной валовой прибыли. При этом важно выделить роль каждого фактора, влияющего на валовую прибыль: прибыль от реализации продукции и прибыль от внереализационных доходов. В свою очередь прибыль от реализации зависит от издержек, налога на добавленную стоимость, уровня цен, объема продаж и целого ряда других факторов.

Доходность хозяйственной деятельности можно определить отношением валовой прибыли к объему продаж, а также отношением валовой прибыли к общей величине издержек. Доходность авансированного капитала измеряется отношением чистой прибыли к балансу. Доходность собственного капитала можно определить отношением чистой прибыли к собственному капиталу.

При учете результатов деятельности предприятия в условиях современной России особое значение приобретает **учет налогового фактора**. Всю совокупность налогов и сборов ныне определяет Налоговый кодекс Российской Федерации (Глава 2). С точки зрения коммерческого расчета и финансовой стабильности особое значение приобретает **вопрос о чистой прибыли предприятий, остающейся после уплаты всех налогов и сборов**.

Действующей методологией предусмотрены два подхода к учету распределения и использования чистой прибыли.

При первом подходе фонды, создаваемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, с экономической точки зрения подразделяются на две большие группы: **фонды накопления**, использование которых не приводит к уменьшению имущества предприятия, а возрастающее сальдо говорит о процессе накопления, и **фонды потребления**, использование которых направлено не на образование нового имущества предприятия, а на потребление.

Второй подход к использованию чистой прибыли не предполагает ее предварительного распределения по фондам. Каждое предприятие самостоятельно решает вопрос о способах распределения прибыли. Опыт пока-

зывает, что на небольших предприятиях нет особой необходимости в создании специальных фондов накопления и потребления; на крупных предприятиях создание этих фондов имеет особое значение, так как они, будучи акционерными обществами, должны начислять и выплачивать дивиденды из чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Успешная финансовая деятельность на микроэкономическом уровне во многом зависит от качества управления этой деятельностью. В связи с этим особое значение приобретает умение разрабатывать финансовый план предприятия, глубокое знание проблемы финансов предприятий, знание концептуальных основ финансового менеджмента.

Менеджеры справедливо утверждают: хорошо управлять выгоднее, чем продавать, но и труднее. Многие предприниматели не осознали необходимости эффективного управления полученной собственностью. После приватизации многие из них превратились в ленивых рантье, поглощающих ресурсы «завоеванных» предприятий. У народа подорвано доверие к собственникам частных предприятий в реальном секторе экономики. Бесконечным финансовым махинациям типа банкротства по-российски рано или поздно должен прийти конец. И тогда все внимание менеджмента на микроэкономическом уровне и все внимание законодательной и исполнительной власти на макроэкономическом уровне должно переместиться в этот реальный сектор российской экономики. С этого момента начнется подлинное оздоровление и всей финансовой системы России. С этого момента и результаты хозяйственной деятельности на предприятиях России будут иными.

УЗЛОВЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

13.1. Распределение благ. Оплата труда.

Заработная плата

На современном этапе социально-экономического развития России актуальное значение приобретают вопросы распределения благ как на микро-, так и на макроуровне, вопросы оплаты труда и организации заработной платы.

В экономической литературе существует двойное понимание процессов распределения — узкое и широкое. В широким смысле — это распределение всех вещественных факторов производства, рабочей силы и результатов производства. В узком — это процессы распределения фондов потребления и жизненных средств населения.

Распределение зависит от производства по **содержанию**, ибо распределять можно лишь то, что создано, по **количеству**, так как распределять можно лишь столько благ, сколько их создано, и по **форме**, поскольку характер производства определяет характер их распределения. В то же время распределение — это самостоятельный процесс: оно подчиняется своим внутренним законам. Распределение оказывает обратное влияние на процесс производства, ибо причина и следствие могут меняться местами.

Объектом распределения благ на макроэкономическом уровне является **фонд потребления национального дохода**, который в экономической литературе часто называют фондом жизненных средств. На микроэкономическом уровне объект распределения — **фонд потребления предприятия**, который включает в себя фонд оплаты труда, а также другие денежные выплаты и поощрения.

Общая направленность всех процессов распределения состоит том, чтобы побудить людей трудиться интенсивно и эффективно. Эта мысль объединяет и мыслителей, и практических работников всех процессов производства, распределения, обмена и потребления. Трудность, однако, заключается в том, чтобы **знать, как побудить людей трудиться интенсивно и эффективно на добровольной основе.**

Исторический опыт экономического развития породил различные **формы распределения жизненных средств**: уравнительное; насильственное, или принудительное, включающее не только экономическое принуждение, но и принуждение правовое, социальное; экономическое принуждение при личной правовой свободе; распределение по труду, по его количеству и качеству; распределение по капиталу, доходу, паю и т.д. Уравнительное распределение было

господствующим на ранних ступенях развития общества, в первобытных родовых, позднее племенных общинах. Уравнительным было распределение и в ранних христианских общинах, создаваемых апостолами, учениками И. Христа. Насильственное принуждение к труду господствовало при рабстве, когда над рабом постоянно висела угроза физического уничтожения. Принуждение к труду и насилие над работником имело место при феодализме и крепостничестве. Экономическое принуждение при личной юридической и социальной свободе имеет место при капитализме. Распределение по труду, по его количеству и качеству имеет место при социализме. Параллельно с этими основными процессами в условиях капитализма и смешанной экономики имеет место распределение по капиталу, по паю, по доходам и т.д. В истории экономической и социальной мысли мы встречаемся с идеями утопистов об уравнительном распределении в будущем, с идеями страстей и, в частности, с честолюбивым желанием отличиться, быть впереди других. Многие мыслители подчеркивают стремление у людей к соперничеству, внутреннее притяжение к труду. Однако большинство мыслителей сходятся на мысли, что, с одной стороны, распределение не должно быть уравнительным, с другой стороны, осуждается всякий нетрудовой источник чрезмерно высоких доходов у части людей. Единодушно осуждается паразитический образ жизни, лень, жизнь за счет труда других. Даже утопист **Томас Мор** (1478—1535) вопрошал: «Каким образом может получиться изобилие продуктов, если каждый будет уклоняться от работы, так как его не вынуждает к ней расчет на личный доход, а, с другой стороны, твердая надежда на чужой труд дает возможность лениться?»¹ Пожелание всех заставить трудиться и лишать надежды получать должность обманным путем дорого обошлось мечтателю-утописту: 6 июля 1535 года Т. Мора, недавнего лорд-канцлера, по приказу короля казнили отсечением головы.

Распределение благ в современной России характеризуется различными и противоречивыми формами, основанными на социально неоднородных принципах.

Во-первых, в России за годы реформ сформировался слой собственников капитала. Основной формой получения благ этой частью населения являются проценты, дивиденды и другие виды доходов от активов. Собственники этих доходов непосредственно предпринимательской деятельностью могут не заниматься. Это *новые рантье* — лица, живущие на доходы с капитала, имущества, земли, облигаций государственного займа, других видов ценных бумаг и т. д.

Доходы от собственности в России растут. Об этом можно судить по данным табл. 13.1.

Статистические данные свидетельствуют о том, что доля доходов от собственности в общей величине денежных доходов населения России за годы реформ увеличилась с 2,5% до 7,1%, т.е. выросла в 2,84 раза.

Эти доходы от собственности по своей экономической сущности являются факторными доходами, т.е. доходами от капитала, воплощенного в материальных, нематериальных и денежных активах. В социальном аспекте это нетрудовые доходы, поэтому отношение наемных работников к ним противоречиво.

¹ Мор Т. Утопия. — М.: Госполитиздат, 1953. — С. 98.

Таблица 13.1

Доходы от собственности и их доля в структуре денежных доходов населения России¹

	1990	1992	1996	1998	2000	2002
Доходы от собственности, до 1998 г. — трлн руб., с 1998 г. — млрд руб.	9,5	59,0	72,3	97,1	270,9	327,5
Удельный вес доходов от собственности в денежных доходах населения, в процентах	2,5	6,5	5,3	5,5	6,8	4,8

Во-вторых, в России ныне функционирует значительное количество предпринимателей, занятых во всех сферах экономики. В основе присвоения благ этой частью населения лежит *принцип получения максимальной прибыли* и других видов дохода от предпринимательской деятельности. Главный источник доходов этой части населения — прибыль, предпринимательский доход.

Доходы от предпринимательской деятельности в России за годы реформ выросли существенно. Об этом свидетельствуют данные табл. 13.2.

Таблица 13.2

Доходы от предпринимательской деятельности и их доля в структуре денежных доходов населения России²

	1990	1995	1996	1998	2000	2002
Доходы от предпринимательской деятельности, до 1998 г. — трлн руб., с 1998 г. — млрд руб.	14,3	149,7	178,2	255,9	610,9	821,6
Удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в денежных доходах населения, в процентах	3,7	16,4	13,1	14,4	15,4	12,1

Статистические данные свидетельствуют о том, что доля доходов от предпринимательской деятельности в общей величине денежных доходов населения увеличилась с 3,7% до 12,1%, т. е. в 3,2 раза.

В-третьих, основная и самая многочисленная часть населения страны — это наемные работники: специалисты, рабочие, служащие и т. п. В основе получения благ этой трудовой частью населения страны лежит *принцип распределения по труду*, внешним стоимостным выражением которого является заработная плата. Размер трудового пая у наемных работников и слу-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 177.

² Там же. — С. 177.

жащих предприятий производственной и непроизводственной сферы, сферы услуг и торговли как в частном, так и в государственном секторе определяется величиной фонда потребления данного предприятия, фирмы, учреждения, магазина. Размер трудового пая у наемных работников и служащих бюджетной сферы увязывается с фондом потребления, который устанавливается на макроэкономическом уровне. В первом случае размер трудового пая зависит от эффективности предпринимательской деятельности предприятий, находящихся на коммерческом расчете; во втором — от экономической ситуации по народному хозяйству в целом.

В силу различных причин социально-экономического характера динамика оплаты наемного труда в России в годы реформ испытывала тенденцию к сокращению ее удельного веса в общей величине денежных доходов населения. Об этом можно судить по данным табл. 13.3.

Таблица 13.3

Оплата труда и ее доля в структуре денежных доходов населения России¹

	1990	1995	1996	1998	2000	2002
Оплата труда, до 1998 г. — трлн руб., с 1998 г. — млрд руб.	292,7	571,8	902,1	1153,4	2500,0	4512,7
Удельный вес оплаты труда в денежных доходах населения, в процентах	76,4	62,8	66,5	64,9	62,8	66,5

Статистические данные свидетельствуют о том, что в годы реформ удельный вес оплаты труда в общей величине денежных доходов населения России снизился с 76,4% до 66,5%, т.е. на 15%. Причем в оплату труда включена и скрытая, официально не учтенная, заработная плата.

Все сказанное выше свидетельствует о том, что в **структуре денежных доходов населения России в годы реформ произошли качественные изменения: доля доходов от собственности и от предпринимательской деятельности увеличилась, а доля оплаты наемного труда уменьшилась, сократилась.**

В рыночном хозяйстве оплата труда наемных работников выступает в **форме заработной платы**. В условиях современной России исключительно велико **функционально-экономическое назначение заработной платы**, так как для абсолютного большинства наемных работников как в производственной, так и в бюджетной сфере она является основным источником личных и семейных доходов, главным фактором воспроизводства рабочей силы, решающим фактором стимулирования наемного труда, регулятором рыночного спроса на труд.

Исключительно велико **социальное назначение заработной платы** в условиях современной России: она определяет и предопределяет имущественное и экономическое положение человека в обществе, его социальный статус, является основой развития личности, воспитывает (или не воспитывает) уважение к труду, к

¹Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Госкомстат России. — М., 2003. — С. 177.

своей профессии. Эпоха реформирования подорвала уважение к труду ученого, педагога, инженера, летчика, космонавта, военного; в то же время реформы возродили интерес к профессии юриста, коммерсанта, банкира, менеджера. Культ героя труда уступил место культу бизнесмена, отношение общества к которому весьма противоречиво, поскольку эта фигура стала символом нетрудового дохода, символом «прихвизатора» общенародной собственности, созданной трудом миллионов трудящихся — интеллигентов, рабочих и крестьян.

В настоящее время **организация заработной платы** в России регулируется положениями Инструкции о составе фонда заработной платы и выплат социального характера, которая утверждена постановлением Госкомстата от 10 июля 1995 г. и согласована с Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Министерством труда РФ и Центральным банком России¹. С 1 февраля 2002 г. отдельные положения этой Инструкции уточнены, откорректированы или изменены Федеральным законом № 197-ФЗ от 30 декабря 2001 г. «Трудовой кодекс Российской Федерации»². Оплате и нормированию труда посвящен VI раздел данного кодекса; непосредственно оплата труда и заработная плата рассматриваются в главах 20 и 21.

В состав фонда заработной платы включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное рабочее и внерабочее время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты отдельным категориям работников на питание, жилье, топливо.

В состав выплат социального характера включаются компенсации и социальные льготы, предоставленные работникам, в частности на лечение, отдых, проезд, трудоустройство.

К фонду заработной платы и выплатам социального характера не относятся: доходы по акциям, проценты по облигациям, выплаты по паям, страховые взносы, доходы по депозитам, авторские вознаграждения, командировочные расходы, полевое довольствие, расходы на платное обучение, арендная плата, расходы по организации кружков, курсов, вечеров отдыха и т. п.

Трудовой кодекс Российской Федерации обязывает работодателей при установлении различных систем премирования и стимулирования учитывать мнение представительного органа работников предприятий. Одновременно кодекс не определяет характер этого представительного органа, не определяет и саму систему доплат и надбавок к заработной плате. Все это дает работодателю возможность субъективно определять данный элемент заработной платы.

Сама организация заработной платы основана на классической **тарифной системе учета меры труда**, которая включает тарифные справочники, тарифные сетки, тарифные коэффициенты, тарифные ставки и схемы окладов. Труд может быть измерен количественно и качественно. **Количество труда** включает в себя продолжительность рабочего времени (1 час, 1 рабочий день, неделя, месяц и т.п.) и интенсивность труда, т.е. количество затрачиваемой энергии в единицу времени. **Качество труда** включает в себя сложность данной работы,

¹ Финансовая газета. — 1995. — № 33. — С. 4.

² Российская газета. — 2001. — 31 дек. — № 256. — С. 21—30.

условия труда (тяжесть, вредность, климат, среда и т.п.), социально-экономическую значимость данного вида труда. **Единство и взаимосвязь количества и качества труда образуют меру труда.**

Тарифные справочники определяют виды работ по характеру сложности труда. **Тарифные коэффициенты** определяют степень сложности труда и тем самым устанавливают **тарифный разряд**, а также необходимую квалификацию работника для выполнения данной работы. **Тарифная сетка** — это совокупность тарифных разрядов работ и тарифных коэффициентов, увязанных в единую систему по степени возрастания сложности работ и квалификации работников. **Тарифная ставка (или оклад)** — это фиксированный размер оплаты труда, соответствующий данному разряду и коэффициенту. **Тарифная система оплаты труда** — это совокупность всех указанных выше нормативов, сведенных и взаимоувязанных в едином комплексе.

Исходной основой при этом выступает тарифная ставка 1-го разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников предприятий, учреждений и других организаций бюджетной сферы, финансируемых из федерального бюджета. Эта тарифная сетка устанавливает разряды оплаты труда и тарифные коэффициенты. В соответствии с Федеральным законом от 25 октября 2001 г. № 139-ФЗ «О тарифной ставке (окладе) первого разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы» Правительство Российской Федерации своим постановлением от 6 ноября 2001 г. № 775 с 1 декабря 2001 г. утвердило следующие тарифные коэффициенты Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы, согласованные с общероссийскими объединениями профсоюзов и общероссийскими объединениями работодателей (табл. 13.4).

Таблица 13.4

Тарифные коэффициенты Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы¹

Разряды оплаты труда	Тарифные коэффициенты	Разряды оплаты труда	Тарифные коэффициенты
1	1,00	10	2,44
2	1,11	11	2,68
3	1,23	12	2,89
4	1,36	13	3,12
5	1,51	14	3,36
6	1,67	15	3,62
7	1,84	16	3,9
8	2,02	17	4,2
9	2,22	18	4,5

Размер тарифной ставки 1-го разряда устанавливается Правительством России, ставки работников остальных разрядов определяются путем умножения тарифной ставки 1-го разряда на соответствующий тарифный коэффи-

¹ Российская газета. — 2001. — 17 нояб. — С. 5.

циент. В соответствии с действующим постановлением Правительства Российской Федерации от 2 октября 2003 г. № 609 с 1 октября 2003 г. в России действуют следующие конкретные величины тарифных ставок (окладов) оплаты труда работников организаций бюджетной сферы (табл. 13.5).

Таблица 13.5

Тарифные ставки (оклады) Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы¹

Разряды оплаты труда	Тарифные ставки (оклады)	Разряды оплаты труда	Тарифные ставки (оклады)
1	600	10	1470
2	670	11	1610
3	740	12	1740
4	820	13	1880
5	910	14	2020
6	1010	15	2180
7	1110	16	2340
8	1220	17	2520
9	1340	18	2700

Предыдущая тарифная сетка, которая была утверждена постановлением Правительства Российской Федерации 30 марта 2000 г. № 284 имела иной размер дифференциации разрядов и соответственно тарифных ставок (окладов). Эти ставки действовали с 1 января 2001 г. до 1 декабря 2001 г., т. е. всего 11 месяцев (табл. 13.6).

Таблица 13.6

Тарифные коэффициенты Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы, действовавшие с 1 января 2001 г. до 1 декабря 2001 г.²

Разряды оплаты труда	Тарифные коэффициенты	Разряды оплаты труда	Тарифные коэффициенты
1	1	10	3,99
2	1,36	11	4,51
3	1,69	12	5,10
4	1,91	13	5,76
5	2,16	14	6,51
6	2,44	15	7,36
7	2,76	16	8,17
8	3,12	17	9,07
9	3,53	18	10,07

¹ Российская газета. — 2003. — 7 октября. — С. 10.

² Там же. — 2000. — 4 апреля. — С. 4.

Совершенно очевидно, что действующая ныне дифференциация тарифных коэффициентов в пропорции 1:4,5 никак не соответствует реальной дифференциации в уровнях сложности труда в бюджетной сфере. Принимая такое решение, верховная власть исходила из благих намерений повысить заработную плату низкооплачиваемых работников в пределах финансовых возможностей бюджетной сферы.

Экономические и социальные последствия уравнительного подхода, заложенного в самой тарифной системе оплаты труда в бюджетной сфере страны, очевидны: интеллектуальный труд в России оказался самым дешевым и в самой стране, и в мире. Низкие доплаты за ученые степени и ученые звания не решают проблемы. Часть ученых устраивает марши протеста с требованиями существенно увеличить заработную плату и финансирование научных и образовательных учреждений. Другая часть ученых, преимущественно молодого возраста и самого творческого периода жизни, мигрирует за границу, предварительно окончив российский вуз или защитив кандидатскую диссертацию. Численность исследователей, занятых научными разработками, в период российских реформ сократилась на 47 процентов, т. е. почти наполовину: в 1992 г. их было 804 тыс. человек, в 2000 г. — всего 426 тыс. человек¹. Сократилась также численность техников и вспомогательного персонала в сфере исследований и разработок.

С учетом всех повышений заработной платы работникам бюджетной сферы в 1999—2002 гг. заработная плата учителя, врача, преподавателя вуза к концу 2002 г. составила 3—4 тыс. руб. в месяц. И это в условиях безудержного роста цен и тарифов на все товары и услуги. При этом поражает лицемерие средств массовой информации: почти два месяца гремела рекламная компания — заработная плата бюджетникам в 2002 г. повышается в два раза! На деле оказалось, что денежное повышение составило 30—40%, а реальное повышение «съела инфляция». «Много шума из ничего», — сказал бы А.Н. Островский. Между тем, следовало бы помнить признание Жореса Алфёрова: Нобелевских лауреатов воспитывают школьные учителя².

Государственные служащие, как известно, также находятся на бюджетном финансировании. Оплата их труда разительно отличается от оплаты труда работников науки, образования, врачей и даже защитников Отечества. В прошлом академик, профессор, врач, офицер, летчик были прообразом гордости и славы, их высокое материальное благополучие ни у кого не вызывало какого-либо недовольства. С 1 июля 2002 г. оклады по должностям и званиям военнослужащих были установлены на уровне окладов и надбавок за квалификационные разряды государственных служащих. Сама постановка этого вопроса говорит о том, что человек, защищающий Родину и подвергающий свою жизнь постоянной опасности, получал более низкую заработную плату, чем государственный чиновник.

В условиях демократического общества и свободы слова, казалось бы, народ должен знать уровень заработной платы у чиновников высшего ранга,

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 509.

² Российская газета. — Союз. — 2002. — 11 июля. — С. 1.

как это принято в США, Франции, Германии, Англии и ряде других стран западной демократии. Когда в июне 2002 г. решили поднять заработную плату учителям и врачам, телевидение ликовало, но, когда с 1 июля этого же года была повышена заработная плата президента, работников его администрации, премьера, министров, депутатов и сенаторов, телевидение молчало...

На предприятиях и в организациях внебюджетной сферы единая тарифная сетка имеет рекомендательный характер. Это дает им возможность самим определять заработную плату на своих предприятиях.

Некоторые предприятия производственной и коммерческой сферы используют **бестарифную модель оплаты труда**. В этом случае доля работника в фонде заработной платы определяется четырьмя факторами: количеством отработанного им рабочего времени, коэффициентом квалификационного уровня, коэффициентом трудового участия и количеством работающих в том или ином трудовом коллективе. Эту модель применяют, как правило, малые предприятия.

Многие предприятия при оплате труда рабочих используют не восемнадцати, а шести разрядную тарифную сетку. При этом характер перехода от одного разряда к другому может иметь самые различные модификации. Так, некоторые предприятия используют 6-разрядную тарифную сетку с изменением тарифных коэффициентов от разряда к разряду в двух вариантах:

а) с прогрессивным абсолютным и относительным возрастанием тарифных коэффициентов (табл. 13.7).

Таблица 13.7

**Тарифные коэффициенты 6-разрядной сетки
с прогрессивным характером возрастания**

Тарифные разряды	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Тарифные коэффициенты	1,0	1,13	1,29	1,48	1,71	2,0
Абсолютное возрастание тарифных коэффициентов, %	—	0,13	0,16	0,19	0,23	0,29
Относительное возрастание тарифных коэффициентов, %	—	13,0	14,1	14,7	15,6	16,9

б) с прогрессивным абсолютным и постоянным относительным возрастанием тарифных коэффициентов (табл. 13.8).

Таблица 13.8

**Тарифные коэффициенты 6-разрядной сетки с прогрессивным абсолютным,
но постоянным относительным характером возрастания**

Тарифные разряды	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Тарифные коэффициенты	1,0	1,15	1,32	1,52	1,74	2,0
Абсолютное возрастание тарифных коэффициентов, %	—	0,15	0,17	0,20	0,22	0,26
Относительное возрастание тарифных коэффициентов, %	—	15	15	15	15	15

Практически предприятия и организации внебюджетной сферы при организации заработной платы руководствуются положениями Трудового кодекса Российской Федерации, вступившего в действие с 1 февраля 2002 г. Отношения между работодателем и наемным работником в целом и в вопросах заработной платы регулируются «путем заключения, изменения, дополнения работниками и работодателями коллективных договоров, соглашений, трудовых договоров» (статья 9). В целом по стране нет единой профсоюзной организации, профсоюзные организации вообще отсутствуют на многих предприятиях, особенно в малом бизнесе. В этих условиях силы предпринимателей и наемных работников оказываются неравными. Слабость наемного труда в современных российских условиях очевидна.

Важнейшим аспектом проблемы заработной платы является вопрос о ее величине. С этой точки зрения различают заработную плату **номинальную**, или денежную, и **реальную**. Последняя есть величина товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Индекс реальной заработной платы представляет собой отношение индекса денежной платы к индексу цен на товары и услуги. В связи с ухудшением всех экономических показателей по результатам производства в период после 1990 г. реальная заработная плата в России испытывает противоречивую тенденцию развития. Динамика среднемесячной реальной начисленной заработной платы с учетом индекса потребительских цен представлена в табл. 13.9.

Таблица 13.9

**Индексы среднемесячной реальной начисленной заработной платы
с учетом индекса потребительских цен¹**
(в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году)

	1991	1992	1993	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2002
Индексы средне- месячной реальной зарплатной платы	97	67	100,4	92	72	105	87	78	121	116

В результате этой противоречивой динамики заработной платы, когда в течение нескольких лет заработная плата понижалась, к началу XXI века в России сложилось положение, которое с **полным основанием** можно назвать критическим: в 2000 г. реальная оплата труда была ниже уровня 1990 г. в 2,4 раза. Об этом можно судить по данным табл. 13.10.

Таблица 13.10

Индексы реальной заработной платы работников в экономике России²
(1990 г. = 100)

	1991	1992	1993	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2002
Реальная зарплатная плата	97	65	65	60	43	51	44	35	42	59

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 173.

² Там же. — С. 661.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в годы экономических реформ основной тенденцией динамики реальной заработной платы в России была тенденция падения. Наиболее сильно эта тенденция проявляла себя в периоды финансовых обвалов и потрясений — в 1992 г., в 1995 г., во второй половине 1998 г. и, как следствие финансового обвала в августе 1998 г., — в 1999 г.

В России при начислении и расчетах заработной платы широко используется показатель минимального размера оплаты труда (МРОТ). Этот показатель утверждается Федеральным законом Российской Федерации. Во все годы экономической реформы МРОТ России изменялся в связи с инфляцией: так, в 1992 г. МРОТ изменялся дважды, в 1993 г. — изменялся четыре раза, в 1995 г. — изменялся шесть раз и т.д. С 1 июля 2000 г. МРОТ был установлен в сумме 132 руб. в месяц, с 1 января 2001 г. — в сумме 200 руб. в месяц, с 1 июля 2001 г. — в сумме 300 руб. в месяц, с 1 мая 2002 г. — в сумме 450 руб. в месяц, с 1 октября 2003 г. — в сумме 600 руб. в месяц.

Минимальный размер оплаты труда теоретически должен быть равен тарифной ставке первого разряда. Однако длительное время — с 1 декабря 1992 г. до 1 мая 2002 г. — величины этих двух базовых показателей не совпадали. В современных условиях, т.е. с 1 мая 2002 г., базовая тарифная ставка 1 разряда и минимальный размер оплаты труда количественно совпадают. Однако в целом ряде других случаев (исчисление штрафов и иных платежей), увязанных с минимальным размером оплаты труда, за основу берется базовая сумма, равная 100 рублям. Трудовой кодекс Российской Федерации предусматривает: **«Минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека... При оплате труда на основе тарифной системы размер тарифной ставки (оклада) первого разряда единой тарифной сетки не может быть ниже минимального размера оплаты труда»** (статья 133). Как свидетельствуют статистические данные, в современных условиях минимальный размер оплаты труда значительно ниже прожиточного минимума трудоспособного человека.

О величине заработной платы в стране можно судить и по другим показателям. Так, **доля затрат на оплату труда** в общей структуре затрат на производство продукции, работ и услуг по экономике России в целом за годы реформ существенно не изменилась: в 1992 г. эти затраты составляли 14,8%, в 2000 г. — 14,7%¹. **Доля оплаты труда наемных работников**, включая скрытую оплату труда, **в валовом внутреннем продукте** в 1990 г. составила 49%, в 2000 г. — 40%, т.е. сократилась на 9%; напротив, доля валовой прибыли и чистых налогов в 1990 г. составила 51%, в 2000 г. — 60%, т.е. соответственно увеличилась на 9%². Из этого следует, что совокупный наемный работник стал жить хуже, его эксплуатация увеличилась, ибо доля необходимого продукта уменьшилась, а доля отчуждаемого прибавочного продукта увеличилась.

Для характеристики величины заработной платы важным аспектом является сопоставление ее уровней и динамики с величиной прожиточного минимума,

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 550.

² Там же. — С. 300.

выраженных в сопоставимых ценах в рублях и в долларах США, исходя из среднегодового официального курса американской национальной валюты.

Об этом можно судить по данным табл. 13.11.

Таблица 13.11

**Среднемесячная начисленная заработная плата
работников предприятий и организаций в ценах 1991 г. и долларах США¹**
(с 1998 г. в масштабе цен, действующем с 1 января 1998 г.)

Годы	Среднемесячная начисленная заработная плата в ценах соответствующего года		Средне- месячная заработная плата в ценах 1991 г., руб.	Отношение среднемесячной заработной платы и выплат социального характера к величине прожиточного минимума трудоспособного населения, процентов
	руб.	долл. США		
1992	5995	22	369	299
1993	58 663	57	370	278
1994	220 351	98	341	248
1995	472 392	103	246	179
1997	950 205	164	291	213
1998	1051	108	253	196
1999	1523	62	197	156
2000	2259	79	238	172
2001	3240	111	286	204
2002	4414	141	320	230

В августе 2002 г. средняя заработная плата в России составила примерно 4,4 тыс. рублей, или 140 долларов США. Излишне подчеркивать, что уровень заработной платы в России в пределах 80—140 долларов более чем на порядок ниже уровня заработной платы в развитых странах мира.

Важным аспектом проблемы заработной платы является ее дифференциация по отраслям экономики, регионам, формам собственности, отдельным профессиям, должностям и т. п.

Дифференциация заработной платы по отраслям экономики России варьирует в широких пределах. Об этом можно судить по данным табл. 13.12.

Таблица 13.12

**Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы
работников предприятий и организаций по отраслям экономики
к среднероссийскому уровню²**
(в процентах к итогу)

	1980	1990	1992	1995	1998	2000	2002
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	110	103	118	112	115	123	118
Сельское хозяйство	82	95	66	50	44	40	40

¹ Россия в цифрах. Краткий статистический сборник: /Госкомстат России. — М., 2003. — С. 106.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 186.

	1980	1990	1992	1995	1998	2000	2002
Строительство	121	124	134	126	127	126	120
Транспорт	124	115	146	156	144	150	136
Связь	89	85	91	124	140	129	130
Торговля	84	85	81	76	80	71	70
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	80	74	82	102	105	88	85
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	77	67	66	74	69	62	74
Образование	80	67	61	65	63	56	67
Культура и искусство	71	62	52	61	62	55	66
Наука и научное обслуживание	102	113	64	77	98	122	126
Финансы, кредит, страхование	99	135	204	163	199	244	285
Управление	97	120	94	107	129	120	118

Статистические данные свидетельствуют о том, что в годы экономической реформы резко выросла заработная плата в сфере финансов, кредита и страхования, в газовой и нефтедобывающей промышленности, в цветной металлургии, в электроэнергетике и управлении. В эти же годы резко снизилась заработная плата в сельском хозяйстве, где средняя заработная плата в 2,5 раза ниже, чем в среднем по стране, и в 12,5 раза ниже, чем в газовой промышленности. Ныне это самый бедный сектор экономики России, между тем в 1990 г. заработная плата в сельском хозяйстве приближалась к средней по стране. Годы реформы — практически это годы разорения сельского хозяйства России. Социально ущемленными в современной России оказались культура и искусство, образование, здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение, а также наука и научное обслуживание — следовательно, социально ущемленными оказались те отрасли, которые обеспечивают умственный, политический, нравственный, социальный и спортивный прогресс всякого общества. Экономический парадокс заключается в том, что самая высокая заработная плата оказалась в отраслях, которые Россию превращают в полуколонию и сырьевой придаток к высокоиндустриальным странам; парадокс, далее, в том, что страна, оказавшаяся в должниках перед всем миром, своим финансистам выплачивает самую высокую заработную плату; парадокс, наконец, в том, что сфера управления, которая довела страну до кризисного состояния, сама эта сфера оказалась не обиженной в оплате труда.

Современная организация заработной платы в России характеризуется целым рядом экономических парадоксов.

- Реальная заработная плата в России и ныне в два раза ниже уровня 1990 г., но нас уверяют, что заработная плата стремительно растет, прибегая к известным статистическим хитростям.

- Средняя заработная плата по стране превышает величину прожиточного минимума примерно в 1,8 раза, тогда как по международным стандартам уже минимальная заработная плата должна превышать прожиточный мини-

мум в 1,5 раза. В России минимальная заработная плата в 2000 г. была ниже прожиточного минимума в 2,7 раза.

- Заработная плата у бюджетников из аппарата управления в 2,2 раза выше, чем у прочих бюджетников, включая образование, культуру и искусство.

- Астрономических величин достигла дифференциация заработной платы у самых низкооплачиваемых и самых высокооплачиваемых работников на одном и том же предприятии: различия в уровнях заработной платы достигают отношения 1:50 и выше.

- Едва ли не обычными стали задержки выплаты заработной платы. Возник своеобразный российский финансовый феномен — просроченная задолженность предприятий и организаций по заработной плате. Об этом можно судить по данным, которые представлены в табл. 13.13.

Таблица 13.13

**Просроченная задолженность по заработной плате предприятий
и организаций по экономике России¹
(на начало года)**

	1993	1997	1998	1999	2000	2003
Число предприятий и организаций, имеющих просроченную задолженность по заработной плате, тыс.	11	104	70	132	82	37
Объем просроченной задолженности по заработной плате, до 1998 г. — млрд руб., с 1998 г. — млн руб.	28764	48602	52637	77017	43741	30575
Объем просроченной задолженности в процентах от месячного фонда заработной платы предприятий и организаций, имеющих задолженность	58	243	296	374	264	190

На начало 2001 г. по стране имели задолженность по заработной плате 9092 тыс. человек.

- Повышение заработной платы идет параллельно процессу инфляции. В этих условиях реальная заработная плата практически или не растет, или растет в минимальных размерах. Причем этот процесс сопровождается откровенным лицемерием: о повышении заработной платы сообщают под гром рекламы, о повышении цен на продукты, на квартплату, за свет, за газ, за телефон, за транспортные услуги сообщается тихо, незаметно в ряде газет, а то и вовсе умалчивается.

- В условиях сложившейся макроэкономической ситуации с уровнем и динамикой заработной платы особую социальную неудовлетворенность вызывают громадные величины заработной платы у директорского корпуса при нищенской заработной плате коллективов, которые они возглавляют, при

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 119, 120.

задержках в выплате и этой нищенской заработной платы. Даже официальная «Российская газета» вынуждена признать, что «начальники жируют в то время, как их рабочие бастуют», что «зарплатной платы не будет, так как все получил директор». Народ устал слушать сообщения о фантастических окладах руководителя РАО «ЕЭС России», перед которым Президент России кажется нищим. Народу непонятно, почему у многих руководителей крупных предприятий личные доходы превышают доход Президента США, хотя эти предприятия весьма далеки от какого-либо экономического чуда в своей хозяйственной деятельности (см. 8.2).

• Трудовой кодекс Российской Федерации (раздел II) ставит перед российским обществом задачу добиваться **социального партнерства в сфере труда**, т. е. создания такой системы взаимоотношений между работниками, работодателями и органами государственной власти, которая обеспечивала бы согласование интересов всех заинтересованных сторон. Задача эта похвальна и позитивна. Следует только помнить мысль, которую высказал в бурном 1917 году русский экономист и общественный деятель **Михаил Иванович Туган-Барановский** (1865—1919): «Слабость всех теорий состоит в том, что они пытаются вывести категорию заработной платы из общей теории ценности, в основе которой лежит предположение социального равенства контрагентов. Однако распределение общественного продукта между классами не есть простой меновой акт, но сложный исторический результат борьбы в условиях неравенства сторон»¹.

Все сказанное выше позволяет сделать вывод: **заработная плата в современной России неэффективно выполняет свои основные функции — фактора воспроизводства рабочей силы и инструмента стимулирования работников**. По отношению к небольшой части населения она стала формой накопления капитала. По отношению к другой — большей — части трудоспособного населения заработная плата перерождается в вариант социального пособия, непосредственно не связанного с реальными результатами трудовой деятельности. Налицо реальная тенденция к обесценению рабочей силы высококвалифицированных специалистов в сфере науки, образования, медицины, инженеров в отраслях материального производства. Общий низкий уровень заработной платы рождает в обществе социальную напряженность.

13.2. Уровень жизни и динамика доходов населения

Экономическое развитие — не самоцель, а средство улучшения жизни народа. Социальные аспекты развития общества по отношению к экономике вторичны: уровень жизни народа прямо зависит от состояния экономики. Однако именно **социальные аспекты жизни общества являются главной целью экономического развития страны**, главной целью экономических преобразований, основным критерием их эффективности.

Уровень жизни населения — это обеспеченность людей необходимыми для жизни материальными и духовными благами, степень удовлетворения

¹ Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. 4-е изд. Пг., Право. 1917 — С. 391.

их физиологических, социальных и духовных потребностей. Уровень и характер этих потребностей предопределяется природными и экономическими условиями бытия данного общества. Из этого следует, что структура этих потребностей предопределяется не только условиями физиологической жизни, — она во многом зависит от тех социально-экономических условий, в которых живут и воспитываются люди. Из этого также следует, что уровень жизни населения, с одной стороны, зависит от степени развитости потребностей людей в данном обществе, с другой стороны, уровень жизни зависит от количества и качества материальных и нематериальных (духовных) благ и услуг, которые может предоставить людям это общество.

Показатели уровня жизни многоплановы:

- денежные, или номинальные, доходы, т. е. количество денег, полученных отдельными лицами в течение определенного периода;
- располагаемый доход, т. е. доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения (этот доход меньше номинального на сумму налогов и обязательных платежей);
- реальный доход, т. е. количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход с учетом существующего уровня цен;
- уровень бедности — положение ниже определенного прожиточного минимума;
- реальное потребление продуктов питания в расчете на душу населения;
- объем продаж во всех формах торговли в расчете на одного жителя страны;
- объем всех видов платных услуг (бытовых, транспортных, жилищно-коммунальных и т.д.) в расчете на душу населения;
- жилищные условия, прежде всего количество метров жилой площади в расчете на одного человека или на одну среднестатистическую семью;
- уровень и качество образования, возможность доступа к культуре: театрам, кино, клубам, музеям, библиотекам, книгам, журналам, газетам, средствам информации;
- развитие медицинского обслуживания, организации отдыха, спорта, туризма;
- степень развития бытового и сервисного обслуживания населения;
- экологические условия жизни, состояние окружающей природной среды, водно-воздушного бассейна;
- условия труда, его охрана, безопасность, интенсивность;
- социальная и нравственно-политическая обстановка в стране, в регионе, на предприятии, в семье;
- защищенность человека от преступлений и бандитизма, охрана социальных и гражданских прав, уверенность человека в завтрашнем дне.

Для глубокого анализа всей указанной выше системы показателей уровня жизни требуются глубокие исследования статистического материала, по каждому из этих показателей. Разумеется, это требует времени и усилий. В связи с этим для характеристики уровня жизни используют не только отдельные частные показатели или не только всю систему этих показателей, — для этих целей часто используют укрупненные показатели, которые обобщают и концентрируют в себе несколько важных частных показателей.

В мировой практике широко применяется такой показатель, как **индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)**, который учитывает: 1) ВВП на душу населения; 2) уровень образования и 3) продолжительность жизни. Небезынтересно отметить, что по ИРЧП Россия в 1994 г. занимала 34-е место в мире среди 173 государств, представивших в ООН необходимые данные, в 1997 г. Россия занимала лишь 71-е место, т. е. снизила свой рейтинг на 37 ступеней, в 2001 г. Россия среди этих 173 стран заняла 60-е место, т. е. повысила свой рейтинг на 11 ступеней. Нашими соседями в этом реестре оказались Малайзия (на строчку выше) и Доминиканская республика (на строчку ниже). Первые пять мест заняли Норвегия, Швеция, Канада, Бельгия и Австралия. Во второй пятерке — США, Исландия, Нидерланды, Япония и Финляндия. Последнее 173-е место заняла Сьерра-Леоне¹. Бывшие республики СССР занимают: Белоруссия — 56-е место, Армения — 76-е, Украина — 80-е, Грузия — 81 место. Стремительно продвинулся Китай: за десять лет он увеличил свой рейтинг на 14 ступеней и вошел в 3-ю десятку.

Мировая статистика для характеристики уровня жизни чаще всего использует обобщенный показатель **валового внутреннего продукта на душу населения**. При использовании единой международной методики расчета этого показателя несомненное его достоинство — в простоте, убедительности и доступности. Этими же качествами отличается и показатель совокупных располагаемых доходов на душу населения в данной стране, если доход рассчитывается в единой и сопоставимой денежной единице. Оценка ВВП России в сопоставимой валюте представлена в табл. 13.14.

Таблица 13.14

Оценка валового внутреннего продукта Российской Федерации в сопоставимой валюте²
(на основе результатов международных сопоставлений 1999 г.)

	1999	2000	2001	2002
Валовой внутренний продукт:				
всего, млрд долл. США	891,0	1003,2	1076,6	1145,6
на душу населения, долл. США	6090	6892	7438	7961
Индекс физического объема валового внутреннего продукта на душу населения (США = 100)	18	19	20	21
Паритет покупательной способности, руб./долл. США	5,41	7,28	8,40	9,48
Сопоставимый уровень цен (отношение паритета покупательной способности к валютному курсу доллара США), процентов	22	26	29	30

Следует иметь в виду, что статистические показатели по результатам Программы международных сопоставлений содержат данные за предыдущие годы с отставанием примерно на 3 года. Широко используются в мировой статис-

¹ Ершов Ю. Докатились до 60-го. Российская газета. — 2002. — 25 июля. — С. 7.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 670.

тике еще более упрощенные показатели: например, индексы физического объема ВВП на душу населения по странам мира в том или ином году.

Анализ и использование многочисленных показателей уровня жизни позволяет сделать вывод, что **наиболее доступной для населения характеристикой уровня жизни являются доходы: номинальные, располагаемые, реальные, личные, семейные.** Эти доходы можно выразить как в своей национальной валюте, так и в какой-либо иностранной (например, в долларах США и в евро). В этом последнем случае возникает необходимость определить паритет покупательной способности своей национальной валюты и той другой иностранной валюты.

Для определения паритета покупательной способности своей национальной валюты в мировой экономике надо знать методологию его расчета, увязанную с базовым подходом к этим расчетам по Программе международных сопоставлений ООН. Например, надо знать состав условной корзины товаров стоимостью 100 долл. США и затем вычислить, сколько нужно рублей для покупки той же корзины товаров в России. Для рядового труженика это сложно и практически недоступно. Между тем с доходами, выраженными в своей национальной валюте, иметь дело просто и доступно каждому человеку.

Основными источниками денежных доходов являются оплата труда, социальные трансферты (от лат. *transfere* — переносить, перемещать), доходы от собственности и предпринимательской деятельности. Социальные трансферты включают в себя пенсии, пособия, стипендии и социальную помощь. Источники денежных доходов населения России представлены в табл. 13.15.

Таблица 13.15

Источники денежных доходов населения России¹
(в процентах)

	1990	1995	1997	1999	2000	2002
Денежные доходы — всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
оплата труда	76,4	62,8	66,4	66,5	62,8	66,5
доходы от предпринимательской деятельности	3,7	16,4	12,5	12,4	15,4	12,1
социальные трансферты	14,7	13,1	14,8	13,1	13,8	14,7
из них:						
• пенсии	10,1	9,9	11,1	9,8	9,4	9,7
• пособия и социальная помощь	2,5	3,0	3,1	1,9	2,0	2,0
• стипендии	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
доходы от собственности	2,5	6,5	5,7	7,1	6,8	4,8
другие доходы	2,7	1,2	0,6	0,9	1,2	1,9

Данные табл. 13.15 наглядно показывают уровень и динамику различных источников денежных доходов населения России в годы экономических реформ. Доходы от предпринимательской деятельности и от собственности уве-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 177.

личились: доля оплаты труда, пенсий, пособий и стипендий уменьшилась. В реальном выражении доля оплаты труда в 2002 г. по отношению к 1990 г. составила 87%, социальные трансферты — 100%, доходы от собственности — 192%, а доходы от предпринимательской деятельности — 327%¹.

Основными формами использования доходов населения являются: покупка товаров и оплата услуг; оплата обязательных платежей, уплата налогов и разнообразных взносов; накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах; покупка валюты и др. О соотношении и динамике денежных расходов населения России можно судить по данным табл. 13.16.

Таблица 13.16

Основные виды денежных расходов и сбережений населения России²
(в процентах)

	1990	1995	1997	1999	2000	2002
Денежные расходы и сбережения — всего	95,0	96,4	98,4	98,2	97,2	98,3
в том числе:						
покупка товаров и оплата услуг	75,3	70,5	68,7	78,5	75,5	73,2
обязательные платежи и разнообразные взносы	12,2	5,6	6,3	6,6	7,8	9,2
сбережения во вкладах и ценных бумагах, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости	7,5	5,5	2,4	5,3	7,5	10,4
покупка валюты	—	14,8	21,0	7,8	6,4	5,5
Прирост денег на руках у населения	5,0	3,6	1,6	1,8	2,8	1,7

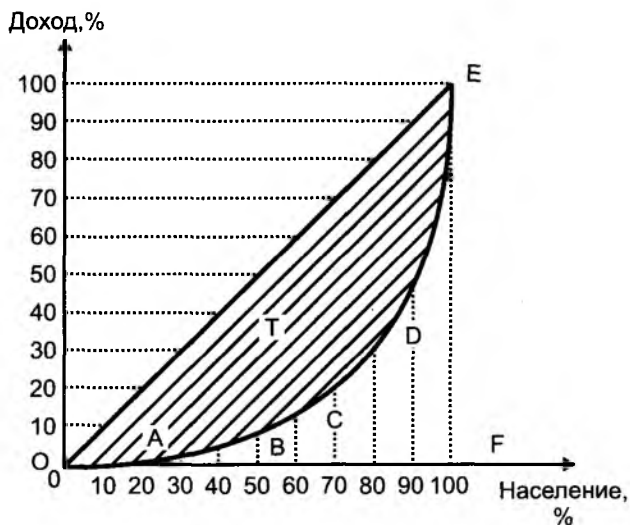
Данные табл. 13.16 показывают, что основную часть денежных доходов население России расходует на покупку товаров и услуг. Доля сбережений до 1999 г. снижалась, в настоящее время начала возрастать. При этом расходы на покупку валюты во все годы реформы превышали сбережения в рублях, однако с 2002 г. сбережения росли быстрее, чем покупка валюты.

Характерной особенностью получаемых, распределяемых и используемых доходов является их **неравенство, дифференциация**. В экономической науке широко используется показатель, который достаточно точно отражает неравномерность распределения получаемых доходов между различными группами населения. Этот показатель, введенный американским статистиком и экономистом **Максом Лоренцем** (1876—1959), получил название **кривой Лоренца** (иногда используют термин «лук Лоренца»). Графически кривая Лоренца представлена на рис. 13.1.

По горизонтали, по оси абсцисс, расположены 10%-ные группы населения; по вертикали, по оси ординат, — 10%-ные доли дохода.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 177.

² Там же. — С. 177.



Если бы в обществе существовало абсолютное равенство в распределении получаемых доходов, то любой данный процент населения получал бы соответствующий процент дохода, т. е. 10% населения получали бы 10% дохода, 30% населения — 30% дохода, 50% населения — 50% дохода, 70% населения — 70% дохода, 90% населения — 90% дохода. При абсолютно равном распределении доходов эта зависимость выглядела бы как биссектриса.

При абсолютном неравенстве в распределении все 100% доходов получал бы один человек, стоящий последним на линии OF, а ломаная линия OFE — это линия абсолютного неравенства.

В реальной жизни нет ни абсолютного равенства, ни абсолютного неравенства, истинная картина распределения доходов выглядит как линия, прогнутая вниз. Ее опорными точками являются О, А, В, С, D, Е. Величина отклонения прогнутой кривой от биссектрисы показывает степень неравенства в распределении доходов. Оценка степени натянутости «лука Лоренца» — один из самых сложных социальных вопросов. Если прекратить натягивание тетивы «лука Лоренца», то в обществе сократится количество стимулов к труду и предпринимательству. Если тетиву лука натянуть слишком сильно, будет нарушена социальная справедливость, в обществе начнет нарастать социальная напряженность. Мировая практика показывает, что предельно-критическое соотношение 10% самых богатых и 10% самых бедных групп населения не должно превышать отношения 10:1, а оптимальное отношение 4 : 1.

В российской статистике экономический смысл кривой Лоренца выражается в форме **коэффициента фондов** или **коэффициента дифференциации доходов**, который характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% насе-

ния с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Уровень и динамика коэффициента дифференциации доходов по 10-процентным группам населения России представлены в табл. 13.17.

Таблица 13.17

Коэффициент фондов¹
(в разax)

	1990	1992	1993	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Коэффициент фондов	4,4	8,0	11,2	15,1	13,5	13,6	13,8	14,1	13,9	14,0	14,0

Статистические данные свидетельствуют о том, что коэффициент фондов в России выше критического мирового стандарта почти на 4 пункта. На долю 10% самых бедных приходится менее 2% дохода. На долю 10% самых богатых — около 30% совокупного дохода. Разрыв в уровнях доходов за годы реформ по 10-процентным группам увеличился в 3 раза.

Дифференциацию социального расслоения характеризует также показатель, который предложил итальянский статистик *Коррадо Джини* (1884—1965). Этот показатель в экономической науке получил название *коэффициента Джини*, который определяется следующим образом:

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n p_i \text{Cum } y_i + \sum_{i=1}^n p_i y_i,$$

где G — показатель, измеряющий степень неравенства доходов, или степень концентрации доходов (или богатства);

p_i — доля i -й группы в общем объеме совокупности (например, в численности населения);

y_i — доля i -й группы в совокупном богатстве или в совокупном доходе;

Cum y_i — кумулятивная доля богатства, доля дохода.

Экономический смысл коэффициента Джини достаточно прост. Чтобы выяснить степень отклонения фактического распределения доходов от абсолютного равенства или от абсолютного неравенства, введем допущение: если у всех граждан доходы одинаковы, то коэффициент отклонения равен нулю; если весь доход концентрируется у одного человека, т. е. если существует абсолютное неравенство, то коэффициент отклонения равен единице. Следовательно, неравенство дифференцирует между нулем и единицей.

Чем ближе к единице значение коэффициента, тем выше уровень неравенства; чем ближе к нулю, тем выше уровень равенства.

Коэффициент Джини можно получить и более простым путем. Если разделить заштрихованную площадь (T) на рис. 13.1, который характеризует «кривую Лоренца», на всю площадь треугольника OFE , то получится доля, которая отражает степень неравенства в распределении доходов, т. е. $G = T : OFE$.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 169.

Это отношение также характеризует степень концентрации доходов. Чем выше значение показателя, тем неравномернее распределены доходы в обществе. В России индекс концентрации доходов характеризуется данными, которые представлены в табл. 13.18.

Таблица 13.18

Коэффициент Джини как показатель концентрации доходов населения России¹

	1991	1992	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Коэффициент Джини	0,260	0,289	0,409	0,381	0,401	0,399	0,400	0,399	0,398	0,398

Данные табл. 13.18 свидетельствуют о том, что концентрация доходов в России усиливается: степень отклонения фактического объема распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения увеличилась с 0,260 до 0,398. Это означает, что в эти годы богатые стали еще богаче, а бедные — еще беднее: в 1990 г. 20% самых богатых получали 32,7% общего объема денежных доходов, в 2002 г. они имели уже 45,8%; соответственно 20% самых бедных в 1990 г. получали 9,8% общего объема денежных доходов, в 2000 г. — всего лишь 5,6%². Доля бедных групп населения в денежных доходах уменьшилась за эти годы почти в 2 раза.

Приведенные выше данные о дифференциации и концентрации доходов можно интерпретировать и в такой пропорции: 20% богатой части населения России получают 45,8% всех денежных доходов населения страны, следовательно, оставшиеся 80% населения получают 54,2% этих доходов.

Важным показателем уровня жизни является **прожиточный минимум населения**. Величина прожиточного минимума — это стоимостная оценка натурального набора продуктов питания, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека на физиологически низком уровне, а также расходов на непродовольственные товары, услуги, налоги и обязательные платежи, исходя из доли затрат на эти цели у самых низкодоходных групп населения. В 1992—1999 гг. расчеты величины прожиточного минимума производились на основе методических рекомендаций, утвержденных Министерством труда РФ еще 10 ноября 1992 г. в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 2 марта 1992 г. № 210 «О системе минимальных потребительских бюджетов населения Российской Федерации». Предполагалось, что это будет временная методика, однако она использовалась до 2000 г. В 1992 г. применялись нормы, необходимые для элементарного выживания. В них не включали расходы на одежду и обувь для взрослых, расходы на бытовую технику, не подумали о том, что все жилье станет платным. В наши дни эти нормы выглядят более чем скромно, если учесть то расточительство, которое свойственно узкой группе новых олигархов. Так, набор из 25 продуктов питания предусматривал потребление: хлеба ржаного — 197 г в сутки, хлеба высшего сорта — 181 г, картофеля — 217 г, молока — 260 г, говядины — 24 г, колбасы вареной — 1 г, колбасы полу-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 185.

² Там же. — С. 185.

копченой — 1 г, масла крестьянского — 5 г, яиц — 26 г, трески — 17 г, масла подсолнечного — 11 г, маргарина сливочного — 10 г, сыра — 5 г и т. д.

Совершенно очевидно, что нужен был иной подход к проблеме прожиточного минимума населения России. Федеральный закон от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» в стоимостную оценку потребительской корзины включил и непродовольственные товары и услуги, а также обязательные платежи и сборы. Этот закон предусматривал социальную помощь гражданам и семьям, если их среднедушевой доход ниже прожиточного минимума. Формально этот закон вступил в силу с 1 января 1998 г., но реально при нищенском финансовом положении страны невысказано было представить себе обращение в органы социального обеспечения более 40 млн россиян. В связи с этим Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 февраля 1999 г. № 192 были утверждены новые, более реальные «Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации», на основе которых должна быть определена величина прожиточного минимума для основных групп населения по стране в целом и по регионам. Но и эта методика оказалась не реализованной. 28 апреля 2000 г. Постановлением Министерства труда России и Госкомстата России № 36/34 утверждена «Методика исчисления величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации», которая была разработана на основе норм Федерального закона от 20 ноября 1999 г. № 201-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». Эта Методика действует и по настоящее время. Она включает в себя минимальный набор продуктов питания, набор индивидуальных непродовольственных товаров для мужчин, женщин и детей, а также набор непродовольственных товаров общесемейного пользования. Кроме того, величину прожиточного минимума эта Методика обязывает рассчитывать отдельно для всего населения и для различных социально-демографических групп. При этом величину прожиточного минимума эта Методика увязывает с уровнем и динамикой потребительских цен на товары и услуги. Поэтому величина прожиточного минимума в условиях инфляции определяется ежеквартально и устанавливается Правительством России по Российской Федерации в целом, а органами исполнительной власти субъектов Федерации — в своих регионах.

В результате всех указанных выше правовых актов общая стоимость величины прожиточного минимума по сравнению с уровнем 1992—1999 гг. увеличилась на 15%, для пенсионеров — на 25%, для детей — на 20% и для трудоспособного населения — на 12%. Основные статистические показатели величины прожиточного минимума в России представлены в табл. 13.19.

Конкретное содержание прожиточного минимума в его натуральном выражении в современных условиях великолепно представлено «Российской газетой»¹. В развернутой консультации по данной проблеме приведен минимальный набор продуктов питания, используемый для расчета величины прожиточного минимума в целом по России, набор индивидуальных непро-

¹ Янович М. Минимум в потребительской корзине. // Российская газета. — 2002. — 28 июня. — С. 11, 12.

довольственных товаров, используемый для расчета величины прожиточного минимума мужчин и женщин в целом по России, набор этих индивидуальных товаров для детей и минимальный набор непродовольственных товаров общесемейного пользования.

Таблица 13.19

Величина прожиточного минимума¹
(в среднем на душу населения; руб. в месяц; до 1998 г. — тыс. руб.)

Годы	Все население	в том числе по социально-демографическим группам населения			Соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума, процентов
		трудоспособное население	пенсионеры	дети	
1992	1,9	2,1	1,3	1,8	210
1994	86,6	97,4	61,0	87,4	238
1995	264,1	297,2	186,2	268,6	195
1997	411,2	462,4	289,9	415,1	227
1998	493,3	554,7	347,9	498,2	203
1999	907,8	1002,8	639,9	901,7	177
2000	1210	1320	909	1208	175
2001	1500	1629	1144	1499	205
2002	1808	1967	1379	1799	218

Население, которое имеет денежные доходы ниже прожиточного минимума, можно определить как бедное. По мировым стандартам доля населения, находящегося на уровне бедности, не должна превышать 10%. В России в годы экономической реформы численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума была весьма значительной и колебалась в пределах: 30,5 млн человек и 49,7 млн человек, в процентном выражении — от 20,7% до 33,5%. Более обстоятельно об этом можно судить по данным, которые представлены в табл. 13.20.

Таблица 13.20

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода²

	1992	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: всего, млн человек	49,7	33,3	36,6	30,3	34,0	41,2	42,9	39,4	35,8

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 187.

² Там же. — С. 189.

	1992	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
в процентах от общей численности населения	33,5	22,4	24,7	20,7	23,3	28,3	28,9	27,3	25,0
Дефицит денежного дохода:									
всего, до 1998 г. —									
трлн руб., с 1998 г. —									
млрд руб.	0,4	12,0	34,8	46,0	61,2	140,5	197,8	235,1	253,4
в процентах от общего объема денежных доходов населения	5,9	3,3	3,8	2,8	3,5	4,8	5,0	4,4	3,8

Статистические данные свидетельствуют, что и ныне количество бедных в России громадно — почти 36 млн человек, что составляет четвертую часть населения страны. Среди бедных более 26% составляет молодежь в возрасте от 16 до 31 года, более 28% — женщины в возрасте от 31 до 55 лет и 23,7% — мужчины в возрасте от 31 до 60 лет¹. Это означает, что бедными оказалось громадное количество людей трудоспособного возраста. Следовало бы задуматься о социальной драме, которую переживает эта часть населения России. Из этой среды вырастают люди, которые после многократных поисков выхода из нищеты опускаются на дно жизни. Бомжи — люди без дома, без семьи, без работы — заполонили наши города. Не на сцене, а в реальной жизни разыгрывается ныне горьковская пьеса. Тысячи людей живут без прописки, без жилища, без документов, удостоверяющих их личность. Бездомных и попрошаек можно встретить ныне на каждом вокзале. Попрошайничество проникло и в интеллигентную среду в форме поиска деятелями кино и искусства богатого мецената-спонсора, с тем, чтобы потом прислуживать ему. Извращенное попрошайничество проникло и в среду чиновничества, где оно приобрело форму взятки. Из среды безработных часто выходят люди, решившие заняться грабежом и разбоем. Этим людям чужда форма попрошайничества бомжа, актера, режиссера, певицы, журналиста — они готовы сами вырвать себе то, что принадлежит другому. Из этой среды нищеты выходят также люди, решившие покончить жизнь самоубийством.

Поражает при этом чувство обыденности, заурядности, своеобразной привычки к тому, как окружающие воспринимают ныне самоубийство, убийство, воровство, грабеж, насилие, попрошайничество, проституцию и т. п. При громадной массе бедных людей (свыше 40 млн человек), при громадном количестве смертей современное телевидение не считает зазорным с радостью сообщить народу России о том, что сегодня один из ночных клубов Москвы отмечает день рождения собачки и что на это торжество приглашены именитые богачи — любители этих четвероногих. Предмет дискуссии на дне рождения — у чьей собачки прическа более стильная.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 190.

В связи с этим событием вспоминается речь великого писателя XX в. **М.А. Шолохова** (1905—1984): «В Италии, в окрестностях Рима, проездом я видел роскошное здание. Там помещается санаторий для кошек. Разумеется, не для тех худых и облезлых кошек, с которыми играет голодная, истощенная вечным недоеданием детвора столичных окраин, дети итальянских низкооплачиваемых рабочих и безработных, а для кошек итальянских и иных миллионеров и миллионерш.

Там этих больных от ожирения и безделья кошек лечат опытные врачи, холят, купают, причесывают и опрыскивают духами квалифицированные санитарки, кормят этих проклятых больных изысканными кушаниями, водят на прогулки и ублажают всячески предупредительные няни, а рядом, на помойках, роются голодные детишки и смотрят на тебя ввалившимися глазами с недетской тяжелой тоской. Это тоже гуманизм? А на нашем языке это называется **низостью самых растленных душ!**»¹

Как эта картинка похожа на противоречие наших дней! Думаю, что великий гуманист М.А. Шолохов и ныне был бы душой и мыслями с теми сорока миллионами, которые живут ныне в России за чертой бедности.

Какое количество денежных доходов необходимо для того, чтобы покончить с бедностью населения, доходы которого ниже величины прожиточного минимума? На этот вопрос отвечает **дефицит денежного дохода** — показатель, который определяется как сумма денежных средств, необходимая для доведения доходов населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума до величины прожиточного минимума. В 2002 г. дефицит денежного дохода в России составлял 253,4 млрд руб., или 3,8% общего объема денежных доходов населения страны. Верховная исполнительная власть всячески подчеркивает в качестве достижения успехов российской экономики профицит федерального бюджета. Естественно возникает вопрос: как можно иметь профицит бюджета в условиях, когда задерживаются выплаты заработной платы, когда реально существует дефицит денежного дохода, который мог бы устранить бедность?!

Одним из показателей уровня жизни является **закон Энгеля**. Немецкий статистик **Эрнст Энгель** (1821—1896) установил, что с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание понижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется незначительно, а удельный вес расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд заметно возрастает.

Э. Энгель утверждал (а сегодня это общепризнанно), что по доле расходов семьи на питание можно судить об уровне благосостояния разных групп населения одной страны и сравнивать благосостояние граждан разных стран. Так, в США и Японии доля расходов на питание варьирует в пределах 15—20%, доля расходов на образование, культуру и лечение — в пределах 30—40%.

В России структура потребительских расходов иная. Об этом можно судить по данным табл. 13.21.

¹ Шолохов М.А. Собрание сочинений в восьми томах. — М.: Изд-во «Правда». — 1980. — Т. 8. — С. 312—313.

Структура потребительских расходов домашних хозяйств России¹
(по материалам выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств,
в процентах)

	1980	1990	1998	2000	2002
Потребительские расходы — всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
на покупку продуктов для домашнего питания	36,1	31,5	51,3	47,6	41,7
на питание вне дома	6,4	4,6	2,0	1,8	2,4
на покупку алкогольных напитков	5,4	5,0	2,6	2,5	2,2
на покупку непродовольственных товаров	37,8	45,8	30,2	34,3	36,2
Расходы на оплату услуг	14,3	13,1	13,9	13,8	17,5
в том числе:					
жилищно-коммунальных	3,7	3,1	5,2	4,6	6,2
бытовых	1,8	2,2	1,8	1,8	2,2
услуг учреждений культуры	1,0	0,9	0,5	0,4	1,1
услуг в системе образования	2,3	2,2	1,0	1,2	1,7
медицинских услуг	—	—	0,6	1,0	0,9
санаторно-оздоровительных услуг	1,4	1,1	0,5	0,6	0,3
услуг правового характера	—	—	0,1	0,1	0,1
услуг пассажирского транспорта	3,4	2,6	2,6	2,6	2,7
услуг связи	0,4	0,5	1,2	1,2	1,5
прочих услуг	0,3	0,6	0,4	0,3	0,8

Данные табл. 13.21 свидетельствуют о том, что 44% всех расходов домашних хозяйства России тратят на питание. Это примерно в 2 раза выше стран «золотого миллиарда». На покупку непродовольственных товаров в России расходуется примерно третья часть всех денежных доходов населения. На товары духовного, интеллектуального и культурного характера в России расходуется мизерная часть денежных доходов населения. В структуре расходов на услуги значительную долю занимают расходы на жилищно-коммунальные и транспортные услуги, а также на услуги связи. Причем в перспективе грядет повышение цен именно на эти три вида материальных услуг. Следовательно, и с точки зрения закона Энгеля Россия превращается в одну из бедных стран мира.

Большой удельный вес расходов на питание вовсе не означает, что в России в годы реформ увеличилось потребление высококачественных продуктов питания, как раз наоборот. Об этом можно судить по данным табл. 13.22.

Данные табл. 13.22 показывают, что сократилось потребление двух дорогостоящих продуктов питания — мяса и молока, не достаточно потребление овощей и фруктов.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 192.

Таблица 13.22

Потребление основных продуктов питания в России на душу населения в год (кг)¹

Вид продукции \ Год	1980	1990	1995	2002	Рациональная норма, кг
Мясо и мясопродукты	70	70	50	46	82
Молоко и молочные продукты	390	378	253	229	405
Яйца (шт.)	286	231	214	245	292
Рыба и рыбопродукты	17	15	9,0	11,1	18
Сахар	35	32	32,0	36	40
Растительное масло	8,0	7,0	7,4	10,6	10
Картофель	117	94	124	122	96,7
Овощи и бахчевые	92	85	76	91	146
Хлебные продукты	112	97	124	122	120
Фрукты и ягоды	35	37	29	40	113

На уровень жизни населения всякой страны громадное влияние оказывают цены. Мировая статистика широко использует два показателя, непосредственно связанных с динамикой цен, — **индекс стоимости жизни** и **индекс уровня жизни**.

Индекс стоимости жизни выясняет зависимость благосостояния населения только в связи с изменением цен. Он рассчитывается как отношение потребительской корзины данного года, оцененной в текущих ценах, к данной же потребительской корзине базисного года, оцененной в ценах базисного года:

$$\text{Индекс стоимости жизни} = \frac{\text{Потребительская корзина в текущих ценах данного года}}{\text{Потребительская корзина в ценах базисного года}}$$

В России в потребительскую корзину включают 70 основных продовольственных товаров, 20 непродовольственных товаров и строго определенный набор платных услуг. Для простоты анализа можно использовать сводные индексы потребительских цен. Так, если в 2000 г. цены на все товары и платные услуги выросли на 20,2% по сравнению с уровнем 1999 г., а ВВП в 2000 г. увеличился на 8,3%, то можно заключить, что стоимость жизни в России в 2000 г. увеличилась на 11,9%.

Заметим, что уровень ВВП в России в 2000 г. составил 67% уровня 1990 г., а сводный индекс потребительских цен на все товары и платные услуги населению за этот же период увеличился в 1,949 раз². Излишне говорить о том, как изменилась стоимость жизни в России в эти годы.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М.: Логос, 1996. — С. 145, 642. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 661.

² Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 251.

Индекс стоимости жизни не следует путать с **индексом уровня жизни**, который отражает динамику реальных доходов населения в зависимости от изменения уровня денежных доходов населения, а также в зависимости от изменения цен на потребительские товары.

В России в последние годы появился **новый феномен — работающие бедные**. Соотношение минимальной и средней заработной платы в мировой практике имеет критическое значение 1:3. В России в 2002 г. минимальная оплата труда составила 450 руб., среднемесячная начисленная заработная плата одного работника составила 4360,3 руб., соотношение составило 1:9,7¹. Величина прожиточного минимума в 2002 г. составила 1808 руб. в месяц². Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве (в целом по отрасли) в 2002 г. была ниже величины прожиточного минимума на 45,9 руб. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в швейной промышленности была на 26,3 руб. ниже величины прожиточного минимума³. Если к этому количеству работников добавить армию работников образования, культуры и искусства, то окажется, что каждый третий работающий в России не зарабатывает себе на жизнь в пределах прожиточного минимума, т.е. живет за чертой бедности, хотя и работает. Между тем, в 1990 г. минимальная заработная плата превышала минимальную прожиточную «корзину» в 1,5 раза, а в 2002 г. она была меньше прожиточного минимума в 4 раза. Такова «диалектика» развития динамики доходов в сфере оплаты наемного труда. Еще в «Ветхом завете» в послании пророка Иеремии говорилось: «Горе тому, кто строит дом свой неправдою и горницы свои беззаконием, кто заставляет ближнего своего работать даром и не отдает ему платы его» (22.13).

На уровень жизни и динамику доходов населения существенное влияние оказывает **перевод бесплатных услуг в платные**. Это относится к здравоохранению, образованию, предоставлению жилья и другим видам.

На макроэкономическом уровне заработная плата является основным источником доходов громадной части населения. Однако, реальная средняя заработная плата в современной России не выше 5% от уровня развитых стран.

Падение реальной заработной платы — это падение реальных доходов населения. Если к этому добавить обесценение сбережений, рост тарифов на платные услуги, увеличение цен на все товары потребительского и производственного характера, то станет ясно, что на макроэкономическом уровне в **России имеет место четко выраженная тенденция падения реальных доходов населения**. В 2002 г. реальные располагаемые денежные доходы населения составили 59% уровня 1990 г.⁴. Все это сужает внутренний рынок России, уменьшает налоговую базу, сокращает потребительский спрос, а в конечном счете сужает инвестиционный спрос и само производство. Объем и динамика всех макроэкономических показателей — наглядное тому подтверждение.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 169.

² Там же. — С. 187.

³ Там же. — С. 185, 186, 187.

⁴ Там же. — С. 661.

Падение реальных доходов населения порождает также отрицательный социальный эффект. У миллионов людей создается впечатление, что жить становится все труднее, что за последние годы разруха в реальном секторе экономики усиливается. Еще не так давно вышестоящая власть утверждала, что рынок и приватизация в шоковом темпе приведут страну к процветанию. Жизнь оказалась более суровой. Процветание не наступило. Система жизнеобеспечения населения не улучшилась.

В России упорно внедряется капитализм, который за короткий период очень немногих сделал очень богатыми, а громадную массу народа (более 40 млн человек!) очень бедными. Между тем лучшие представители буржуазной экономической мысли осуждали это противоречие между нищетой и богатством. Более ста лет тому назад в 1890 г. английский экономист глава Кембриджской школы **Альфред Маршалл** (1842—1924) писал: «На протяжении многих поколений экономическая наука все быстрее приближалась к убеждению, что нет никакой реальной необходимости и поэтому морального оправдания для существования крайней нищеты бок о бок с огромным богатством. Неравномерность богатства, хотя она и меньше, чем ее часто представляют, — серьезный дефект в нашем экономическом устройстве. Любое уменьшение его, достигнутое средствами, которые не подрывают мотивов свободной инициативы и силы характера и поэтому не могут существенно затормозить рост национального дивиденда, было бы, по-видимому, явным общественным достижением»¹.

Уже в наши дни один из самых известных в мире экономистов, в прошлом яркий идеолог либерального капитализма, автор книги «Общество изобилия» Дж. К. Гэлбрайт признается, что ныне он изменил бы название книги на «Общество неравноправия», если бы мог переписать свою библию либерального капитализма².

Дж. К. Гэлбрайт в своей последней книге «Деньги» делает горькие признания: «Ничто — и это следует сказать со всей прямоотой — не ограничивает так свободу индивидуума, как полное отсутствие денег. Ничто его так не унижает, как нищета»³. Еще древние римляне употребляли поговорку: «Чтобы уничтожить бедность, надо урезать избыток богатых». Не всякому даны талант и сердце понимать положение бедных. Вождь вьетнамского народа Хо Ши Мин на ужине, устроенном в его честь в Белграде, категорически отказался попробовать замечательные блюда югославской кухни, которые подавались на ужине. Он сказал: «Товарищи и господа, пожалуйста, ешьте и забудьте обо мне. Я ведь представляю Вьетнам, мой народ голодает. И я могу принять только то, что ест мой народ — скромную мисочку риса»⁴.

Вот почему имя его вечно будет жить в сердце каждого вьетнамца. Вот почему он стал вождем своего народа.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс-Универс. — Т. III, — 1993. — С. 133.

² Гэлбрайт Дж. Покаяние от лица капитала. // Российская газета — 1999. — 15 октября. — С. 24.

³ Там же.

⁴ Хо Ши Мин. Кстати, товарищи и господа. // Российская газета — 1999. — 6 февраля. — С. 3.

13.3. Рынок труда и проблема занятости рабочей силы

Формирование рыночных отношений в России неизбежно привело к становлению рынка труда и как следствие — к экономической нестабильности и безработице. В условиях купли-продажи рабочей силы на рынке труда риск потерять работу становится такой же обыденностью, как любая несостоявшаяся сделка по купле-продаже любого другого товара.

Рынок труда как социально-экономическое явление был рассмотрен выше (10.8). Здесь же напомним, что **рынок труда — это особая социально-экономическая форма использования трудовых ресурсов, при которой рабочая сила работника продается как товар**. Чтобы в России возник рынок труда, нужны были два классических условия: во-первых, юридическая свобода работника, которая дает возможность свободно распоряжаться своей способностью к труду — рабочей силой; во-вторых, он должен быть «свободен» и экономически, т. е. он не должен иметь своего собственного хозяйства как источника дохода, не должен иметь свое предпринимательское дело, не должен быть собственником факторов производства. Это последнее обстоятельство ведет к тому, что работник экономически вынужден продавать свою рабочую силу, ибо никакого другого источника существования у него нет. Рынок труда предполагает наличие не только продавца рабочей силы, но и ее покупателя. Таким покупателем является предприниматель, фирма, предприятие, которые имеют все другие факторы производства, имеют рынок рабочих мест.

Трудовой фактор наряду с другими факторами производства является источником производства товаров и услуг. Эту мысль подтверждает и трудовая теория стоимости А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса, и теория предельной производительности факторов производства **Джона Бейтса Кларка** (1847—1938) и **Альфреда Маршалла** (1842—1924). При всем различии в методологических подходах обе теории имеют одно общее признание: труд — источник богатства, причем решающий фактор.

Как товар, рабочая сила стоит столько, сколько стоит ее воспроизводство во всех проявлениях — физиологическом, экономическом, духовном. Уже отсюда следует, что рабочая сила должна оплачиваться регулярно, что всякого рода не выплаты и задержки с выплатой заработной платы нарушают нормальный процесс воспроизводства рабочей силы. После того, как рабочая сила продана и, следовательно, заключен трудовой договор (контракт) между работником и работодателем, начинается ее использование в форме труда. Этот процесс труда создает все блага человечества, все товары и услуги. Никакой труд человеческий не теряется даром, ибо труд человека бесконечно разнообразен в своих условиях, в своих целях, в своих формах и комбинациях. Без труда не может быть создано ни самое простое, ни самое великое благо. К сожалению, общество часто восхваляет трудолюбие, однако трудолюбивому человеку отводит нижнюю социально-экономическую ступень. Оно часто целует руку в перчатке и плюет на мозолистую руку труженика. На богача общество смотрит как на полубога, а на батрака как на изгоя. Не

ценит часто общество и умственный труд, хотя известно, что только мечтать легко и приятно, думать — трудно.

В каждой стране рынок труда имеет свою национальную специфику. В Японии около одной трети работников заняты по принципу пожизненного найма, который предусматривает ряд гарантий на весь срок трудовой деятельности работников, т. е. на 55—60 лет. Для японской модели характерны патерналистские отношения между работодателями и наемными работниками. Американская модель ориентируется на индивидуальный успех, на законченную профессиональную подготовку, на высокую территориальную мобильность и подвижность работников по всей стране. Скандинавская модель (Финляндия, Норвегия, Дания, Швеция) ориентируется на создание рабочих мест в государственном секторе экономики, более поздний выход на пенсию, предупреждение безработицы и на содействие уже потерявшим работу. Социальная защищенность населения в этих странах — одна из самых высоких в мире. Европейская континентальная модель (Германия, Франция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) ориентирована на сокращение числа занятых при повышении производительности труда, что порождает высокие пособия для большого числа безработных. Европейская англосаксонская модель (Великобритания, Ирландия, Испания, Португалия, Италия, Греция) ориентирована на невысокую занятость в государственном секторе и высокую занятость в частном секторе.

В СССР в условиях социализма была предпринята попытка реализовать всеобщую занятость всего трудоспособного населения. Гарантиями всеобщей занятости выступали непрерывный рост производства, неуклонное развитие нематериальной сферы (науки, образования, медицины, спорта и т.п.), плановое распределение и перераспределение рабочей силы, повышение уровня жизни народа и сокращение рабочего дня. Понятие «всеобщая занятость» исторически менялось: в годы первых пятилеток это означало приобщение всех и каждого к общественно полезному труду; в послевоенный период — это возможность трудиться в разных сферах (материальной и духовной); в перспективе предполагалось прийти к труду с учетом способностей и духовных интересов.

В реальной жизни занятость в СССР была высокой (примерно, 95%), но не всеобщей: имела место скрытая безработица (на селе, в малых городах и т.д.). Кроме того, высокий уровень занятости трудоспособного населения оказывал противоречивое влияние на положение населения в социально-экономическом аспекте: с одной стороны, высокая занятость и потребность в новых рабочих местах создавала у народа уверенность в завтрашнем дне, создавала предпосылки для увеличения потребностей в приросте населения; с другой стороны, высокая занятость всего населения, и прежде всего женщин, порождала тенденцию к замедлению прироста населения, ибо работающие женщины имели детей в 2—2,5 раза меньше, чем неработающие женщины; этот же фактор — высокая занятость и наличие свободных рабочих мест — замедлял рост эффективности производства и прежде всего рост производительности труда, ибо советский человек не знал страха потерять и не найти работу.

В современной России безработица как социально-экономическое явление также имеет свою национально-историческую и социальную специфику.

В России под трудовыми ресурсами понимается население в трудоспособном возрасте (мужчины — от 16 до 60 лет, женщины — от 16 лет до 55 лет), за исключением неработающих инвалидов труда и войны I и II группы и лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях, **а также лица в нетрудоспособном возрасте** (подростки до 16 лет и пенсионеры по возрасту), **занятые в экономике.**

Экономически активное население (рабочая сила) — это та его часть, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Экономически активное население включает всех занятых и всех безработных.

Занятыми в России считаются лица, которые:

- в тот или иной период выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного или неполного рабочего времени;
- выполняли работу не по найму, но приносящую доход;
- выполняли работу на семейном предприятии без оплаты;
- временно отсутствовали на работе из-за болезни, отпуска (включая отпуск без сохранения содержания по инициативе администрации), забастовки и других подобных причин.

Безработными в России считаются лица в возрасте 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы или доходного занятия;
- занимались поиском работы, т.е. обращались в службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к работодателю, использовали другие способы поиска работы, а также предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе.

Указанные выше критерии безработицы в России целиком соответствуют законодательству, принятому такими международными организациями, как Международная организация труда (МОТ), ее рабочий орган Международное бюро труда (МБТ), а также Международная конференция статистиков труда (МКСТ). **В соответствии с международными нормами безработные — это часть трудовых ресурсов и соответственно часть экономически активного населения, которые на основе решений МКСТ 1982 г. включают всех лиц определенного возраста, имеющих три критерия в течение данного периода: а) были без работы, б) готовы были к работе, в) искали работу.**

Уровень безработицы в России определяется как удельный вес общего количества безработных к численности экономически активного населения. При этом в составе безработных учитываются как зарегистрированные в органах государственной службы занятости, так и не зарегистрированные в этой службе.

Продолжительность безработицы в России определяется как промежуток времени, в течение которого человек ищет работу, используя при этом любые способы, с момента начала поиска работы и до рассматриваемого периода.

Экономически неактивное население — население, которое не входит в состав рабочей силы, включая лиц младшего возраста, установленного для измерения экономически активного населения. Величина экономически неактивного населения включает следующие категории:

- учащиеся и студенты, слушатели и курсанты, посещающие дневные учебные заведения (включая дневные аспирантуры и докторантуры);

- лица, получающие пенсии по старости и на льготных условиях, а также получающие пенсии по потере кормильца, при достижении ими пенсионного возраста;

- лица, получающие пенсии по инвалидности;

- лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми, больными родственниками и т. п.;

- отчаявшиеся найти работу, т. е. лица, которые прекратили поиск работы, исчерпав все возможности ее получения, но которые могут и готовы работать;

- другие лица, которым нет необходимости работать, независимо от источника их дохода.

Экономически активное население делится на группы:

- **наемные работники**, деятельность которых управляется или осуществляется согласно установленному набору правил. Основные фонды, некоторые или все инструменты, помещения, как правило, являются собственностью других лиц;

- **лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой**, которые объединяют следующие четыре категории: лиц, работающих на индивидуальной основе; работодателей; неоплачиваемых работников семейных предприятий; членов коллективных предприятий. Их оплата непосредственно зависит от дохода, получаемого от производства товаров и услуг. Они принимают управленческие решения, влияющие на деятельность предприятия, или делегируют эти полномочия, но за собой оставляют ответственность за благополучие предприятия.

Классификация по статусу и занятости осуществляется исходя из следующих определений:

- **наемные работники** — это лица, которые заключили письменный трудовой договор, контракт или устное соглашение с руководителем предприятия любой формы собственности или отдельным лицом об условиях трудовой деятельности, за которую он получает оговоренную при найме (т. е. при заключении договора) оплату наличными деньгами или натурой.

Избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность лица, включая директоров и управляющих предприятий, служителей религиозных культов, считаются наемными работниками;

- **лица, работающие на индивидуальной основе**, — это лица, самостоятельно осуществляющие деятельность, приносящую доход, не использующие труд наемных работников или использующие его на очень короткий срок (сезонные и случайные работы);

- **работодатели** — это лица, управляющие собственным частным (семейным) предприятием, фермой, а также лица, занятые профессиональной деятельностью или ремеслом на самостоятельной основе и постоянно использующие труд наемных работников.

Наемные работники распределяются по длительности найма на работу:

- **постоянные работники.**

Среди них выделяются работники, у которых трудовой договор не определяет продолжительность найма, и работники, у которых трудовой договор

определяет продолжительность найма, но она достаточно большая для отнесения их к временным работникам или нанятым на случайные работы;

- **временные работники;**
- **сезонные работники;**
- **работники, нанятые на случайные работы.**

Основной является та работа, в подразделении которой находится трудовая книжка. В случае ее отсутствия та работа, которую лицо само считает основной или на которой отработано наибольшее количество часов.

В случае внутреннего совместительства основной считается работа в пределах нормальной продолжительности рабочего времени для данного вида работ.

Дополнительной работой может быть совместительство любого рода, другая работа по контракту или случайная, разовая работа.

Неполная видимая занятость определяется количеством лиц наемного труда, вынужденных работать (по инициативе администрации, работодателя, а также из-за отсутствия рабочих мест с полной занятостью на рынке рабочей силы) меньше установленной законом нормальной продолжительности рабочего времени в рассматриваемый период времени.

Это лица, вынужденно работающие «с неполной рабочей неделей» или «с неполным рабочим днем».

Причины безработицы были рассмотрены выше (11.4). Вспомним, что общая причина безработицы — это сама рыночная экономика в условиях господства частной собственности. Эти рыночные условия часть наемного труда делают излишней, ненужной при определенных условиях: предприятие разорилось в процессе конкурентной борьбы — работникам предлагается увольнение; предприятие в процессе накопления капитала переходит на новую технологию, старую технику заменяет новой — часть работников оказывается ненужной; коммерческий расчет побуждает предприятия постоянно экономить труд прошлый и труд живой. В каждой стране в каждый данный момент имеются факторы, которые усиливают или ослабляют уровень безработицы.

В России к этим «общемировым» рыночным причинам добавляются специфические, чисто российские факторы:

- экономическая нестабильность;
- диспропорции, вызванные шоковым переходом к рыночной экономике;
- банкротство предприятий;
- стремительное падение производства за короткий период времени.

Вспомним, что индекс валового внутреннего продукта в 2000 г. в России по отношению к уровню 1990 г. составил 67%; индекс валового накопления основного капитала в этот период составил всего 21%; индекс промышленной продукции — 57%, индекс объема продукции сельского хозяйства — 65%¹.

В представлении самих безработных эти объективные причины внешне выступают как факторы субъективного характера:

- сокращение штата работников на фирме;

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 635, 636, 641, 644.

- окончание учебы и поиск работы;
- уход за ребенком;
- низкая заработная плата;
- плохие условия труда на данном предприятии;
- истечение срока трудового соглашения;
- ликвидация предприятия в ходе банкротства;
- состояние здоровья в силу вредных условий труда;
- смена места жительства;
- задержка выплаты заработной платы;
- другие личные или семейные причины.

Структура экономически активного населения и динамика безработных в России представлены в табл. 13.23.

Таблица 13.23

Структура экономически активного населения¹

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Экономически активное население — всего, млн человек	75,0	72,9	70,5	70,9	69,7	68,1	67,3	71,8	71,9
в том числе:									
занятые в экономике, млн человек	71,1	68,6	64,8	64,2	63,0	60,0	58,4	64,3	65,75
в процентах к экономически активному населению	94,8	94,1	91,9	90,5	90,3	88,2	86,8	89,5	91,4
безработные, млн человек	3,9	4,3	5,7	6,7	6,7	8,1	8,9	7,5	6,15
в процентах к экономически активному населению	5,2	5,9	8,1	9,5	9,7	11,8	13,2	10,5	8,6

Уровень безработицы, зарегистрированной в органах государственной службы занятости, значительно ниже реальной ее численности. Так, в 2002 г. в среднем за год реальных безработных было 6153 тыс. человек, или 8,6% численности экономически активного населения, между тем официально зарегистрированных безработных числилось всего 1309 тыс. человек, т. е. в 4,7 раза меньше, в процентном выражении — это всего 1,8% экономически активного населения. Эти различия объясняются достаточно просто. В России существует реальная «невидимая» безработица: это огромная армия рабочих, вынужденно неработающих из-за простоев предприятий, бомжей, подростков, окончивших или бросивших учебу в школе, мелкие торговцы, которые нередко не работают из-за падения покупательского спроса, громадная армия работающих в теневой экономике и другие группы неработающих или работающих «вольнонаемных» строителей. Многие из них не решаются регистрировать свое положение как безработного. Так, возникли в России две различные цифры учета безработных. Социологические обследования показывают: в отдельных регионах реальный уровень безработицы на порядок выше официально объявленного.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 129.

Безработица — сложное социально-экономическое явление по своей внутренней структуре и динамике. Наибольший пик уровня безработицы в годы экономических реформ в России пришелся на периоды финансово-экономических потрясений 1992 г., 1995 г. и 1998 г., за которыми неизбежно следовали разорение и закрытие предприятий всех форм собственности и, как следствие, — рост армии безработных.

По возрастным группам наибольшее число безработных — в возрасте 20—24 года (17,0%) и в возрасте 40—44 лет (13,1%). Средний возраст безработного — 35 лет. Уровень безработицы в трудоспособном возрасте у мужчин в 2002 г. составлял 9%, у женщин — 8%. По уровню образования среди безработных 10,4% имели высшее профессиональное образование, 2% — неполное высшее профессиональное образование, 21,1% — среднее профессиональное, 34,6% — полное среднее общее образование, 13,9% — основное общее и 1,2% — начальное образование. В ближайшее время нас ждет колоссальный дефицит рабочих кадров. Большинству молодых специалистов наличие дипломов не гарантирует получение работы по специальности. Мода на психологов, юристов, экономистов, брокеров, финансистов, менеджеров проходит; ныне требуются инженеры, токари, сварщики, пекари. Спрос на инженеров растет, а спрос на высококвалифицированных рабочих превышает предложение в 4—5 раз. Между тем желания молодежи имеют прямо противоположный характер: меньше всего молодые люди хотят работать инженерами и рабочими. Только 4% школьников связывают свое будущее с производством, между тем средний возраст рабочего в промышленности составляет 53 года.

Важным критерием безработицы является ее **продолжительность**. Среднее время поиска работы в 2002 г. составляло 8,9 месяца. При этом 40,7% безработных искали работу более года. Из этого следует, что миллионы трудоспособных людей в среднем не могли себе найти работу в продолжение трех кварталов календарного года. Это весьма длительный срок.

По профессиональной принадлежности к занятиям наибольшее число безработных в 2002 г. было среди неквалифицированных рабочих (19%); лиц, не имеющих специальности (7,0%), и среди специалистов среднего уровня квалификации, не желающих работать в материальном производстве (13%).

Весьма неравномерно распределена безработица по регионам страны. В Москве она не превышает 2%, в Московской области — уже 7,0%, в Брянской области — 13,0%, в Калининградской области — 15,0%, в республике Дагестан — 25,0%, в республике Ингушетия — 32%. В самих регионах уровень безработицы также не равномерен. Сотни шахтерских поселков и малых городков закрыты по всей России. Так, город Шахты в Ростовской области практически вымирает. Тысячи безработных переезжают из региона в регион в поисках работы. **В основном мигрируют из Сибири и Дальнего Востока на Запад.** Есть и обратные примеры. Например, в Сибири произошло увеличение количеств занятых в традиционно нефтяных городах. В то же время произошло **резкое уменьшение трудоспособного населения на Чукотке, в Магадане, Воркуте, Норильске.** Есть очаги застойной безработицы — это сельская местность, моногорода, в которых один завод, да и тот в тяжелом финансовом положении.

Сказанное выше позволяет выяснить вопрос о том, какие виды безработицы существуют в современной России. **С точки зрения степени занятости работника в России существуют следующие виды безработицы:**

- **полная**, когда работник не имеет ни работы, ни заработка;
- **частичная**, когда работник трудится неполный рабочий день (неделю, месяц) и соответственно получает частичный заработок;
- **застойная (длительная, хроническая)**, когда работник длительное время (более года) не может найти работу и соответственно заработок его случаен;
- **скрытая**, когда работник занят в мелком бизнесе, фермерстве, ремесленном и кустарном производстве, в сельском хозяйстве и под давлением конкуренции теряет свою работу временно или навсегда;
- **«дно жизни»**, когда работник теряет всякую надежду найти работу и опускается на «дно жизни». Это нищие, бродяги, бомжи, опустившиеся и деградировавшие личности.

С точки зрения причин в России существуют такие же виды безработицы, как и в других странах;

- **фрикционная, или текучая;**
- **структурная;**
- **технологическая;**
- **циклическая.**

Первые три вида образуют **естественную, предельно допустимую безработицу**. Математический расчет уровня естественной безработицы для США впервые был осуществлен американским экономистом Артуром Оукеном (см. 11.4). Для каждой страны этот уровень различен. В России этот уровень практически не рассчитывается. Можно лишь предположить, что для нашей страны он варьирует по годам в пределах 2—3 процентов.

С точки зрения характера увольнения работника и перевода его в резервную армию труда различают безработицу:

- **добровольную**, когда работник увольняется по собственному желанию, и
- **вынужденную**, когда работнику предлагают уволиться, хотя сам работник такого желания не имеет.

С точки зрения учета и регистрации безработных органами государственной власти различают безработицу:

- **явную**, т. е. регистрируемую органами службы занятости, и
- **скрытую, не явную**, официально не зарегистрированную и определяемую на основе экспертных оценок.

Важнейшим аспектом проблемы безработицы является **вопрос о влиянии ее на социально-экономическую жизнь общества, вопрос о последствиях безработицы**. Как и во всякой стране, в России действует Закон Оукена, который **выдвигает три постулата:**

- если фактические размеры валового национального продукта равны его потенциальным размерам, в стране существует нормальный, естественный уровень безработицы. В России фактический уровень ВВП и ВВП к 2000 г. не достигли уровня 1990 г. примерно на 33%. Следовательно, уровень безработицы в России нельзя признать нормальным, естественным;
- уровень безработицы стабилизируется, если годовой темп роста ВВП и ВВП будет устойчивым (для США А. Оукен определил прирост в 2,7% еже-

годно). В России нет устойчивого темпа роста ВВП и ВВП, имеет место громадная зависимость этого роста от экспорта сырья и прежде всего нефти. Следовательно, нет реальных оснований утверждать, что в России уровень безработицы стабилизируется и войдет в нормальный естественный уровень;

- А. Оукен установил, что повышение или понижение темпа роста ВВП (и соответственно ВВП) на 2% неизбежно понижает или повышает уровень безработицы на 1%. Это правило 2:1 применительно к России означает, что реальный ВВП (ВВП) в нашей стране отстает от потенциального ВВП (ВВП) и что падение ВВП в годы реформ и есть выражение этой разности между потенциальным и реальным ВВП. Одной из причин этой разности выступает безработица, превышающая естественный ее уровень.

Падение ВВП — не единственное последствие безработицы. **Существует причинно-следственная связь между безработицей, с одной стороны, и заработной платой и ценами на потребительские товары, с другой стороны.** Рост безработицы и даже сам факт безработицы означает, что растет предложение рабочей силы. В современных условиях России спрос на рабочую силу отстает от ее предложения. Безработица как явление и есть форма выражения этого противоречия. В этих условиях объективно возникает тенденция заработной платы к падению, ибо падает стоимость рабочей силы с точки зрения закона спроса и предложения. Напротив, рост спроса на рабочую силу вызвал бы уменьшение безработицы и соответственно рост заработной платы. Однако господство крупных корпораций (монополий) на российском рынке ведет к росту цен при сокращении производства. Это и есть российский парадокс с точки зрения закона спроса и предложения. Иными словами, в России сложилось такое состояние экономики, при котором рост безработицы сочетается с ростом инфляции. Именно это положение и получило название стагфляции — сочетания застоя с инфляцией.

Российская специфика стагфляции состоит еще и в том, что рубль искусственно привязан к доллару (медики бы сказали: рубль посажен на долларовую иглу). Курс рубля искусственно занижается взвинчиванием спроса на доллары со стороны олигархов. Даже в современных условиях, когда на мировой валютный рынок вышли евро и китайский юань, спрос на доллары в России продолжает расти, и определяется он не населением страны, а теми спекулянтами на валютном рынке, которые нагребленные рубли превращают в доллары и переправляют их за границу. Эта спекулятивная завышенная цена доллара в рублях во многом определяет уровень цен в России, прежде всего потребительских цен. В результате инфляция и безработица обесценивают реальные доходы населения страны вот уже в течение многих лет экономической реформы в России.

Безработица усиливает бедность населения страны еще и тем, что государство вынуждено содержать армию безработных, их семей, службу занятости и т. п. за счет труда тех, кто занят в сфере производства или в непродовольственной сфере.

Как и во всякой другой стране, безработица породила в России тяжелейшие социальные последствия: бандитизм, рост числа самоубийств и т. п. Безработный теряет уверенность в себе, теряет чувство самоуважения, утрачивает чувство собственного достоинства, у него рождается неуверенность в завт-

рашнем дне, чувство страха перед будущим, отчаяние; он боится за положение своей семьи, детей, родителей. Безработица и связанные с ней экономические и психологические явления порождают в обществе социальную напряженность. Формой выражения этой социальной напряженности являются демонстрации, забастовки, голодовки и другие формы социального протеста, доходящие до убийства и самоубийства. Статистические данные о забастовках в России приведены в табл. 13.24.

Таблица 13.24

Забастовки в России¹

	1990	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Число предприятий, на которых проходили забастовки	260	264	8856	8278	17007	11162	7285	817	80
Численность работников, вовлеченных в забастовки: тыс. человек	99,5	120,2	489,4	663,9	887,3	530,8	238,4	30,9	3,9
в среднем на одно предприятие, человек	383	455	55	80	52	48	33	37	48
Количество времени, не отработанного вовлеченными в забастовки работниками, тыс. человеко-дней	207,7	236,8	1367,0	4009,4	6000,5	2881,5	1827,2	236,4	29,1
в среднем на одно предприятие, человеко-дней	799	897	154	484	353	258	251	289	364
Число неотработанных дней в среднем на одного участника забастовки	2,1	2,0	2,8	6,0	6,8	5,4	7,7	7,6	7,5

Статистические данные показывают, сколь велики экономические потери от забастовок. Можно представить себе, какие социальные драмы стоят за всеми этими явлениями, если вспомнить, что в 2002 г. бастовали ученые Академии наук России.

Существенно изменилось отношение российского общества к безработице. В 1990—1995 гг. среди политиков и ученых преобладало мнение, что безработица положительно повлияет на эффективность труда тех, кто пока занят, и что в целом безработица — это благо. Ныне, когда миллионы российских граждан на личном опыте узнали, что такое безработица, все более стала утверждаться мысль о том, что в социально ориентированной рыночной экономике безработица недопустима и что ее рост может привести к социальному взрыву. Предотвращение ускоренного роста безработицы и последующее сокращение ее становятся важнейшей задачей социальной политики Правительства России.

Проблема безработицы в России нашла отражение в целом комплексе законов, указов и постановлений высших законодательных и исполнитель-

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 160.

ных органов власти. Первый Закон РСФСР «О занятости населения в РСФСР» был принят 19 апреля 1991 г. № 1032-1. Существенные изменения и дополнения в решение проблемы были внесены Федеральным законом Российской Федерации от 10 января 2003 г. № 8-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О занятости населения в Российской Федерации”» и отдельные Законодательные акты Российской Федерации по вопросам финансирования мероприятий по содействию занятости населения»¹.

В настоящее время многие вопросы проблемы занятости и безработицы нашли отражение в «Трудовом кодексе Российской Федерации». Это вопросы социального партнерства, коллективных договоров и соглашений, ответственности сторон, рабочего времени, времени отдыха, отпусков, нормирования труда, а главное, это вопросы гарантий и компенсаций, материальной ответственности сторон.

В Трудовом кодексе выделена специальная, самостоятельная часть о защите прав работников: формах, методах этой защиты, в том числе подробно расписан новый для нас институт **самозащиты**. В связи с этим детально расписан механизм государственной защиты, т. е. государственного надзора и контроля за соблюдением работодателем прав работников. Установлен более конкретный механизм рассмотрения индивидуальных трудовых споров — этому посвящена отдельная глава, а также коллективным трудовым спорам.

Однако не все проблемы отношений между наемным работником и работодателем в Трудовом кодексе РФ решены позитивно: принижена роль независимых профсоюзов; хроническими могут стать переработки; не установлены сроки выплаты компенсации за просрочку выплаты заработной платы; ничего не сказано о днях выплаты заработной платы; значительно расширены права работодателя в вопросах увольнения работников; увеличено количество оснований, по которым ныне можно уволить работника; сокращен перечень лиц, имеющих льготы на сохранение работы при сокращении штатов; отменены твердые гарантии женщинам, имеющим детей до 3-х лет: теперь эти гарантии могут иметь место с письменного согласия работодателя. Все это позволяет сделать вывод о том, что новый Трудовой кодекс Российской Федерации усилил права работодателей и ущемил ряд прав наемных работников.

Определенную стабилизирующую роль выполняет Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2002—2004 годы². Соглашение ставит своей целью содействие занятости населения.

На основании указанных выше законов государство гарантировало безработным:

- выплату пособия;
- возмещение затрат в связи с переездом в другую местность для трудоустройства по предложению органов службы занятости;
- возможность участия в оплачиваемых общественных работах;

¹ Российская газета. — 2003. — 14 января. — С. 11.

² Российская газета. — 2002. — 19 января. — С. 4.5.

- выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки по направлению органов службы занятости;

- зачет в общий трудовой стаж времени получения пособия по безработице.

Пособие по безработице выплачивается в течение 12 месяцев. Размер пособия: первые три месяца — 75% среднего заработка; с четвертого по шестой месяц — 60% заработка; с седьмого месяца — 45% заработка. Но во всех случаях его размер не должен превышать среднего заработка, сложившегося в данном регионе. По истечении указанного срока безработному могла быть оказана материальная помощь в форме дотаций при оплате жилья, коммунальных услуг, общественного питания на основании заявления безработного.

До 1 января 2001 г. источником финансирования расходов по занятости являлся Государственный фонд занятости населения, который был составной частью внебюджетных фондов. С введением в действие Единого социального налога (взноса) с 1 января 2001 г. Государственный фонд занятости был упразднен¹. Теперь финансирование затрат на социальные мероприятия, связанные с безработицей, ведется за счет государственного бюджета Российской Федерации. Практически вся ответственность за решение проблемы занятости населения ныне ложится на местные органы власти в регионах. Министерство труда и социальной политики, а также Министерство финансов Российской Федерации своим приказом № 57/21н от 25 марта 2002 г. утвердили Положение о финансировании мероприятий по содействию занятости населения и социальной поддержке граждан за счет средств федерального бюджета². Это финансирование ведется по разделу 18 «Социальная политика», подразделу 06 «Прочие мероприятия в области социальной политики». Главным распорядителем этих средств является Министерство труда и социального развития, в субъектах Российской Федерации распорядителями этих средств являются территориальные органы Минтруда России по вопросам занятости населения — Департаменты Федеральной государственной службы занятости населения по субъектам Федерации.

Получателями бюджетных средств на финансирование мероприятий по содействию занятости населения и социальной поддержке безработных граждан являются **государственные учреждения службы занятости (центры занятости населения.)**

Финансирование социальной поддержки безработных граждан осуществляется по целевой статье функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации «Выплата пособий по безработице, стипендии и прочие выплаты безработным гражданам».

В состав расходов включаются затраты на:

- пособие по безработице в период поиска подходящей работы (в том числе в период временной нетрудоспособности безработного гражданина) и участия безработных граждан в общественных работах;

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. — М.: Юрайт-М, 2002. — гл. 24. — С. 245—260.

² Российская газета. — 2002. — 18 апреля. — С. 5.

- доплаты к пособию по безработице на лиц, находящихся на содержании безработного гражданина;

- материальную помощь безработным гражданам, утратившим право на пособие по безработице в связи с истечением установленного законодательством Российской Федерации о занятости населения периода его выплаты (включая дотации за пользование детскими дошкольными учреждениями, жильем, коммунальными услугами, общественным транспортом, услугами здравоохранения и общественного питания и уплату единого социального налога);

- материальную помощь лицам (включая уплату единого социального налога), находящимся на содержании безработного гражданина, в период его безработицы;

- стипендию в период прохождения безработными гражданами профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки по направлению Департамента или Центра занятости;

- доплаты к стипендии в период прохождения безработными гражданами профессионального обучения на лиц, находящихся на их содержании;

- материальную помощь безработным гражданам в период профессионального обучения;

- ежемесячное авансирование расходов Пенсионного фонда Российской Федерации на выплату пенсий, оформленных безработным гражданам досрочно (включая расходы на доставку), и погребение умерших не работавших пенсионеров, досрочно оформивших пенсию (в случае, если смерть пенсионера наступила в период получения досрочной пенсии до достижения им возраста, дающего право на получение соответствующей пенсии);

- услуги почтовых отделений связи по доставке пособий по безработице, стипендий и материальной помощи.

Центры занятости безработных обслуживают бесплатно, но в перспективе планируется часть услуг сделать платными. Например, платными могли бы стать услуги для работодателя, который хочет нанять специалистов определенного профиля и квалификации, или если он захочет получить услуги по реорганизации кадровой службы своего предприятия, психологической подготовке сотрудников. Кстати, во многих регионах эти услуги уже ныне являются платными.

Пути и способы сокращения безработицы многообразны, однако основной и самый радикальный путь борьбы с безработицей — это интенсивное развитие экономики, требующее притока дополнительной рабочей силы. В конкретно российских условиях — это задача исключительной трудности: экономический рост производства весьма невелик и связан во многом с внешними факторами (экспорт сырьевых товаров на мировой рынок); на предприятиях страны миллионы работников трудятся неполный рабочий день или находятся в неоплачиваемых отпусках, идет сокращение армии. Следует отметить один «особый» фактор, который сокращает безработицу в России, — это абсолютное вымирание населения и, как следствие этого процесса, сокращение численности экономически активного населения России: в 1992 г. оно составило 74946 тыс. человек, в 2002 г. — 71919 тыс. человек; при этом в 1992 г. число занятых в экономике России составило 94,8% экономически активной

части населения, в 2002 г. — лишь 91,4%. Таким образом, экономически активное население России в этот период сократилось на 3027 тыс. человек, или на 4,0%; число занятых в экономике России по отношению к экономически активной части населения также сократилось на 4,0%. Магическое и трагическое совпадение двух величин!

Не оправдались надежды на малое предпринимательство в решении проблемы занятости. Среднесписочная численность работников малых предприятий в 1997 г. составила 6514,8 тыс. человек, в 2002 г. — 7220,3 тыс. человек, т.е. за 5 лет увеличилась на 700 тыс. человек и составила 10% экономически активного населения¹. Следовательно, пути решения проблемы безработицы лежат в главном — в создании условий для реального экономического роста.

В этих условиях особое значение приобретает вопрос о выработке социально-экономической политики в сфере занятости экономически активного населения. Можно было бы выделить следующие направления этой политики.

- По возможности использовать опыт СССР, в частности, восстановить в той или иной форме систему распределения молодых специалистов, оканчивающих вузы и колледжи. Эту роль должно взять на себя государство. В свою очередь, это потребует государственного регулирования рынка труда и набора специальностей. Модные ныне профессии юриста, финансиста и менеджера могут быть несколько потеснены профессиями, которые реально нужны России.

- Вернуть труду созидательный характер, избавить общество и прежде всего молодое поколение от мысли, что все измеряется и оценивается рублем и долларом. Если фирма или государство удерживают работника лишь с помощью высокой заработной платы, то всегда найдется другая фирма или другое государство, которые заплатят больше, и работник уйдет туда, унося свой опыт, свои знания, свой талант, а вместе с ними унесет секреты и новшества. Пора государству найти идеи, которые не побуждали бы детей играть в киллеров. Скауты, как разведчики и доносчики, эту проблему не решат. Нужны свои, чисто российские идеи, мотивы и способы.

- Из этого отнюдь не следует вывод, что материальные и прежде всего денежные стимулы в условиях рыночной экономики не выполняют своей роли. Напротив, экономический механизм как инструмент воздействия на занятость рабочей силы мог бы опираться на **опыт скандинавских стран по предупреждению безработицы**. Этот опыт социально более близок к методам регулирования занятости населения в условиях СССР.

- Обеспечение высоких доходов работающих, как это имеет место в европейских моделях, в современной России не реально в силу объективных причин (финансовая слабость государственной власти), а также в силу субъективных причин. Современный директорский корпус вместе с уходом «красных директоров» пополнился громадным слоем нуворишей, т. е. богачей-выскочек, олигархов, которые преследуют прежде всего личные цели, гипертрофированную любовь к роскоши, отсутствие или минимум интереса

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 129, 323.

к духовной культуре и прежде всего к русской культуре. Ожидать от этого слоя директорского корпуса заботы о высокой оплате доходов работающих — это утопия. Здесь тоже нужно решительное вмешательство государства с тем, чтобы защитить интересы работающих и безработных.

- Ориентировка на индивидуалистические принципы при решении проблемы занятости органически чужда всем религиям всех народов России. В этих условиях российскому государству ближе патерналистские принципы отношения к работникам. Иными словами, и в России нужно также заботиться о своих трудящихся, как это реализуется в Японии и Китае. Для этого государство должно лишить власти нуворишей и на их место поставить подлинных выразителей национальных интересов России.

- Государство в условиях России должно занять активную политику в процессах регулирования занятости населения: это увеличение числа рабочих мест, переквалификация, общественные работы, использование сезонного труда сельских работников в зимний период, содействие самозанятости в малом бизнесе. В связи с этим финансирование социальной поддержки безработных граждан по статье бюджета «Выплаты пособий по безработице, стипендии и прочие выплаты безработным гражданам» должны быть существенно увеличены. В России эти расходы самые низкие в мире — 0,04% ВВП на 1% безработных. Между тем, в развитых странах мира эта величина на порядок выше.

Следует помнить, что каждый рубль, затраченный на предупреждение безработицы, возвращает обществу по закону Оукена 2 рубля прироста потенциального ВВП. В этом смысле затраты общества по безработице могут иметь не только социально-гуманитарный характер, но и созидательное экономическое значение.

13.4. Воспроизводство рабочей силы и динамика народонаселения

С проблемами уровня жизни, динамики доходов и занятости тесно связаны вопросы воспроизводства рабочей силы, народонаселения страны, его динамики и тенденции развития. По итогам переписи 2002 г. население России составляло 145 287,4 тыс. человек¹. По числу жителей Россия ныне занимает седьмое место в мире после Китая, Индии, США, Индонезии, Бразилии и Пакистана. Приближаются к России по численности населения Япония и Мексика.

На долю России приходится 2,4% мирового населения. Среди десяти крупнейших по населению стран мира Россия обладает самой большой территорией (17075,4 тыс. кв. км), но имеет самую низкую плотность населения (8,5 жителей на 1 кв. км)². В связи с этим вопрос о численности

¹ Российская газета. — 2002. — 25 апреля. — С. 6.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 41.

населения России — важнейший не только в национальном, но и глобальном, мировом аспекте.

Острота проблемы народонаселения в России усугубляется тем, что в период после 1990 г. в стране резко упали среднегодовые темпы прироста населения: еще в 1985 г. они составляли 5,3%, но уже в 1991 г. — всего 0,7%, а с 1992 г. началось абсолютное сокращение численности населения. Общие коэффициенты естественного движения населения России характеризуются данными, которые представлены в табл. 13.25.

Таблица 13.25

Общие коэффициенты естественного движения населения России¹

Год	На 1000 человек населения		
	число родившихся	число умерших	естественный прирост (+), убыль (—)
1970	14,6	8,7	+5,9
1975	15,7	9,8	+5,9
1980	15,9	11,0	+4,9
1985	16,6	11,3	+5,3
1990	13,4	11,2	+2,2
1991	12,1	11,4	+0,7
1992	10,7	12,2	—1,5
1993	9,4	14,5	—5,1
1994	9,6	15,7	—6,1
1995	9,3	15,0	—5,7
1996	8,9	14,2	—5,3
1997	8,6	13,8	—5,2
1998	8,8	13,6	—4,8
1999	8,3	14,7	—6,4
2000	8,7	15,4	—6,7
2001	9,1	15,6	—6,5
2002	9,8	16,3	—6,5

Абсолютное сокращение численности населения продолжается уже 12 лет. Несколько смягчает ситуацию положительное сальдо миграционного потока в Россию из стран ближнего зарубежья. Так, в 1980 г. в Российскую Федерацию из стран ближнего зарубежья прибыло 87,6 тыс. человек, но одновременно и выбыло 77,4 тыс. человек, в 1990 г. прибыло 91,3 тыс. человек, убыло 72,9 тыс. человек, в 2002 г. прибыло 17,5 тыс. человек, убыло 10,7 тыс. человек. Миграционный прирост населения из стран ближнего зарубежья в 1980 г. составил 10,2 тыс. человек, в 1990 г. — 18,4 тыс. человек и в 2002 г. — 6,8 тыс. человек². **Тем не менее население России с 1992 г. сокращается абсолютно, т. е. идет вымирание народа России.** За период 1989—2002 гг. естественная убыль

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 97.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 121.

населения России составила 7399,8 тыс. человек; миграционный прирост — 5559,8 тыс. человек; общее снижение численности населения — 1840 тыс. человек¹. В 1992 г. население страны составляло 148 326 тыс. человек, на 1 января 2003 г. — 145181,9 тыс. человек. Суммарное снижение численности населения России в это десятилетие составило 3144 тыс. человек.

До сих пор экономическая наука знала «крест» А. Маршалла, графическое соотношение кривых спроса и предложения относительно ценового фактора. Рынок устанавливает объем спроса и объем предложения от уровня цены: с повышением цены кривая спроса идет вниз, а кривая предложения вверх (см. 6.2). По аналогии с «крестом» А. Маршалла в демографическую и экономическую науку вошло новое понятие — «русский крест», который характеризует стремительный рост смертности и одновременно стремительное падение рождаемости. При этом смертность в 2002 г. превышала рождаемость в 1,7 раза. Только за один 2002 г. население России сократилось на 935 тыс. человек. В Хиросиме погибло 140 тыс. человек, следовательно, в России вымирает ежегодно более шести Хиросим. Каждый час в России умирает примерно 100 человек.

Еще в 1761 г. М.В. Ломоносов создал свой знаменитый трактат «О размножении и сохранении российского народа». В размножении народа он видел величие государства. Лучшие люди России и ныне думают о том, как остановить геноцид народа в последние 10—15 лет.

Для понимания процессов динамики населения России особое значение имеет **структурный анализ населения страны**.

Численность горожан к началу 2003 г. составляла 106,5 млн человек, сельского населения — 38,7 млн человек. В целом за период 1992—2002 гг. городских жителей в России стало на 3,8 млн человек меньше, а сельских — на 0,4 млн человек больше. Основным фактором этих изменений является динамика миграционных потоков населения. Соотношение горожан и жителей села в населении России на протяжении всего этого десятилетнего периода практически осталось постоянным: соответственно 73 и 27%².

Степень вымирания населения России различна по федеральным округам и регионам. Об этом наглядно свидетельствуют основные показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации по переписи 2002 г. Наибольшая естественная убыль населения имела место в следующих областях России: Псковская область (8,4 родившихся; 23,5 умерших; убыль 15,1 человека на 1000 населения); Тульская область (7,4 родившихся; 21,8 умерших; убыль 14,4 человека на 1000 населения); Тверская область (7,4 родившихся; 21,8 умерших; убыль 14,4 человека на 1000 населения); Ивановская область (8,1 родившихся; 21,4 умерших; убыль 13,3 человека на 1000 человек населения); Новгородская область (8,8 родившихся; 21,9 умерших; убыль 13,1 человека на 1000 населения); естественная убыль населения свыше 10 человек на 1000 населения имела место в Брянской, Владимирской, Воронежской, Калужской, Костромской, Курской, Ярославской, Нижегород-

¹ Роосийская газета. — 2003. — 25 апреля. — С. 7.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 75.

ской, Кировской областях¹. Прирост населения имеет место в республиках Закавказья. Таким образом, **вымирает более других наций русское население страны, население, которое живет в центре России**, т. е. в Центральном и Северо-Западном федеральных округах.

Для характеристики демографической ситуации современная статистика широко использует специальный коэффициент — **ожидаемую продолжительность жизни при рождении**, т. е. число лет, которое в среднем предстояло бы прожить человеку из поколения родившихся в данном году при условии, что на протяжении этого поколения повозрастная смертность останется на уровне года, для которого вычислен показатель. Ожидаемая продолжительность жизни является, по мнению статистиков, наиболее адекватной обобщающей характеристикой смертности. В период 1990—2002 гг. ожидаемая продолжительность жизни при рождении представлена в табл. 13.26.

Таблица 13.26

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении²
(число лет)

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Все население	69,2	67,89	65,14	63,98	64,64	65,89	66,64	67,02	65,93	65,27	64,82
В том числе:											
мужчины	63,79	62,02	58,91	57,59	58,27	59,75	60,75	61,30	59,93	59,00	58,47
женщины	74,27	73,75	71,88	71,18	71,70	72,49	72,89	72,93	72,38	72,20	72,04

Самая продолжительная ожидаемая жизнь при рождении в России была в период 1965—1966 гг. — 69,5 лет. Суммарный коэффициент рождаемости, т.е. среднее число детей, рожденных женщиной за свою жизнь, в 1958—1959 гг. составлял 2,626, в 1985—1986 гг. — 2,111, в 1990 г. — 1,887 и в 2000 г. — 1,214. Наибольшее число родившихся — у женщин в возрасте 20—24 года и в возрасте 25—29 лет. Почти 28% детей рождается у женщин, не состоявших в зарегистрированном браке³. Причем эта тенденция одинаково типична и для женщин, проживающих в городах (27,2%), и для женщин, проживающих в сельской местности (29,8%).

Статистические данные свидетельствуют о том, что современный мужчина в среднем не доживает до пенсионного возраста целый год. На 1000 мужчин в России ныне приходится 1137 женщин, что объясняется меньшей продолжительностью жизни мужчин. Так, женщин старше трудоспособного возраста в 2002 г. в стране было 20,5 млн человек, а мужчин старше трудоспособного возраста — всего 9,4 млн человек, т.е. в 2,2 раза меньше. В трудоспособном возрасте, напротив, мужчин в стране на 1,2 млн человек больше, чем женщин.

На 1000 человек трудоспособного возраста в 2002 г. приходилось 663 человека нетрудоспособного возраста (*молодые люди до 16 лет и пенсионеры*).

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 97—117.

² Там же. — С. 117.

³ Там же. — С. 118.

Общее число семей по переписи 1989 г. составило 40246 тысяч. Средний размер семьи — 3,2 человека. Численность одиночек составила 10126 тыс. человек.

Численность всех беженцев и вынужденных переселенцев в 2002 г. составила 50,5 тыс. человек, однако нелегально границу России пересекли более 20 млн человек, из них примерно 4 млн человек работали в нелегальном режиме.

Все сказанное выше свидетельствует о том, что продолжительность жизни населения России вызывает тревогу, несмотря на миграционные процессы.

Сокращение продолжительности жизни свидетельствует об ухудшении здоровья населения и увеличении преждевременной смертности.

Между тем в мире складывается принципиально иная демографическая ситуация. Рост населения Земли стремительно ускоряется. На первый миллиардный рубеж человечество вышло к 1800 г. (для этого потребовались миллионы лет); на второй миллиард — к 1930 г., т. е. через 130 лет. Далее процесс роста населения на планете ускорился: в 1960 г., т. е. через 30 лет человечество преодолело трехмиллиардный рубеж; еще через 15 лет, т. е. к 1975 году, на Земле проживало уже 4 миллиарда. Через 24 года, в 1999 г. на планете Земля появился шестимиллиардный житель. За вторую половину XX в. население Земли увеличилось в 2,4 раза. **Демографический взрыв в мире и беспрецедентное сокращение численности населения в России — таковы противоречивые реалии современного мира.** Уже ныне в экономически развитых странах мира продолжительность жизни значительно выше, чем в России. В Японии продолжительность жизни достигла 80,8 лет, при этом продолжительность жизни мужчин составляет 77,3 года, а женщин — 84,1 года. У нас большинство мужчин не доживают до 60 лет, т. е. до пенсионного возраста.

По прогнозам ООН, к 2015 г. население Земли достигнет 7 млрд человек. Медленный рост населения будет продолжаться до 2070 г., когда человечество выйдет на 9—10-миллиардный рубеж; затем численность населения, как предполагается, стабилизируется и даже начнет медленно сокращаться.

Прогнозы демографов относительно будущего населения России весьма противоречивы: одни полагают, что к 2020 г. ее население уменьшится до 70 млн человек, другие — более оптимистичны, полагая, что до 2020 г. естественная убыль сохранится, но размеры ее будут не столь велики, как в 1992—2002 гг. и что с учетом миграции русского населения в Россию из других стран СНГ население ее сохранится в пределах 125—130 млн человек. Заметим, однако, что из всех прогнозов чаще всего не сбываются демографические.

Рассмотренные выше реалии и тенденции изменения численности населения России в 90-е годы XX в. и в первое десятилетие XXI века **со всей остротой и болью ставят вопрос о причинах катастрофического сокращения ее численности.** Непосредственной и ближайшей причиной сокращения численности населения России после 1992 г. по настоящее время является нарушение условий воспроизводства рабочей силы.

В механизме воспроизводства рабочей силы следует видеть три уровня: индивидуальный; микроуровень, или уровень предприятия, и макроуровень, или уровень общества в целом.

На индивидуальном уровне воспроизводство рабочей силы в рыночной системе подчиняется закону стоимости и закону спроса и предложения. Практически это означает, что воспроизводство рабочей силы индивидуального работника включает в себя стоимость жизненных средств, которые необходимы:

- для нормальной материально-экономической жизни самого работника;
- для нормальной материально-экономической жизни членов его семьи — детей, жены, старшего поколения;
- для повышения квалификации работника и получения образования его детьми;
- для полноценной духовной жизни самого работника и всех членов его семьи.

Между тем современный уровень заработной платы в России не позволяет работнику возместить все перечисленные компоненты воспроизводства рабочей силы. Прожиточный минимум в современных условиях не способен обеспечить достойный уровень жизни работника и его семьи. **Сокращение населения России происходит прежде всего потому, что уровень реальных доходов большей части населения страны недостаточен для нормального уровня выживания. В условиях регулируемого типа семьи — это решающий фактор, который предопределяет динамику населения.**

10 декабря 1948 г. Генеральная ассамблея ООН приняла Всеобщую декларацию прав человека, в которой, в частности, говорится: «Каждый работающий имеет право на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное человека существование для него самого и его семьи и дополняемое, при необходимости, другими средствами социального обеспечения... Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам»¹.

В процессе воспроизводства рабочей силы на индивидуальном уровне особая роль принадлежит семье. Известно, что **семья выполняет две функции: производственно-хозяйственную и репродуктивную** (от греч. ге — вновь и *producere* — производить, создавать). В реальной жизни человек как хозяйствующий субъект выступает не индивидуально, а как член семьи, которая ведет свое обособленное домашнее хозяйство, т. е. выполняет целый ряд функций по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг (приготовление пищи, ремонт жилья, строительство дома, дачи, работа на земельном участке и т. п.). Домашнее хозяйство выступает одновременно и как поставщик ресурсов, прежде всего трудовых, и как потребитель того, что дает им через рынок предприятие. **На современном этапе развития России особое значение приобретает вторая функция семьи — репродуктивная, т. е. воспроизводство самого человека.** Однако это возможно только в том случае,

¹ Российская газета. — 1998. — 10 декабря. — С. 4.

если цена труда, точнее, цена рабочей силы возместит все жизненные средства, которые необходимы для воспроизводства рабочей силы.

Выборочные исследования бюджетов домашних хозяйств показывают, что в 2000 г. 82,8% малоимущих — это были полные семьи с 3 и более детьми и только 17,3% семей среди малоимущих — это семьи без детей; среди крайне бедных 40,9% семей — это полные семьи с тремя и более детьми, и только 2% — это полные семьи без детей¹. Аналогичная картина и в неполных семьях: количество семей с тремя и более детьми среди малоимущих и бедных значительно больше, чем в неполных семьях, имеющих одного ребенка. Отсюда простой вывод: количество детей в семье влияет на материальное положение семьи в целом. Об этом наглядно можно судить по данным, которые представлены в табл. 13.27.

Таблица 13.27

Среднедушевые располагаемые ресурсы и их дефицит в малоимущих домашних хозяйствах по основным социально-демографическим категориям в 2000 г.²
(по материалам выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств; руб. в месяц)

	Среднедушевые располагаемые ресурсы		Дефицит располагаемых ресурсов в расчете на		Распределение общего объема дефицита располагаемых ресурсов, процентов
	по малоимущим домашним хозяйствам	по крайне бедным домашним хозяйствам	домашнее хозяйство	члена домохозяйства	
Все домашние хозяйства проживающие:	667,3	383,2	1256,4	363,9	100
в городской местности	698,8	398,8	1203,2	355,9	65,1
в сельской местности	601,7	359,3	1375,3	380,5	34,9
Полные семьи — всего	670,4	383,8	1394,3	364,9	75,7
в том числе:					
супруги без детей	692,0	393,2	494,3	247,1	3,6
супруги без детей с другими родственниками	668,6	394,9	1087,8	324,8	0,8
супруги с 1—2 детьми	684,7	397,1	1431,9	374,4	35,7
супруги с 1—2 детьми и другими родственниками	639,9	373,5	1780,1	357,7	12,5
супруги с 3 и более детьми	540,8	341,1	2560,8	471,4	7,0
супруги с 3 и более детьми и другими родственниками	473,1	302,6	3185,3	463,4	1,7

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 145.

² Там же. — С. 146.

	Среднедушевые располагаемые ресурсы		Дефицит располагаемых ресурсов в расчете на		Распределение общего объема дефицита располагаемых ресурсов, процентов
	по малоимущим домашним хозяйствам	по крайне бедным домашним хозяйствам	домашнее хозяйство	члена домохозяйства	
Неполные семьи — всего	656,2	381,9	1123,2	372,0	22,8
в том числе:					
с 1—2 детьми	684,4	402,3	1015,7	391,4	6,4
с 1—2 детьми и другими родственниками	627,7	381,4	1508,3	368,3	6,5
с 3 и более детьми	468,7	322,6	3043,2	603,4	1,3
с 3 и более детьми и другими родственниками	559,0	351,0	2900,8	477,6	0,6
Одиночки	661,0	361,1	226,9	226,9	1,4
Прочие домашние хозяйства	729,1	368,2	666,6	298,0	0,1

Возникает простой вопрос: может ли нормально осуществляться воспроизводство рабочей силы в семьях, которые располагают среднедушевым доходом в 302,6 рубля или в 473,1 рубля? Обследования показывают, что эти семьи имеют дефицит располагаемых ресурсов в расчете на одного члена семьи в размере 463,4—471,4 рубля. Это и есть та величина, которая показывает, какую социальную помощь должен получить каждый член этой семьи, чтобы он мог существовать в пределах прожиточного минимума. За этими цифрами стоит мысль: «Приказано не рожать!» Эта экономическая политика в отношении семьи напоминает логику известного английского экономиста и священника **Томаса Роберта Мальтуса** (1766—1834). Он полагал, что каждый человек должен заботиться о себе: «Этот долг ясен и доступен всякому пониманию — он сводится к тому, чтобы не производить на свет детей до тех пор, пока не имеешь средств для их прокормления и воспитания»¹.

Совершенно очевидно, что громадное количество семей в России не могут обеспечить нормальное воспроизводство рабочей силы, которое предполагает содержание, обучение и воспитание детей.

Помимо причин чисто экономического характера российские семьи испытывают трудности социального и нравственного характера. Выше уже отмечалось, что каждый третий ребенок в России рождается вне брака. Причем, это не относится к мусульманским семьям. Закономерным результатом этих антисемейных процессов, гражданских браков и т. п. становится неумолимое сокращение рождаемости. На фоне бурного омоложения азиатских стран России может быть уготована **участь страны стариков**. Из общей численнос-

¹ Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1993. — Т. 2. — С. 55.

ти население в возрасте моложе трудоспособного в 1990 г. составляло 36 098 тыс. человек, в 2002 г. — 25 629 тыс. человек, сокращение составило 10 469 тыс. человек, или 24,0%; число детей в возрасте 0—4 года за этот же период сократилось с 11730 тыс. человек до 6303 тыс. человек; сокращение составило 5427 тыс. человек, или 46,0%¹. Процесс старения населения идет зримо и быстрыми темпами. Для простого воспроизводства необходимо иметь 2—2,1 млн новорожденных, реально рождается 1260 тысяч. Следовательно, России необходимо увеличить годовую рождаемость примерно на 800 тыс. человек, или на 38% (это необходимый минимум прироста).

Рождаемость нуждается в стимулах прежде всего на уровне семьи. Особо необходимо стимулировать рождение 2—3—4 ребенка, ибо в среднестатистической семье 2,5 ребенка дают только простое воспроизводство. О необходимости увеличения денежных расходов в расчете на 1 домашнее хозяйство свидетельствуют данные табл. 13.27. Помимо денежных ресурсов семья должна иметь жилье. Практически все жилье сегодня платное. Следовательно, молодая семья должна копить деньги на приобретение квартиры, а когда в ней жить и где растить детей? Ждать, когда родители освободят свою квартиру, уйдя в лучший мир?

На уровне семьи нужны и социально-нравственные мотивы, которые бы возвеличивали подвиг женщины-матери. В тяжелом 1944 году 8 июля в СССР было учреждено звание «мать-героиня». Героиней именовали женщину, у которой 10 и больше детей. Она получала единовременное пособие на каждого новорожденного, ежемесячное пособие на всех детей и возможность улучшать жилищные условия своей семьи.

В России с 1998 г. учрежден День Матери, который отмечается в последнее воскресенье ноября. Однако в реальной жизни идет другой процесс. Все средства массовой информации разрушили неприкосновенность, тайну и святость матери — они обнажили женщину, превратили ее в секс-игрушку.

Служители церкви различных конфессий, педагоги, психологи, социологи, журналисты, представители творческой интеллигенции — обсуждают проблемы разрушающего влияния, которое оказывают на души детей и подростков сегодняшние средства массовой информации. Речь идет о пропаганде насилия, потоком льющемся со страниц массовых изданий и с телеэкранов; ничем не сдерживаемой рекламе сигарет и алкогольных напитков; свободном выпуске журналов для подростков с порнографическим содержанием. Идет прямое растление детей на уровне семьи.

Коммерческие начала или рынок по-русски привели к тому, что в России идет торговля младенцами, а материнство пошло на продажу. На страницах печати очень много говорится о вреде социальной революции, которая может лишить права эксплуатации одного человека другим человеком, но прямо-таки приветствуется революция сексуальная, отстаивание прав секс-меньшинств, право на курение, на наркоманию, на боевики и т.д., и т.п. А между тем мать, имеющая детей старше 3 лет, не имеет права на субсидию, если она не работает.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 95, 96.

Воспроизводство рабочей силы — проблема не только личностная или семейная, это одновременно проблема **микроэкономическая**. Условия воспроизводства рабочей силы должны быть нормальными на каждом государственном или частном предприятии. В условиях, когда минимальная заработная плата на предприятии в 3 раза ниже прожиточного минимума, а сам прожиточный минимум не обеспечивает нормальной жизни одного человека, когда руководство получает заработную плату выше уровня средней по своему же предприятию в 50 и более раз, — в этих условиях экономическая ситуация на предприятии далека от решения проблем воспроизводства рабочей силы, как того требуют законы рынка. Тем самым **предприятия не выполняют своей социальной функции в процессе воспроизводства рабочей силы**.

Предприятия в советский период оказывали своим работникам помощь в получении жилья, жилой площади в общежитии, в благоустройстве населенных пунктов. На каждом крупном предприятии имелись медицинские пункты. Предприятия содержали дошкольные учреждения (детские ясли и садики).

Ввод в действие дошкольных образовательных учреждений предприятиями и организациями всех форм собственности в 1990 г. составил 224,8 тыс. мест, в 1995 г. — 28,2 тыс. мест, а в 2000 г. — всего 6,8 тыс. мест. Сокращение за годы реформ составило 33,1 раза, или 3310%¹. И это называется заботой о детях на микроуровне?! Эту политику предприятий всех форм собственности можно назвать торгашеской, воровской, но никак не социальной. Можно подумать, что директорам современных предприятий дети как будущие работники и воины России не нужны, — в данный момент их устраивает имеющаяся дешевая наемная рабочая сила, а «социальную» заботу они проявляют лишь о собственных детях. Заметим, что даже рабовладельцы давали пищу и одежду на содержание детей своих рабов. А среди высших чиновников России XVIII в. были и такие, которые учили крестьянина-помора за казенный кошт: их социальное деяние не пропало даром — М.В. Ломоносов стал первым русским академиком-энциклопедистом.

Еще в недалеком прошлом хозрасчетные предприятия страны за счет профсоюзных средств и фонда директора оказывали своим работникам серьезную экономическую и социальную помощь в воспроизводстве рабочей силы: они содержали и развивали базы отдыха, детские оздоровительные учреждения, спортивные сооружения, лечебно-оздоровительные профилактории, имели самые различные объекты туризма, ведомственное гостиничное хозяйство и т. п.

Ныне все эти объекты инфраструктуры предприятий социального характера (базы отдыха, спортивные сооружения, профилактории, детские оздоровительные учреждения и т.п.) проданы; все они перешли в частную собственность; большая их часть утратила свое первоначальное социальное назначение; все они перешли на коммерческие, рыночные основы хозяйствования и стали недоступны своим вчерашним хозяевам, тем, кто создавал всю эту инфраструктуру. В качестве примера приведем данные о динамике развития санаторно-курортных организаций, организаций отдыха и туристских баз (табл. 13.28).

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 333.

Таблица 13.28

Санаторно-курортные организации, организации отдыха и туристские базы России¹

	1990	1996	1998	1999	2000	2002
Число санаторно-курортных организаций, организаций отдыха и туристских баз — всего	7431	5582	4525	4976	4876	4708
в них коек (мест), тыс.	1299	807	732	785	754	761
Из общего числа организаций санатории и пансионаты с лечением (для взрослых и детей)	1176	1173	1138	1197	1192	1279
в них коек (мест), тыс.	297	256	265	284	288	333
санатории-профилактории	2251	1641	1288	1207	1196	1039
в них коек (мест), тыс.	188	127	109	122	107	97
дома и пансионаты отдыха	542	405	372	396	394	352
в них мест, тыс.	172	105	92	90	90	298
базы отдыха	2969	1903	1542	1960	1880	1853
в них мест, тыс.	387	226	203	245	228	234
туристские базы	493	460	185	200	193	157
в них мест, тыс.	255	92	50	42	41	29
Из числа санаториев и пансионатов с лечением — детские санатории	619	570	510	545	528	553
в них коек, тыс.	81	71	71	81	82	107

Из табл. 13.28 видно, что общее число санаторно-курортных организаций сократилось на 36,6%, число коек в них сократилось на 41%, число санаториев-профилакториев, которые, как правило, числились на балансе предприятий и содержались за их счет, сократилось на 47% и т.д. Таким образом, **современные предприятия всех форм собственности избавились от социальной инфраструктуры, которая работала на воспроизводство рабочей силы работников этих предприятий.** Чисто торгашеский, а не социальный подход проявил себя и в этих процессах.

Воспроизводство рабочей силы — в то же время проблема макроэкономическая. Не только семья, не только предприятие, но и общество в целом (прежде всего государство) должно управлять процессами воспроизводства рабочей силы и динамики населения. Забота о количественном и качественном росте рабочей силы, ее распределение и перераспределение — прямая обязанность государства. Еще Дж. М. Кейнс предупреждал, что цены, заработная плата и проценты не являются идеальными рыночными инструментами в вопросах макроэкономического равновесия. Семья не может жить вне рыночных отношений, но из этого не следует, что семейные отношения регулируются только рынком. **Все великие религии мира, все гениальные творения поэзии, литературы и искусства утверж-**

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 268, 269.

дали, что любовь, семья, дети, с одной стороны, деньги, товар, рынок, с другой стороны, — это понятия различного нравственного уровня.

Макроэкономические аспекты воспроизводства рабочей силы в основе своей имеют прежде экономические факторы, но не только. Макроэкономический уровень воспроизводства рабочей силы всего экономически активного населения страны не может не учитывать биологические, социальные, этические, нравственные факторы. Умалять воздействие всех современных институтов на семейные отношения преступно. И здесь государство не может самоустраниться от воздействия на воспроизводство рабочей силы в стране, если ему не чужды интересы своего народа.

Государство прежде всего должно создать максимум экономических условий для воспроизводства рабочей силы в России. В настоящее время почти 30% населения (а это 42,3 млн человек) имеют доходы ниже прожиточного минимума. Если учесть, что сам прожиточный минимум не обеспечивает нормальных условий воспроизводства рабочей силы, очевидной становится истина: нормальные условия воспроизводства рабочей силы на макроэкономическом уровне ныне не обеспечиваются у большей части населения России. Это подтверждают данные статистики: в 2000 г. в среднем на одного члена домашнего хозяйства расходы на конечное потребление составили 1306,2 рубля в месяц¹. Официальный курс рубля по отношению к доллару США в конце 2000 г. составил 28,16. Следовательно, средний доход на 1 члена домашнего хозяйства в 2000 г. в России составил 46,4 доллара в месяц. Излишне говорить о том, сколь низок уровень располагаемого дохода в России.

На процесс воспроизводства рабочей силы большое влияние оказывают уровень и качество здравоохранения. Беспрецедентное для индустриально развитой страны увеличение смертности населения связано с крушением системы здравоохранения советского периода, с ухудшением экологии, а также с социально-психологическим стрессом громадной части населения. После 1990 г. сократилось число больничных учреждений на 2,5 тысячи; на 10 000 населения сократилось число больничных коек со 135 до 113, т. е. на 22 койки; численность среднего медицинского персонала на 10 000 населения сократилась с 124,5 человека до 108,4 человека, т. е. на 16,1 человека; число коек для беременных женщин за этот период сократилось со 122,7 тыс. до 90,7 тыс., т. е. на 32 тыс. Велико число аборт: на 1000 родов — 168,7 абортов. Одновременно увеличилась заболеваемость в самых различных ее проявлениях. В 2000 г. зарегистрировано 106 млн человек (это 70% населения) больных с диагнозом, установленным впервые в жизни. Увеличилось число инфекционных и паразитарных болезней, болезней крови, врожденных аномалий, травм и отравлений. Растет заболеваемость туберкулезом — болезнью бедных, нищих и обездоленных. Массовой становится болезнь, которую Россия раньше не знала, — наркомания (своеобразная форма приобщения к западной цивилизации). На 1 января 2001 г. в России было зарегистрировано 87614 человек инфицированных вирусом иммунодефицита. Заболеваемость населения психическими расстройствами в 2000 г. составила 1938,6 тыс. человек, или 1344,3 человека на сто тысяч населения (1,34%).

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 220.

От алкоголя в 2000 г. умерло 47,5 тыс. человек. Громадное количество случаев отравлений пищей со смертельным исходом.

В системе образования число дошкольных учреждений в период 1990—2000 гг. сократилось с 87,9 тыс. до 51,3 тыс. Средняя цена на услуги дошкольного воспитания составляла в 2000 г. 9,1 руб. за один детодень. Численность учащихся в основных средних школах испытывает тенденцию к сокращению. Ввод в действие новых школ в 1990 г. прибавил 514,6 тыс. ученических мест, в 2000 г. — всего 133,8 тыс. ученических мест, сокращение — 74% (!) Всего в стране имеется 607 государственных и 358 негосударственных высших учебных заведений, что объективно увеличило платность получения высшего образования. Свыше 4 млн детей в России вообще не посещают школу, оставаясь потенциально безграмотными людьми. Бродяжничество стало обыденным явлением и для самих бродяг и беспризорников, и для окружающих.

Социально опасной стала криминогенная обстановка в стране, которая после 1990 года качественно изменилась. Об этом можно судить по данным, которые представлены в табл. 13.29.

Таблица 13.29

Число зарегистрированных преступлений в России¹
(тыс.)

	1990	1996	1998	1999	2000	2002
Зарегистрировано преступлений — всего	1839,5	2625,1	2581,9	3001,7	2952,4	2526,3
в том числе:						
убийство и покушение на убийство	15,6	29,4	29,6	31,1	31,8	32,3
умышленное причинение тяжкого вреда здоровью	41,0	53,4	45,2	47,7	49,8	58,5
изнасилование и покушение на изнасилование	15,0	10,9	9,0	8,3	7,9	8,1
грабеж	83,3	121,4	122,4	139,0	132,4	167,3
разбой	16,5	34,6	38,5	41,1	39,4	47,1
кража	913,1	1207,5	1143,4	1413,8	1310,1	926,8
хулиганство	107,4	181,3	131,1	128,7	125,1	133,2
преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков	16,3	96,8	190,1	216,4	243,6	189,6
нарушения правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств	96,3	47,7	52,4	53,7	52,7	56,8
из них повлекшие по неосторожности смерть человека	15,9	13,1	14,4	15,1	15,4	16,1

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 275.

В 2002 г. выявлено 404 факта бандитизма, 360 фактов терроризма, 54 убийства по найму, 1,5 тыс. фактов похищения людей. В сфере экономики выявлено 289,6 тыс. преступлений, 42,7 тыс. в особо крупных размерах¹.

Причины такого количества преступлений и объективны, и субъективны. Объективные причины заключены в самом господстве частной собственности, которая побуждает грабить и убивать ближнего. Субъективные причины заключаются в том, что российское телевидение при прямом попустительстве властей каждый день и час в подсознание телезрителей вводит мысль о том, что убить и ограбить — это легко и просто. Убийцы на экране оказываются положительными героями, а честные труженики — это неудачники и «совки». По сути идет зомбирование населения под демагогическим лозунгом свободы слова. Невольно вспоминаются слова высокопреосвященного Иоанна, покойного митрополита Санкт-Петербургского и Ладожского: «Свобода совести не есть свобода от совести». Но российские средства массовой информации живут не по законам совести и морали, а по принципам наживы.

Развал государственных сиротских учреждений породил у ревнителей демократии желание избавиться и от этой социальной необходимости. В общество стала усиленно внедряться мысль, что детские государственные дома ребенка и интернаты надо ликвидировать, а вместо них создать семейные детские дома, своеобразную систему приемных детей. Разумеется, попечительство и усыновление (удочерение) общество всегда одобряло и ныне одобряет как гуманный шаг к доброте и человечности. Но реальная жизнь показывает, что **только одно попечительство через создание системы приемных детей не может решить всей сложности проблемы сиротства, бродяжничества, попрошайничества и преступности 5 млн детей, оставшихся без попечения родителей или сбежавших от попечения своих же собственных или приемных родителей.** Об этом можно судить по данным, которые представлены в табл. 13.30.

Таблица 13.30

Устройство в России детей и подростков, оставшихся без попечения родителей²
(человек)

	1990	1996	1998	1999	2000	2002
Всего выявлено детей и подростков, оставшихся без попечения родителей	49105	113243	110930	113913	123204	127090
из них устроены:						
в дома ребенка, детские дома и школы-интернаты для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, учреждения социальной защиты населения и иные учреждения на полное государственное обеспечение	11054	32646	33925	34937	36215	37240

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 275.

² Там же. — С. 212.

	1990	1996	1998	1999	2000	2002
под опеку (попечительство), на усыновление	37409	78566	68009	67645	74258	75879
в том числе усыновлены иностранцами гражданами	...	3251	5647	6265	6292	6926
в учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования, другие образовательные учреждения на полное государственное обеспечение	819	16102	1322	1777	2154	2348
Численность детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в интернатных учреждениях — всего	113425	153174	169438	174709	180295	186087
в том числе в:						
домах ребенка	4269	11475	12807	13497	14115	14660
детских домах	37741	56732	61900	63312	67694	71696
детских домах-школах	—	—	6836	9187	9816	10401
школах-интернатах для детей-сирот	27369	25267	24823	23840	23314	224416
школах-интернатах общего типа	5962	6277	8408	8701	9123	10035
школах-интернатах для детей с ограниченными возможностями здоровья	38084	37274	39386	40973	40926	41025
домах-интернатах для детей	...	16150	15278	15199	15307	15854
Находится детей и подростков на воспитании в семьях:						
под опекой (попечительство)	170496	278051	303865	312309	328978	359731
на усыновлении	128021	141136	146812	151166	153477	155033

Таким образом, статистические данные убедительно доказывают, что без вмешательства государства проблему сиротства, бродяжничества, попрошайничества, правонарушений со стороны детей в современных условиях не решить.

Из таблицы 13.30 следует еще один вывод: само государство и его органы власти должны быть социально ориентированными и гуманными к детям, оставшимся без попечения родителей. Преступно, если местные органы власти за счет денег, выделенных детскому дому, строят базы «отдыха» для своих чиновников или еще хуже — офисы и дачи для себя. Необходимо понять, что российским сиротам и бродягам сегодня выживать негде, кроме детских домов. И не надо их разваливать и разворовывать, даже если ты реформатор и ярый сторонник приватизации. Детский дом — это жестокая система, но она

себя оправдала в период, когда воспитатели детей не видели своей главной цели в наживе, грабеже, взятках. Преступно, когда директор бедствующего приюта за счет пожертвований приобрел в Москве за один 2000 г. сразу четыре квартиры¹. Все это делалось в самом центре страны, и не государственные органы, а журналисты вскрыли эту язву наживы на сиротстве и благотворительности. Всегда и всем следовало бы помнить, что детский дом, детский приют, интернат — это социальное сиротство, и относиться к ним надо трепетно. Тут уместна лишь благотворительность и честность, а не нажива на чужой беде.

В более широком аспекте при работе с детьми в современной России могучим средством воспитания всех детей различных подростковых возрастов могло бы стать пионерское движение, которое имеет опыт работы более восьми десятилетий. Скауты и скинхеды проблем детского и молодежного движения в России не решат. Это организации, чуждые менталитету наших народов. В них нет человечности, гуманности, добра. Альтернативы пионерскому движению в России пока найти не удалось².

Проблема динамики народонаселения России многопланова. Одной из самых наболевших проблем является положение русских за рубежом и в собственной стране. Никогда еще за последние 500 лет своей истории русский народ не испытывал такого унижения и незащищенности. **Типично российской стала проблема защиты русского населения в ближнем зарубежье**, создания условий для его миграции в Россию. Социально-экономическую дискомфортность испытывает русское население и в отдельных регионах самой России.

Все рассмотренные экономические и социальные факторы создают неблагоприятную среду для воспроизводства рабочей силы на всех трех уровнях — индивидуально-семейном, на уровне предприятия и общества в целом.

В реально сложившихся условиях России нужна продуманная, комплексная программа национального спасения населения страны от вымирания — программа решительная, последовательная, бескомпромиссная, без оглядки на Запад или на Восток, программа национальная и патриотическая.

13.5. Проблема социальной защищенности граждан России

Человек — цель бытия, его потребности — цель производства.

Социальная защищенность — это система мер по защите любого гражданина страны от экономической бедности и социальной деградации в результате потери или резкого сокращения доходов, безработицы, болезни, инвалидности, старости и т. д.

Социальная защищенность — проблема макроэкономическая, поэтому она должна опираться на правовую основу в рамках всей страны. Исходные принципы социальной защищенности надлежит разрабатывать высшим законодательным и исполнительным органам власти. Однако конкретные

¹ Черницына М. Святые негодники. // Московский комсомолец. — 2002. — 2 сентября. — С. 4.

² Нератов Д. Замены пионерам пока найти не удалось. // Российская газета. — 2002. — 18 мая. — С. 2.

программы реализации социальной помощи могут иметь и общенациональный, и региональный характер, что позволяет учесть и общее, и специфическое в отдельных районах страны, среди различных социальных групп населения.

Объектами социальной защиты должны быть все основные показатели уровня жизни человека: доходы, жилье, услуги, образование, здравоохранение и т.п.

Конкретные формы социальной защищенности многообразны. Основные социальные гарантии, которые государство должно предоставить населению России, следующие.

1. Государство должно установить такие правила «игры» в экономической системе, чтобы **сам российский рынок был социально ориентированным, поскольку Конституция Российской Федерации нашу страну провозгласила социальным государством.** Это последнее означает, что во всех своих действиях и законодательных актах рынок и государство должны служить народу. Сам бизнес и его представители должны быть социально ответственными за национальную безопасность России, за благополучие всего и всех народов России. Такая социальная ориентированность органически присуща всем традиционным религиям народов России — христианству, мусульманству, буддизму, иудейству, традициям соборности и социализма. В реальной жизни мы имеем акты и действия антисоциальные. В процессе приватизации рядовые акционеры оказались обманутыми. Получаемые ими дивиденды или ничтожно малы, или их вообще не выплачивают. Народная собственность и ныне продается за ничтожно малую величину¹. И это не какое-либо спорадическое явление, имеющее место только на одном заводе, — это явление, повторяющееся тысячу раз и по всей стране. Или еще пример: в 2002 г. выращен хороший урожай зерновых. В США, Японии, Китае из этого факта извлекли бы громадную выгоду и улучшили существенно положение своих крестьян. В России большой урожай зерна вызвал панику среди хлеборобов. Причем эту панику вызвали сами финансово-экономические службы российского государства и их хозяева — олигархи в сфере финансов. Очевидно, крепко они «любят» российского крестьянина. Как тут не вспомнить великого французского энциклопедиста XVIII века, полагавшего, что только той нации принадлежит будущее, которая труд земледельца умеет ценить столь же высоко, сколь высоко она ценит труд поэта. Впрочем, российский рынок не ценит ни труд российского крестьянина, ни труд российского поэта, но зато он высоко ценит импорт продовольствия из-за рубежа. Если свой урожай обанкротит российское село, — это его дело: значит, российский крестьянин не выдержал конкуренции. Таков закон рынка.

2. Всеобщая декларация прав человека, принятая и провозглашенная Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года, предприняла попытку дать каждому человеку на земле не только равные политические права, о чем так заботится «западный мир», — **эта декларация предприняла попытку отстаивать экономические, социальные и культурные права для каждого человека,**

¹ Горюнов А. Надо же такому случиться — завод оценили в ... червонец. // Российская газета. — 2002. — 4 сентября. — С. 6.

живущего на земле. На этом настаивает все человечество на планете Земля, ибо **политические, экономические, социальные и культурные права человека неделимы и взаимосвязаны.**

В России принят целый ряд законов, которые **защищают олигархов, но забывают о защите интересов бедных.** С 1 июля 2002 г. вступил в действие Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. Статья 7.27 этого кодекса «Мелкое хищение» оставила имущество бедных без защиты, ибо украсть у бедного имущество до 2250 рублей — это всего лишь административное правонарушение¹. Тысячи примеров можно привести на тему о том, что дела на предприятии все хуже и хуже, а управляющий процветает и богатеет². Литература журналистского жанра полна лжи о русской лени. Как будто не русский народ в суровые годы не только сражался, но и обеспечивал фронт самой совершенной техникой и оружием! Как будто не русский человек первым поднялся в Космос! Как будто не сотни тысяч русских ученых работают в самых престижных научных центрах Запада! Русские умеют восставать из пепла и созидать на руинах! Они умеют творить!

3. Высшим выражением социальной направленности государства должна быть сама государственная власть. Между тем в современной России произошло **сращивание государственных чиновников с преступным миром.** Социологически анализ показал, что общие затраты на взятки в год, отдаваемые гражданами России на всех рынках бытовой коррупции, достигают астрономических величин и стали обычным экономическим преступлением³. Государство подвергает гонению народные предприятия, где собственниками предприятия являются работники данного закрытого акционерного общества.

4. Важнейшей формой социальной гарантии является минимальная оплата труда и, соответственно, минимальный прожиточный минимум. По состоянию на 1 октября 2003 г. минимальная заработная плата работающего в России составила 600 руб., величина прожиточного минимума трудоспособного — 1967 руб., пенсионера — 1379 руб., детей — 1799 руб. на одного человека в месяц. В пересчете на долларовый эквивалент минимальная заработная плата и одновременно ставка первого разряда составляла 20 долл. в месяц, а величина прожиточного минимума трудоспособного человека — 65,6 долл. в месяц. Излишне говорить, что уровень социальной защиты малоимущих в России не отвечает мировым стандартам. В США почасовая ставка минимальной оплаты труда составляет более 4 долл., следовательно, за рабочую неделю она составляет примерно 160 долл., т.е. выше в 11 раз по сравнению с месячной минимальной заработной платой в России. Если валовой внутренний продукт России на душу населения составляет 18% уровня

¹ Герасимов С. Нельзя воровать у олигархов. // Российская газета. — 2002. — 29 августа. — С. 4.

² Семенов А. Хорошо-то живет наш управляющий?! // Российская газета. — 2002. — 7 августа. — С. 8.

³ Взятку дал — взятку принял. Диагностика российской коррупции: социологический анализ. // Российская газета. — 2002. — 7 августа. — С. 4.

США¹, то, очевидно, минимальная оплата труда в России по мировым стандартам должна составлять примерно 150—160 долл. в месяц.

Положительно уже то, что Трудовой кодекс Российской Федерации потребовал, чтобы минимальная заработная плата не была ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека. В настоящее время эти величины дифференцируют в пределах 1:4,1. При ныне существующей динамике заработной платы потребуется много лет, чтобы эти величины совпали.

5. Социальная защита населения предполагает регулярную выплату заработной платы хотя бы один раз в месяц. Вот уже более 10 лет, т.е. весь период с 1992 г. по 2002 г. включительно, имеют место задержки в выплате заработной платы как бюджетным работникам, так и работникам отдельных предприятий производственной сферы в частном секторе экономики. В современных условиях казначейство, оказываясь, не имеет возможности эффективно обслуживать весь объем государственных денежных потоков, требуется существенная модернизация казначейства за счет иностранных кредитов. И только через семь лет в России, может быть, перестанут красть деньги из бюджета². А пока Минфин РФ выявил 31 млрд 825 млн руб. нецелевого использования средств только в 2002 году, из них 16 млрд 741 млн руб. — в самом федеральном бюджете и внебюджетных фондах; 15 млрд 354 млн руб. — в бюджетах субъектов Российской Федерации и муниципальных образованиях³. Степень воровства, как видим, примерно одинакова — и в центре, и на местах.

6. Социальная защита населения предполагает индексацию доходов населения в условиях инфляции. Сводный индекс потребительских цен в России в 1990—2000 гг. и в последние годы представлен в табл. 13.31.

Таблица 13.31

Сводные индексы потребительских цен в России⁴
(декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах;
без учета деноминации, проведенной в январе 1998 г.)

	1996	1997	1998	1999	2000	2000 в размах к 1990
Все товары и платные услуги населению	121,8	111,0	184,4	136,5	120,2	19049
в том числе:						
продовольственные товары (без алкогольных напитков)	113,1	107,8	202,5	135,0	117,1	19643
непродовольственные товары	117,8	108,1	199,5	139,2	118,5	15023
алкогольные напитки	152,8	118,0	150,8	143,2	125,0	7215
платные услуги населению	148,4	122,5	118,3	134,0	133,7	76277

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 670.

² Гурвич В. Тотальная слежка за казенной зарплатой. // Российская газета. — 2002. — 16 авг. — С. 7.

³ Там же. — С. 7.

⁴ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 251.

Достаточно поставить вопрос: увеличились ли денежные доходы населения в расчете на одного человека в период 1990—2000 гг. в 19 тысяч раз, чтобы убедиться, что инфляция в России в эти годы не опережала рост располагаемых среднедушевых денежных доходов? Ответ очевиден. Ярким примером этого процесса является возвращение вкладов населения, положенных в Сберегательный банк России до 20 июня 1991 г. Эти вклады возвращают не полностью, а частями. Во-первых, возвращают лишь 1 тыс. руб. в форме предварительной компенсации, исходя из нарицательной стоимости денежных знаков в 1991 г. Во-вторых, возвращают не всем вкладчикам, а частями по возрастным группам. Совершенно очевидно, что полностью эти вклады вернут не скоро, и их индексация принимает затяжной многолетний характер. Разумеется эту компенсацию никак нельзя назвать полной. Поражает еще то обстоятельство, что сбережения наших дней, которые составляют 32 процента ВВП, используются нерационально: лишь 17% денежных накоплений населения вкладываются в реальный сектор экономики. А между тем государственная власть до сих пор равнодушна к внешним заимствованиям. В стране нет дефицита денег, есть дефицит мудрого использования свободных денег населения.

7. С точки зрения социальной защищенности населения России, которое вымирает со скоростью около одного миллиона человек в год, особое значение имеют уровень и динамики цен на лекарства. Цены на лекарства растут.

Система льгот при покупке этих товаров пенсионерами, ветеранами, инвалидами практически не действует. Как правило, по льготным ценам нужных лекарств в аптеках нет. В народе сложилась пословица: «Таблетка лечит, цена убивает». Ценовой беспредел дополняется беспределом подделок и разным уровнем цен в различных регионах страны и даже в рядом расположенных коммерческих аптеках. Зато какое моральное удовлетворение: в России практически все аптеки приватизированы!

8. Одной из самых важнейших форм социальной защиты населения являются пенсии. Это основная форма социального обеспечения людей пенсионного возраста и инвалидов. Основные показатели пенсионного обеспечения в России в 1990—2000 гг. представлены в табл. 13.31.

Таблица 13.31

Основные показатели пенсионного обеспечения в России¹

	1990	1996	1997	1998	2000	2002
Численность пенсионеров, состоящих на учете в органах социальной защиты населения (на конец года):						
всего, тыс. человек	32848	37827	38184	38410	38411	38432
в процентах к предыдущему году	102,2	102,0	100,9	100,6	100,1	99,5
Численность занятых в экономике, приходящаяся на 1 пенсионера, человек	2,32	1,76	1,70	1,66	1,68	1,70

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 197.

	1990	1996	1997	1998	2000	2002
Минимальный размер месячной пенсии по старости (с учетом компенсации), руб. (до 1998 г. — тыс. руб.)	0,07	190,4	222,0	234,2	427,8	—
Соотношение минимальной месячной пенсии по старости (с учетом компенсации) с минимальной оплатой труда, процентов	100,0	261,7	265,8	280,5	396,8	—
Средний размер назначенных месячных пенсий (с учетом компенсации), руб. (до 1998 г. — тыс. руб.)	0,102	302,2	328,1	399,0	694,3	1379
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб. (до 1998 г. — тыс. руб.)	...	260,5	289,9	347,9	909	1379
в процентах к предыдущему году	...	139,9	111,3	120,0	117,9	120,5
Соотношение среднего размера назначенных месячных пенсий (с учетом компенсации), процентов:						
с величиной прожиточного минимума пенсионера	...	116,0	113,2	114,7	76,4	100
со средним размером начисленной заработной платы	33,7	38,2	34,0	36,0	31,2	31,6
Реальный размер назначенных месячных пенсий (с учетом компенсации), в процентах к предыдущему году	112,6	108,7	94,6	95,2	128,0	116,3
Поступление страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации:						
всего, млн руб. (до 1998 г. — млрд руб.)	—	115109	151073	149102	379259	642328
в процентах к ВВП	—	5,4	6,1	5,4	5,4	5,9
в процентах к предыдущему году	—	105,8	114,3	77,3	125,3	112,1
Сумма выплаченных пенсий:						
всего, млн руб. (до 1998 г. — млрд руб.)	—	121639	166066	157606	318422	661730
в процентах к ВВП	—	5,5	6,7	5,7	4,5	6,1
в процентах к предыдущему году	—	100,1	118,9	74,3	105,6	116,3

Из таблицы видно, что в 1999—2000 гг. средний размер пенсий не достигал величины прожиточного минимума. На 1 сентября 2002 г. минимальный

размер пенсии по старости составил 766 руб., средняя пенсия — 1417 руб., максимальная — 1734 руб., прожиточный минимум пенсионера в среднем по России — 1313 руб. С 2002 г. средняя пенсия и прожиточный минимум равны.

В современных условиях, т. е. с 1 января 2002 г., в процессах начисления пенсий произошли существенные изменения. Работающие пенсионеры стали получать пенсию в установленном размере без каких-либо ограничений, т. е. полную пенсию с учетом индивидуального коэффициента. Однако в общий трудовой стаж теперь не включены так называемые «нестраховые» периоды (служба в армии, учеба в средних специальных и высших учебных заведениях, время ухода за ребенком).

Ныне трудовая пенсия состоит из трех частей. Первая часть — базовая — одинакова для всех, она финансируется из бюджета Российской Федерации и составляет 600 руб. (эта сумма будет постоянно индексироваться, то есть увеличиваться). Вторая часть — страховая, это те деньги, которые предприятия перечислили в налоговую инспекцию для учета в Пенсионном фонде. Накопительный элемент (третья часть) появится лишь у лиц, которые пойдут на пенсию не ранее 2013 г. У этих людей накопительный элемент будет составлять 2% из 28%, отчисляемых в налоговую инспекцию на пенсионные нужды. Планируется, что к тому времени, когда они выйдут на пенсию, накопительный элемент составит 6%. Накопительный элемент был введен по одной простой причине. В старой пенсионной модели взносы, собираемые с работающих, перераспределялись среди пенсионеров. При установленном в России тарифе страховых взносов для выплаты пенсии одному пенсионеру требовались взносы двух работающих. Но в сложившейся экономической и демографической ситуации на одного пенсионера приходится ныне 1,7 работающих, а после 2010 г. — один работающий. Чтобы гарантировать пенсионные права тех поколений россиян, которые будут выходить на пенсию в неблагоприятные демографические периоды, необходимо уже сегодня резервировать им те финансовые ресурсы, которых будет не хватать для оплаты обязательств государства перед ними, когда они выйдут на пенсию. И единственный источник для этого — те платежи, которые в форме налогов или страховых взносов выплачиваются работодателями.

Главная опасность перехода от распределительной модели пенсионного обеспечения к накопительной состоит в том, чтобы избежать инфляции и потерь при использовании пенсионных накоплений, которые в перспективе превратятся в громадные суммы. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 августа 2002 г. № 652 утвердило «Правила инвестирования средств страховых взносов на финансирование накопительной части трудовой пенсии, поступивших в течение финансового года в Пенсионный фонд Российской Федерации»¹. Эти Правила предусматривают размещение страховых накопительных взносов в государственные ценные бумаги и в ипотечные ценные бумаги. Приобретение этих ценных бумаг осуществляется самим Пенсионным фондом, его агентом по этим операциям выступают Центральный банк Российской Федерации и Внешэкономбанк.

¹ Российская газета. — 2002. — 7 сентября. — С. 6.

В пенсионном деле социальную неудовлетворенность у населения вызывает то обстоятельство, что Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», вступивший в действие с 1 января 2002 г., не включил в общий трудовой стаж при назначении пенсий так называемые «нестраховые» периоды в жизни будущих пенсионеров: учебу в средних специальных учебных заведениях, в высших учебных заведениях, в очной аспирантуре, службу в армии, время ухода за ребенком. Теперь, чтобы женщине иметь 40-летний, а мужчине 45-летний стаж работы и чтобы на этой основе получить максимальную (полную) пенсию, они должны начать работать с 15 лет (55—40 и 60—45) и далее нигде не учиться, в армии не служить и детей не рожать. Более чем странный закон о трудовых пенсиях, вступивший в действие с 1 января 2002 г., с точки зрения социальных проблем, стоящих перед современной Россией?! Впрочем, у сторонников этих антисоциальных решений, сторонников рынка по смитовской протестантской модели, аргумент один и чисто меркантильный: включение в трудовой стаж будущих пенсионеров «нестраховых» периодов потребует 12 млрд рублей в год для увеличения пенсий на этой социальной основе. Иными словами, ответ простой: на эти цели денег нет.

Рассматривая существующие денежные величины минимальной, средней и максимальной пенсий, следует учитывать еще два аспекта этой проблемы:

- непрерывный рост цен и многолетние процессы инфляции привели к тому, что реальная покупательная способность пенсий, действовавших до 1990 г., и ныне остается недостижимым уровнем для миллионов пенсионеров;

- чиновники высшего ранга получают пенсии по своей особой системе начисления и в связи с этим получают пенсии в особо крупных размерах.

9. Важнейшей формой социальной защиты граждан России является Единый социальный налог (взнос), введенный в действие с 1 января 2001 г. Этот налог предназначен для финансирования Пенсионного фонда Российской Федерации (28% от фонда оплаты труда), Фонда социального страхования (4% от фонда оплаты труда) и Фонда обязательного медицинского страхования (3,6% от фонда оплаты труда). Таким образом, этот взнос предприятий в размере 35,6% от фонда оплаты труда предназначен для мобилизации средств на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь. Кроме того, предприятия вносят страховой взнос, размеры которого для каждого предприятия индивидуальны в зависимости от степени риска социальной защиты.

Особенность единого социального налога (взноса) состоит еще и в том, что ставки этого налога имеют регрессивную шкалу с тем, чтобы побудить работодателей выплачивать легальную и достаточно высокую заработную плату своим работникам (статья 241 Налогового кодекса Российской Федерации).

Социальное влияние данного налога (взноса) противоречиво: с одной стороны, от этого налога получили выгоду владельцы предприятий, т. к. этот налог исключил взносы в фонд занятости, который теперь финансируется за счет средств федерального бюджета; с другой стороны, оказались ущемленными права наемных работников, так как сократились пособия по безработице; работники предприятий, в том числе члены профсоюза, практически лишились возможности отдыхать за счет фонда социального страхования в

домах отдыха и профилакториях, которые целиком перешли на коммерческие основы во всей своей деятельности. При этом сам фонд социального страхования сократился с 5,4% от фонда заработной платы до 4%, а с учетом регрессивной шкалы при уплате Единого социального налога — до 3,8%. Под угрозой оказались даже детские оздоровительные программы.

В регионах нереальным оказался процесс нормального формирования фондов медицинского страхования, так как тысячи предприятий не работают и соответственно взносы в этот Единый социальный налог не платят. Бесплатная медицина во многих регионах стала уже виртуальной. С одной стороны, в сфере медицинских услуг развивается взяточничество, с другой стороны, под угрозой своевременная оплата даже больничных листов из-за отсутствия средств в фонде медицинского страхования данного региона. Заметим, что из 3,6% фонда медицинского страхования 3,4% идет в федеральный фонд и лишь 0,2% — в региональный фонд.

10. Социальное значение приобретает уплата земельного налога. Местные власти воспользовались рыночными страстями по продаже и аренде земли и предложили максимально высокие ставки земельного налога, повышенные ставки налога на недвижимость, которая находится на земле и т.п.

Возникла также проблема использования пестицидов на приусадебных участках и землях дачного типа. С одной стороны, успешное развитие приусадебного сельского хозяйства невозможно без применения пестицидов; с другой стороны, появилась реальная возможность отравления продуктами с этих участков, так как многие мелкие землевладельцы не знают жестких мер безопасности хранения и использования этих препаратов. Результат очевиден: на некоторых дачных участках выращивают овощи и фрукты, которыми можно отравиться.

11. В современных условиях громадное социальное значение приобретает жилищная проблема. Практически все жилье стало товаром. Бесплатно получает жилье небольшая часть населения. С точки зрения форм собственности 65,3% жилищного фонда находится в частной собственности, в государственной — всего лишь 6,3%, в муниципальной — 26,5%¹. Площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного жителя растет: в 1990 г. — 18,3 кв. м, в 2000 г. — 19,3 кв. м². Однако ввод в действие новых жилых домов сократился за эти годы в 2 раза: в 1990 г. было построено 61,7 млн кв. м жилых домов, в 2000 г. — 30,3 млн кв. м общей площади³. На получение жилья претендуют 5419 тыс. семей, в 2000 г. реально получили жилье 253 тыс. семей⁴. Узловой проблемой жилья становится рост цен на само жилье и рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Из года в год растет квартирная плата, плата за электроэнергию, за водоснабжение и канализацию, за отопление, за горячее и холодное водоснабжение, за уборку мусора и т.д. Причем на многие виды услуг цены повышаются несколько раз в году.

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 267.

² Там же. — С. 268.

³ Там же.

⁴ Там же. — С. 272.

В руководящих кругах России возникла англосаксонская идея новой системы оплаты жилья и коммунальных услуг. За всем маскарадом слов и объяснений суть этой новой системы социально проста — **переложить все виды оплаты на народ**. Единственное, что сдерживает реализацию этой «новой» системы, — **это социальное негодование населения России**. Однако медленно, но неуклонно оплата жилья растет, а тарифы на все коммунальные услуги повышаются стремительно. При этом используются новые коммерческие подходы: повышаются коэффициенты пересчета восстановительной стоимости приватизированных квартир; предпринимаются и другие меры: квартиры продают, а людей выселяют в свободные казармы.

При проведении жилищно-коммунальной реформы в России забывают главное — рост реальных доходов населения. По своей экономической сути существующие тарифы на жилищно-коммунальные услуги субсидируют предпринимателей и бюджетную сферу государства, которые удерживают заработную плату трудящихся и все другие доходы нетрудоспособной части населения на недопустимо низком уровне. В перспективе, на ближайшее будущее, ожидать стремительного роста доходов трудящихся не приходится: впереди нас ждет расплата по долгам с иностранцами, кроме того, нужны инвестиции и расплата по долгам со своими гражданами.

12. В социальном аспекте громадное значение приобретают условия труда в России. Декларация Международной организации труда (МОТ) провозглашает право на ведение коллективных переговоров, упразднение принудительного труда, недопущение дискриминации в области труда, создание надлежащих условий труда всем работникам, создание особых условий для труда инвалидов, запрещение эксплуатации детского труда¹. Почти 11 млн россиян — инвалиды, и только один из десяти инвалидов имеет возможность устроиться на работу, как правило, низкооплачиваемую.

Узловой проблемой использования живого труда является производственный травматизм. Об этом можно судить по данным, которые представлены в табл. 13.32.

Таблица 13.32

Производственный травматизм в России²

	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Всего пострадавших при несчастных случаях на производстве, тыс. человек	212,5	185,2	158,5	153,1	151,8	127,7
мужчины	168,3	144,3	122,8	119,2	116,7	96,6
женщины	44,2	40,9	35,7	33,9	35,1	31,7
в том числе со смертельным исходом	5,38	4,73	4,30	4,26	4,40	3,92
мужчины	5,11	4,44	4,03	4,00	4,15	3,66
женщины	0,27	0,29	0,27	0,26	0,25	0,26

¹ Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда. // Российская газета. — 1998. — 16 дек. — С. 4.

² Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 102.

	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Всего пострадавших при несчастных случаях на производстве, на 1000 работающих соответствующего пола	6,1	5,8	5,3	5,2	5,1	4,5
мужчины	8,7	8,0	7,2	7,2	7,0	6,1
женщины	2,9	2,9	2,7	2,6	2,7	2,5
в том числе со смертельным исходом	0,155	0,148	0,142	0,144	0,149	0,138
мужчины	0,264	0,247	0,236	0,242	0,250	0,232
женщины	0,018	0,021	0,020	0,020	0,020	0,020
Число человеко-дней нетрудоспособности у пострадавших на производстве:						
всего, млн	5,7	5,1	4,4	4,3	4,3	3,7
на одного пострадавшего, дней	27,0	27,5	27,9	27,9	28,3	28,8

К этим данным следует добавить профессиональные заболевания (отравления), численность которых в 2002 г. составила 11090 человек¹. Часть травматизма на частных предприятиях скрывается и не фиксируется.

Следует помнить о том, что в труде человек проводит одну третью часть своей жизни. Уже из этого следует громадная социальная значимость условий труда, охраны труда, забота о том, чтобы человек испытывал счастье в труде, ибо личный, свободный труд — важнейшая часть нашей жизни.

В России полностью забыли о мотивации труда, ибо всю заинтересованность в труде свели к денежному вознаграждению. Между тем, японцы взяли все лучшее из мирового опыта, в том числе традиции русской соборности и советского коллективизма. Как синтез мирового и национального опыта возникло соревнование по-японски. В России практически забыли о культуре производства. В современном Китае должное внимание уделяется передовикам и героям труда. Российское телевидение вообще тему героизма в труде полностью игнорирует. Для него главный герой — киллер, преступник, боевик, убийца. Между тем, «Доска почета» — это не только советская, это общемировая практика. Мировая культура учит хорошо работать и хорошо отдыхать. По выражению знаменитого писателя Валентина Распутина, российские чиновники забыли о людях и прежде всего о людях труда².

13. Один из важнейших социальных аспектов — забота о безработных. Человеку труда надоело ждать и стоять у ворот неработающего завода; ему надоело ждать, пока он снова станет за станок; ему надоело бастовать и ждать пособия по безработице. Выше (13.3) были рассмотрены социальные гарантии по безработице в России. Для сравнения приведем некоторые данные о социальных гарантиях по безработице в отдельных зарубежных

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 102.

² Распутин В. Чиновники забыли о людях. // Российская газета. — 2002. — 4 июля. — Вставка «Союз». — С. III.

• США — 50% учитываемого заработка в течение 26—30 недель, но не более 580 долл. в месяц;

• Англия — пособие по безработице равно минимальной заработной плате (41 ф.ст. в неделю) в течение 312 дней;

• Франция — 40% заработка в течение 160 недель;

• Швеция — 91,7% среднего заработка в течение 300 дней для застрахованных и в течение 150 дней для незастрахованных. В Швеции безработные получают самое высокое в мире пособие по безработице¹.

В России пособие по безработице установлено на уровне мировых стандартов с точки зрения срока, но не с точки зрения его величины.

14. В социальной защите нуждаются российская наука и высшая школа. В научной среде ходит невеселая шутка: «При российском уровне заработной платы Ньютон просто съел бы то яблоко, которое упало с яблони, когда он лежал около нее, размышляя». Состояние российского и американского уровней расходов на науку и высшее образование находится в соотношении 1:100. Сотни тысяч ученых и высокообразованных специалистов в 1992—2002 гг. покинули Россию, и это современные средства массовой информации вовсе не считают чрезвычайным событием. Зато многократно и регулярно повторяют историю о том, как в первые годы советской власти были отправлены за границу 23 философа и 430 антисоветски настроенных специалистов. Вот такой двойной стандарт оценок.

15. В наименьшей социальной заботе нуждается наша общеобразовательная школа, вся система образования, положение учителя, вся культурно-образовательная сфера села. В России за период 1990—2000 гг. безвозвратно потеряны более 14 тысяч сельских клубов, тысячи библиотек, а те клубы и библиотеки, что остались, стремительно разрушаются. Численность общеобразовательных учреждений с 1990 г. по 2000 г. в России сократилась на 1,2 тыс.; численность учащихся в эти годы сократилась на 315 тыс. человек². И эта тенденция сокращения численности учащихся усиливается в силу демографических причин. 36,2% школ требуют капитального ремонта, а 5,7% находятся в аварийном состоянии³. Содержание школьника дорожает, элементы платности проникают и в школу. В учебниках по истории умаляется роль советского народа в Великой Отечественной войне, но зато всячески подчеркивается роль союзников антигитлеровской коалиции. Воспитывается антирусский менталитет и угодничество перед Западом.

16. В особой социальной защите нуждаются матери и дети России.

В стране выплачиваются: единовременное пособие при рождении каждого ребенка; ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 года; ежемесячное пособие на каждого ребенка в возрасте до 16 лет; ежемесячное пособие на детей одиноких матерей; ежемесячное

¹ Дудников С.В., Литвицкий В.Ф., Павленков В.А. Московская служба занятости. Квалификационно-справочное пособие. — М.: Комитет труда и занятости Правительства Москвы, 1999. — С. 224—225.

² Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 334.

³ Там же. — С. 338.

пособие на детей военнослужащих, проходящих военную службу по призыву; пенсии детям, потерявшим обоих родителей и детям умерших одиноких матерей; пособия на детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов. **В условиях, когда население страны вымирает, существует объективная необходимость увеличения всех этих пособий и пенсий.** Так, ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет в 2000 г. составляло 167 руб., с 1 января 2002 г. — 500 руб. В советские времена детей называли привилегированным классом; ныне это класс, лишенный привилегий. Когда все утверждают, что Россия на пороге демографической катастрофы, то имеется в виду не просто сокращение рождаемости и увеличение смертности — следует обратить внимание на социально-экономическое положение детей в нашей стране. Все объекты некогда могучей социальной сферы оказались разрушенными: в пионерских лагерях строятся коттеджи для нового класса — класса нуворишей, в детских садах поселяются фирмы малого бизнеса.

Результаты подобного отношения к детям не замедлили породить соответствующие результаты. В России официально зарегистрировано два миллиона беспризорников¹. Реально беспризорников в два раза больше.

В современной России существует глубокое противоречие между тем, что должно быть по Законам, и тем, что есть в реальности.

По программе «Дети России» сироты имеют право:

- быть зачисленными на курсы по подготовке к поступлению в учреждения среднего и высшего профессионального образования без взимания с них платы за обучение;

- на обеспечение сезонной одеждой и обувью, а также единовременным денежным пособием;

- на бесплатное медицинское обслуживание и бесплатный проезд на городском транспорте;

- на обеспечение органами исполнительной власти по месту жительства в течение трех месяцев равноценной ранее занимаемому ими (или их родителями) жилому помещению жилой площадью не ниже установленных социальных норм.

В реальной жизни положение детей иное. Эксперты Международной организации труда изучали положение дел с детьми в двух самых престижных регионах России — в г. Москве и в Ленинградской области. Оказалось, что большинство детей (и не только сирот) работают нелегально, никаких трудовых соглашений с ними не заключается; за проделанную работу с ними рассчитываются «левым налом». Многие из детей работают втайне от родителей, которые полагают, что их чада сидят за партой. Цинизм в том, что работодатели оправдывают эксплуатацию детей: приучаются работать, начинают ценить деньги. Возраст детей, которые работают, от 8 до 13 лет. Средний заработок в Москве — 150 рублей в день (работа грузчиком, торговля в ларьке, мытье машин и т.п.). Самый высокий суточный доход — проституция (735 рублей в сутки). В Ленинградской области средний заработок детей — до 100 рублей в сутки. Самый низкий доход — сбор утиля и бутылок (79 руб. в сутки)².

¹ Российская газета. — 2002. — 6 сент. — С. 21.

² Кто стоит за спиной уличных детей? Обработка экспертизы МОТ И. Семеновой // Российская газета. — 2002. — 24 мая. — С. 6.

Не лучше положение матерей и родителей, имеющих детей. Весь мир обошел кадр из Владивостока: полковник милиции ударил кулаком в лицо женщину с ребенком на руках. Сгоряча начальство отстранило его от работы, затем предприняло попытку восстановить его на работе, а женщину обвинить в нападении на представителя власти и привлечь к уголовной ответственности. Все демократические средства массовой информации или вдруг замолчали, или открыто встали на защиту представителя власти. Если бы об этом узнали рыцари средних веков, или русские гусары девятнадцатого века, или секретари горкомов двадцатого века? Что сказали бы они по этому поводу? Еще трагичнее факты самоубийства матерей и отцов в условиях, когда они, полные сил, не могут накормить и одеть своих детей. А сколько унижений терпят женщины России на малых частных фирмах, когда потенциальные нувориши их могут избивать, тащить на диван, заставлять работать сверх нормы, выгонять, когда они не нужны.

Женщины и дети России стали предметом работорговли на мировом рынке. Наша страна попала в число 89 стран, которые допускают незаконную торговлю людьми или не принимают достаточных мер, чтобы не допускать миграции женщин и детей помимо их воли¹.

17. Особую социальную озабоченность вызывает морально-этическое разложение детей России: это наркомания, пропаганда секса, передача в частные руки средств массовой информации, радио, телевидения, киностудий. В стране уже 2 млн наркоманов, а через 5 лет их будет 10 или 20 млн человек. С издевкой произносится избитая фраза: в СССР секса не было... При этом забывают два уточнения: во-первых, у нас не было секса извращенного и безграничного; во-вторых, в русском языке вместо слова «секс» использовалось слово «любовь», вершиной которой были дети. Страна множилась, а ныне вымирает, хотя секс пропагандируется ежедневно и ежечасно.

Современные российские средства массовой информации далеки от Ф.М. Достоевского или Л.Н. Толстого так же, как далеко дикое животное от цивилизованного человека. Наши СМИ соревнуются в том, кто больше и смачнее расскажет о веревке, на которой повесился человек, а не о том, почему человек ушел из жизни. С видом эстетов работники телевидения рассуждают о войнах, о катастрофах, об убийствах, о сексе, о безнравственности. **Но ни один из них не рассуждает о целомудрии и любви. И это ли не признак морального разложения самих эстетов от российского телевидения.** Впрочем, российского в них мало — в них западная смердяковщина, потому что 95% прокатываемых в стране кинолент — зарубежные, а оставшиеся 5% — подстилочные, лизоблудствующие перед зарубежными.

18. Острейшей социальной проблемой для России стала безопасность граждан во всех ее проявлениях.

В 1990 г. было выявлено 897,3 тыс. лиц, совершивших преступления, в 2000 г. — уже 1741,4 тыс. человек, увеличение — 51,5%². Число осужденных в 1990 г. составило 537,6 тыс. человек, в 2000 г. — уже 1183,6 тыс. человек, уве-

¹ Новые работорговцы. РИА «Новости» // Российская газета. — 2002. — 6 июня. — С. 1.

² Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 394.

личение — 45%¹. Эти лица осуждены за убийства (19,4 тыс. человек), за причинение тяжкого вреда здоровью (35 тыс. человек), за изнасилование (6,4 тыс. человек), за разбой (27,5 тыс. человек), за грабеж (64,7 тыс. человек), за кражу (598,5 тыс. человек), за хулиганство (52,7 тыс. человек), за использование и продажу наркотиков (99,1 тыс. человек)². Причины общеизвестны: современная экономическая ситуация в стране и разнузданная пропаганда насилия, секса и порнографии во всех ее проявлениях.

19. Социальной проблемой стали катастрофы всех форм и всех видов. Горят самолеты, тонут корабли, гибнут подводные лодки, идут под откос поезда, взрываются дома, гибнут невинные люди от взрыва самодельных средств террористов. Как остановить вал техногенных катастроф? Как остановить вал терроризма — современной чумы XXI века? Вопросы есть, ответов — нет.

20. Социальную озабоченность вызывает судебная система в России. Новый уголовно-процессуальный кодекс (УПК) внес девять существенных положений: обязательное участие в суде обвинителя; результаты расследования следователей не могут быть исправлены; введена надзорная инстанция; введена досудебная сделка; возбуждение дела осуществляется только с согласия прокурора; вводится домашний арест; решение взять под стражу принимает только суд; обыск санкционирует суд; вводится коллегия из трех профессиональных судей. По мнению многих юристов и здравого смысла народа, **новый УПК под ширмой защиты прав человека защищает прежде всего преступника, а не жертву его преступлений, не потерпевшего.** И хотя по количеству заключенных Россия занимает второе место в мире после США, разгул преступности и бандитизма в стране на затихает, а процветает. И одной из многочисленных причин разгула бандитизма в России является новый УПК. И в этом вопросе мы далеко не самобытны: российские авторы УПК — самые ординарные еврострадатели. Между тем в США, Японии, Китае, Туркмении, целом ряде европейских и мусульманских стран и в судебной системе нашли свои национальные особенности без оглядки и на Запад, и на Европу. В России в народе поселился страх, вызванный преступностью во всех ее проявлениях, вызванный катастрофами самых различных форм и неспособностью законодательной и исполнительной власти защитить рядового человека, честного труженика, мать и дитя. Как сказал бы великий У. Шекспир, не спокойно в датском королевстве...

21. Социальную озабоченность вызывает подготовка специалистов всех уровней из молодого поколения. За все годы реформ число учащихся, которые получают начальное и профессиональное образование, сокращалось: число учебных заведений начального профессионального образования в 1990 г. составило 4328, в 2000 г. — 3893, сокращение — 435 заведений; численность учащихся в них в 1990 г. — 1867 тыс. человек, в 2000 г. — 1679 тыс. человек, сокращение — 188 тыс. человек³. Число средних специальных учебных заведений в 1990 г. составило 2603, в 2000 г. — 2589, сокращение — 14; число

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 396.

² Там же. — С. 396.

³ Там же. — С. 340.

студентов в них в 1990 г. — 2270 тыс. человек, в 2000 г. — 2309 тыс. человек, увеличение — 39 тыс. человек¹. Причем увеличение студентов произошло только в 2000/2001 учебном году, во все остальные годы их число не достигало уровня 1990 г. Число студентов высших учебных заведений увеличилось.

Образование в нашей стране все более становится платным, принимая при этом самые изощренные формы. Бесплатное народное образование уходит в прошлое. Придумываются, точнее, заимствуются самые различные коммерческие формы платы за учебу. Одной из них является государственная ссуда. При этом заемщик (сам студент или его родители) вносит на вклад до востребования под 2% годовых 30% всей стоимости обучения; остальные 70% стоимости обучения он получает в форме кредита от банка. После обучения заемщик выплачивает проценты по кредиту. На сентябрь 2002 г. эта процентная ставка составляет 22% годовых и в перспективе она может изменяться. Основную, базовую часть кредита заемщик выплачивает после окончания учебы. Таким образом, 30% затрат на обучение студент вносит заранее на 5 лет под 2% годовых, а 22% дохода он выплачивает по окончании учебы от заемных 70% затрат. Очень выгодная сделка: только для кого — для студента или для банка?

В связи с этим особую остроту приобретает вопрос о социальных гарантиях для учащейся молодежи — вопрос о стипендиях студентам и учащимся в сфере профессионального образования, аспирантам и докторантам, которые обучаются с отрывом от производства. В период 1997—2000 гг. минимальная стипендия студентов вузов составляла 167 руб. в месяц, в 2001—2002 гг. — 200 руб. в месяц, с 1 сентября 2003 г. — 400 руб. в месяц; соответственно, минимальная стипендия учащимся средних специальных учреждений и начального профессионального образования в 1997—2000 гг. составляла 58,4 руб. в месяц, с 2001 г. — 70 руб. в месяц, с 1 сентября 2003 г. — 140 руб. в месяц.²

22. В связи с переходом на рыночные отношения по стране в целом и с внедрением коммерческих начал в систему образования **возникает новая социальная проблема — материальное и экономическое расслоение не только среди взрослой части населения, но и среди молодежи.** Уже в начальной, а затем и в средней школе среди школьников складываются различные социальные группы, которые смотрят друг на друга как инопланетяне, они не понимают друг друга, у них разные интересы и представления о мире, который их окружает. У одной социальной группы школьников — Интернет, английский язык, мобильники, поездки за границу, концерты и клубы. У другой социальной группы школьников — нищета, курение, наркомания, злоба. А между тем 10—15 лет назад все школьники были одинаковые, учились по одним учебникам, поступали в одни и те же вузы. Как отразится это социальное молодежное расслоение в будущем? Но уже ныне очевидно: именно в школе и вне ее зарождается классовая ненависть, которая в будущем непре-

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 342.

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 195.

менно выплеснется на улицу и примет самые непредсказуемые формы. Не здесь ли закладываются основы экстремизма?

Современное молодое поколение вступает в конфликт со своими родителями и по вопросу о своем будущем. Дети и школьники видят, как их родители прежде строили планы, думали о будущем, однако реальность показала, что все в этой жизни зыбко, неустойчиво: инфляция, пирамиды, дефолты, безработица и т.п. Молодое поколение решает действовать по-своему: оно хочет деньги урвать сегодня; жить там, где можно хорошо заработать. Если за границей хорошо платят, поедем туда. Родина для него там, где хорошо живут материально; патриотизм, нравственность, национальность, религия, идеи равенства, братства уходят в прошлое. И после всего этого взрослые восклицают: «Бездуховность! Экстремизм! Где же свобода, о которой так много говорили, когда свергали советский образ жизни, когда уничтожали советскую цивилизацию?»

Времена не выбирают, в них живут и умирают. Наши современные дети — и богачи, и бродяги — это дети нашего времени, продукт социально-экономических преобразований в нашей стране.

23. Вечной социальной проблемой является забота о престарелых и инвалидах не только с точки зрения их денежных доходов, а с точки зрения их социального обслуживания, оказания им помощи в уходе, бытовом и медицинском обслуживании. Следует различать три основных формы этих социальных учреждений:

- стационарные учреждения, предназначенные для постоянного проживания людей, нуждающихся в уходе, бытовом и медицинском обслуживании;
- реабилитационные центры для инвалидов молодого возраста;
- отделения социальной помощи на дому.

Число мест в стационарных учреждениях социального обслуживания престарелых и инвалидов в расчете на десять тысяч человек населения составляло: в 1990 г. 17,7; в 1995 г. — 17,3 и в 2000 г. — 17,7, т. е. практически за эти годы количество этих социально необходимых мест не изменилось¹. На очереди для помещения в эти учреждения стоят 16,6 тыс. человек взрослых и 0,4 тыс. детей. Из общего числа зданий учреждений для престарелых и инвалидов 5,5% находятся в аварийном состоянии; 6,5% — в ветхом, а 15,2% требуют реконструкции².

24. Заключительным социальным актом является ритуальное пособие умершим. В 1993 г. ритуальное пособие составляло 21,4 тыс. руб. в ценах до 1998 г., в 1995 г. — 102,5 тыс. руб. в ценах до 1998 г., в 1998—2000 гг. — 834 руб., в 2001 г. — 1000 руб.³, в 2002 г. — 2000 руб.

25. Все большую социальную озабоченность вызывает состояние окружающей среды. Узловыми вопросами этой проблемы являются: ограниченность свежей воды в водных источниках страны; сброс загрязненных сточных вод; выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух; нарушение земель и

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2001. — С. 255.

² Там же. — С. 255.

³ Там же. — С. 195.

разрушение почвенного слоя в результате хозяйственной деятельности; образование токсичных отходов; разрушение природных заповедников и национальных парков; техногенные и экологические катаклизмы. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в России, в 1990 г. составляли 3,3 млрд руб., в 2000 г. — 22 млрд руб. В сопоставимых ценах и в процентах к предыдущему году эти инвестиции имели следующую динамику (табл. 13.33).

Таблица 13.33

Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов России¹
(в процентах к предыдущему году)

	1990	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Инвестиции в основной капитал	100,2	81,6	71,3	93,6	74,4	91,2	100,4	79,0	133,4	80
в том числе на:										
охрану и рациональное использование водных ресурсов	96,3	76,2	68,4	88,7	69,3	88,8	89,3	75,0	121,2	94,4
охрану атмосферного воздуха	113,2	106,5	66,1	134,3	74,7	85,7	89,4	133,5	130,4	61,2
охрану и использование земель	119,0	82,2	78,7	71,8	84,9	81,8	96,7	61,3	186,0	94,3

С учетом инфляционных процессов реальные инвестиции в данное направление далеки от уровня 1990 г.; в последние годы (2002—2003 гг.) эта тенденция изменяется далеко не в лучшую сторону.

В связи со всем, что было изложено выше, становится очевидным: **Россия не может не заботиться о социальной безопасности**, которая не менее важна, чем безопасность военная, продовольственная или какая-либо другая. **В России во все времена ценилось чувство социальной справедливости.** В этом — одна из особенностей российского менталитета и прежде всего менталитета русского народа, который всегда утверждал мысль: **все делить по-справедливости!** В России почти с детства человек обретает это чувство справедливости. Оздоровление экономики надо начинать с человека и прежде всего с человека труда, с человека, который создает все блага, все услуги, все ценности. Нельзя допускать положения, чтобы большая часть населения целой страны жила в условиях материально — за чертой бедности, социально — с чувством нарушенной справедливости. Подобные условия народ может терпеть в чрезвычайных условиях, но всю жизнь эти условиях все население огромной страны выдержать не может.

Хотелось бы верить, что и Россия найдет в себе силы решить и разрешить все узловые вопросы социальной безопасности своей страны.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 70.

Раздел V



СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ЕГО СТАНОВЛЕНИЕ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ

14.1. Становление мирового хозяйства и основные формы мировых экономических связей

Мировое сообщество включает почти 200 национальных, формально независимых, самостоятельных государств, которые связаны между собой многосторонними экономическими, политическими и историческими связями. 20 мая 2002 г. появилось новое, по счету 192-е, государство — Восточный Тимор, бывшая португальская колония, затем индонезийская провинция, ныне юридически независимое государство, в котором проживает 740 тыс. человек.

Каждая страна имеет со своими соседними странами и не только с ними многосторонние связи, и в то же время каждая имеет свою национальную, географическую, религиозную и социально-политическую специфику, самостоятельность. Эта взаимозависимость и одновременно самостоятельность той или иной страны в современном мире есть реальное противоречие жизни: каждая страна стремится к независимости и одновременно ни одна страна мира не может жить изолированно.

В современном мире с точки зрения развитости производительных сил можно выделить страны высоко-, средне- и низкоразвитые. Среди них особо выделяются новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, богатые нефтеэкспортирующие государства Арабского Востока и наиболее бедные страны Африки и Азии.

За период 1900—2000 гг. мировой ВВП в постоянных ценах увеличился в 19 раз, что соответствует среднегодовому темпу прироста в 3 процента; численность населения мира увеличилась почти в четыре раза — с 1,6 млрд человек до 6,3 млрд человек¹. Однако распределение мирового ВВП по странам и регионам мира неравномерно. Усиление дифференциации экономического развития стран в современном мировом сообществе продолжается: среднедушевой размер ВВП в 1900 г. дифференцировал по странам мира в пределах 1:30, в 2000 г. — уже в пределах 1:120. Коэффициент Джини за столетие повысился с 0,40 до 0,48. Разрыв между богатыми и бедными странами за столетие чудовищно вырос. Весь XX век был эпохой усиления неравенства в экономическом аспекте. Даже по странам высокого и среднего уровня развития индексы физического объема ВВП на душу населения варьируют в широких пределах.

¹ Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. Глава V доклада МВФ. Перевод Б. Болотина. // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 1. — С. 4.

По результатам Программы международных сопоставлений, в которой приняли участие 43 страны, в 1996 г. эти индексы составили по отношению к уровню США, принятому за 100: Люксембург — 114,4; Норвегия — 91,6; Швейцария — 89,6; Япония — 86,2; Канада — 81,7; Германия — 76,6; Франция — 73,3; Италия — 72,8; Швеция — 71,6; Великобритания — 70,2; Израиль — 62,3; Испания — 54,8; Чехия — 45,7; Венгрия — 33,5; Россия — 24,2; Белоруссия — 18,6; Украина — 11,9; Молдавия — 7,6¹. Соотношения доходов 20% населения в богатых и бедных странах мира составляли в 1960 г. 32 : 1, 1990 г. — 60 : 1, к началу 2000 г. — 74 : 1².

Мировое сообщество ныне имеет динамично развивающееся **мировое хозяйство**, которое прошло длительный путь исторического развития и к началу XX в. приобрело современные черты. В основе его формирования и становления лежит процесс **интернационализации хозяйственной жизни**. Исторически первой формой экономических связей была **мировая торговля**. Ее объективной основой, а в последующем и всех других форм мировых экономических связей, явилось **общественное разделение труда**, которое перешагнуло рамки национальных границ и вышло на международный уровень.

Первоначально международное разделение труда базировалось на различиях в природно-климатических условиях. На машинной стадии развития производства оно стало базироваться не только на природно-климатических различиях, но и на технологической специализации в сфере производства. Процесс интернационализации экономических связей теперь охватил и сферу обращения, и сферу производства. Мировое хозяйство приобрело современные формы.

Мировое хозяйство — это система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торговыми, производственными и другими многообразными формами экономических связей.

Основными формами мировых экономических связей являются:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и иностранных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межстрановая кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

Соответственно этому **структура современного мирового хозяйства включает:**

- мировой рынок товаров и услуг;
- мировой рынок капиталов;
- мировой рынок рабочей силы;
- международную валютную и кредитно-финансовую системы.

В условиях машинного производства и индустриальной стадии развития общества разделение труда уже не укладывается в форму международной торговли товарами и услугами: исключительное значение приобретает **вывоз капитала**. Капитал вывозится в двух основных формах — **предприниматель-**

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 668.

² Экономика и жизнь. — 2000. — № 1. — С. 1.

ской и ссудной. Предпринимательский капитал вывозится в виде **прямых инвестиций**, когда создается собственное производство или покупается контрольный пакет акций местной компании, и в виде **портфельных инвестиций**, когда вложений недостаточно для установления контроля. Ссудная форма вывоза капитала — это **займы и кредиты**, которые приносят проценты. Особую роль в современном мировом хозяйстве выполняют **транснациональные корпорации**, которые контролируют более трети производства, более половины торговли и 80% технологий.

Важным элементом современного мирового хозяйства является **межстрановая миграция рабочей силы и мировой рынок труда**. В современном мире насчитывается более 25 млн мигрантов, а с учетом их семей — более 100 млн человек. Цель миграции — поиск новой работы. Экономической основой миграции рабочей силы служат межстрановые различия в уровнях стоимости жизни, оплаты труда, занятости и т. п. Миграция рабочей силы ныне приобретает самые изощренные формы. В ряде стран стал формироваться **черный рынок труда**, который использует нелегальную или полуполюгальную миграцию, внедряя полурабские формы использования труда иностранцев. В некоторых странах произошло своеобразное разделение труда между иностранными рабочими, выполняющими черновую и непрестижную работу, и местными рабочими. Другая современная форма миграции рабочей силы — **«погоня за умами»** иностранных специалистов. Экономической основой миграции работников высокой квалификации являются различия в материальном вознаграждении, в условиях для развития науки и творчества. Миграция неквалифицированной рабочей силы выгодна для страны-донора: она сокращает безработицу и обеспечивает валютные поступления. Миграция «умов» невыгодна для страны-донора, так как в этом случае нет отдачи от затрат на подготовку специалистов и ослабляется научно-технический потенциал страны-донора.

Особое значение в современном мировом хозяйстве приобретают **международные научно-технические связи**, обмен научно-технической информацией. Формы этой связи многообразны: продажа патентов, лицензий, секретов, инженерных услуг, любой ценной информации. Конкретные условия обмена научно-технической информацией различны: иногда выгодно купить или продать лицензию, в другом случае предпочтительнее скрыть новшество от конкурентов. Широчайшее развитие получает связь через систему Интернет — глобальную компьютерную сеть.

Мировое хозяйство создало адекватную для себя **инфраструктуру**: развитую транспортную систему, сеть информационных коммуникаций, обмен услугами. Особая роль при обмене услугами принадлежит туризму. Подключение к каналам мировых сетей информационных коммуникаций во многом предопределяет место страны в мировом хозяйстве. Интернет обеспечивает доступ к емким специализированным информационным серверам и электронную почту.

Мировому хозяйству на современном этапе развития свойственны следующие закономерности развития:

- идет процесс концентрации производительных сил в небольшом числе развитых стран. На два десятка ведущих стран мира приходится около 80% промышленного и сельскохозяйственного производства;

- увеличивается разрыв между высокоразвитыми и низкоразвитыми странами;
- в отношениях между странами взаимодействуют две противоречивые тенденции развития — центробежная и центростремительная;
- реальной становится попытка регулирования всего мирового хозяйства в целом, когда весь мир выступает как единая макроэкономическая система.

Положение России в системе международного разделения труда сложно и противоречиво. В ее экспорте преобладают высококвалифицированный труд и сырьевые товары. О масштабах миграции рабочей силы из России в развитые страны Запада можно судить по данным, которые представлены в табл. 14.1.

Таблица 14.1

Миграция рабочей силы из России в страны дальнего зарубежья¹
(тыс. человек)

Годы Страны	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Дальнего зарубежья, всего	113,9	105,4	110,3	96,7	86,0	82,3	87,2	63,4	54,6
Германия	73,0	69,5	79,6	64,4	48,4	46,2	47,9	40,4	42,2
Израиль	20,4	17,0	15,2	14,3	12,8	12,8	20,0	9,4	2,8
США	14,9	13,8	10,7	12,3	9,1	6,9	5,9	4,8	3,1

Утечку умов из России некоторые социологи считают бо́льшей бедой, чем дефолт. В наши дни из России идет утечка молодых мозгов, поскольку запасы зрелого интеллекта практически исчерпаны с точки зрения причин миграции. Излишне говорить о том, что утечка молодых мозгов, кроме потерь интеллектуального и нравственного аспектов, усугубляет вымирание населения России. Более того, в процессах миграции населения из России сложилась странная ситуация и в чисто финансовом аспекте: спортсменов продаем, а ученых дарим. И никто из верховной власти — как законодательной, так и исполнительной — этому аспекту проблемы не уделяет внимания или делает вид, что здесь проблемы нет. Между тем, легко подсчитать, сколько стоит в России подготовка студента, окончившего вуз, кандидата наук, доктора наук. Зная это, легко предъявить счет и мигранту, и стране, принимающей его.

Следовало бы также **особо учесть миграцию женщин фертильного возраста**, что наносит прямой ущерб рождаемости в России. «Интерфакс» сообщает, что более 100 тыс. женщин ежегодно выезжают из России².

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 121, 122.

² Штаты займются нашими девочками. Сообщение «Интерфакс». // Российская газета. — 2002. — 24 января. — С. 1.

С точки зрения эффективности внешнеэкономических связей особое значение приобретает **сырьевое направление в экспорте товаров из России**. В экономических кругах даже сложилась нелестная поговорка: Россия сидит на нефтяной игле. В этом есть что-то болезненное и неестественное.

В экспорте России в страны дальнего зарубежья преобладают сырьевые товары: минеральные продукты (35%), металлы, драгоценные камни и изделия из них (13%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (4%); в импорте из этих стран — машины, оборудование, транспортные средства (26%) и продовольственные товары (11%), которые нередко имеют низкое качество и небезвредны для здоровья, а подчас опасны для жизни человека¹.

Возможности технологической экспансии России в 90-е годы XX в. и в начале XXI в. оказались весьма ограниченными: удельный вес готовой продукции в экспорте составлял всего 31%, в том числе доля машин, оборудования и транспортных средств — 18,7%². В мире ошутим большой спрос на российские научные кадры, имеется масса предложений о покупке российских технологий и «ноу-хау». Для России задача состоит в том, чтобы быстро осваивать собственные технологические новшества и выгодно продвигать их на мировой рынок в виде готовой высокотехнологичной товарной продукции.

14.2. Международная торговля. Теории международной торговли

Одной из основных и исторически самой ранней формой мировых экономических связей была и остается международная торговля, которая и в XXI в. стала основой формирования мирового рынка.

Международная торговля — это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами.

Мировой рынок представляет собой единую и целостную систему торговых и финансово-экономических связей между всеми национальными хозяйствами. На этом рынке формируются и действуют **мировые цены**, уровень которых предопределяется действием трех основных законов: закона стоимости, закона спроса и предложения, закона конкуренции. Объектом международной торговли являются товары и услуги, которые обладают часто высоким качеством.

Международная торговля включает два взаимосвязанных процесса: **экспорт, или вывоз** (от лат. exportare — вывозить), и **импорт, или ввоз** (от лат. importare — ввозить). Общая величина экспорта и импорта образует **внешнеторговый оборот**.

Международную торговлю можно рассматривать как совокупность внешней торговли всех стран мира. Поэтому ее объем можно подсчитывать как сумму объемов экспорта и импорта. Объем экспорта обычно подсчитывают с учетом затрат по доставке товара в пределах франко-граница страны-экспортера или по ценам ФОБ (от англ. Free on Board), которые учитывают затраты продавца по доставке и погрузке товаров на борт судна, в вагон станции отправления и т.п.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 638.

² Там же. — С. 639.

Импорт, как правило, ведется с учетом затрат по доставке товара в пределах франко-граница страны-импортера или по ценам СИФ (от англ. Cost Insurance Freight), когда в цену реализации включается цена самого товара, затраты на транспортировку до порта (до станции) назначения, а также расходы на страхование товаров и услуг, связанных с их сохранностью и движением.

При сопоставлении объемов экспорта и импорта может возникнуть **отрицательное сальдо**, если импорт превышает экспорт, и **положительное сальдо**, если экспорт превышает импорт. В связи с этим часто вводят понятие **чистый экспорт** как разность между экспортом и импортом применительно к данной конкретной стране. Чистый экспорт может быть величиной положительной или отрицательной. Положительный чистый экспорт ведет к росту валового национального продукта и росту валового внутреннего продукта, отрицательный чистый экспорт их сокращают. Из этого следует, что чистый экспорт всегда вызывает изменения в макроэкономическом равновесии: он влияет на все элементы совокупных расходов: на потребление, инвестиции и на государственные расходы.

Влияние чистого экспорта, как и всякого фактора совокупного спроса, сопровождается **мультипликационным эффектом**. Экспортные заказы увеличивают выпуск продукции и заработную плату в отраслях, которые выполняют заказ. Затем увеличиваются вторичные и третичные потребительские и инвестиционные расходы. Этот эффект аналогичен мультипликатору инвестиций. Импорт, напротив, сокращает внутреннюю покупательную способность. Через определенное время действие мультипликатора внешней торговли затухает. Макроэкономическое соотношение между спросом и предложением постепенно приходит в равновесие. В конечном счете реальный эффект (или реальные потери), который приносит внешняя торговля, отражает платежный баланс страны.

Платежный баланс страны — это соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период. Если поступления превышают платежи, то платежный баланс данной страны активен; если сальдо этих платежей и поступлений отрицательное, то баланс пассивен. Платежный баланс состоит из двух колонок: поступлений, или актива, и платежей, или пассива. Типовая структура платежного баланса по укрупненным статьям представлена в табл. 14.2.

Таблица 14.2

Типовая структура платежного баланса

Актив	Пассив
Текущий баланс	
Товарный экспорт	Товарный импорт
Экспорт услуг	Импорт услуг
Перевод средств из-за границы частным лицам	Перевод средств за рубеж частными лицами
Движение капиталов	
Импорт капитала	Экспорт капитала
Движение золота и валюты	
Приток золота и валюты	Отток золота и валюты

Платежный баланс представляет собой отчет, в котором отражаются все внешнеэкономические операции резидентов (лат. *residens* — сидящий, пребывающий) данной страны с нерезидентами, других стран за определенный период. **Операции, осуществляемые между резидентами и нерезидентами**, включают:

- операции с товарами, услугами и доходами;
- операции с финансовыми требованиями и обязательствами в отношении остальных стран мира;
- операции, классифицируемые как трансферты.

Основным принципом построения платежного баланса является система двойных бухгалтерских проводок, при которой каждая операция представляется двумя проводками одинаковой стоимостной величины. Одна проводка регистрируется по кредиту (+); другая — по дебету (—).

Традиционно в рамках платежного баланса выделяют три группы показателей:

в первую входит счет текущих операций, в котором приводятся показатели экспорта и импорта товаров и услуг, доходы, получаемые из-за рубежа и выплачиваемые за рубеж, текущие трансферты за рубеж и из-за рубежа;

вторая группа — счет операций с капиталом, в котором представлены операции с капитальными трансфертами и инвестициями;

третью группу составляет финансовый счет, который включает многочисленные операции движения внешних финансовых активов и обязательств данной страны¹.

Первоосновой платежного баланса является **торговый баланс**, который отражает соотношение между экспортом и импортом товаров и услуг.

Для анализа эффективности международной торговли используется целая система экономических показателей: экспортная квота; объем экспорта на душу населения; соответственно — импортная квота и объем импорта на душу населения; коэффициент относительной экспортной специализации и др.

Экспортная квота устанавливает долю экспорта в валовом внутреннем продукте:

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Стоимость экспорта}}{\text{Стоимость ВВП}} \cdot 100.$$

Этот показатель характеризует уровень открытости национальной экономики для внешнего рынка, степень участия страны в международном разделении труда. **Объем экспорта на душу населения**, как это следует из содержания данного показателя, характеризует роль экспорта при анализе уровня жизни населения. Коэффициент относительной экспортной специализации ($K_{\text{ЭС}}$) определяется по формуле:

$$K_{\text{ЭС}} = \frac{\Theta_0}{\Theta_{\text{М}}},$$

где Θ_0 — удельный вес совокупности товаров данной отрасли в общем экспорте страны;
 $\Theta_{\text{М}}$ — удельный вес данных товаров — аналогов в мировом экспорте.

¹ Платежный баланс Российской Федерации в 2002 г. представлен в полном виде в Российском статистическом ежегоднике: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 633.

С помощью коэффициента относительной экспортной специализации можно определить степень международной специализации по данному конкретному товару: если это отношение превышает единицу, этот товар можно отнести к международно специализируемому, и, наоборот, если отношение меньше единицы, данный товар нельзя считать специализируемым на мировом рынке.

Одним из важных аспектов проблемы международной торговли является вопрос о том, **в какой мере участие данной страны в мировых экономических связях отвечает ее национальным интересам.**

По данному вопросу **во внешнеэкономической политике существуют две концепции: протекционизм и либерализм.**

В XV—XVIII вв. меркантилисты выдвинули идею **жесткого протекционизма** (от лат. *protectio* — прикрытие), защиты собственного национального производства. Они всеми средствами пытались стимулировать экспорт и сдерживать импорт товаров.

Протекционизм в современных условиях представляет собой такую политику государства, которая направлена на защиту внутреннего рынка от конкурентов и в то же время поощряет захват внешних рынков. Классическим инструментом протекционизма является **таможенная пошлина** — налог, который взимается при пересечении товаром таможенной границы и который, следовательно, повышает цену импортируемого (иногда — экспортируемого) товара. Политика жесткого протекционизма ведет к сокращению внешней торговли и может привести страну к самоизоляции.

В период промышленной революции многие страны пришли к идее свободной торговли — **фритредерству** (от англ. *free trade* — свободная торговля). В соответствии с концепцией фритредерства проводится политика **либерализации**, суть которой состоит в том, что **государство ставит цель открыть внутренний рынок для иностранных товаров, капитала и рабочей силы с тем, чтобы усилить конкуренцию на внутреннем рынке.** При этом предполагается, что национальные предприятия выстоят в конкурентной борьбе.

В реальной жизни **современные государства в своей внешнеэкономической политике сочетают и либерализм, и протекционизм**, используя для реализации этих конкретных целей различные инструменты: таможенные тарифы и нетарифные меры. К нетарифным мерам относятся: внешнеторговые (лицензии, квоты, пошлины) и административные (стандарты, маркировка, упаковка) акты и действия. Широко используются в мировой практике **экономические зоны свободной торговли.**

В сфере международной торговли в последние пять десятилетий (с 1 января 1948 г.) правила игры на мировом рынке во многом определялись Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) — международной организацией, которая действовала на базе межправительственного многостороннего договора. С 1 января 1995 г. ГАТТ преобразована во **Всемирную торговую организацию (ВТО)**. ВТО объединяет договорами почти 150 стран; Россия с 1992 г. имеет статус наблюдателя.

Главная цель ВТО — **либерализация торговли посредством совершенствования торговых правил.** Высшим органом ВТО является Конференция представителей государств — членов этой организации. Подобные Конфе-

ренции собираются один раз в каждые два года. Текущую работу ведет Генеральный совет ВТО. В свою очередь Генеральный совет делегирует свои функции трем органам:

- Совету по торговле товарами;
 - Совету по торговле услугами;
 - Совету по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность.
- Местопребывание ВТО — Женева (Швейцария).

Россия в декабре 1995 г. подала заявку на вступление в ВТО. **Присоединение России к ВТО — процесс сложный и противоречивый.** По данному вопросу существует три точки зрения среди российских экономистов и политиков:

• Присоединение России к ВТО принесет нашей стране только выгоды, так как страна станет полноправным участником мирового торгового рынка.

• Присоединение России к ВТО принесет нашей стране только убытки, так как экономика страны будет поставлена под полный контроль этой организации и прежде всего США, страна будет окончательно колонизирована.

• Присоединение России к ВТО необходимо и неизбежно, но до окончательного вступления страны в эту организацию необходимо четко определить условия, которые не ущемляли бы интересы нашей страны.

Блестящий пример того, как надо вступать в ВТО, защищая при этом свои национальные интересы, показал Китай. Эта страна не гонялась за ВТО, участники этой организации сами и неоднократно приглашали Китай вступить в ВТО, а он умело использовал эту ситуацию в своих интересах.

ВТО покрывает свыше 95% оборота внешней торговли. Отсюда следуют два противоречивых вывода:

- кто не вступает в ВТО, тот проигрывает;
- кто вступает в ВТО, не обезопасив при этом свою национальную торговлю, тот ничего не выигрывает, а, скорее, проигрывает.

Задача состоит в том, чтобы защитить достойно на мировом рынке свои интересы, а не набрасывать себе на шею мертвую петлю. Китай сумел выйти победителем и в этой торговой игре. Беспечность может дорого стоить: тут медлить нельзя, но и торопиться ни к чему. От своего торгового суверенитета отступать нельзя. Ярким доказательством этих истин может служить конкурентная торговая война по поводу «ножек Буша» в 2002 году. В ответ на наш временный отказ покупать допинговый товар американцы ответили «стальным жестом» и не менее жесткими политическими угрозами. Права человека американский сенат мгновенно заменил куриными окорочками. Через месяц «ножки Буша» возвратились на российский рынок: запрет был снят. Между тем в самой России в это же самое время простаивало 70% птицекомплексов, страна могла бы успешно решить куриную проблему за счет отечественного доброкачественного сырья, но Россия вновь и вновь уступила США, которые не захотели терять 700 млн долларов прибыли в год. Этот факт еще раз подтверждает мысль: при вступлении в ВТО России необходимо помнить о своих национальных интересах и достойно вести себя в современной жесткой конкурентной борьбе. Конкуренция на рынке металлопроката между США и Россией продолжается, то усиливаясь, то затихая, а впереди новая торговая схватка по поводу иракской нефти.

В проблеме мировых экономических связей актуален вопрос о теоретических основах международной торговли.

Первую попытку обосновать теоретические основы международной торговли предприняли меркантилисты XVI—XVII вв. Сторонники этой теории стремились теоретически и практически поощрять экспорт и ограничивать импорт. Абсолютным выражением богатства они считали золото, политика активного торгового баланса как раз и обеспечивала приток золота в данную страну. Достоинство этой теории и практики — активная поддержка экспорта; ее недостаток — выгоду для себя они открыто предлагали получать за счет ущерба других, за счет импортеров. Элементы этой политики можно наблюдать и в наши дни.

Вторую попытку обосновать теоретические аспекты международной торговли предпринял А. Смит. Он выдвинул тезис: **основой развития международной торговли служат различия в абсолютных издержках** при производстве товаров в разных странах. Импортировать товары нужно из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать нужно те товары, издержки которых у экспортеров ниже, чем на мировом рынке. Мысль А. Смита предельно проста: экономическая выгода от экспорта определяется тем, что страна вывозит продукцию, издержки производства которой ниже мировых, при импорте приобретаются товары, которые экономически невыгодно производить внутри страны¹. Это была теория абсолютных преимуществ.

Взгляды А. Смита были развиты Д. Рикардо, который обосновал теорию **сравнительных издержек**. Его тезис гласит: торговля между странами может быть выгодной и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров. При международной торговле та страна получит выигрыш, которая откажется от производства менее эффективного товара в пользу более эффективного. Для иллюстрации своего тезиса Д. Рикардо брал две страны — Англию и Португалию — и два товара — вино и сукно. Издержки производства он измерял рабочим временем (табл. 14.3).

Таблица 14.3

Пример сравнительных преимуществ по Д. Рикардо

Продукт	Португалия	Англия
1 единица вина	1 рабочий день	3 рабочих дня
1 единица сукна	2 рабочих дня	4 рабочих дня

По логике А. Смита, нет смысла покупать более дорогостоящие товары в стране, где их производство обходится дороже.

По логике Д. Рикардо, следует сравнивать не абсолютные, а относительные, сравнительные издержки и соответственно эффекты. В Португалии сравнительные издержки по сукну составляют 2:1, а в Англии — 4:3, что, несомненно, меньше. По вину ситуация обратная. Следовательно, Англии выгод-

¹ См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — С. 330, 331, 333.

но экспортировать сукно в Португалию, закупая там вино, а Португалии выгодно экспортировать вино в Англию, закупая там сукно. По мнению, Д. Рикардо, каждой стране необходимо специализироваться на производстве тех товаров, по которым она имеет сравнительное преимущество. Англии выгодно специализироваться на производстве сукна, а Португалии — на производстве вина, так как 4:3 меньше, чем 2:1. Индивидуальная выгода в этом случае увязывается с общим благом всех¹.

Модель Д. Рикардо основана на ряде допущений и упрощений:

- во внимание берутся две страны и два товара;
- торговля имеет абсолютно свободный характер;
- не учитывается миграция рабочей силы между странами;
- затраты на производство двух товаров неизменны;
- не учитываются транспортные затраты;
- не принимаются во внимание научно-технические новшества;
- исходной предпосылкой является также тезис о полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

В реальной жизни все или почти все эти факторы существуют. На уровень затрат во внешней торговле значительное влияние оказывают транспортные затраты, миграция рабочей силы, научно-технический прогресс, альтернативные ресурсы. Уровень затрат динамичен, причем темпы их изменения в разных странах различны. В этих условиях неучет всех этих факторов искажает реальное положение дел самым существенным образом.

В современной экономической науке теория сравнительных издержек модифицировалась в **теорию соотношения факторов производства**. Экономическое обоснование данной теории дали шведские экономисты *Эли Хекшер* (1879—1952) и *Бертиль Олин* (1899—1979). Математически обосновал эту теорию П. Самуэльсон, поэтому на Западе модель эффективности международного разделения труда называют моделью *Хекшера—Олина—Самуэльсона*. Сущность этой теории соотношения факторов производства состоит в следующем:

- распределение материальных и людских ресурсов по странам мира неравномерно в силу разнообразных причин;
- в связи с этим национальные цены на товары различны;
- каждая страна стремится специализироваться на производстве товара, который требует больше факторов, имеющихся у нее в изобилии;
- в процессе международной торговли цены на факторы производства (ресурсы) выравниваются через механизм перелива капитала между странами;
- в результате происходит выравнивание уровней развития отраслей, имеющих ресурсы в изобилии, и отраслей, с ограниченными ресурсами. Нельзя, однако, полагать, что это выравнивание имеет абсолютный характер. Различия в национальных условиях издержек на однородные товары остаются, и они весьма существенны. Это рождает сравнительное преимущество.

В 60-е годы модель Хекшера—Олина была дополнена **моделью технологического разрыва**. Ее суть проста: страна, в которой появляются технические новшества, получает сравнительное преимущество, ибо она начинает производить товары с меньшими издержками. В результате этого образуется тех-

¹ См.: Д. Рикардо Д. Соч. Т. 1. — М.: Соцэкгиз, 1955. — С. 116, 117.

нологический разрыв между странами, которые имеют эти новшества, и странами, их не имеющими. Страна, имеющая научно-техническое преимущество, на мировом рынке получает добавочную прибыль.

Существуют и другие теории международной торговли, которые дополняют или уточняют указанные выше, а именно:

- **парадокс В. Леонтьева**, который объясняет, почему именно этот, а не какой-либо другой товар преобладает в экспорте и импорте данной страны;
- **теория конкурентных преимуществ**, которая выясняет роль внутренней макросреды на внешнюю торговлю;
- **теория бегства капитала**, объясняющая причины миграции капитала из одной страны в другую и т.д.

Объем внешней торговли России характеризуется данными, которые представлены в табл. 14.4.

Таблица 14.4

Внешняя торговля Российской Федерации¹
(в фактически действовавших ценах; миллиардов долларов)

Показатели \ Годы	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Всего	145,0	157,8	158,9	132,4	115,2	149,9	168,3
экспорт	82,4	89,7	86,9	74,4	75,6	105,0	107,3
импорт	62,6	68,1	72,0	58,0	39,6	44,9	61,0
в том числе:							
Оборот со странами вне СНГ — всего	109,7	118,4	121,2	102,4	92,8	122,2	139,8
экспорт	65,4	71,1	67,8	58,7	63,6	90,8	91,0
импорт	44,3	47,3	53,4	43,7	29,2	31,4	48,8
Оборот со странами СНГ — всего	35,3	39,4	37,7	30,0	22,4	27,7	28,5
экспорт	17,0	18,6	19,1	15,8	12,0	14,3	16,3
импорт	18,3	20,8	18,6	14,2	10,4	13,4	12,2

Данные табл. 14.4 свидетельствуют о том, что динамика внешней торговли России имеет противоречивый характер развития: финансовые потрясения 1998 г. отрицательно сказались и на объеме торговых сделок страны с другими партнерами.

Объем внешней торговли со странами дальнего зарубежья более чем в 4 раза превышает объем внешней торговли со странами СНГ.

Структура соотношения между экспортом и импортом такова, что практически во все последние 10 лет экспорт превышал импорт, причем в 2000 г. это превышение составило 2,3 раза, а со странами дальнего зарубежья — практически в 3 раза.

Выше уже отмечалось, что в структуре российского экспорта преобладают сырьевые товары. В структуре импорта доминируют продовольственные

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 634.

товары. Цены по целому ряду товаров на внутреннем рынке оказались выше мировых цен, и поэтому при их реализации на внутреннем рынке рентабельность могла бы превышать рентабельность экспорта. По другим товарам (например, нефть и нефтепродукты) мировые цены выше российских, и это порождает экспорт данных товаров в таких объемах, которые оставляют неудовлетворенным спрос на внутреннем рынке. Протекционистские меры по защите внутреннего рынка оказываются неэффективными. В мировом хозяйстве Россия продолжает оставаться иностранным нетто-инвестором. В конечном счете внешняя торговля не позволила России в полной мере воспользоваться преимуществами международного разделения труда.

14.3. Международная валютная система и этапы ее развития.

Современная система плавающих курсов валют

Важнейшей составной частью мировых экономических связей является международная валютная система, которая представляет собой исторически сложившуюся форму организации валютных, расчетных и кредитных отношений между государствами.

Составными элементами международной валютной системы являются:

- основные международные платежные средства (национальные валюты, золото, международные валютные единицы);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- международные валютные рынки и рынки золота;
- межгосударственные институты, регулирующие валютные отношения.

Национальная валюта — это денежная единица данной страны (рубль, доллар, юань и т.п.). В переносном смысле валюта — это денежные знаки иностранных государств.

Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице других стран. В условиях купли-продажи национальной валюты на иностранную важное значение приобретает ее **конвертируемость**, т. е. **обратимость национальной валюты в иностранную и обратно**, что обеспечивает возможность свободно распоряжаться денежными ресурсами как внутри страны, так и за границей.

Валютная система, сложившаяся в современном мире, прошла большой и сложный путь исторического развития. На этом пути можно выделить три историко-экономических рубежа, три этапа.

На первом этапе, который охватывает период от возникновения мировой валютной системы в XIX в. до начала первой мировой войны в Европе и до начала великой депрессии в США, господствовала **система золотого стандарта**. Ее сущность состояла в том, что стоимость национальной валюты каждой отдельной страны определялась количественным содержанием золота в денежной единице. Велась свободная чеканка золотых монет, а все другие денежные знаки свободно обменивались на золото. Государственные банки обменивали бумажные деньги на соответствующее количество золота. Это

была система твердых валютных курсов: если золотое содержание рубля составляло $\frac{1}{40}$ унции золота, а содержание английского фунта стерлингов — $\frac{1}{4}$ унции золота, то их валютный курс составлял 1:10, т. е. 1 фунт стерлингов был равен 10 руб. Отклонение валютного курса от золотого паритета (от лат. *paritas* — равенство) допускалось в пределах $\pm 1\%$, т. е. в пределах расходов на транспортировку золота за границу. Золотой стандарт одновременно регулировал масштабы денежного обращения в каждом национальном хозяйстве и на мировом рынке в целом.

Второй этап развития международной валютной системы начался после первой мировой войны в Европе и окончания экономического кризиса 30-х годов на Американском континенте, когда все развитые страны мира отошли от золотого стандарта. Юридически новая валютная система оформилась на Бреттон-Вудской конференции (США) в 1944 г. и получила название **системы фиксированных курсов валют**. Иногда ее называли системой **золотовалютного стандарта**, так как в качестве резервов выступали и золото, и доллары. Внутри страны бумажные деньги на золото не обменивались, а международные расчеты велись в долларах США, при этом доллар был увязан с золотом из расчета 35 долл. за 1 унцию золота. Страны, подписавшие соглашение, зафиксировали курсы своих валют в долларах или в золоте и обязывались поддерживать их на уровне фиксированных паритетов. Отклонения допускались в пределах 1% и регулировались через валютную интервенцию, через куплю-продажу доллара. США взяли на себя обязательства по размену доллара на золото по фиксированному курсу. Система фиксированных курсов валют действовала достаточно эффективно в условиях отсутствия свободного обмена валют на золото, но лишь до тех пор, пока доллар был столь же устойчивым обеспечением, как и золото. Однако в 1971 г. обмен доллара на золото прекратился официально, хотя практически это произошло значительно раньше.

Третий этап развития международной валютной системы начался официально во второй половине 70-х годов XX в., когда сформировалась принципиально новая форма обратимости национальных валют, которая получила название **системы плавающих курсов валют**. Эта система существует и в настоящее время. Юридически она была оформлена в 1976 г. в Кингстоне (Ямайка).

Основные черты системы плавающих курсов валют сводятся к следующему:

- золото не выступает в качестве меры стоимости национальных валют, ликвидирована официальная цена золота;
- золото стало особым товарным ликвидным активом, оно само продается и покупается на мировом рынке по его законам: закону стоимости, закону спроса и предложения, закону конкуренции;
- валютные курсы стали плавающими, в каждый данный момент они могут меняться и не являются фиксированными;
- пропорции обмена денежной единицы одной страны выражают себя в денежной единице другой страны в зависимости от покупательной способности этих двух обмениваемых валют в каждый данный момент;
- плавающие курсы валют зависят также от спроса и предложения на обмениваемые валюты;

- размер самого спроса на покупаемую валюту зависит от потребностей страны в импорте товаров и услуг, от расходов на поездки туристов, командированных и т.п.;

- размер предложения национальной валюты зависит от объема экспорта, займов и т.п.

На валютные курсы влияют следующие факторы:

- объективные долгосрочные — уровень эффективности производства, темпы роста ВВП и ВВП, место страны в мировой торговле и на мировом валютном рынке;

- объективные среднесрочные — состояние платежного баланса страны, состояние финансов, дефицит бюджета и т. п.;

- объективные и субъективные краткосрочные изменения в политическом курсе, психологические ожидания, социальная напряженность в обществе и т.п.

Обобщая изложенное, можно заключить: **сущность системы плавающих курсов валют состоит в том, что каждая национальная валюта (например, рубль) может свободно обмениваться на любую другую национальную валюту (доллар, евро, иена, юань и т.п.) на основе их покупательной способности и под воздействием спроса и предложения.**

Проблема определения покупательной способности валюты различных стран требует решения **вопроса о методике определения экономической силы той или иной валюты.** Паритет покупательной способности валюты обычно устанавливается на основе сопоставления цены условной корзины потребительских товаров двух стран. Разумеется, это сопоставление весьма условно.

Валютные курсы колеблются в определенных и достаточно широких пределах как в статике, так и в динамике. Изменения курсов валют по-разному влияют на поведение участников рынка, на национальную экономику в целом. **Понижение курса национальной валюты ведет к удорожанию импортных товаров. Повышение ее курса ведет к удорожанию экспорта,** т.е. к повышению цены на экспортируемый товар. В первом случае понижается уровень потребления импортных товаров; во втором — сокращается объем продаж экспортируемых товаров. При повышении курса национальной валюты выигрывают товаропроизводители, работающие на импортном сырье и оборудовании. В то же время эта мера может вызвать сокращение отечественного производства.

На макроэкономическом уровне увеличение экспорта ведет к росту совокупного спроса; увеличение импорта вызывает рост объема потребления импортируемых товаров и сокращение совокупного спроса на отечественные товары.

Повышение курса национальной валюты ухудшает условия для экспортеров и улучшает условия для импортеров. Понижение курса национальной валюты улучшает условия для экспортеров и ухудшает условия для импортеров. Финансовые потрясения августа 1998 г. последствием имели то, что отечественная сельскохозяйственная продукция стала находить своего покупателя; условия для иностранных фирм-конкурентов оказались менее благоприятными.

Таким образом, девальвация национальной валюты (например, рубля) ведет к тому, что экспортные отрасли России теперь могут увеличить прода-

жу своих товаров за рубеж. Снижение официального курса национальной валюты (в нашем случае — рубля) по отношению к другим иностранным валютам является своеобразным методом валютной политики, ибо ее последствия прямо противоположны для национальных экспортеров и импортеров. С одной стороны, девальвация выгодна национальным экспортерам, например, нефти. В стране улучшается платежный баланс, так как теперь в страну поступает больше иностранной валюты (например, долларов или евро). Это побуждает российских товаропроизводителей увеличивать производство российских товаров на экспорт. С другой стороны, от девальвации несут убытки импортеры, так как им теперь нужно больше иностранной валюты для расчетов. Импортные товары теперь стали дороже, следовательно, девальвация рубля тормозит импорт.

В конечном счете девальвация рубля улучшает платежный баланс страны в двух аспектах: во-первых, увеличивается приток иностранной валюты и растет производство товаров на экспорт; во-вторых, российские товаропроизводители теперь становятся более конкурентоспособными по сравнению с импортерами. Российские товаропроизводители теперь ищут сырье и материалы для своих товаров внутри страны. Спрос на российские товары увеличивается.

Но есть фактор, который уничтожает положительные моменты девальвации рубля. Этот фактор социальный: девальвация сокращает внутреннее потребление. Меньший приток импортных товаров сокращает предложение товаров на внутреннем рынке и порождает рост цен. Заметим, что часть отечественных товаров стремится на экспорт и также сокращает предложение. В результате потребители, т. е. широкие массы покупателей, не могут теперь приобретать столько же товаров и услуг, как это было до девальвации национальной валюты. **В конечном счете девальвация национальной валюты, например, рубля, сокращает реальную заработную плату трудящихся, а также реальные доходы работников бюджетной сферы и пенсионеров.** Вот почему финансовый обвал в августе 1998 г. в понимании народа справедливо был интерпретирован как катастрофа российской денежной системы, как очередной шаг к обнищанию народа.

В реальной жизни та или иная страна может проводить не только девальвацию своей национальной валюты, но и ревальвацию ее. Если девальвация происходит от латинской приставки *de*, означающей обратное движение, и латинского *valeo* — имею значение, т. е. буквально — «не имею значения», «потерял значение», то ревальвация происходит от латинской приставки *ge*, означающей повышение, и латинского *valeo* — иметь значение, т. е. буквально — «повышаю значение». **В современном смысле ревальвация — это повышение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран.** Эта мера, напротив, выгодна импортерам и невыгодна экспортерам товаров и услуг, ибо уменьшает их выручку в национальной валюте.

Все сказанное выше предопределяет объективную необходимость государственного регулирования валютных курсов как внутри страны, так и в международных экономических отношениях. Методы государства по регулированию валютных курсов могут быть прямыми и косвенными.

Прямые методы — это дисконтная политика и валютная интервенция на внешневалютных рынках.

Косвенные методы — это денежно-кредитная политика государства внутри страны в условиях открытого рынка. В конечном счете государство проводит мероприятия, направленные или на снижение курса национальной валюты, или на его повышение. Выбор того или иного курса зависит от конкретной экономической ситуации в стране.

Современный этап функционирования системы плавающих курсов валют отличается нестабильностью. В целях поддержания стабильности в международной валютной системе созданы и функционируют межгосударственные финансово-кредитные институты. Важнейшими из них являются:

- **Международный валютный фонд (МВФ)** — один из ведущих международных институтов (организаций), учрежден в 1944 г., местопребывание — Вашингтон (США).

- **Группа Всемирного банка**, которая состоит из пяти институтов: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), учрежден в 1945 г.; Международная ассоциация развития (МАР), основана в 1960 г.; Международная финансовая корпорация (МФК), основана в 1956 г.; Международное агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), создано в 1988 г.; Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), основан в 1966 г.

- **Банк международных расчетов (БМР)** — первый межгосударственный банк, созданный еще в 1930 г. в Базеле (Швейцария).

- **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)**, создан в 1991 г.

Каждая из названных выше денежных систем, господствовавших или существующих ныне, имеет свои положительные и отрицательные черты.

Преимущества системы золотого стандарта: устойчивость валютных курсов; стабильность внутренних цен; благоприятные условия для внешней торговли. Недостатки этой системы: зависимость денежного обращения от добычи золота; трудность проведения независимой национальной денежно-кредитной политики.

Преимущества системы золото-валютного стандарта: попытка регулирования валютных курсов путем уменьшения роли золота; ограничение отклонений валютных курсов от официальных паритетов. Недостатки: возможность попыток произвольных корректировок валютных курсов; возможность несвоевременных корректировок; зависимость национальных валют от доллара США.

Преимущества современной системы плавающих курсов валют: гибкость валютных курсов; возможность регулирования и управления национальной денежной системой. Недостатки: возможность инфляции; узость механизмов сдерживания инфляции; резкая изменчивость и динамичность валютных курсов; появление благоприятных условий для спекулятивных сделок.

Возможности использования системы плавающих курсов валют во многом зависят от того, какая валюта господствует на мировом валютном рынке. Длительное время, точнее, весь период второго этапа и несколько десятилетий третьего этапа эволюции денежных систем, господствующей валютой на мировом рынке был доллар США. Образно говоря, доллары — это самый лучший американский экспортный товар. Особенно популярен он стал в России в годы экономических реформ. Объемы находящейся в обращении вне

США американской валюты, практически равны долларовой наличности, которая находится в обращении внутри США. Количество денег, находящихся в обращении внутри США на конец 2002 г., составляло 1646 миллиардов долларов (агрегат М-1), в том числе наличные деньги вне банковской системы — 644,2 миллиардов долларов (агрегат М-0)¹. В последние 10—15 лет американцы стали меньше использовать наличные деньги (агрегат М-0), тем не менее выпуск наличных денег в США увеличился с 254,8 млрд долл. в 1990 г. до 644,2 млрд долл. в 2002 г., т. е. агрегат М-0 увеличился за эти годы на 53,0%². Причина этого роста во многом объясняется спросом на доллары США потребителями на внеамериканских рынках. Источники информации о миграции долларов США за рубеж скрыты. Косвенно об этом можно судить по данным отчетов американского таможенного ведомства и нью-йоркского отделения Федерального резервного банка. Оба источника несовершенны, но по ним можно судить об основных направлениях миграции доллара. До появления евро приблизительно половина экспортируемых долларов шла в Европу, а оттуда львиная ее доля — в Россию, другая половина шла в страны Латинской Америки и Востока.

Однако в начале XXI века положение на мировом финансовом рынке начало меняться не в пользу доллара. Азиатский кризис 1997 г., дефолты в России и Бразилии в 1998 г., турецкий кризис в 2000 г., аргентинская драма в 2001 г., венесуэльский кризис 2002—2003 гг. привели к тому, что в мире стали получать экономическую силу новые мировые валюты. Международный авторитет доллара США стал падать. Из этого отнюдь нельзя делать вывод о том, что доллар скоро рухнет. Однако объективные обстоятельства таковы, что мировой валютный рынок лихорадит. Финансовый кризис на мировом рынке в первые годы XXI в. — это не банальная паника на фондовых биржах мира: ослаблению позиций доллара объективно способствуют два фактора.

Первый фактор — это появление евро, единой валюты государств — членов Европейского союза (ЕС). Эта принципиально новая коллективная мировая валюта согласно Маастрихтскому договору (1991 г.) об экономическом и валютном союзе (ЭВС) с 1 января 2002 г. начала реальную жизнь. Купюры имеют семь видов номиналом в 5, 10, 20, 50, 100, 200 и 500 евро; монеты восьми номиналов: 1, 2, 5, 10, 20, 50 евроцентов. Зона евро — это 290 млн человек, проживающих в 12 европейских странах; их доля в мировом экспорте около 20%; их ВВП около 7 трлн долларов. Евро уже привлекает многих, в том числе и россиян. Идут реальные операции с евро. Конкуренция между долларом и евро реально уже началась, борьба идет с переменным успехом. Стратегически евро укрепляет свои позиции.

Одновременно с евро укрепляется и китайский юань. Это второй фактор, который начинает теснить доллар. К 2015 г. Китай обгонит США по абсолютному объему ВВП и вплотную приблизится к среднечеловеческим мировым показателям. Темпы роста социалистического Китая поражают. Весь

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 688.

² Там же. — С. 688.

мир уже несколько лет говорит об экономическом чуде этого азиатского гиганта: 8—10% — темпы годового прироста китайской экономики в течение двух десятилетий впечатляют. Поражает ежегодный объем прямых иностранных инвестиций в экономику этой страны. Никакой помощи от МВФ Китай не просит. По величине золото-валютных резервов он занимает первое место в мире. Его экономическая и финансовая независимость не подлежат сомнению. Проходившая в Гонконге ежегодная сессия Всемирного банка и Международного валютного фонда еще в 1997 г. предприняла попытку раскрыть секреты китайского экономического чуда: это грамотная разработка стратегии реформ, усиление регулирующей роли государства, учет интересов широких народных масс. Аргентинская катастрофа конца 2001 — начала 2002 г., с одной стороны, и блестящие успехи Китая, с другой стороны, — это хороший урок для России. В первом случае — дефолт, модель краха, погромы; в другом случае — экономический рост, устойчивость, улучшение жизни народа.

Парадокс состоит в том, что автор аргентинской реформы, бывший премьер-министр, полагал, что самое радикальное средство процветания Аргентины — замена национальной валюты долларом. И он осуществил свою идею в 2000 г.; через полтора года — полный провал реформы, кризис, погромы. Между тем этот самый автор аргентинского экономического «чуда» был приглашен в 1998 г. в Россию в качестве советника. Министерство финансов России преподносило аргентинский рецепт как экономическое «чудо», которое спасет и Россию. Историческая драма Аргентины в том, что из 35 млн человек 15 млн оказались в нищете, а каждый пятый — безработным¹.

Современное неустойчивое положение на мировом валютном рынке остро ставит проблему положения России на этом рынке. Одной из самых актуальных проблем положения России на мировом валютном рынке является проблема государственного долга.

Государственный долг — это задолженность государства, которая образуется в результате кредитного финансирования его бюджетных расходов. Использование государственных займов для покрытия тех или иных потребностей страны — мера традиционная. Однако следует помнить о двойственной природе иностранных заимствований: с одной стороны, иностранные займы — эффективный инструмент государственного регулирования национальной экономики; с другой стороны, это дополнительное бремя на национальную экономику. Отсюда следует, что влияние внешних заимствований может быть противоречивым: в одном случае — это стимул для экономического развития страны; в другом случае — это дестабилизирующий фактор, разорительное бремя. Кризисное состояние экономики России в годы экономических реформ, нарастание эмиссии государственных ценных бумаг и ряд других факторов привели к тому, что экономика России стала финансово-спекулятивной, ибо иностранные кредитные средства шли не на инвестиции, не в реальный сектор экономики. К августу 1998 г. Россия оказалась накануне полного банкротства.

¹ Балнев А. Доллар обвалил Аргентину. // Российская газета. — 2001. — 21 дек. — С. 4.

По оценкам экспертов Мирового банка, Россия ныне занимает четвертое место в мире по размерам внешней задолженности после Бразилии, Мексики и Индонезии. Внешний долг России на начало 2003 г. превысил 150 млрд долл. В то же время самой России другие страны должны более 140 млрд долл. Практически это кредиты СССР социалистическим и развивающимся странам, которые перешли к России как стране-правопреемнице. Вплоть до 1987 г. задолженность СССР колебалась в пределах 22—25 млрд долл. Это были технические кредиты, которые не проедались, а шли в реальную экономику (ВАЗ, КамАЗ, заводы нефтехимии, КАТЭК — Красноярско-Ачинский топливно-энергетический комплекс, Байкало-Амурская магистраль). Стремительный рост задолженности начался в период 1987—2001 гг., т. е. в период «перестройки» и экономических реформ.

По данным МВФ, внешний долг России на 1 января 1999 г. имел следующую структуру (табл. 14.5).

Таблица 14.5

Структура внешнего долга России¹

(млрд долл.)

Вид долга	Общая сумма долга	Обязательства по обслуживанию в 1999 г.
Долги, унаследованные от СССР	79,9	8,2
Долги Парижскому клубу	40,2	5,4
основная сумма		3,0
процентные платежи		2,4
Долги Лондонскому клубу	26,1	1,2
ОВВЗ («взбавки»)	9,6	1,6
основная сумма		1,3
процентные платежи		0,3
Прочие советские долги	4	
Собственно российский долг	70,7	7,9
Еврооблигации	16,0	1,7
Долг международным финансовым организациям	25,4	4,7
МВФ	19,7	4,5
Мировой банк	5,7	0,2
Прочие российские долги	29,3	1,5
Суммарный долг	150,6	16,1

По методологии Министерства финансов РФ долг по облигациям внутреннего валютного займа (ОВВЗ) отнесен к внутреннему долгу, несмотря на то, что эти обязательства деноминированы в валюте и сконцентрированы преимущественно у иностранных инвесторов.

Помимо советско-российского внешнего долга в сумме 150,6 млрд долл. США, образовавшегося на чисто кредитной основе, следует также иметь вви-

¹ Экономика и жизнь. — 1999. — № 5. — С. 3.

ду еще 40 млрд долл. США долгов по рухнувшей пирамиде ГКО, которые были переоформлены в новые ценные бумаги. В этих условиях погашение внешних долгов становится для России одной из самых острых макроэкономических проблем. Уже в бюджете 1999 г. на обслуживание внешнего государственного долга было заложено 166,8 млрд руб., т. е. такая величина расходов, которая превышает расходы бюджета РФ: на культуру — в 57 раз, космическую деятельность — в 56 раз, реконструкцию угольной отрасли — в 33 раза, здравоохранение — в 16 раз, фундаментальную науку — в 12 раз, профессиональное образование — в 11 раз и даже на оборону — в 1,8 раза. Фактически тяжесть долгового бремени России начала возрастать в значительно больших объемах, чем это было предусмотрено в плановой бюджетной классификации. Об этом свидетельствуют данные табл. 14.6.

Таблица 14.6

**Обслуживание государственного долга в расходной части
консолидированного бюджета России в 1999—2002 гг.¹**
(миллиарды рублей)

	1999	2000	2002
Выплаты государственного долга из консолидированного бюджета	190,0	276,7	243,7
В том числе:			
выплаты государственного долга из федерального бюджета	162,9	257,8	229,6
выплаты государственного долга из бюджетов субъектов Российской Федерации	27,1	18,9	14,1
Объем государственного внутреннего долга по ГКО и ОФЗ	270,4	185,1	217,0

Данные таблицы 14.5 и таблицы 14.6 свидетельствуют о том, что величина внешнего долга России весьма и весьма значительна и что выплаты по внешнему долгу нарастают с учетом процентов по кредитам, инфляции в России и девальвации рубля по отношению к доллару США.

Министерство финансов России не сообщает народу нашей страны общую величину государственного долга на начало каждого следующего года, — нам сообщается лишь величина платежей по внешним долгам на тот или иной год. Остается тайной и структура внешнего государственного долга. Однако, если рассматривать динамику российского долга, то картина перспективы расчетов по внешним долгам складывается драматично. Во время обсуждения бюджета 2002 г. в Государственной Думе Министерство финансов России назвало следующие цифры платежей нашей страны по внешним долгам:

- в 2001 г. — 14,2 млрд долл.;
- в 2002 г. — 14,2 млрд долл.;
- в 2003 г. — 19,5 млрд долл.;
- в 2004 г. — 16 млрд долл.;
- в 2005 г. — 18 млрд долл.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 549, 550, 564.

Итого за пять лет Россия должна выплатить по внешнему долгу 82 млрд долл.¹ Для сравнения напомним, что весь бюджет России в 2002 г. составил примерно 110 млрд долл. Календарно процесс выплаты внешнего долга может затянуться до 2030 г., при этом всего возвращено будет уже не 150,6, а 250 млрд долл. с учетом выплат процентов. Как видим, обязательства по обслуживанию долга в каждом конкретном году становятся все более кабальными, а России в перспективе угрожает участь страны-должника, зависимой от мировых финансовых институтов и учреждений.

Разумеется, названные выше цифры выплат внешнего долга будут изменяться и уточняться в связи с изменением курса рубля по отношению к доллару США. Так, например, в 2002 г. в связи с этим фактором внешний долг в долларовом выражении уменьшился, а в рублевом выражении увеличился. Не случайно финансисты по этому поводу иронизируют: российский внешний долг напоминает шагреновую кожу: то уменьшается, то растет. Примером этой реальности может служить бюджет 2002 г.: расходы на обслуживание государственного долга запланированы на уровне 289,7 млрд руб., расходы на погашение долга — 428 млрд руб.; суммарно это 698,8 млрд руб., или 50,7% всей расходной части бюджета. По сравнению с 2000 г. налицо значительный рост расходов на обслуживание внешнего долга; одновременно громадная величина расходов на погашение этого долга представляет собой попытку сократить внешний долг в перспективе.

В конечном счете России нужны радикальные меры по погашению государственного долга. Эти меры могли бы включать в себя следующие социальные-экономические факторы и процессы.

Первое: России нужен реальный экономический рост (не менее 5—7% в год) реального сектора экономики.

Второе: России необходимо существенно увеличить долю финансовых средств, аккумулируемых в консолидированном бюджете. В 1990 г. государственный бюджет страны аккумулировал в себя свыше 60% денежных ресурсов страны по отношению к ВВП; в 2002 г. — всего лишь 12% денежных ресурсов по отношению к ВВП страны. Это прямой результат процессов приватизации. Само государство стало нищим. В европейских и азиатских высоко развитых странах бюджеты государств колеблются в пределах 40—60% по отношению к ВВП.

Третье: Россия должна реструктуризировать так называемый советский внешний долг. СССР был не должником, а нетто-кредитором других государств. Реально долги Советского Союза — это долги времен перестройки под диктовку Международного валютного фонда и других международных институтов.

Четвертое: высшее руководство России должно остановить финансовые реки, которые текут за рубеж; беглый капитал должен вернуться на родину; борьбу с отмыванием грязных денег вести можно и нужно так, как это делает весь цивилизованный мир: воров, преступников и финансовых авантюристов этот мир не поощряет.

¹ Кучеренко В. Долговая книга России: продолжение следует // Российская газета. — 2002. — 9 янв. — С. 1.

Пятое: России необходимо использовать внутренние денежные ресурсы для финансирования инвестиций, для организации государственных внутренних займов и продажи ценных бумаг. В реальной жизни финансовых ресурсов мы наблюдаем еще один российский парадокс: одни деньги в виде валюты бегут за рубеж, другие деньги в виде рублевых сбережений населения лежат мертвым грузом. **Указанные выше факторы позволили бы выработать России четко выраженную концепцию погашения государственного внешнего долга.**

В конечном счете валютная политика России должна состоять в том, чтобы выполнять финансовые обязательства перед международными организациями и одновременно обеспечить свои интересы, **избежать банкротства страны**, решить социальные проблемы России, не поступаясь своей независимостью. Опыт Китая и Индии, не знающих финансовых потрясений на своих национальных финансовых рынках в то время, когда мировой валютный рынок трясет и лихорадит, мог бы быть поучителен для России: они принципиально воздержались брать кредиты у МВФ, и ныне демонстрируют всему миру свою экономическую и финансовую независимость.

Мировой валютный рынок в последние десятилетия развивался стремительно. Ежедневный оборот на валютных рынках мира в 80-е годы XX в. составлял примерно 50 млрд долл.; в наши дни он вышел на уровень 2 трлн долл. Экономические и финансовые возможности России на мировом рынке (как на товарном, так и на валютном) ныне весьма ограничены, поскольку ее доля в мировом экспорте в 2002 г. составляла всего 1,7%, ее доля в мировом импорте в этом же году составляла всего 0,7%¹. Это не идет ни в какое сравнение с такими странами, как США (доля в мировом экспорте — 11,4%, в мировом импорте — 19,4%), Германия (соответственно — 10,1% и 8,0%), Япония (соответственно — 6,9% и 5,4%), Франция (соответственно — 5,1% и 4,9%), Китай (соответственно — 5,4% и 4,8%) и целый ряд других стран².

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. — М., 2003. — С. 693.

² Там же. — С. 693.

ИСТОРИЧЕСКИЕ СУДЬБЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

15.1. Тенденции развития человеческой цивилизации

Человеку и человечеству в целом всегда было свойственно изучать прошлое для того, чтобы понять настоящее. Изучая настоящее, человек и человечество пытаются понять, какие исторические судьбы ждут человеческую цивилизацию в будущем. Особую злободневность эти вопросы приобретают в русской социальной идеологии, которой чужд дух чистогана, наживы и которая всегда свято веровала: не хлебом единым жив человек!..

Перспективы развития человеческой цивилизации традиционно увязываются с экономическим и социальным прогрессом. **Экономический прогресс** — это поступательное развитие всего общественного производства, включая качественный и количественный рост производительных сил и совершенствование экономических отношений. **Социальный прогресс** — это развитие всех областей общественной, нематериальной, духовной жизни. Следовательно, ***социально-экономический прогресс в целом — это всестороннее развитие многообразной жизни общества.***

Было бы неправомерно социально-экономический прогресс увязывать с каким-либо одним, чисто экономическим или духовным, явлением (например, только с развитием научно-технического прогресса или нравственной культуры). В то же время вредна и другая крайность: нельзя анализировать явление комплексно, если нет анализа его составляющих. **Высшей целью человеческой цивилизации** является развитие личности каждого человека и всех людей планеты на основе социально-экономического прогресса всего общества.

Каковы основные тенденции развития мировой человеческой цивилизации?

Человечество в своем развитии прошло два исторических этапа: длительную эпоху архаической цивилизации и эпоху современной цивилизации, охватывающую период в 2—3 тысячи лет. Ныне человечество вступает в **третий этап новой цивилизации**, первой ступенью которого может быть XXI век третьего тысячелетия.

В архаической форме цивилизации господствовали производительные силы, направленные на максимальное использование земли и всех других природных ресурсов. Основной отраслью экономики было сельское и лесное хозяйство. Система ценностей была общинной, форма собственности — общинно-государственной. Основную форму богатства составляли материальные блага. Характер общественных отношений — сословный. Тип хозяйства — натуральный, собирательный, присваивающий. Тип общественной организации — этнический, родоплеменной.

В современной форме цивилизации господствуют производительные силы, направленные на максимальное развитие промышленности. Основные отрасли — перерабатывающие, связанные с попыткой усовершенствовать все, что дает природа. Система ценностей — классово-индивидуальная. Форма собственности — частная, которая еще полностью не исчерпала себя, но в своем поступательном развитии уже рождает иные формы, ее отрицающие (страны государственного социализма и смешанной экономики).

Основной формой богатства являются стоимостные ценности, экономические блага и услуги. Характер общественных отношений — классовый, социально-групповой. Тип хозяйства — товарный, рыночно-ориентированный. Тип общественной организации — национально-государственный.

Совершенно очевидно, что современной человеческой цивилизации уже тесно в рамках системы, сложившейся в мире в последние 2—3 тысячи лет: рабство, первичные формы азиатского способа производства, феодализм и чистый капитализм ныне уже неприемлемы. Экономическая или вторичная экономическая формация, основанная на частной форме собственности, исчерпала себя в своем собственном развитии. Доказательством могут служить разрушительные процессы на планете Земля. Героем дня стал не человек, который творит и созидает, а человек, который разрушает. Первые годы нового XXI в. оказались для человечества тревожными: погибают корабли, падают самолеты, рушатся небоскребы и дома, солдатские каски в Вифлееме, Югославии, Ираке взрывы смертников, на экранах телевизоров клонированные оборотни, убийства, насилие, терроризм. Принято думать, что с рабством было покончено сто лет назад. Однако и ныне в реальной жизни имеет место залоговое рабство, когда человек остается в заложниках у кредитора в качестве гарантии возврата денег. Можно приводить сотни примеров разложения и крушения современной человеческой цивилизации. Но из этого следует, что через муки и страдания, через конфликты и противоречия человечество объективно пойдет по пути новой цивилизации, если оно не захочет погибнуть в войнах, конфликтах, терроризме, голоде, страданиях и насилиях.

Грядущая человеческая цивилизация будет основана на производительных силах, которые направлены на развитие научно-технического прогресса, информационных технологий и услуг. Основными отраслями общественного производства становятся услуги, которые интегрируют экологические, экономические и социальные факторы современного производства. Система ценностей будет опираться на социально-индивидуальные основы, органично учитывающие интересы общества, природы и человека. Форма собственности — государственно-социальная, исходящая из интересов и общества и личности. Основной формой богатства станут духовные ценности как высшее выражение удовлетворенных материальных и физиологических потребностей.

Очевидно, что характер общественных отношений в грядущей цивилизации будет социально-гуманным. Основной тип хозяйства — социально ориентированный, несущий в себе элементы рыночной, товарной ценности, и элементы экологического и промышленного натурализма, физиократизма. Человечество вновь обратится к природе, но с иными целями и иными ценностями. Основной тип общественной организации — государственно-соци-

альный, интегрированный в единую мировую цивилизацию. Основной тип человека — не индивидуал, личные интересы которого превыше всего, но человек, ориентированный на социальные ценности, уважающий права других, всех живущих на Земле.

Кризис государственного социализма в СССР и ряде европейских стран отнюдь не означает, что развитие мира в XXI в. пойдет по американской модели развития. Уже ныне очевидно, что наряду с семеркой современных развитых стран (США, Германия, Франция, Великобритания, Япония, Канада, Италия) поднимаются новые гиганты мировой экономики: Китай, Индия, Индонезия, Бразилия, Мексика. В целом возрастает роль развивающихся стран на всех континентах и в мире в целом. Из этого следует, что в перспективе изменится экономическая и социальная роль многих стран мира. Изменится и сам мир.

«Красный рассвет больше не придет!» — со страхом провозглашают вчерашние коммунисты, а ныне противники социализма, приватизаторы и ярые еврострадатели всех мастей. Если государственный социализм был разрушен в СССР, то из этого не следует, что теперь в мире нет условий для левого движения. Четвертый конгресс социалистических партий Европы, на котором присутствовало 500 делегатов от 20 партий, выразил следующее мнение о современной России:

- навязанная России неолиберальная модель провалилась;
- экономические эксперты, которых посылали в основном из США в Москву, совершили серьезные ошибки;
- приватизированные предприятия в России служат лишь корыстным интересам их новых собственников;
- в России следует создать подлинно рыночную экономику¹.

Современная подлинно рыночная экономика является социально ориентированной. Общественный характер производства в современных развитых странах Запада привел к тому, что эти страны совершают переход к новому типу социально ориентированного постиндустриального общества. Современная рыночная экономика является не менее плановой, чем она была при государственном социализме. Это доказывает опыт современного социалистического Китая. Академик Ж.И. Алферов после возвращения из Стокгольма, где ему была вручена Нобелевская премия, заявил: «Социализма на планете стало больше»². Человечество уже ныне пришло к твердому убеждению, что модель развития, которая использовалась богатыми капиталистическими странами, полностью исчерпала себя в мировом аспекте, что ее повторение всеми другими странами приведет человеческую цивилизацию к краху. Проведенный под эгидой ООН двухнедельный Всемирный саммит по проблемам Земли в Йоханнесбурге в конце августа — начале сентября 2002 года полностью подтвердил эту мысль. Концепция устойчивого развития — это и есть концепция левого прогресса, концепция движения современного человечества к будущему.

¹ Паклин Н. Призрак социализма бродит по Европе. // Российская газета. — 1999. — 4 марта. — С. 7.

² Алферов Ж.И. Без веры жить нельзя. // Советская Россия. — 2000. — 30 дек. — С. 3.

Степень и динамика развития социально-экономических процессов в различных регионах мира будут различными. Как и всякая общественная мысль, концепция устойчивого социально-экономического развития при сохранении ресурсов Земли, имеет и будет иметь как ярых сторонников, так и ярых противников. Однако общий ход развития человечества очевиден: общество на планете Земля вступает в новую третью стадию своего развития, **в новую, неизвестную ранее форму гуманной человеческой цивилизации**, вступает через трудности и противоречия.

15.2. Трудности и противоречия развития человеческой цивилизации

Развитие человечества — это не прямая столбовая дорога, по которой оно следует без зигзагов, отступлений и противоречий.

Перед современной человеческой цивилизацией остро встали глобальные проблемы, всю совокупность которых можно разделить на две системы: «Общество — природа» и «Человек — общество».

В системе «Общество — природа» особую злободневность приобрели проблемы ресурсов, энергетического голода и экологии, окружающей среды. Человечество ожидает прежде всего сырьевой голод, так как количество ресурсов на нашей планете ограничено и не все они в принципе воспроизводимы.

Количество плодородных земель и пресной воды на Земле остается практически неизменным, а их использование возрастает. Особую остроту вызывает потенциальный энергетический голод вследствие того, что многие источники энергии количественно ограничены, а качественно, по характеру невозпроизводимы. Уже ныне человечество ощущает острую лимитированность углеводородного сырья; открытие новых источников энергии, заменяющих его, проблематично.

Беспокойство и тревогу у всего человечества вызывает экологическое состояние Земли, которое определяют как катастрофическое. Количество пресной воды ограничено, качественное ее состояние не отвечает самым элементарным требованиям. Истребление лесов и состояние воздушной среды, отходы промышленного производства (в особенности радиоактивные) — все эти и множество других факторов позволяют считать экологическую проблему одной из самых актуальных и нерешенных.

Три колыбели всего живого на нашей Планете — земля, воздух и вода — подвергаются массовой агрессии со стороны самого человека. В полной мере это относится и к России. В стране ежегодно увеличивается число городов и целых регионов с высоким уровнем загрязнения воздуха, уже ныне имеет место экстремально высокое загрязнение поверхностных вод¹. Тридцать лет ведутся разговоры о Байкале, в который все эти годы льется нечисть из местного целлюлозно-бумажного комбината. В 2000 г. впервые в истории Байкала в тканях омуля был обнаружен диоксин — страшнейший яд. Разрушение почвенного слоя земли в России — факт банальный, так как вот уже

¹ Юрков А. Безответна ли природа? // Российская газета. — 2002. — 24 янв. — С. 3.

более десяти лет российские поля практически не удобряются, хотя минеральные удобрения идут на экспорт. Уничтожение лесов в России от пожаров и от коммерческих махинаций приватизаторов, воров и чиновников — также неоспоримый факт.

Экологи сходятся на мысли, что в ближайшие сто лет температура воздуха на Земле повысится на 1,4—1,8 градуса по Цельсию, уровень мирового океана поднимется на 0,09—0,88 метра. Причина в том, что каждый год в атмосферу Земли выбрасывается шесть миллиардов тонн углерода, три четверти которого порождает сжигание органического топлива. В перспективе концентрация углекислого газа в атмосфере Земли еще более повысится. Со временем биосфера потеряет способность компенсировать все эти возмущения. Человечество может оказаться на краю экологической пропасти, если не примет необходимые меры.

Экологическую катастрофу человечество может ожидать и с другой, самой неожиданной стороны. В США ведутся секретные испытания метеороужия, последствия которого в случае его применения не предсказуемы¹. Еще в 2001 г. США заявили о своем выходе из Киотских соглашений по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу планеты, хотя в США живет 4 процента населения Земли, но на нее приходится более четверти глобальных выбросов парниковых газов.

В системе «Человек — общество» особую остроту приобрели такие вопросы, как:

- увеличение пропасти между бедными и богатыми странами;
- продовольственный голод и как следствие — недоедание;
- демографические факторы;
- развитие НТР, НТП и положение человека в обществе;
- милитаризация всех сторон жизни современного общества;
- формы глобального развития самой системы «Человек — общество»;
- проблема экономического роста.

Экономические условия жизни между богатыми и бедными странами за последние 100 лет стали более неравномерными. 48 млн человек на планете Земля получают в среднем более 80 тыс. долл. на душу населения в год, а 381 млн человек получают в среднем 335 долл. на душу населения в год². Разрыв в уровнях жизни по 10%-ным группам составил 1:239. В начале века разрыв этого характера составлял 1:86. В течение всего XX века доля вывоза доходов из развивающихся стран непрерывно возрастала, из богатых стран она сокращалась, и поэтому уровень жизни в богатых странах рос, а в бедных снижался. Объяснение простое: капитал в бедных странах принадлежит богатым странам, следовательно, и доходы идут могучим потоком в эти страны.

Не менее жгучей проблемой остается продовольственный голод и недоедание. Голодает в мире примерно 1 млрд людей на Земле из 6 млрд, живущих на ней. Еще в 1996 г. в Риме собралась международная конференция под эги-

¹ Богданов В. Землетрясение — на врага, наводнение — на конкурента. // Российская газета. — 2002. — 6 сент. — С. 9.

² Болотин Б. Неоднородность современного мира. // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 8. — С. 122.

дой ООН — Всемирный форум по продовольствию. На конференции были представлены 173 страны. Конференция поставила задачу — через 20 лет, т. е. к 2015 г., сократить число голодающих с 1 млрд до 400 млн человек, т. е. более чем в 2 раза. Конференция приняла Декларацию о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия¹. Заметим, что человечество борется с голодом более 5 тыс. лет. Много голодных лет знала и Россия. Пожалуй, самым страшным был голод в 1601—1603 гг. при Борисе Годунове.

Важнейшей глобальной проблемой стала демографическая ситуация в мире. В 1900 г. население мира насчитывало 1500,5 млн человек, в 2000 г. — 6,3 млрд человек, прирост в 4,2 раза. Специфичность проблемы в том, что демографический «взрыв» произошел в бедных странах. Стремительно росло население Индии, Пакистана, многих африканских стран. В 48 африканских странах самая высокая детская смертность, но и самая высокая рождаемость. В африканских полупустынях люди живут в условиях острой нехватки воды, умирают от голода и болезней. Тем не менее, население «черного континента» быстро увеличивается. Еще в 1950 г. в Африке жило 225 млн человек, в 2000 г. — их уже почти 800 млн человек.

Существует мнение, что Земля может обеспечить ресурсами не более 12 млрд человек. Однако эти ресурсы уже ныне распределяются неравномерно: примерно одна пятая часть земель потребляет четыре пятых всех ресурсов Земли, тогда как другая часть, т. е. четыре пятых всех земель, потребляют оставшуюся одну пятую часть ресурсов. Можно представить себе, какие последствия вызовет увеличение населения Земли в два раза.

Наш век — век научно-технических революций и научно-технического прогресса. Однако научно-технический прогресс во многом служит не целям созидания, а целям разрушения: более 1 млн научных работников на Земле заняты в военном производстве. Научно-технический прогресс побудил человечество использовать в пищевых продуктах вредные химикаты, что в свою очередь порождает самые тяжелые болезни.

Человечество выделяет громадные ресурсы на ведение войн, создало самые изощренные и массовые формы уничтожения людей. Это и атомное, и ядерное, и биологическое оружие, направленное против человечества. **В XXI веке войны приобретают особый характер.** Одни социологи эти войны называют асимметричными, другие — антропогенными. В реальной жизни нашего века существуют и те, и другие типы практически уже ведущейся третьей мировой войны.

В чем особенность асимметричных войн? Мощь вооруженных сил США, их техническое оснащение многократно превосходят то, что имеют развивающиеся страны и террористы; мощь вооруженных сил Израиля превосходит то, что имеют палестинцы. Но этот фактор не гарантирует ни американцам, ни израильтянам превосходство над противником. Противник, который во много раз слабее, может создать смертельную угрозу для самого сильного. Смертники, камикадзе, шахиды, террористы, униженные и оскорбленные становятся серьезной ударной силой в этой асимметричной войне.

¹ Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности. Обозреватель. — Observer. — 1997. — № 3—4. — С. 90—94.

Но **асимметричные войны** — это лишь подступ к **большой антропогенной войне**. Дефицит природных ресурсов в перспективе будет нарастать, и уже в первой половине XXI в. этот дефицит станет серьезнейшей глобальной проблемой. Мир оказался перед противоречием: на Земле становится все больше людей, а ресурсов становится все меньше. В этих условиях реальным фактором может стать попытка высоко развитых стран мира и прежде всего США перекроить мир по-своему и в своих интересах. Это, в свою очередь, порождает возможность самой опасной в истории человечества антропогенной, интегральной войны. Ее особенность в том, что эта война синтезирует в себе:

- схватку всех существующих ныне на Земле цивилизаций, ибо ни одна из них не может остаться без ресурсов, без родины, без региона;
- все самые новейшие достижения науки, техники и технологии;
- все самые современные средства ведения войны, включая самые изощренные, жестокие, бесчеловечные, разрушительные;
- все экономические, демографические, информационные, национальные, социальные и психологические факторы.

Современные войны приобретают интегральный и перманентный характер, их задача — уничтожение целых цивилизаций. Разрушение СССР — это первый акт подобной войны. Совершенно очевидно, что этот акт — явление планетарное, антропогенное, ибо с мировой сцены убрано могучее государство, один из центров мировых сил. Югославская трагедия свидетельствует о том, что современная война приобретает системный характер, ибо на Югославии борьба цивилизаций и народов не закончилась. Опыт наших дней говорит о том, что эра противостояния продолжается, приняв новые формы: борьба с социализмом приняла форму борьбы с терроризмом и экстремизмом.

Важнейшей современной проблемой стало качественно новое развитие самой социальной системы «Человек — общество». Когда ушел со сцены такой сдерживающий фактор, как СССР и социалистическая система целого ряда европейских стран, американская администрация, пользуясь военным превосходством, которому нет аналога в современном мире, начала прямой передел мира в своих интересах. США стали единственной сверхдержавой, и теперь начинают пожинать плоды своего успеха и превосходства. Выход из Договора ПРО при молчаливом согласии всех других держав мира, нарушение иных договоренностей, обещание расправиться со «странами-изгоями», создание противоракетного щита, пренебрежение мнением России, Китая, Европы, Японии, создание зоны свободной торговли, объединяющей два американских континента, где проживает 800 млн потребителей — все это и многое другое призвано породить миф о «великой и незаменяемой нации», имя которой США. **Центральным звеном этих факторов, воздействующих на весь иной мир, стала военная мощь США.**

Уже ныне военные расходы США составляют 40% всех мировых расходов на вооружение. В 2003 г. эти расходы увеличились на 48 млрд долларов и составили астрономическую величину — почти 380 млрд долларов. Это больше, чем суммарный военный бюджет 15 крупнейших военных держав, включая Китай, Японию, Россию и всю Европу. Совершенно очевидно, что, помимо террористических актов, США никто и ничто не угрожает. Но тогда воз-

никает вопрос: против кого направлена эта сверхмощная военная сила? Разве только против террористов? Очевидно другое: США сочли, что наступил момент, когда можно устроить весь мир по своей американской модели.

В сложившихся условиях мир как бы опомнился и понял, что **нужен поворот всех глобальных процессов в русло построения единого глобального общества, которое отвечало бы интересам всего человечества, всех народов и всех цивилизаций, живущих ныне на планете Земля.** В этом аспекте более внимательно следует проанализировать движение антиглобалистов. При анализе процессов глобализации в социально-экономическом аспекте следует учитывать три стороны этой проблемы.

Во-первых, глобализм как форма экономической интеграции на мировом уровне — явление объективное и неизбежное. Движение капиталов, международная торговля, миграция рабочей силы, глобальная информационная сеть, целый комплекс международных учреждений и институтов — все эти явления объективны и закономерны. Ныне это нечто само собой разумеющееся. Мир стал един и взаимоувязан во всех своих формах и компонентах.

Во-вторых, в глобализме как социально-экономическом явлении появились побочные явления, которые начинают отрицательно влиять на многие последствия интернационализации мировых процессов. К таким отрицательным явлениям относятся:

- Громадная часть международного капитала направляется не в инвестиции в реальный сектор экономики, а в спекулятивную сферу чисто финансовых операций. По некоторым данным, только 10% международного капитала вкладывается непосредственно в производство, а 90% его — это игра на разнице текущих курсов валют в условиях непрерывного колебания мировой конъюнктуры¹. Не случайно американский экономист, ярый противник монетаризма и рейганомии, лауреат Нобелевской премии по экономике (1981), специалист в области финансовых рынков **Джеймс Тобин** (1918—2002) предлагал учредить специальный налог со всех краткосрочных валютных операций с тем, чтобы уменьшить долю спекулятивных операций на мировом финансовом рынке.

- Глобальные международные связи раскрыли миру еще одну закономерность отрицательного характера: мировой ВВП распределен крайне неравномерно между странами, народами, континентами, регионами. Более того, богатый миллиард населения становится в этом мире еще богаче, а пять миллиардов населения Земли оказываются на обочине экономической трассы, из них 1 млрд населения живет в нищете и полуголодном существовании. В этих условиях социальная направленность глобализма оказывается различной у представителей различных стран и народов. Идеологи богатой «семерки» стран хотели бы видеть в глобализме реализацию своих планов еще большего обогащения за счет других стран и народов. Представители развивающихся стран и прежде всего бедных стран хотели бы видеть в глобализме защиту их интересов, возможность сократить разрыв между богатыми и бедными странами.

¹ Сабов А. Что и кто стоит за выступлениями антиглобалистов. // Российская газета. — 2002. — 20 марта. — С. 7.

• Особую активность в своем стремлении подчинить себе все глобальные процессы ныне проявляют США. В их представлении глобализм может развиваться только по американской модели. США присвоили себе право определять, где варварство, а где цивилизация, где террористы плохие, а где террористы хорошие.

В-третьих, корни антиглобализма следует искать в беспрецедентном разрыве между странами «золотого миллиарда» и остальным миром (причина экономическая), в развале СССР и мировой системы социализма (геополитический вакуум влияния), в демонстративном попрании норм международного права, когда одной стране можно делать, что угодно, а другие страны должны делать то, что прикажут из США (причина международно-правовая), в расовой дискриминации целых народов и цивилизаций (причина расовая), в бездуховности западного и прежде всего протестантского либерализма, враждебного нравственным ценностям всех основных религий мира (причина религиозная, нравственная). Есть знаменитый закон физики: сила действия всегда равна силе противодействия. Образно говоря, есть закон социальной реактивной силы. Антиглобализм — это ответная реакция громадных слоев населения. В антиглобализме участвуют не единицы, а миллионы людей в большинстве стран мира. С усмешкой можно услышать сообщение с телеэкрана: антиглобалисты не прошли, тысячи полицейских преградили им путь... Само это сообщение включает в себе мысль: сколько же было этих антиглобалистов, если против них правительства выставляют тысячи полицейских, а города, где проходят совещания глобалистов, напоминают осажденные крепости?

Разумеется, как и всякое народное политическое движение, антиглобализм вбирает в себя и часть экстремистски настроенных людей? Это пена. Следует, однако, отличать зерна от плевел. К антиглобализму могут примкнуть и другие антисоциальные элементы, даже террористы. И здесь следует различать огонь критики и град камней. Если человечество не поймет, что антиглобализм — это бунт против «золотого миллиарда», против США, оно упустит шанс решать глобальные проблемы в социально справедливом аспекте, с учетом интересов всего человечества. Упускать такой шанс преступно и антигуманно.

Разумеется, человечество должно отделять антиглобалистов от экстремистов всех мастей и от террористов. Человечество не может одобрить и никогда не одобрит мировой криминал, в какой бы форме он ни выражался.

Важнейшей глобальной проблемой остается экономический рост. Экономическая наука исследует **типы** экономического роста (экстенсивный и интенсивный); его **факторы** (особо выделяя при этом условия повышения эффективности производства); его **стадии** (особое внимание уделяя при этом постиндустриальному информационному этапу).

На второй, современной стадии развития человеческой цивилизации выявились следующие тенденции в проблеме экономического роста:

- рост населения идет более медленными темпами, чем накопление ресурсов и капитала, и как следствие — повышение капиталовооруженности и фондовооруженности живого труда;

- растут реальные доходы населения во всем мире, однако этот рост сопровождается все более углубляющейся дифференциацией доходов по странам и регионам;

- темпы роста валового внутреннего продукта за последние 100 лет опережали темпы роста ресурсов, что свидетельствует о повышении эффективности всего мирового производства: в XX в. мировой ВВП увеличился в 19 раз, а население мира — в 4,2 раза;

- основой развития всех сторон жизни человеческого общества (а не только материального производства) становится научно-технический прогресс;

- в современном мире имеет место неравномерный экономический рост по группам стран. Центр динамичного развития в новой цивилизации перемещается на Азиатский континент, а сверхдержавой XXI в. становится Китай. Увеличивается экономическая роль Индии, Бразилии, Мексики. Это будущие экономические гиганты.

Общий вывод состоит в том, что в текущем столетии указанные выше тенденции экономического роста во многих отношениях сохранятся, но одновременно приобретут и новое направление в связи с тем, что качественно изменится роль услуг, информации и научно-технического прогресса.

15.3. Место России в современном и грядущем мире

Западные экономисты и социологи высказывают убеждение, что на мировой арене в ближайшие десятилетия будет доминировать борьба с мировым терроризмом, которая может породить схватку цивилизаций. Эти два фактора в текущем столетии могут стать основой конфликтов в современном мире. При этом в число основных современных цивилизаций включаются: западная, иудейская, конфуцианская, японская, исламская, индуистская, славяно-православная, латиноамериканская и африканская. **Выдвигается предположение, что Россия в цивилизационном аспекте является страной, находящейся на грани краха и постепенного ухода из группы ведущих стран мира.**

Основанием для подобных прогнозов служат объективные факторы развития современной России, ибо ее экономический, военный и политический потенциал не идет ни в какое сравнение с потенциалом СССР.

В самой России общество разделено на группы, которые по-разному понимают ее место в современном и грядущем мире. Одни считают, что Россия должна стать частью «цивилизованного» Запада; другие полагают, что Россия — это не только европейское, но и азиатское государство и что ее естественные союзники — Китай, Индия и другие азиатские страны.

Существуют и другие точки зрения в вопросе о том, каково место России в современном мире.

В последние годы все более возрастает **противостояние двух групп цивилизаций — западной и восточной.** Центром западной цивилизации является США. Центром восточной цивилизации становится Китай. Активно ведет себя мусульманский мир, расколотый, однако, внутренними противоречиями полярного характера — от экстремизма до прямого соглашения с США и Западом в целом.

Для России отношения между Западом, Востоком и мусульманским миром имеют особое значение, ибо Россия — страна евразийская, и не только в

географическом, но и в духовном, социальном аспекте. Западные цивилизации опираются на вещественную культуру, которая рождает стремление создавать и накапливать богатство. Восточные цивилизации в основу своего миропонимания ставят отношение человека к человеку, которое органично включает два начала — материально-вещественное и духовное.

Еще вчера казалось, что крушение СССР и Варшавского договора, формирование однополярного мира во главе с США означало победу западной цивилизации над восточной. Очень скоро, однако, обнаружилось, что однополярный мир во главе с «победившим» Западом может показать не только либерально-демократический, но и звериный милитаристский оскал. Иллюзии либерализма улетучились так же быстро, как только рухнул двухполюсный мир во главе с США и СССР. Ныне становится очевидным, что восточные цивилизации обретают новые потенциальные силы. Ясно, что рано или поздно две великие державы — Китай и Индия — вмешаются в расстановку сил на мировой арене. Большое, но противоречивое влияние на расстановку мировых сил окажет исламская цивилизация.

Основная масса россиян понимает, что будущее России — в руках самой России. И, как россияне, мы одинаково ценим и западную, и конфуцианскую, и японскую, и мусульманскую, и иудейскую цивилизации. Русь всегда отличалась терпимостью и уважением к другим народам, к другой культуре. Россия органически впитывает в себя основы и западных, и восточных цивилизаций. В этом смысле будущее многополярного мира будет зависеть от союза трех стран — Китая, Индии и России, от сближения трех цивилизаций — конфуцианской, индуистской и славяно-православной. Все три страны традиционно миролюбивы; в них проживает 40% населения Земли; уже в ближайшие 2—3 десятилетия Китай станет первой державой мира; Индия займет третье-четвертое место; Россия могла бы выполнить роль интеллектуального центра; все три державы обладают ядерным оружием как средством защиты. Все это могло бы послужить укреплению нового, многополярного мира как союза народов, каждый из которых имеет право жить в соответствии со своими принципами и образом жизни. Таково место России в современной цивилизации, и всякая иная мысль вредила бы ее интересам.

Выбор будущего — это не только выбор формы цивилизации и идеологии, это выбор социально-экономического развития страны. В июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась конференция ООН по окружающей среде и развитию. Все государства мира, в том числе и Россия, признали необходимость кардинального изменения характера развития нашей цивилизации в связи с экологическими и социально-экономическими факторами. **В качестве новой парадигмы развития человечества была провозглашена концепция устойчивого развития,** и все государства добровольно обязались разработать национальные стратегии движения по этому пути.

На конференции лейтмотивом прозвучала мысль о том, что модель развития, использовавшаяся индустриально развитыми странами Запада, исчерпала себя, и что ее повторение может привести нашу цивилизацию к краху. Эта концепция стала общепризнанной, ибо она отражает общемировую тенденцию развития. В ее основу положена идея сбалансированного развития триады — экономики, природы и общества — идея одновременного решения

трех групп проблем — экологических, экономических и социальных. По своему духу и содержанию концепция устойчивого развития человеческой цивилизации — социалистична: современное устойчивое экономическое развитие, основанное на экономическом росте, стремится искоренить бедность, безработицу, отсталость отдельных стран и народов. Многие партии и движения включили ее в свои программы.

Конференция ООН 1992 г. показала губительность для современной цивилизации безудержной погони за наживой в ущерб природе и за счет интересов других народов. Тем самым была разрушена иллюзия достижения высокого уровня жизни населения на примере богатой, индустриально развитой части человечества на планете Земля. Повторение развивающимися странами (а это $\frac{3}{4}$ населения мира) пути развития немногих богатых стран невозможно: ресурсы планеты Земля ограничены; на этом пути человеческую цивилизацию ждут и экологическая, и социальная катастрофы. Экономисты и социологи сходятся на том, что Земля может прокормить не более 12 млрд человек. Ныне на Земле проживают 6,3 млрд человек. При этом распределение ресурсов и доходов на планете крайне неравномерно: «золотой миллиард», составляющий 16% населения Земли, потребляет три четверти всех ресурсов и доходов. Если предположить, что все жители Земли будут реально использовать столько ресурсов, сколько их потребляет «золотой миллиард», то земная цивилизация окажется на грани экологической, экономической и социальной катастрофы.

В конце августа — начале сентября 2002 г. в Йоханнесбурге состоялся второй Всемирный саммит по проблемам Земли, который целиком и полностью подтвердил основные концепции конференции ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро. Всемирный саммит выразил общепланетарную озабоченность глобальными проблемами современного человечества.

Положение России в последние полтора десятилетия ухудшилось: экономический, промышленный и аграрный потенциал страны низок и не идет ни в какое сравнение с потенциалом СССР. Система интеллектуальной сферы, т. е. науки, образования и культуры, в состоянии кризиса. Идет отказ от национальных ценностей; среди части интеллигенции господствует смердяковщина, т. е. предательство интересов России и служение западным либеральным ценностям. Финансовая система страны опутана государственным долгом и зависимостью от покупательной способности доллара. Впервые за последние полвека возникла проблема национальной безопасности для всей страны в целом. Сама Россия стала ареной борьбы различных цивилизаций, а терроризм в стране стал явлением едва ли не постоянным.

При всех наших заискиваниях перед Западом и прежде всего перед США в западном мире не хотят в нас видеть равноправных партнеров. Стремясь к мифическому Западу, мы теряем собственную культуру, свою самобытность. Между тем при ближайшем рассмотрении устремления людей Запада нам кажутся жалкими и убогими, чем-то суетным, меркантильным, достойными презрения. Драма России (будем надеяться!) не разрушила до конца нашу духовность, евразийство, стремление к соборности, к коллективизму, справедливости, дружбе со всем евразийским этносом.

Миллионы и миллионы граждан России ныне спрашивают свою Родину: «Куда грядеши, Русь? Дай ответ, подумай, росс, пока не поздно».

Изложенное выше позволяет заключить, что у **России должен быть свой путь социально-экономического развития**: это экологическая и экономическая независимость; развитие передовых технологий и науки; формирование национальной системы образования и воспитания; сочетание рыночных и централизованно регулируемых механизмов хозяйствования; подчинение всей экономической и социальной политики интересам народа, человеку труда. Экономика России должна иметь социальную направленность, причем такую, которая служила бы не интересам олигархов, а интересам трудового народа. В этом будет заложено высокое нравственное начало возрождения России.

Всякое возрождение начинается с подъема, со взлета человеческой активности. Пока же широкие слои населения страны находятся в шоковом состоянии. Хотелось бы надеяться, что историческая драма России конца двадцатого века уже в ближайшие годы породит новых людей — пассионариев, как сказал бы Л.Н. Гумилев, которые будут иметь повышенную тягу к действию, будут стремиться изменить окружающий мир насилия, воровства, обмана, которые будут любить Россию, а не Запад. Вот почему, оглядывая мысленно путь, который Россия прошла в XX столетии, и обращаясь к исторической судьбе нашего Отечества в XXI столетии, а вслед за ним — и в третьем тысячелетии, хотелось бы еще раз вспомнить строку поэта-патриота: **«Россия! Встань и возвышайся!»**

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ

ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

Аванс — денежная сумма, которую покупатель или заказчик предварительно выплачивает продавцу или его поставщику в счет предстоящих платежей за поставляемые товары или оказываемые услуги.

Аviso — официальное извещение о выполнении расчетных операций, которое один контрагент высылает другому.

Авуары — ликвидные активы, т.е. денежные средства, чеки, векселя, аккредитивы и т.п., которыми можно погасить обязательства владельца, предприятия, банка.

Аграрные отношения — экономические отношения, которые складываются в сельском хозяйстве по поводу земли как объекта хозяйства и как объекта собственности.

Активы — все принадлежащие предприятию или организации денежные, нематериальные и материальные средства, находящиеся в их собственности.

Акция — ценная бумага, которая удостоверяет право собственности ее владельца на часть уставного капитала акционерного общества, юридически фиксирует акт купли-продажи данной ценной бумаги и приносит владельцу ее доход в форме дивидендов. Виды акций многообразны. Некоторые из них дают право голоса, т. е. право участия в управлении.

Амортизационные отчисления — сумма денежных средств, которая предназначена для полного восстановления стоимости основных средств и, соответственно, для простого воспроизводства основных фондов.

Аренда — предоставленное собственником имущества (земли, сооружений, зданий, транспортных средств и т.п.) другому лицу-арендатору (нанимателю) права временного владения, пользования и распоряжения этим имуществом на определенных взаимовыгодных экономических условиях. Непременной составляющей этих условий является арендная плата.

Арендная плата в сельском хозяйстве и добывающих отраслях — форма оплаты за временное пользование землей или недрами, включает земельную (горную, водную и т. п.) ренту, амортизацию и проценты за пользование материальными активами (сооружениями, складами и т. п.).

Артель — добровольный союз нескольких равноправных лиц, которые на основе договора участвуют в самых различных хозяйственных операциях.

Аудит — особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в форме проверок, анализа и выработки предложений по улучшению хозяйственной деятельности предприятий или любой другой деятельности организаций.

Аукцион — особый способ продажи товаров, имущества или самих предприятий с публичных торгов. Покупателем является лицо, предложившее наивысшую цену.

Банк — коммерческое учреждение, которое создается в соответствии с законодательством данной страны, действует на основе лицензии, занимается предпринимательской деятельностью в финансовой сфере и функционирует на принципах коммерческого расчета.

Банкноты — бумажные деньги, выпускаемые эмиссионными (как правило, государственными) банками.

Банкротство — неспособность хозяйствующего субъекта рассчитаться по своим обязательствам в положенные сроки.

Бартер — прямой обмен товарами исключающий использование денег как средства обращения.

Безработица — неполная занятость трудовых ресурсов, положение, при котором часть экономически трудоспособного населения не может применить свою рабочую силу вследствие макроэкономической нестабильности. Основным показателем уровня безработицы является доля безработных в совокупной рабочей силе.

Бизнес-план — кратко сформулированная программа перспективного и текущего планирования предпринимательской деятельности, необходимая для оценки реальности прогнозируемого дела и обоснования внешних источников финансирования, включает в себя цели и средства их достижения в условиях рыночной системы.

Биржа — регулярно функционирующий оптовый рынок однородных товаров (биржа товарная), ценных бумаг (биржа фондовая) и валюты (биржа валютная).

Бюджет — роспись (смета) доходов и расходов того или иного хозяйствующего субъекта, органа власти, общественной организации. Особо выделяют бюджет государственный, субъектов Федерации, местный, консолидированный (сводный), федеральный, семейный и т. д.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — макроэкономический показатель, выражающий совокупность конечных материальных благ и услуг, созданных на территории данной страны в течение определенного времени (как правило, года) всеми функционирующими предприятиями как национальными, так и зарубежными. Номинальный ВВП рассчитывается в фактических рыночных ценах; реальный ВВП — в постоянных, сопоставимых ценах какого-либо базисного года.

Валовой национальный продукт (ВНП) — макроэкономический показатель, который выражает совокупную стоимость конечных материальных благ и услуг, созданных только национальными предприятиями в течение определенного времени (как правило, года) как на территории своей страны, так и за рубежом. Номинальный ВНП рассчитывается в фактических рыночных ценах; реальный ВНП — в сопоставимых, постоянных ценах какого-либо базисного года.

Валовой национальный доход (ВНД) — макроэкономический показатель, выражающий совокупность первичных доходов всех хозяйствующих субъектов. От ВНП он отличается величиной затрат, которые не включаются в ВНД.

Валютная интервенция — разовая и целенаправленная скупка или продажа иностранной валюты Центральным банком страны в целях регулирования плавающего курса валют в интересах своей страны.

Всемирная торговая организация (ВТО) — соглашение стран, которое определяет общие нормы и правила, регулирующие современную международную торговую систему. Создана в 1994 г.

Гиффена парадокс — возрастание спроса на хлеб, картофель и другие товары первой необходимости после значительного увеличения на них цен вследствие того, что покупатели с низким уровнем доходов стали потреблять в больших количествах относительно дешевые товары. Парадокс Гиффена — это один из вариантов эффекта замещения.

Госсена законы: первый закон утверждает, что предельная полезность любого товара уменьшается в процессе его потребления; второй закон утверждает, что при одновременном потреблении нескольких видов благ от каждой единицы блага необходимо получать максимальную предельную полезность.

Государственное регулирование экономики — разнообразные формы воздействия государства на экономическую жизнь общества в связи с неспособностью рынка решать социальные проблемы в интересах всех членов общества.

Гражданский кодекс (ГК) — основной свод экономических и юридических норм, регулирующих гражданские отношения и гражданские права в системе отношений собственности (присвоения), купли-продажи и других общественных актов.

Грешема закон — утверждение, что худшие деньги в условиях биметаллизма вытесняют из обращения лучшие деньги, а в условиях инфляции полноценные товарные деньги (золотые и серебряные монеты) вытесняются бумажными деньгами.

Девальвация — снижение официального курса национальной валюты по отношению к той или иной иностранной валюте; в условиях плавающего курса валют — это длительное и устойчивое падение курса национальной валюты.

Демонополизация — комплекс мер, направленных на ограничение власти монополий. Способы и формы ограничения всевластия монополий различны и многообразны.

Демпинг — особый вид недобросовестной конкуренции, когда товары продаются по искусственно заниженным ценам с целью завоевания рынка или вытеснения конкурентов с данного рынка.

Деньги — в историческом аспекте товар, который является единым всеобщим эквивалентом и обладает абсолютной ликвидностью; в современных условиях деньги имеют три основных вида: товарные, символические и кредитные. Два последних вида являются абсолютно ликвидными и общепризнанными средствами обмена, хотя и не имеют товарной природы.

Депозит — денежная сумма, помещенная в банк с целью хранения и получения доходов в виде процентов.

Дефицит государственного бюджета — превышение расходов государства над доходами, которое оно получило.

Дефлятор — коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, представленных в фактических ценах, в сопоставимые показатели, выраженные в ценах какого-либо базисного года.

Дивиденд — часть прибыли акционерного общества, которую получают акционеры в соответствии с имеющимися у них акциями. Конкретные величины и условия выплаты дивидендов весьма и весьма различны.

Дисконтирование — приведение всех затрат и будущих доходов к одному периоду времени. Часто это определение текущей стоимости активов на основе процентных ставок.

Дифференциация доходов населения — различия в уровнях доходов отдельных слоев населения в силу неравенства их материального положения и способов получения жизненных благ.

Добавленная стоимость — реальная стоимость, характеризующая вклад данного предприятия в создание конечного продукта или услуги, практически — это разность между рыночной ценой реализованной продукции и затратами на приобретение (покупку) сырья, топлива, материалов, энергии и полуфабрикатов со стороны, от предприятий-поставщиков.

Долг государственный — задолженность государства, которая образуется на основе кредитного финансирования его бюджетных расходов.

Евро — единая валюта государств, являющихся членами Европейского союза, которую ввели в действие с 1 января 2002 г. согласно Маастрихтскому договору (1991) об экономическом и валютном союзе.

Евродоллары — американские доллары, размещенные за пределами США и используемые всеми странами для кредитных операций.

Забастовка — коллективное прекращение работы с целью принудить предпринимателей или правительство страны выполнить требования бастующих.

Задолженность — денежная оценка обязательств, подлежащих уплате:

- *дебиторская задолженность* — сумма долгов, причитающихся предприятию со стороны покупателей;

- *кредиторская задолженность* — сумма долгов, которую предприятие должно уплатить по своим обязательствам.

Закон убывающей производительности факторов производства — тенденция относительного уменьшения объема производства при увеличении одного переменного ресурса в условиях, когда другие факторы производства неизменны, фиксированны.

Закон Энгеля — падение доли расходов на продовольствие при увеличении уровня семейных доходов и соответственно увеличение доли расходов на нематериальные потребности. Этот закон позволяет определять уровень жизни населения той или иной страны или отдельной семьи.

Залог — обязательство залогодателя гарантировать выполнение своих обязательств под наличное имущество, которое в случае невыполнения этих обязательств переходит к залогодержателю.

Замораживание цен — требование государства остановить рост цен в условиях гиперинфляции.

Заработная плата — доход, который получает наемный работник за труд. Следует различать цену рабочей силы и плату за труд.

Земельная рента — часть прибыли, которую арендатор выплачивает собственнику земли за право временного пользования данным участком. По характеру образования земельная рента может быть *дифференциальной, абсолютной и монопольной*.

Золотой запас — централизованный резервный запас золота в слитках или монетах, который находится в распоряжении Центрального эмитсионного банка страны.

Зона свободной торговли — регион, в котором ведется беспошлинная торговля.

Игра на бирже — спекулятивные операции на бирже с целью получения прибыли за счет разности в котировке биржевых товаров как в статике, так и в динамике. Игра может вестись на повышение курса и на понижение курса.

Издержки предприятия — часть стоимости валовой продукции, которая обособляется в процессе кругооборота капитала (фондов) и количественно характеризует, во что обошлось производство и реализация данной продукции самому предприятию.

Износ основных фондов — физическое изнашивание основных материальных средств и обесценивание их в процессе использования. Отсюда следует различать износ физический и моральный или экономический.

Импорт — ввоз из-за границы товаров, услуг, технологии, капиталов для реализации их на внутреннем рынке данной страны.

Инвестиции — долгосрочное вложение капитала в предприятия тех или иных отраслей экономики.

Индекс стоимости жизни — отношение потребительской корзины в текущих ценах данного года к этой же потребительской корзине в ценах базисного года; характеризует изменение стоимости жизни в зависимости от динамики изменения цен.

Инновационная деятельность — целенаправленная, планомерная деятельность по созданию, освоению и продвижению на рынок каких-либо научно-технических новшеств и организационно-управленческих решений.

Институционализм — экономическая теория, которая особое значение придает роли общественных институтов и организаций в экономическом развитии страны.

Интеграция — объединение экономических субъектов в самых различных формах и комбинациях.

Инфляция — переполнение каналов товарно-денежного обращения излишним количеством денег в нарушение законов денежного обращения. Всякая инфляция — это рост цен, но не всякий рост цен есть инфляция.

Ипотека — кредит под залог земли или другого недвижимого имущества.

Кадастр земельный — систематизированный свод сведений о земле, который дает бальную оценку биологической и экономической ценности земли.

Капитал — стоимость, которая приносит доход и которая воплощена в денежных, материальных и нематериальных формах (активах).

Капитализм — та историческая стадия экономической формации, которая основана на частной форме собственности капиталистов на факторы производства и наемном труде юридически свободных работников, лишенных средств производства и поэтому вынужденных продавать свою рабочую силу.

Кейнсианство — экономическая теория, которая устанавливает особенности экономических процессов на микро- и макроуровнях, а также обосновывает необходимость и значение государственного регулирования рыночной экономики.

Клиринг — система взаиморасчетов без использования реальных денег.

Конвергенция — сближение различных экономических систем.

Конкуренция на рынке — соперничество между всеми участниками рынка за более выгодные условия производства, купли и продажи товаров.

Консалтинг — деятельность по консультированию юридических и физических лиц по вопросам экономики и финансов.

Котировка — установление курса ценных бумаг, цен товаров на биржах, а также курса иностранных валют.

Концепция устойчивого развития — особая модель развития современной цивилизации, которая предполагает обеспечение мирового баланса между сохранением окружающей среды и решениями социально-экономических проблем.

Кредит — форма ссудного капитала, при которой предоставляются займы товары или деньги на условиях возвратности, срочности и платности. Существует более десяти видов кредита.

Кривая безразличия — линия, точки которой характеризуют различные комбинации двух товаров при их одинаковой общей полезности для потребителя.

Курс валютный — цена денежной единицы данной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Криминализация экономики — процесс формирования экономики, в которой значительную роль выполняют мафиозные и преступные группы.

Лаффера кривая — графическое изображение зависимости между величиной налоговых поступлений и величиной ставки налогов на доходы налогоплательщиков.

Либерализм — теория, отвергающая необходимость вмешательства государства в экономическую жизнь общества и проповедующая свободу личной инициативы экономических субъектов. Исходной основой либерализма выступают три постулата: частная собственность, свободное предпринимательство и свободная конкуренция.

Лизинг — трехсторонняя сделка по передаче в аренду дорогостоящей техники на кредитной основе.

Ликвидность ценных бумаг — степень легкости или трудности превращения ценных бумаг в наличные деньги.

Лицензия — документ, дающий право на ведение какой-либо деятельности.

Ломбард — кредитная организация, которая занимается выдачей краткосрочных ссуд под залог движимого имущества.

Макроэкономика — часть экономической теории, исследующая закономерности экономического развития общества в целом, как единой социально-экономической системы.

Маржинализм — учение, которое объясняет экономические процессы на основе предельных, приростных величин и предельного анализа.

Маркетинг — сознательная деятельность участников рынка, направленная на продвижение товаров и услуг к покупателю, заранее предопределяющая ответы на вопросы: что, как, где и кому продать данный товар.

Марксизм — экономическое учение об отношениях между наемным трудом и капиталом, о закономерностях развития капиталистического общества.

Маршалла «крест» — графическое соотношение кривых спроса и предложения относительно уровня и динамики цены.

Менеджмент — система средств и методов организации производства, труда и управления с целью повышения экономической и социальной эффективности предпринимательской и всякой хозяйственной деятельности.

Меновая стоимость — способность одного товара обмениваться на другой товар или на деньги.

Меркантилизм — экономическое учение, утверждающее, что богатство общества — это деньги, а деньги — это золото. Источник богатства меркантилисты видели в активном торговом балансе, т. е. в превышении экспорта над импортом.

Микроэкономика — часть экономической теории, исследующая поведение индивидуальных хозяйствующих единиц (прежде всего фирм) в рыночной системе экономики.

Монетаризм — экономическое учение, утверждающее определяющую роль денежной массы, которая находится в обращении, в стабилизации и развитии рыночной экономики. Это учение возникло как антипод кейнсианской теории.

Монополия — исключительное право одного предприятия на производство и торговлю каким-либо товаром.

Монопосония — исключительное право одного предприятия на покупку того или иного товара.

Мультипликатор — коэффициент, который показывает зависимость изменения дохода от изменения инвестиций; на макроэкономическом уровне — приращение валового национального продукта в зависимости от приращения инвестиций.

Наем — форма продажи рабочей силы работником работодателю (предпринимателю или фирме) для последующего использования работника в процессе труда. Наем рабочей силы закрепляется в договоре (контракте).

Накопление — обращение части доходов на увеличение производства капитала и фондов.

Налоги — обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц.

Натуральное хозяйство — исторически определенный тип хозяйства, при котором удовлетворение потребностей осуществлялось за счет производственной деятельности в рамках данного хозяйства.

Научно-техническая революция (НТР) — качественное изменение в основных элементах производительных сил и технологии.

Научно-технический прогресс (НТП) — поступательное развитие производительных сил общества, результатом которого является повышение экономической и социальной эффективности производства.

Национализация — превращение частной собственности на факторы производства в государственную; процесс, противоположный приватизации.

Национальное богатство — совокупность материальных благ и духовных ценностей, созданных данным обществом за всю предшествующую историю и сохранившихся к настоящему времени.

Национальный доход — совокупная, вновь созданная стоимость в сфере всего общественного производства данной страны.

Ноу-хау (англ. Know how — знаю как) — условное обозначение интеллектуальной собственности — технологических секретов, практического опыта, различной другой интеллектуальной деятельности, имеющей коммерческую ценность.

Облигация — ценная бумага, которая удостоверяет право собственности ее владельца на указанную часть денежных активов, фиксирует отношения займа и дает право на получение доходов в той или иной форме.

Общественная формация — исторически определенная стадия развития общества, синтез производительных сил и экономических отношений.

Общество акционерное — организационная форма предпринимательской деятельности, при которой ее уставный капитал формируется на основе выпуска и продажи акций.

Оборачиваемость оборотных средств — скорость возврата авансированных оборотных средств; измеряется временем кругооборота этих средств.

Оборот внешнеторговый — сумма экспорта и импорта страны за определенный период времени.

Общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) — затраты, которые определяют общественную (рыночную) стоимость товаров.

Олигархия — экономическое и политическое господство небольшой группы людей в данном обществе.

Олигополия — господство небольшого числа крупных корпораций на рынке.

Опцион — ценная бумага, дающая право ее владельцу гарантированно приобретать акции в будущем периоде, а также право реализовывать их на фондовом рынке.

Оптимальность по Парето — любое изменение, которое никому не приносит убытков, но приносит пользу и улучшает жизнь или всем людям, или хотя бы части этих людей.

Организация некоммерческая — учреждение, которое не преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Отмывание денег — операции, которые скрывают теневой, незаконный характер приобретения денег и придают им легальный и законный характер.

Отношения экономические — связи и взаимоотношения между людьми в процессах производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг.

Охлократия — выродившаяся демократия, царство толпы, где господствует хаос, насилие и беззаконие.

Паблик-релейшнз (от англ. public relations — общественные связи) — организация общественного мнения вокруг фирмы.

Пассив — совокупность долгов и обязательств предприятия; часть баланса, раскрывающая источники образования активов.

Пеня — денежный штраф, применяемый в случае невыполнения обязательств в установленный срок.

Полезность предельная — полезность, которую получает покупатель от потребления последней, дополнительной единицы какого-либо блага, услуги, товара.

Пособие по безработице — форма социальной защиты безработных в виде денежной выплаты. Пособие по безработице всегда имеет временный харак-

тер и количественно ниже заработной платы, которую работник получал до потери своей работы.

Потребительная стоимость — способность товара удовлетворять какую-либо потребность людей.

Предприниматель — менеджер-новатор, который ведет собственное дело как индивидуальное, так и коллективное, имея в нем свою долю собственности или используя заемный капитал.

Предложение — идеальная готовность и реальная возможность товаропроизводителя произвести и поставить на рынок определенное количество товара.

Прибавочная стоимость — стоимость, созданная трудом наемного работника сверх стоимости его рабочей силы и присвоенная собственником факторов производства. Материальную основу прибавочной стоимости составляет прибавочный продукт.

Прибыль — разность между валовой выручкой и валовыми издержками, выражает эффективность деятельности коммерческих предприятий.

Приватизация — передача имущества, находящегося в государственной собственности, в частную собственность юридических или физических лиц; антипод национализации — превращению частной собственности в государственную.

Продукция валовая — совокупность благ и услуг, произведенных данным предприятием за определенный период времени.

Протекционизм — государственная политика, направленная на защиту собственных товаропроизводителей от иностранных конкурентов как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Процент — доход от денежных активов, представляемых в займы.

Ревальвация — повышение курса национальной валюты по отношению к валюте другой страны.

Резидент — экономический агент или хозяйствующий субъект, имеющий постоянное местопребывание в данной стране.

Рента — регулярно получаемый доход собственником капитала, земли, любого другого имущества при условии, что сам получатель дохода не занимается предпринимательской деятельностью. Следует различать виды ренты по месту образования и по характеру (закономерностям) образования.

Реструктуризация долга — пересмотр сроков и условий выплаты процентов по займам, а также пересмотр сроков и условий погашения основной суммы долга.

Риск — неопределенность, связанная с принятием экономических решений.

Рубль — основная денежная единица в России. 1 рубль = 100 копейкам.

Ростовщик — в докапиталистическую эпоху лицо, которое предоставляло денежные ссуды под процент на жестких условиях (высокие ставки процентов, короткий срок ссуды).

Рынок в узком смысле — система отношений между продавцом и покупателем; **в широком смысле** — сложный механизм движения благ и услуг в форме товаров и денег на всех уровнях экономической системы.

Сбережения — часть денежных доходов, не используемых на потребление.

Себестоимость — денежное выражение текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Сегментация рынка — разделение рынка на зоны (части), которые учитывают групповые потребности различных покупателей товаров и услуг.

Сеньораж — право государства на печатание денежных знаков, часто выступает как способ покрытия дефицита государственного бюджета за счет выпуска (эмиссии) денег центральным банком.

Система национальных счетов — совокупность счетов, отражающих основные стадии движения продукции от валового выпуска и промежуточного потребления до конечного использования на макроуровне.

Собственность — исторически определенная форма присвоения благ, в которой можно выделить четыре аспекта: объект, субъект, форму и отношения между людьми по поводу присвоения благ.

Социализм — учение, в основе которого заложена идея социальной справедливости, равенства, братства на основе общественной собственности на средства производства.

Социализм государственный — социально-экономическая система, в которой основную роль выполняют государственная и кооперативная формы собственности, а распределение благ и услуг осуществляется на основе трудового вклада (меры труда).

Социальная защита — обеспечение прав населения на улучшение жизни, условий труда, безопасность и т.п.

Спрос — идеальная потребность и реальная возможность потребителя купить определенное количество данного товара.

Субсидия — пособие, предоставляемое на безвозмездной основе.

Средства производства — совокупность предметов труда и средств труда, образующих в единстве вещественные факторы производства.

Ставка рефинансирования — официальная учетная процентная ставка центрального банка, по которой он выдает кредиты коммерческим банкам.

Стоимость избыточная — та часть прибавочной стоимости, которая превышает ее общественно нормальный уровень.

Субвенция — пособие, предоставляемое по строго целевому назначению.

Теория больших (длинных) циклов — учение о циклах продолжительностью 50—60 лет, характеризующихся тенденцией к повышению и понижению. В экономической литературе обычно их называют циклами Кондратьева. В основе этих циклов лежат факторы научно-технической революции.

Таможенная пошлина — обязательный взнос, который взимают таможенные органы данной страны при ввозе и вывозе товаров.

Теория предложения — учение, которое исследует влияние изменения налоговой политики на совокупное предложение.

Товар — экономическое благо, предназначенное для обмена и купли-продажи.

Товарищество — объединение физических или юридических лиц для совместной предпринимательской деятельности; различают простое товарищество, товарищество на вере, товарищество полное, товарищество с ограниченной ответственностью и товарищество с дополнительной ответственностью.

Транснациональная корпорация (ТНК) — крупная фирма, которая осуществляет прямое зарубежное инвестирование и, следовательно, имеет за рубежом свои дочерние предприятия, кроме фирмы в стране базирования.

Трансферты социальные — выплаты из государственного бюджета лицам, которые получают доходы из бюджета.

Уровень жизни — степень удовлетворения материальных и духовных потребностей населения.

Факторинг — кредитование поставщика в форме предварительной оплаты его долговых требований.

Факторы производства — ресурсы, используемые в процессе производства благ и услуг (земля, труд, капитал, организация и информация).

Федеральная резервная система (ФРС) — специфическая организационная денежная система США, включающая совет управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6000 коммерческих банков — членов ФРС.

Фермер — предприниматель, который занимается хозяйственной деятельностью в сельском хозяйстве.

Фирма или предприятие — хозяйствующий субъект, который имеет право юридического лица, занимается предпринимательской деятельностью и функционирует на принципах коммерческого расчета.

Фонд накопления — часть национального дохода, используемая на расширенное воспроизводство, создание резервов и развитие непроемкой сферы.

Фонд потребления — часть национального дохода, используемая для удовлетворения личных и общественных потребностей населения.

Франчайзинг — форма интеграции крупного и малого бизнеса, при которой крупная компания дает право мелкой фирме выступать под своей торговой маркой.

Фьючерсный контракт — обязательство поставить товар или финансовые активы к установленному сроку по цене в момент заключения сделки.

Хеджирование — способ защиты от риска вследствие возможного изменения цен в будущем периоде.

Холдинг — акционерная компания, владеющая контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ.

Цена — денежное выражение стоимости; сумма денег, которую покупатель уплачивает, а продавец получает за проданный товар.

Цена ФОБ — оплата товара, включающая расходы экспортера на транспортировку и погрузку товара на борт судна в отличие от **цены СИФ** — формы учета расходов импортера.

Цена франко — цена, установленная с учетом затрат или до станции отправления, или с учетом затрат до станции назначения.

Ценные бумаги — коммерческие документы (сертификаты), которые удостоверяют право собственности владельца на те или иные активы, юридически фиксируют отношения займа или купли-продажи и приносят их владельцам доход в той или иной форме. Виды ценных бумаг многообразны: акции, облигации, казначейские обязательства, страховые полисы, опционы, фьючерсы и т.д.

Ценообразование — процесс формирования уровня цены на данный товар.

Цикл экономический — среднесрочный период развития рыночной экономики от данного кризиса до другого, включает четыре фазы: *кризис, депрессию, оживление и подъем*.

Цивилизация — исторически определенная ступень развития человеческого общества на основе развития самого человека и его духовного мира.

Чек — документ, содержащий требование владельца текущего счета банку о выплате указанной суммы предъявителю или определенному лицу.

Чистая продукция — часть валовой продукции за вычетом всех материальных затрат.

Чистый национальный продукт — часть валового национального продукта за вычетом амортизационных отчислений, т. е. той части годового производства, которая идет на замещение в данном году.

Экономическая реформа — это такие преобразования в государственной политике, которые неизбежно ведут к изменениям в поведении хозяйствующих субъектов.

Экономический рост — увеличение реального объема производства, его поступательное развитие. Различают экономический рост на микро- и на макроэкономическом уровнях. Соответственно этому и показатели экономического роста на микро- и макроуровнях различны.

Экономика теневая — часть хозяйствующих субъектов, которые ведут свою деятельность на нелегальной и незаконной основе.

Эксплуатация наемного труда — присвоение собственником капитала и средств производства части результатов труда наемных работников.

Экспорт — вывоз товаров, услуг, работ, интеллектуальной собственности за границу.

Экспроприация — принудительное отчуждение имущества, осуществляемое государственными органами. Эта акция может проводиться в форме реквизиции (оплаты) и конфискации (безвозмездно).

Эластичность предложения по цене — относительное изменение объема предложения при изменении цены на 1%.

Эластичность спроса по цене — относительное изменение объема спроса при изменении цены на 1%.

Эмиссия денег — выпуск в обращение денежных знаков с целью увеличения денежной массы.

Эмитент — юридическое лицо, выпускающее ценные бумаги.

Эффект дохода — влияние изменения цены товара на реальный доход потребителя.

Эффект замещения — влияние изменения цены на виды и количество товаров, которые купит потребитель при данном номинальном доходе.

Эффективность производства — достижение максимальных результатов производства при минимуме затрат и ресурсов.

Эффективность социальная — способность производства улучшать благосостояние народа.

Ярмарка — периодически проводимые торги в местах, наиболее благоприятных для этих целей в строго определенное время. Значительную часть ярмарочного оборота составляет оптовый торг.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Антикризисное управление: Учебник. — М.: Инфра-М., 2001.
- Бем-Баверк Э. Основы теории ценности хозяйственных благ. — М.: Прогресс, 1992.
- Библия. Книги священного писания Ветхого и Нового завета. — М.: Российское библейское общество, 1997.
- Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. — М.: Министерство юстиции РФ, 1998.
- Гумилев Л.Н. От Руси до России. — М.: Институт ДИ-ДИК. 1997.
- Долан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. — Л.: Профико, 1991.
- Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. — СПб., 1992.
- Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993.
- Кларк Д.Б. Распределение богатства. — М.: Экономика, 1992.
- Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. — М.: Экономика, 1993.
- Конфуций. Уроки мудрости. Сочинения. — М.: ЗАО ЭКСМО-Пресс, 1998.
- Коран. — М.: Раритет, 1990.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М.: Дело, 1993.
- Курс экономической теории: Учеб. пособие. — М.: МГУ, 2001.
- Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. Поли. собр. соч., Т. 27. — М.: Политиздат, 1962.
- Маркс К. Капитал. Т. 1, 2, 3, 4. Сочинения. Т. 23, 24, 25, 26. — М.: Политиздат, 1960.
- Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I, II, III. — М.: Прогресс, 1993.
- Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. — М.: Финансы и статистика, 2001.
- Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. — М.: Флинта, 2000.
- Мировая экономика. — М.: Юрист, 2001.
- Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. — М.: Юрайт, 2002.
- Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, 1995.
- Ойкен В. Основы национальной экономики. — М.: Экономика, 1996.
- Рикардо Д. Сочинения. Т. 1, 2, 3. — М.: Госполитиздат, 1955.
- Робинсон Дж. Экономика несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986.
- Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. — М.: Прогресс, 1964.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962.

Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. — М.: Инфра-М, 1999.

Трудовой кодекс Российской Федерации // Российская газета, 31 декабря 2001 г. № 256 (2868).

Толстой Л.Н. Не могу молчать. Полн. собр. соч., Т. 37. — М.: Гос изд-во худож. литературы, 1956.

Толстой Л.Н. Патриотизм и правительство. Полн. собр. соч., Т. 90. — М.: Гос. изд-во худож. литературы, 1958.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М.: Дело, 1993.

Фридмен М. Количественная теория денег. — М.: Л.-Пресс, 1996.

Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Новости, 1991.

Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1993.

Чаянов А. Краткий курс кооперации. — М.: Кооперативное издательство, 1925.

Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (реориентация теории стоимости). — М.: Экономика, 1996.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.

Шумпетер Й. Капитализм, социализм, демократия. — М.: Экономика, 1995.

Эрхард Л. Благополучие для всех. — М.: Начало-Пресс, 1991.

Учебник

Козырев Василий Михайлович

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Заведующая редакцией *Н.Ф. Карпычева*

Редактор *Т.В. Артемова*

Художественный редактор *Г.Г. Семенова*

Технический редактор *В.Ю. Фотиева*

Корректоры *Н.Н. Зубенко, Н.П. Сперанская*

Художественное оформление *А.В. Алексеева*

ИБ № 4479

Подписано в печать 09.12.2004.

Формат 70х100/16. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.

Усл.п.л. 42,9. Уч.-изд.л. 39,68. Тираж 3000 экз.

Заказ 80 «С» 011

Издательство «Финансы и статистика»

101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (095) 925-35-02, факс (095) 925-09-57

E-mail: mail@finstat.ru <http://www.finstat.ru>

Отпечатано в ОАО «Типография «Новости»

105005, Москва, ул.Ф.Энгельса, 46

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ!

**Издательство
«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»**

предлагает учебное пособие

**ОСНОВЫ
ТЕОРИИ
УПРАВЛЕНИЯ**

25 л.

Рассматриваются сущность управления организацией и его методологические основы, структурирование организаций, функции управления, способы принятия решений, коммуникационные процессы в управлении, групповая динамика и стиль руководства, власть и влияние руководителя, эффективность управления. Содержится систематизация богатейшего материала, имеющегося в отечественной и зарубежной науке. К учебному пособию подготовлен практикум.

Для студентов, обучающихся по специальности 061000 «Государственное и муниципальное управление» и другим экономическим специальностям вузов, а также для слушателей курсов переподготовки, руководителей разных уровней.

Книгу можно заказать по почте или приобрести
в издательстве «Финансы и статистика» по адресу:
101000, Москва, ул. Покровка, 7
(ст. метро «Китай-город», выход на ул. Маросейка)
Тел.: (095) 925-47-08, 923-80-42, 925-35-02
Факс (095) 925-09-57
E-mail: mail@finstat.ru <http://www.finstat.ru>