

338
0-75

СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

9-е издание

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.рф



СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Под редакцией Н.Н.КОЖЕВНИКОВА

Рекомендовано

*Федеральным государственным автономным учреждением
«Федеральный институт развития образования»
в качестве учебного пособия для использования
в учебном процессе образовательных учреждений,
реализующих ФК ГОС среднего (полного) общего образования,
дисциплина «Экономика»*

*Регистрационный номер рецензии 812
от 26 декабря 2012 г. ФГАУ«ФИРО»*

9-е издание, стереотипное

ACADEMIA

Москва

Издательский центр «Академия»

2014

УДК 33(075.32)
ББК 65я723
0-75

Рецензенты:

зам. генерального директора НИ «Корпоративный образовательный
и научный центр ЕЭС», канд. экон. наук, профессор *Ю.Л.Александров*;
преподаватель общественных дисциплин Московского колледжа
градостроительства и предпринимательства *Т. В. Обревко*

Основы экономики : учеб. пособие для студ. учреждений
0-75 сред. проф. образования / [Н. Н. Кожевников и др. | ; под ред.
Н.Н.Кожевникова. — 9-е изд., стер. — М. : Издательский
центр «Академия», 2014. — 288 с.
ISBN 978-5-4468-0520-4

Рассмотрены общие проблемы экономического развития общества,
вопросы собственности, макроэкономики и микроэкономики. И
итожена сущность монополии; показаны пути развития, регулирования и преоб-
разования системы управления в России на рубеже XX- XXI вв.

Лш^тудентов учреждений среднего профессионального образования.

УДК 33(075.32)
I.I.K 65я723

*Оригинал-макет данного издания является собственностью
Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым способом
без согласия правообладателя запрещается*

© Коллектив авторов, 2006
© Коллектив авторов, 2007, с изменениями
© Образовательно-издательский центр «Академия», 2007
ISBN 978-5-4468-0520-4 © Оформление. Издательский центр «Академия», 2007

ВВЕДЕНИЕ

Экономика в переводе с греческого означает наведение порядка в своем доме, искусство ведения хозяйства в городе, стране, мире.

По мере развития общества материальные потребности каждого человека и общества в целом постоянно растут. Стремление удовлетворить их и составляет цель всей экономической деятельности общества.

Вместе с тем человек живет в мире ограниченных возможностей: ограничены физические и интеллектуальные способности; ограничено время, которое он может уделить любому занятию; ограничены средства, которые он может использовать для достижения своих целей. К тому же не только отдельный человек, но и все общество ограничено в своем стремлении к полному благополучию, потому что ограничены ресурсы, которые оно может использовать.

Ограниченность ресурсов заключается в принципиальной невозможности полного удовлетворения потребностей всех людей, а это, в свою очередь, вызывает необходимость заботиться о рациональном их распределении между различными целями, экономить ресурсы, повышать эффективность их использования. Следует отметить, что пока что не все блага являются ограниченными (например, атмосферный воздух). Такие блага называют свободными, но их становится все меньше. Не так давно это была пресная вода во многих обжитых районах мира и др.

Ввиду ограниченности ресурсов перед отдельным человеком и обществом в целом стоит задача выбора направлений и способов их использования в различных конкурирующих целях. Методы решения этой задачи составляют предмет экономической науки, изучение которой важно не только с точки зрения понимания того, как ведется управление, но и как при этом складываются отношения между людьми.

Любой специалист, освоивший экономику и занимающийся созданием, освоением или эксплуатацией технических объектов, будет стремиться к экономии ресурсов страны, зная их ограни-

чиспость, совершенствованию техники и технологии, а это, в свою очередь, создает условия для экономического роста страны.

Экономисты прошлого, в частности Адам Смит, создали идеальную схему, в которой человек, преследуя свои интересы, создает нормы экономического поведения, обеспечивающие определенное направление развития всего общества.

Современные экономисты считают, что мир Адама Смита очень напоминает часовой механизм. Однажды заведенный, он отмеряет правильное время, т.е. руководит производством и потреблением товаров, определяет должное сочетание производственных ресурсов и распределение дохода таким образом, что все общество получает выгоду. Законы экономического поведения людей рассматривались в качестве таких же безусловно установленных научных фактов, как закон всемирного тяготения или другие законы физики. Правда, в отличие от физиков экономисты прошлого временами отходили от простого изучения мира «как он есть», чтобы высказать свою точку зрения на то, каким мир должен быть. Такие высказывания, оценки, рекомендации стали называться нормативной экономикой. Она относилась к области идеологии и была спутницей веры.

Экономическая теория, основанная на доказанных принципах и данных, стала называться позитивной экономикой и наукой, свободной от политических пристрастий и личных вкусов. Но возникал вопрос: каково доказательство самих этих принципов? Общие правила и законы позитивной экономики не могут быть проверены в лаборатории или эмпирическим путем, что вполне возможно в точных науках. Следовательно, позитивная экономика — это умно замаскированная нормативная экономика.

Бытует утверждение, что экономика — это наука, использующая устаревшее понимание того, чем занимается чистая наука. Когда говорят об экономике как науке, то имеют в виду науку эпохи Ньютона: события считались предсказуемыми, порядок вечным и неизменным. Изменения происходили, но только в разумных и предсказуемых границах и всегда вели к гармонии и равновесию.

С появлением теории относительности Эйнштейна к пониманию науки стали относиться по-другому. Усвоение новых знаний теперь обычный процесс. Более того, современные ученые больше заинтересованы в изучении случайных и непредсказуемых процессов.

В экономике сложно проводить моделирование и ставить эксперименты, но даже если они и проводятся, то в их точности нельзя быть уверенными до конца. Рекомендации экономистов, даже сделанные с максимальной беспристрастностью, не могут быть оторванными от их собственного или господствующего в обществе мировоззрения. Экономика не может быть свободна от

пристрастных суждений. Различные экономические идеи, становясь политикой, влекут за собой различные последствия. Таким образом, на практике экономика оказывается не наукой, а искусством.

Древнегреческие мыслители (Аристотель и др.) полагали, что хозяйственная деятельность — это, в основном, проблема становления и исполнения бюджета, т.е. проблема выбора возможного распределения ограниченных ресурсов. И поскольку социальное устройство и техника для подсчета издержек (в разных вариантах) были просты, то экономическая теория не играла заметной роли в обществе. Однако усложнение хозяйственной практики (производство новых товаров, появление новых способов платежа, развитие торговли и тому подобное) привело к тому, что возникли социальные системы, в которых экономические цели постоянно подвергались пересмотру.

Сначала изменения развивались относительно медленно: феодальной Европе потребовалось триста лет, чтобы от спада прийти к полному упадку; переход от свободных рынков к монополизированным и к значительному контролю государства над экономической деятельностью занял столетия.

В современной жизни перемены стали столь стремительны, что почти не позволяют осознать и отреагировать на них современным экономистам. Упрекать их в неумении приспособиться к требованиям XXI в. — значит, не понимать одного важного обстоятельства: экономическое изменение часто требует пересмотра истин, имевших место ранее. Человеку необычно даже раз в жизни менять свои взгляды, но если это приходится делать чаще, то неизбежно появление разных точек зрения в экономике. Причиной возникновения различных точек зрения и ожесточенных споров является стремление приспособиться к происходящим переменам.

Изменчивость экономической действительности требует, чтобы и экономическая наука также была эволюционной. А раз так, нельзя ожидать, что экономические проблемы могут быть решены в один прием и что существует единственный вариант успешной экономической политики, тем более один для всех государств мира, имеющих разный уровень развития и состояния экономики. Тем не менее, при отличающихся в разных государствах темпах роста выявляются новые экономические закономерности, разрабатываются методы, позволяющие приблизиться к оптимальным в настоящих условиях решениям, что и приводит к развитию экономики.

Что такое экономика в современных условиях? Это понятие имеет ряд значений в экономической науке, а именно:

- это совокупность производственных отношений, соответствующих данной ступени развития производственных сил общества, господствующий способ производства в обществе (социалисти-

ческая экономика, экономика капитализма, экономика феодализма);

- организация, структура и состояние какой-нибудь хозяйственной деятельности (экономика промышленности, экономика транспорта, экономика сельского хозяйства);

- научная дисциплина, изучающая какую-нибудь часть (отрасль) производственной или хозяйственной деятельности.

Все экономические теории всегда являются продуктом своего времени и места возникновения. Они возникают, чтобы объяснить мир. Но мир постоянно меняется. Соответственно и экономические теории, если они предназначены для объяснения меняющегося мира, должны меняться.

Раздел I ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Глава I ПРОБЛЕМЫ, ЦЕЛИ, СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

1.1 Общие проблемы экономического развития общества

Задачи экономической теории. В процессе осуществления любой профессиональной деятельности в рамках определенного вида хозяйства между людьми объективно (т.е. независимо от их воли и желания) складываются экономические связи, контакты, отношения. Экономические отношения возникают по поводу присвоения или отчуждения средств труда (отношения собственности), производства, распределения, обмена и потребления создаваемых жизненных благ.

Участниками (агентами экономических отношений) могут выступать отдельные люди, предприятия, организации, государство и т.д. Включаясь в эти отношения, каждый из агентов преследует свои цели, руководствуясь своими экономическими интересами. Таким образом, изучение экономического аспекта человеческой деятельности дает нам представление о ее хозяйственной форме и позволяет ответить на вопрос о том, как осуществляется производство в данном обществе.

Экономическая наука выполняет несколько функций: познавательно-описательную, исследовательско-аналитическую, рекомендательную и др. Поскольку у различных людей как представителей определенных социальных групп и носителей определенного типа мышления существует разное представление о сущности экономических процессов, то экономическая наука всегда несет ту или иную мировоззренческую, идеологическую функцию.

Наиболее крупными основными базовыми проблемами хозяйствования занимается общая экономическая теория. Она рассматривает хозяйственные процессы в тесной связи с другими общественными науками: философией, историей, социологией, политологией и др. Отраслевую специфику хозяйствования исследуют конкретные экономические науки: экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства и др.

Материальные потребности и экономические ресурсы. Хозяйственная, производственная деятельность всегда объективно имеет своей целью удовлетворение потребностей.

Эти потребности очень разнообразны. Используя различные критерии классификации, можно выделить: материальные и духовные, физиологические и социальные, индивидуальные и совместные, производственные и личные, абсолютные и действительные и др.

В широком смысле любые потребности являются экономическими потребностями, так как, во-первых, известен только один путь их удовлетворения — через создание жизненных благ, предназначенных для потребления, а во-вторых, само потребление рассматривается как элемент производства.

Особое место в структуре потребностей занимают материальные потребности, играющие чрезвычайно важную роль как в личном, так и в производственном потреблении. В узком смысле под материальными потребностями понимается все то, что используется хозяйствующими субъектами — отдельными производителями, предприятиями, организациями в процессе своей производственной деятельности. Степень развитости материальных потребностей зависит от уровня развития техники, особенностей технологии, доступности средств для удовлетворения потребностей, формы их предложения.

Материальную природу имеет и такой всеобщий фактор производственной деятельности как земля. Кроме того, выделяют два личных фактора производства. Один из них связан с деятельностью работников, другой — с деятельностью работодателей, использующих наемную рабочую силу. Рациональное применение каждого из факторов производства, достижение их оптимального соотношения ведет к получению пофакторного дохода хозяйствующего субъекта (например, предприятия), а точнее — к увеличению его прибыли.

Для удовлетворения потребностей предприятий (и других хозяйствующих субъектов) используются экономические ресурсы, которые в каждый данный момент ограничены. При их изучении следует иметь в виду, что они бывают:

- 1) заменяемые и незаменимые;
- 2) собственные и заемные;
- 3) различные по степени распространения (от очень распространенных до уникальных);
- 4) воспроизводимые, частично воспроизводимые и невозможные.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия решают сложную задачу: удовлетворение безграничных и постоянно возрастающих потребностей при помощи ограниченных (и постоянно уменьшающихся) ресурсов. Отсюда возникает проблема выбо-

ра в экономике: как максимум потребностей удовлетворить минимальным количеством ресурсов, как эффективно их использовать. При этом производственные возможности каждого предприятия и экономики в целом ограничены. Использование ресурсов и применение технологий имеет свой определенный коэффициент полезного действия (КПД), свою эффективность. При несовпадении (опережении) потребностей и производственных возможностей надо либо сокращать потребление (через сокращение производства), либо переходить на новую, более совершенную и эффективную (т.е. дающую больший результат при меньших затратах) технику и технологию. И то и другое — сложные, болезненные процессы.

Использование экономических ресурсов для удовлетворения потребностей подчинено экономическим целям, стоящим перед отдельным человеком, предприятием, обществом в целом.

Экономические цели. Любое общество ставит перед собой ряд экономических целей, достичь которых оно хотело бы за каждый из намеченных периодов жизни. Среди них такие, как:

- экономический рост, т.е. обеспечение производства большего количества и лучшего качества товаров и услуг, или более высокого уровня жизни каждого члена общества;
- более полная занятость трудоспособного населения в общественном труде;
- достижение экономической эффективности, т.е. получение максимального результата при имеющихся ограниченных производственных ресурсах; экономическая эффективность имеет своим аналогом в технике — КПД, т.е. соотносят полученное с затраченным;
- стабилизация уровня цен, т.е. достижение положения, при котором общий уровень цен претерпевает незначительные изменения как в сторону повышения, так и в сторону снижения;
- достижение экономической свободы для каждого из субъектов экономики страны (потребителей, предприятий и др.);
- стремление к справедливому распределению доходов, т.е. достижение оптимальных значений между доходами высокооплачиваемых и низкооплачиваемых групп населения;
- забота о нетрудоспособных слоях населения (стариках, больных, инвалидах) и достижение для них экономической обеспеченности.

Некоторые из этих целей поддаются точному измерению, другие, такие как свобода, справедливость не всегда можно измерить.

Некоторые из перечисленных целей взаимно дополняют друг друга. Так, достижение полной занятости (т.е. ликвидация безработицы) позволяет достичь более высоких доходов, а значит, и большей экономической обеспеченности.

Наконец, некоторые цели противоречат друг другу. Например, стремление к уравнительности в распределении доходов может ослабить стимулы к труду и поставить под сомнение быстрый экономический рост. Учитывая это, общество должно сформулировать систему приоритетов в осуществлении задач, которые оно перед собой ставит.

Экономические системы. Совокупность производственных отношений, присущих определенному общественному строю (форме общественного развития), определяет понятие «экономические системы».

Известны различные экономические системы. Так называемые традиционные системы действуют в слаборазвитых странах. Они основаны на традициях, передающихся от поколения к поколению; какие товары, как и для кого производить — все это определяется обычаями, освященными временем. Экономические потребности людей определяются наследственностью и принадлежностью к определенной касте. В такие экономические системы технический прогресс проникает с трудом, так как угрожает стабильности существующего порядка.

В плановой экономике (например, экономика СССР) все решения принимает государство, так как является собственником всех экономических ресурсов. Централизованное планирование охватывает все сферы жизни и строится на основе стратегических приоритетов. Главный недостаток такой экономической системы в том, что сверху учесть потребности каждого отдельного человека невозможно. Производство отрывается от общественных потребностей, прогресс общества тормозится.

В рыночной экономике ответы на главные вопросы: что, как и для кого производить? — дает рынок. Покупатель «голосует рублем», производитель приспосабливается к желаниям потребителя и предлагает на рынок то, что несомненно будет куплено. Выбирая технологию производства, производитель, заботясь о победе в конкурентной борьбе, предпочитает ту, которая обеспечит наибольшую прибыль. Стремление к прибыли заставляет снижать затраты на производство, а значит, использовать передовые технологии.

Вопрос: «Для кого производить?» — решается в рыночной экономике просто и жестко: для тех, кто может и хочет купить.

Историческими границами, отделяющими экономические системы друг от друга, являются промышленная революция (конец XVIII в.*) и научно-техническая революция (НТР). Совершенствование орудий труда помогало предопределять зависимость человека от природы. Если в доиндустриальную эпоху главной сферой экономики было сельское хозяйство, то в индустриальную центральное место заняла промышленность. Техника стала выступать

* В 1784 г. Дж. Уатт изобрел паровую машину.

как «вторая природа», созданная человеком. Прогресс техники превращается в материализацию научных идей, т.е. в научно-технический прогресс, при выполнении ряда условий:

- производство сталкивается с такими проблемами, которые не решаются путем улучшений, опирающихся только на практический опыт;
- наука накопила такую сумму знаний и эмпирических данных, которые позволяют ей теоретически решать проблемы развития производства;
- техника в состоянии обеспечить технологическую готовность изготовления конечной продукции.

Если отсутствует хотя бы одно из этих условий, техническое развитие идет чисто эмпирическим путем, что не приводит к качественным сдвигам. В ходе НТР возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в непроемкую сферу. Если в доиндустриальной экономике главным ресурсом была земля, в индустриальной — капитал, то в постиндустриальной лимитирующим фактором становится информация, накопленные знания (табл. 1.1).

Соответственно лимитирующему фактору изменяется и господствующая социальная группа (см. табл. 1.1). Если в XIX в. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым в XX в. добавились телефон, радио и телевидение, то в наше время все они вытесняются средствами компьютерной связи. Информация становится стратегическим ресурсом. Это приводит к изменениям и в размещении производительных сил.

В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечении торговых путей, в индустриальную — вблизи источников сырья и энергии; теперь технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров. В развитых странах область материального производства (товаров) сужается при одновременном росте «индустрии знаний» (сферы услуг).

Для того чтобы выбрать наиболее эффективную экономическую систему, нужно, чтобы издержки на ее создание и функцио-

Таблица 1.1

Развитие экономических систем

Эпоха	Главная сфера экономики	Лимитирующий фактор	Господствующая социальная группа
Доиндустриальная	Сельское хозяйство	Земля	Земледельцы
Индустриальная	Промышленность	Капитал	Собственники капитала
Постиндустриальная	Сфера услуг	Информация	Собственники информации

нирование были минимальными. Долгое время считалось, что государственное управление экономикой обходится обществу почти даром. Но оказалось, что координация из единого центра исключительно дорогостоящая процедура. Кроме того, такой метод вообще не годится для решения многих важнейших экономических задач. С другой стороны, без вмешательства государственных структур не решить многих социальных проблем.

1.2. Социальные аспекты экономики

Социальная справедливость и роль государств. С начала зарождения рыночных отношений понятие «социальная справедливость» сводилось к свободе рыночной конкуренции. Несправедливыми признавались действия, направленные на ограничение такой свободы, т.е. на монополизацию рынка.

После сильнейшего экономического кризиса в 1930-е гг. (получившего название «Великая депрессия») в странах с рыночной экономикой общество пришло к выводу, что рынок не является идеальным саморегулятором и не может обеспечить социальной справедливости. Необходимо вмешательство государства в работу рыночной системы. В 1960-е гг. в этих странах усиливается роль государства, появляются государственные программы по борьбе с бедностью и безработицей. В 1970-е гг. государственное регулирование переживает новый подъем: оно направляется на экологическую защиту общества, а затем пришло осознание того, что дальнейшее расширение функций государства грозит снижением предпринимательской активности. Теперь социальная защита в странах с установившейся рыночной экономикой — это предмет заботы региональных властей, общественных организаций и частного сектора.

Подытоживая, можно сделать следующие выводы:

- роль государства в социальной защите населения и предпринимательская активность, обеспечивающая богатство страны, — это два крайних полюса; увеличение роли одного из них приводит к кризису;
- для эффективной работы экономики страны нужно найти ту меру в соотношении этих крайностей, когда и экономика работает, и население защищено.

В экономике для измерения степени неравенства в доходах используют кривые Лоренца (рис. 1.1)*. Эти кривые показывают, какой доход имеет каждая группа населения, начиная с самой бедной до самой состоятельной. Если бы 10% населения имели 10% дохода, а 20% населения — 20% дохода и т.д., имело бы место

* М.Лоренц — американский статистик.

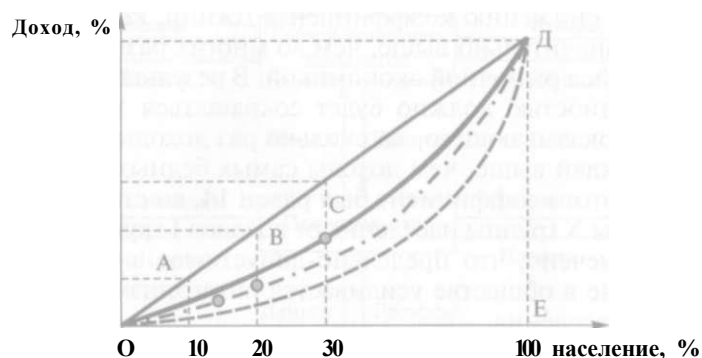


Рис. 1.1. Кривая Лоренца

полное равенство. Линия ОД соответствует полному равенству. В случае абсолютного неравенства, если бы весь доход доставался только одной семье, кривая Лоренца превратилась бы в ломаную линию ОЕД. Понятно, что на самом деле реальная кривая Лоренца занимает промежуточное положение между этими крайностями (ОАВСД).

По тому, насколько близко кривая ОАВСД расположена к биссектрисе угла ОД можно судить о приближении ситуации с доходами населения к полному равенству, и наоборот. Для количественной оценки степени дифференциации доходов используют коэффициент Джини*. Он равен отношению площади фигуры ОАВСДО к площади всего треугольника ОЕД: чем ближе его значение к единице, тем выше дифференциация доходов; чем ближе его значение к нулю, тем более равномерным является распределение доходов.

С помощью кривых Лоренца можно анализировать процесс выравнивания доходов в результате проведения мер налоговой и социальной политики. Так, например, при прогрессивном налогообложении с более высоких доходов взимается более высокий налог, а программы помощи бедным увеличивают доходы малоимущих слоев населения. Построив кривые Лоренца, отражающие уровни доходов до уплаты налогов (штрихпунктирная линия), доходов за вычетом налогов (пунктирная линия) и доходов после получения выплат в соответствии с социальными программами (линия ОАВСД), можно сделать выводы о влиянии проводимой налоговой и социальной политики на процесс выравнивания доходов населения (см. рис. 1.1).

Объявленная в нашей стране борьба с бедностью должна будет привести к сдвигу кривой Лоренца в направлении биссектрисы

* К.Джини — итальянский экономист.

угла (ОД) и к снижению коэффициента Джини, который в настоящее время значительно выше, чем во многих развитых странах с установившейся рыночной экономикой. В результате объявленной борьбы с бедностью должно будет сокращаться значение коэффициента, показывающего, во сколько раз доходы самых состоятельных граждан выше, чем доходы самых бедных.

В 2002 г. этот коэффициент был равен 14, во столько раз отличались доходы X группы населения от доходов I группы. В мировой практике замечено, что предельно-допустимое значение составляет 10, иначе в обществе усиливается антагонизм между разными слоями населения.

С целью предотвращения социально неприемлемой дифференциации реальных доходов государство может на товары, приобретаемые, в основном, состоятельными людьми (например, ювелирные изделия) установить повышенные ставки налога. На товары, покупаемые и малоимущими людьми (например, детские товары), могут быть установлены дотации.

Вмешательство государства в экономические процессы не всегда является безусловно эффективным. Причина этого в том, что лица, осуществляющие государственное регулирование в своих действиях могут руководствоваться личными интересами, отличающимися от общественных.

Рынок и государственное управление экономикой в рыночных условиях — это два несовершенных механизма. Найти их оптимальное сочетание — непростая задача.

Общественные блага. Помимо неравенства в распределении доходов рыночная экономика допускает и другие сбои. Так, заниматься созданием общественных благ рыночная экономика не станет. Причины кроются в особенностях этих товаров и услуг.

Товары индивидуального потребления обладают двумя важными свойствами: первое — они делимы (т.е. покупатель может купить у продавца большее или меньшее количество); второе — эти товары подвержены действию принципа исключения (т.е. те, кто не в состоянии заплатить рыночную цену, исключаются из числа потребителей данного продукта).

Но существуют неделимые товары и услуги; они не могут быть проданы индивидуальным покупателям; на них не распространяется принцип исключений, т.е. нельзя отстранить индивидуумов от пользования общественными благами. Так, нельзя исключить из пользователей света маяка одни корабли, в то время, как другие используют его.

Если выгоды от товаров индивидуального потребления реализуются при их покупке, то выгоды от общественных благ достаются обществу в результате их производства. Примерами национальных общественных благ могут служить оборона страны, обеспечение правопорядка. В случае с маяком его сооружение оправданно эко-



Рис. 12. Схема кругооборота ресурсов, продуктов и доходов

номически если затраты на строительство ниже, чем выгоды от снижения числа кораблекрушений. Но никакая частная фирма не станет производить то, что никто не будет оплачивать. Следовательно, создание общественных благ — забота государства. Оно, собирая принудительные взносы, т.е. налоги, направляет средства на производство общественных благ. Вопрос о том, в каких объемах должны производиться общественные блага, в демократических странах решается на политических выборах.

Выяснив роль правительства в создании общественных благ, можно составить схему кругооборота ресурсов, продуктов и доходов (рис. 12). С предпринимателей и с населения правительство собирает налоги. На собранные средства закупаются товары на рынке конечных продуктов (например, воинское обмундирование). На рынке ресурсов правительство покупает труд специалистов (например, юристов). Стрелки на рис. 12, направленные от правительства к населению и к бизнесу, соответствуют субсидиям малообеспеченных граждан, дотациям на производство нужных с точки зрения общества продуктов и услуг.

Контрольные вопросы

1. Что изучает экономическая теория?
2. Дайте определение понятию «материальные потребности» и расскажите как они удовлетворяются.
3. Какие экономические цели ставит перед собой любое общество?
4. Дайте краткую характеристику каждой из существующих экономических систем.
5. Назовите основные этапы развития экономических систем.
6. К чему ведет чрезмерное усиление роли государства?
7. Кто должен производить общественные блага?

Г л а в а 2

СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЕ ВИДЫ

2.1. Собственность как основа социально-экономических отношений между людьми

Собственность — это исторически определенная общественная форма присвоения материальных благ. Характер собственности на средства производства определяет и характер собственности на продукты (результаты) труда.

В любой экономической системе кроме вопросов: какие товары производить, как эти товары производить (например, велосипед можно собрать в домашних условиях или на промышленном предприятии), для кого производить этот товар (для конкретного потребителя, для отдельной группы потребителей или для всех потребителей в целом), — есть еще один важный вопрос: на чьих средствах производства будет осуществляться изготовление этих товаров и кому они будут принадлежать.

Средства производства состоят из средств труда (например, станки, оборудование) и предметов труда (например, сырье, материалы, полуфабрикаты).

В зависимости от того, кто является владельцем этих средств — тому и будут принадлежать результаты производства, т.е. товары.

При определении собственности выделяют понятия:

- *субъекты собственности* — это те, кто владеет определенной собственностью или, иначе говоря, собственники какого-либо имущества;

- *объекты собственности* — это то, что присваивается собственником (средства производства и результаты производства — продукты труда).

Собственниками (субъектами собственности) могут быть:

- 1) физические лица — граждане;
- 2) юридические лица — организации, которые вступают в хозяйственные отношения от своего имени как самостоятельные единицы;
- 3) государства и муниципальные образования — органы местной власти и самоуправления;
- 4) международные организации, представленные властными структурами на различных уровнях.

Право собственности и отношения собственности. *Право собственности* — это право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и

выгоды. Это определяет большую часть правил, регламентирующих общественные взаимоотношения с участием людей, разграничивает, что и кому принадлежит, как идет использование собственности и смена собственника.

Право собственности выражает отношения человека к вещи «как к своей» или «как к чужой», т.е. строится по формуле:

Владелец (субъект) → Вещь (объект).

Однако в этой трактовке нет ответа на вопрос: откуда берется право собственности и как оно реализуется? Ответ содержится в рассмотрении собственности как экономического отношения между людьми.

Отношения собственности представляют собой систематически повторяющиеся, воспроизводимые между людьми отношения, неразрывно связанные с имущественными правами владения, распоряжения, управления, использования и присвоения как средств производства, так и результатов их использования. Иными словами: отношения собственности — это отношения между людьми по поводу вещей (объекта). Эти отношения выражаются формулой:

Субъект ⇔ (объект) ⇔ Субъект.

Отношения собственности — это система отношений между субъектами по поводу:

- присвоения и отчуждения собственности (в первую очередь средств производства, т.е. средств, занятых в производстве — средств труда и предметов труда);
- хозяйственного использования материальных средств;
- экономической реализации собственности.

1. Присвоение — экономическая связь между людьми (группами людей), устанавливающая их отношения к вещам, материальным средствам как к своим. Противоположным присвоению являются отношения отчуждения (возникает для той части общества, которая остается без материальных средств, средств производства, без источников существования).

Сила связи «присвоение — отчуждение» может быть различна.

Пример. Вы собственник земли и на своей земле своей лопатой вырыли канаву, или наняли для этого работника, или сдали землю в аренду, при этом арендатор или сам использует землю или нанимает работника. Кто в каждом определенном случае собственник земли? Кто пользователь? Кому принадлежат результаты труда?

2. Хозяйственное использование материальных средств (имущества) возникает, если собственник, не занимаясь производством сам, предоставляет право владеть его имуществом другим лицам на определенных условиях. Эти другие лица получают (вре-

менно) юридическое право владения и пользования объектом чужой собственности.

Пример. Аренда — договор о предоставлении имущества одного лица (лиц) во временное и платное пользование другому лицу (лицам). Концессия — сдача государством средств производства, предприятий, земли частным лицам, инофирмам для определенной производственной деятельности.

3. Экономическая реализация собственности осуществляется в виде дохода, приносимого владельцу собственности. *Доход* — вновь созданный продукт, полученный благодаря применению средств производства: прибыль, налоги, различного рода платежи, в том числе арендные.

Из отношений собственности на факторы производства вытекают отношения собственности на результаты труда. Отношения собственности только тогда начинают быть эффективными, когда собственность начинает приносить доход. Поэтому собственность реализуется экономически только тогда, когда она начинает приносить доход.

Сущность экономической власти в отношении собственности на средства производства и его результаты.

Особенности отношений собственности. *Специфика отношений собственности* состоит в том, что собственность воплощает неразрывное единство экономики и права, ее отношения функционируют в экономической и юридической форме.

В юридическом смысле понятие «собственность» устанавливает имущественные отношения, что определяется в правовых нормах (юридических законах) государства.

В этих нормах показывается, как присваиваются и распределяются материальные богатства (в первую очередь средства производства, так как именно они дают экономическую власть) между отдельными гражданами, социальными группами, классами, государством.

Собственнику принадлежит указанное в законе имущество, и он получает полномочия:

- владеть, т.е. физически обладать вещью;
- пользоваться, т.е. производительно или лично потреблять имущество для удовлетворения собственных потребностей и интересов;
- распоряжаться, т.е. изменять принадлежность вещи путем купли-продажи, обмена одной вещи на другую, дарения и так далее.

Можно быть полным собственником — при этом реализуются все три права. Можно оставаться собственником, владельцем, но не пользоваться самому, а отдать хозяйственное ведение другому лицу на определенных условиях (например, продан, автомашину по генеральной доверенности, которая позволяет не только ис-

пользовать машину по ее назначению, но и позволяет временно передать или продать ее другому лицу). Можно быть собственником, но свою собственность (имущество) отдать в оперативное управление, в этом случае тот, кто пользуется этим имуществом, может на нем только работать и никаких других действий не совершать (например, разрешить соседу выращивать на вашем земельном участке овощи в обмен на денежную плату или процент от урожая, но при этом он не имеет права продажи или передачи другому лицу этого участка).

В экономическом смысле собственность представляет экономические отношения между людьми, существующие в производстве. Это отношения по поводу присвоения или отчуждения средств производства и создаваемых с их помощью жизненных благ. Тип собственности на средства производства представляет собой основу производственных отношений общества — собственность каждый раз выступает в определенной социальной форме (государственной, частной, коллективной), а не вообще.

Виды собственности. По характеру присвоения средств производства и жизненных благ выделяют два основных типа собственности, обладающих противоположными качествами: общественную (общую) собственность и частную.

Исторически первый тип — это *общественная собственность*. При общественной или общей собственности объединенные в коллективы лица относятся к средствам производства или к другим средствам, имуществу как к неразделенным, совместно им принадлежащим. При этом возможны различные уровни обобществления.

В этом случае устанавливается равенство совместных собственников в отношении к хозяйственным условиям их жизнеобеспечения, т.е. это такой тип присвоения, при котором интересы реализуются на основе взаимного согласования. (Можно говорить о приоритете общественного интереса, но он не существует вне и помимо интересов составляющих данное общество социальных общностей, а также отдельных людей.)

Второй тип — *частная собственность*. Она отражает отношения раздельного, экономически изолированного присвоения — отдельные лица относятся к имуществу (средствам производства) и результатам производства как к лично своим. Степень этой обособленности также может быть различной.

Интересы индивида или социальной группы доминируют над интересами общества в целом. Во-первых, сюда могут относиться лица, соединяющие в одном лице и собственника, и работника, живущего своим трудом (ему по закону частнособственнического присвоения достаются все плоды его хозяйствования) — ремесленники, единоличные крестьяне и т.д. Во-вторых, сюда относятся лица (группа лиц), владеющие массой средств производства

и использующие труд лиц отчужденных от этих средств (по закону частнособственнического присвоения плоды трудовой деятельности работников попадают к собственникам средств производства) — владельцы различных фирм, организаций и т.д., т.е. различают частную собственность, основанную на личном труде непосредственного производителя (трудовая частная собственность), и частную собственность, основанную на присвоении чужого неоплаченного труда (эксплуататорская частная собственность).

Разновидности нетрудового частного присвоения — рабовладельческое, феодальное, единоличное буржуазное.

Вывод: отношения частной собственности строятся на обособленном присвоении факторов и результатов производства, общественной — на совместном присвоении.

Формы собственности подвижны, переходят одна в другую, поэтому возможен и третий тип присвоения — *смешанная собственность*, когда в различных вариантах сочетаются общее и частное присвоение (акционерные общества, кооперативы, товарищества, хозяйственные объединения, где имущество образовано за счет денежных и других взносов различных собственников).

Речь здесь идет о видах и организационно-юридических формах собственности в чистом виде, не связанных с конкретно-историческими обстоятельствами. Реальные отношения собственности складываются в зависимости от экономических, национальных, историко-культурных, демографических и других особенностей данного общества и возможно существование переходных видов собственности.

В странах с развитой рыночной экономикой принято все виды собственности делить на государственную и частную, т.е. индивидуальную, акционерную и т.д.

Классификация собственности рассматривается по двум направлениям:

1. По форме присвоения:

- собственность граждан;
- коллективная собственность (акционерное общество, кооперативы, товарищества, совместные предприятия, общественные и религиозные организации);
- государственная собственность (федеральная, субъектов Федерации, муниципальная).

2. По праву собственности:

- частная:
 - а) на личном труде;
 - б) с привлечением наемного труда (рабовладельческая, феодальная, капиталистическая);
 - в) коллективная (акционерное общество);
- государственная:
 - а) собственно государственная;

б) государственно-частная.

Возникновение и развитие частной собственности соответствовало переходу экономики к рыночным формам хозяйствования, началу предпринимательской деятельности.

2.2. Предпринимательская деятельность

Организационные и правовые формы собственности. Владея той или иной формой собственности, люди стараются реализовать ее через предпринимательскую деятельность (бизнес), используя при этом свои способности к принятию решений, нахождению оптимальных решений в деятельности, способность рисковать. Для этой цели создаются предприятия, организационные и правовые формы которых определяются формой собственности.

Бизнес — предпринимательская деятельность, занятие, являющееся источником дохода. *Бизнес* — система производства для удовлетворения потребностей и желаний общества и отдельных его членов.

Субъекты бизнеса:

- собственно предприниматели и коллективы предпринимателей;
- работники, осуществляющие трудовую деятельность по найму на конкретной основе;
- госструктуры, если они участники сделок;
- индивидуальные и коллективные потребители продукции, работ и услуг, предлагаемых предпринимателями.

Основа бизнеса — частная собственность на средства и предметы труда, рабочую силу; государственная собственность на средства производства, информацию, денежные ресурсы (государственный бизнес).

Другими видами деятельности, альтернативными предпринимательству, являются:

- экономическая деятельность, направленная на удовлетворение личных потребностей (например, ведение домашнего или подсобного хозяйства);
- экономическая деятельность некоммерческих организаций, имеющая целью рационально использовать закрепляемые за ними ресурсы в соответствии с поставленными задачами.

Основными организационно-правовыми формами некоммерческих организаций являются:

- *потребительский кооператив* — добровольное объединение граждан и юридических лиц, созданное с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников; деятельность осуществляется путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Доходы от предпринимательской деятельности распределяются между его членами;

• *объединения юридических лиц* — коммерческие организации в форме ассоциаций или союзов, созданные с целью координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Члены ассоциаций (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Предпринимательская и некоммерческая деятельность могут сосуществовать в рамках одной экономической системы как на микро-, так и на макроэкономическом уровне, взаимодополнять друг друга. Предпринимательство возможно во всех сферах и отраслях экономики и осуществляется в разных формах.

1. Государственное предпринимательство в рамках определенной разновидности государственной собственности на средства производства. Степень экономической самостоятельности государственных предприятий может быть различной.

2. Негосударственное или частное предпринимательство. При этом предпринимательскую деятельность могут осуществлять вместе несколько лиц (группы работников или группы работодателей) или отдельные лица (с привлечением наемного труда или без его использования).

Юридически предпринимательство осуществляется или с образованием юридического лица, или непосредственно физическим лицом.

Юридическое лицо — это самостоятельная хозяйственно-оперативная единица, которая имеет свой устав, баланс доходов и расходов, счет в банке, право ведения договорных отношений.

Элементами, определяющими оперативно-хозяйственную самостоятельность предприятия в процессе его деятельности, являются:

- наличие уставного фонда, т.е. совокупности материальных и денежных средств, которые оно может использовать;
- право вступать в договорные отношения с другими предприятиями, организациями, фирмами, частными лицами с целью покупки и реализации продукции и услуг, т.е. право совершать коммерческие сделки;
- наличие счетов в банках;
- наличие самостоятельного бухгалтерского баланса.

Основная обязанность предприятия перед государством — уплата соответствующих налогов (налог с прибыли, налог на имущество и т.д.).

За результаты своей деятельности любой предприниматель несет ответственность. Эта ответственность может быть ограниченной или солидарной.

Ограниченная ответственность — лица, вложившие в предприятие свои средства, несут ответственность по обязательствам предприятия в пределах своих вкладов.

Солитарная ответственность — ответственность по обязательствам предприятия покрывается всем имуществом (не только вкладом) и действует принцип «один за всех и все за одного», т.е. один учредитель должен при необходимости покрыть долги всех остальных несостоятельных учредителей.

Пример. Два партнера создали предприятие. Уставной капитал предприятия создан за счет их вкладов — каждый вложил по 100 тыс. р. Впоследствии данное предприятие обанкротилось. Долг по обязательствам составляет 300 тыс. р. В случае, если ответственность ограниченная, то данные обязательства будут покрыты лишь на 200 тыс. р. Если ответственность солидарная, то обязательства должны быть покрыты полностью на все 300 тыс. р. В этом случае обязательства покрываются всем имеющимся у учредителей имуществом, и если один из них ничего больше (кроме вклада) не имеет, то другой обязан выплатить недостающую сумму полностью.

По размерам выделяют малые, средние, крупные и крупнейшие формы бизнеса.

В 1992 г. около 80 % всех регистрируемых предприятий составляли малые. Но это не есть особый тип предпринимательской фирмы. «Малость» определяется лишь его количественными параметрами — численностью рабочих, величиной оборота.

Малыми могут быть предприятия любой формы собственности — государственные, смешанные, частные. В качестве классификационных признаков размера предприятия выступают показатели: число работающих, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов. На практике их комбинируют.

Методология Европейского союза с января 1995 г. предлагает применять следующие параметры (табл. 2.1).

В нашей стране используются несколько методов. Наиболее распространенный критерий, по которому предприятие относится к малому классу, является численность работающих:

- в промышленности, строительстве, транспорте — не более 100 чел.;
- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — не более 60 чел.;
- в оптовой торговле — не более 50 чел.;
- в розничной торговле и в бытовом обслуживании населения — не более 30 чел.

Таблица 2.1

Параметры, применяемые для определения класса предприятия

Класс предприятия	Число работающих, чел.	Годовой оборот, млн экю	Баланс, млн экю
Малый	Менее 50	Менее 4	Менее 2
Средний	50-250	Менее 16	Менее 8

Многие малые предприятия регистрировались как государственные, имея учредителем другое государственное, но крупное предприятие.

Размеры средних предприятий — в интервале 100—300 чел. Крупные предприятия — от 300 чел. и более, но в некоторых отраслях — от 500 чел.

Отношение к собственности в России. В последние годы в законодательстве России на одно из первых мест выдвинулось регулирование вопросов собственности. Это не случайно. Если в прошлые годы законодательство регулировало только вопросы государственной собственности, собственности общественных и кооперативных организаций, в меньшей степени — вопросы личной собственности граждан, а термин «частная собственность» в законодательстве фактически не использовался (он в плане практического употребления лишь в научных статьях о «загнивающем капитализме», в прошлом в нашем законодательстве его старательно обходили), то впоследствии стал использоваться термин «личная собственность» и, наконец, Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» от 24.12.90 г. впервые ввел понятие «частная собственность».

В настоящее время вопросы собственности регулируются следующими нормативными актами:

- Основы гражданского законодательства (в части, не отмененной ст. 3 Федерального закона «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 30.11.94 № 52-ФЗ в ред. от 26.11.01);
- Гражданский кодекс 1964 г. (в не отмененной его части);
- Первая часть Гражданского кодекса Российской Федерации (от 30.12.94 г.; гл. 13-20);
- законы и иные нормативные акты по жилищным вопросам;
- наследственное законодательство;
- отдельные вопросы собственности регулируются также законодательством о приватизации предприятий, акционировании, семейным и уголовным законодательствами.

Законодательство о собственности достаточно обширно и многогранно. Во второй части Гражданского кодекса Российской Федерации от 26.01.96 г. регулируются основания возникновения и порядок осуществления права собственности (определены типы предприятий, которые могут быть организованы в РФ). Общая собственность — право собственности двух или нескольких лиц (участников общей собственности) на одно и то же имущество. По гражданскому законодательству РФ имущество может находиться в общей собственности: с определением доли каждого собственника (долевая собственность); или — без определения доли каждого собственника (совместная собственность). Законом «О деятельности государственных и муниципальных унитарных

предприятий» от 14.11.02 № 161-ФЗ регулируются вопросы, связанные с деятельностью общественного сектора экономики в РФ.

Гражданское законодательство в Российской Федерации — совокупность норм:

- определяющих правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других прав;
- регулирующих договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Защита гражданских прав — институт гражданского права. В России защиту нарушенных или оспоренных гражданских прав осуществляют в соответствии с установленной процессуальным законодательством подсудностью суд, арбитражный суд или третейский суд.

Формы собственности в Российской Федерации, признанные и гарантированные Конституцией — равноправные формы собственности:

- государственная;
- муниципальная;
- частная.

Конституция Российской Федерации допускает существование и иных форм собственности.

2.3. Исторические этапы и смена типов и видов собственности

Эволюция отношений собственности. На протяжении многовековой истории человечества собственность претерпевала существенные изменения, обусловленные, главным образом, развитием производительных сил, иногда довольно бурным, как, например, это имело место в период промышленной революции или имеет место сейчас в эпоху научно-технической революции.

На разных исторических ступенях общественного развития характер собственности различен. Обратимся к истории и посмотрим, как происходила эволюция отношений собственности.

Рассмотрим стадии развития отношений собственности.

1. *Общее (общественное) присвоение.* Экономической основой первобытнообщинного строя была общая собственность на землю, орудия труда, жилище. Все, что производилось, распределялось поровну. Примитивный уровень производительных сил требовал от первобытнообщинных людей объединяться в общины. Позднее из общин стали выделяться семьи, которые сами могли вести хозяйство.

2. *Частное присвоение.* Первой социально-экономической системой, основанной на частной собственности, было рабовладельческое общество. Оно возникло в Египте на рубеже 1-го и 2-го тысячелетий до н.э. и существовало в странах Азии и Африки до III—V вв. н.э. Ряд народов (в том числе народы России) миновали эту стадию и перешли сразу к феодальному строю. При рабстве бесправное положение раба определялось тем, что он сам являлся собственностью одного хозяина, храма или государства. Раб не только не имел средств производства, но и сам считался лишь одушевленным орудием труда своего господина. Постоянные попытки рабовладельцев ужесточить принуждение к труду не давали результатов и приводили к вымиранию рабов. Рабский труд, в конце концов, перестал окупать себя.

3. *Возникновение феодального строя.* Феодальная экономика основывалась на том, что главное средство производства земля находилась в частной собственности. Каждый помещик подразделял свою землю на господскую и крестьянскую. Крестьянская делилась на наделы, и эти земельные наделы давались крестьянам для ведения собственного хозяйства.

Надел формально мог быть в любое время отобран, а крестьянин согнан с земли. За возможность использовать землю крестьяне должны были работать на помещика, но в отличие от рабов, они могли иметь личную собственность (сельскохозяйственные орудия, скот, птицу, дом, домашнюю утварь), с помощью которой крестьянин своим трудом обеспечивал себя и семью жизненными средствами, что заинтересовывало его в труде на своем наделе. Степень эксплуатации крестьян была различной. Особенно жестокие формы она приняла в России, где почти не отличалась от рабства.

4. *Переход к капиталистической системе хозяйствования.* Личной зависимости работников от частных собственников средств производства и открытой эксплуатации был положен конец при переходе к капиталистической системе хозяйства.

Свой первоначальный облик капитализм проявил в XV—XIX вв. в Западной Европе и других регионах мира. Эту стадию нового по сравнению с феодализмом строя назвали классический капитализм, так как в нем наиболее полно воплотились принципы частнособственнического предпринимательства. Здесь главной экономической фигурой стал единоличный собственник небольшого предприятия, на котором он был хозяином и управлял производством. Важнейшим условием экономического прогресса стала свобода предпринимательской деятельности для тех, кто имел капитал.

Хозяйственные успехи при капитализме во многом связаны с научно-техническим прогрессом, вызвавшим большие качественные изменения в организационно-экономических отношениях. Это

привело к более полному использованию потенциальных возможностей общественной организации производства. В труде стали применяться все более сложные машины, появились заводы и фабрики.

Переход к машинному производству подвел под капиталистическую экономику революционную техническую основу. Новейшие научные открытия вызвали переворот в технике и технологии производства, а вместе с тем и в трудовых функциях работников, и в организации их труда. Так, в конце XIX — начале XX в. произошел электротехнический переворот (переход от века пара к веку электричества), появились автомобили, самолеты, началось быстрое развитие химической промышленности и высокоэффективных технологий в различных отраслях.

Научно-технический прогресс усилил концентрацию производства (укрупнение предприятий) и его централизацию (объединение производств). Стало множиться число гигантских заводов с огромным количеством рабочих. Однако такое увеличение размеров частного капитала не могло продолжаться бесконечно, оно столкнулось с узкими рамками единоличного капитала.

Для начальной стадии капитализма единоличная форма капитализма была естественной. При ней до поры до времени быстро росли производительные силы и ширились масштабы производства, но дело шло к кризисной тупиковой ситуации.

5. *Общая долевая собственность.* На рубеже XIX—XX вв. на смену эпохе классического капитализма пришла эпоха господства крупного акционерного капитала. В западных странах ведущие позиции в хозяйстве заняла общая долевая собственность. Этот тип собственности перестал быть связанным с какими-то единоличными владельцами, стал анонимным. В это же время акционерным стал также банковский капитал, распоряжающийся своими и заемными средствами. Банковский акционерный капитал усилил свою экономическую мощь и увеличил доходы путем объединения с промышленными корпорациями в финансовый капитал (т.е. объединение банковских, промышленных, торговых, транспортных и других акционерных обществ). В силу этого образуется ряд финансово-промышленных групп.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) — это объединения, имеющие в своем составе промышленные предприятия, исследовательские организации, торговые фирмы, банки, инвестиционные фонды и страховые компании. Целью этого объединения является использование новых вложений капитала в производство для повышения конкурентоспособности продукции, расширения рынков сбыта, повышения экономической эффективности и создания новых рабочих мест.

Общая долевая собственность открыла зеленую улицу для развития крупного производства. В странах Запада был налажен мас-

совый выпуск все более разнообразных благ, что позволило значительно поднять жизненный уровень населения.

Развитие научно-технической революции (НТР). Во второй половине XX в. в промышленно развитых странах бурное развертывание НТР потребовало расширения обобществления производства до общенациональных и даже международных масштабов. Произошло это в виду следующих обстоятельств:

1) успех НТР в первую очередь зависит от фундаментальных теоретических исследований, но они не дают таких конечных результатов, которые можно продать, а затраты на них сразу же не окупаются. Ясно, что ни частные собственники, ни корпорации не в состоянии нести все расходы на современную науку;

2) страна, стремящаяся идти в ногу со временем, должна создавать новейшие отрасли производства (в настоящее время — электронную технику, атомную энергетику, ракетно-космический комплекс, биотехнологии). Однако совершить такой грандиозный переворот в производстве не под силу отдельным корпорациям и даже финансово-промышленным группам;

3) НТР предполагает превращение науки в непосредственную производительную силу и внедрение наукоемких технологий. Для этого необходимо развивать всеобщее среднее образование, подготовку квалифицированных рабочих, специалистов и научных работников, но такая грандиозная задача не под силу даже крупному капиталу.

Вполне очевидно: открывать во второй половине XX в. новую эпоху НТР невозможно с помощью только прежних экономических сил, действующих на основе частной и общей долевой собственности. Для этого требуется более мощная экономическая сила общенационального масштаба.

2.4. Государственный сектор экономики

Указанные ранее причины привели в действие новый для Запада механизм активного вмешательства государства в хозяйственную деятельность; возник государственный сектор экономики, что характеризует достижение более высокой степени реального и правового обобществления национального хозяйства.

Государство может применять и неэкономические методы вмешательства в хозяйственную деятельность. К ним в первую очередь относятся запреты или ограничения на занятия определенными видами деятельности.

В современном мире, как правило, в чистом виде (без вмешательства государства) рынок отсутствует. Более того, на основе опыта развитых стран считается, что наиболее эффективна «сме-

шанная» экономика, в которой присутствует вмешательство государства. По этому признаку выделяют несколько типов рынка:

- *американский* — максимальный результат достигается там, где раскрывается потенциал каждого работника и оплата труда производится только по результату; минимальная помощь слабым, т.е. выживает сильнейший (США, Канада);

- *шведский* — экономика развивается стремительнее там, где существует общественная гармония, равенство в доходах, данный вариант рынка — социально ориентированный (Швеция, Норвегия, Финляндия);

- *рейнский* (промежуточный) — основывается как на принципе прямой материальной заинтересованности в результатах труда, так и заботе общества о малообеспеченных слоях населения (Германия, Австрия);

- *азиатский* (близок к чистому рынку) — вмешательство государства минимально (Гонконг, Сингапур);

- *российский* — неопределен, но ближе к рейнскому типу.

Вмешательство государства в регулирование рынка осуществляется с помощью экономических инструментов:

- *цена* (государство, повышая цены на электроэнергию, приводит к повышению цен на все товары и услуги в стране);

- *налоги* (снижая налоги, государство повышает активность предпринимателей, и наоборот);

- *денежное обращение* (покупая или продавая на рынке свои ценные бумаги — облигации, государство «связывает» или «увеличивает» количество свободных денежных средств в обращении);

- *кредитная политика* (при снижении Центральным банком процентной ставки коммерческие банки дают кредит под меньший процент, что активизирует бизнес, и наоборот);

- *таможенные пошлины* (высокие импортные пошлины — тепличные условия для отечественных производителей);

- *валютный курс* (удешевление своей валюты по отношению к валюте другой страны ведет к удорожанию товаров другой страны на рынке и удешевлению своих товаров на рынке другой страны);

- *трансфертные — «возвратные» платежи* (для поддержания малообеспеченных слоев населения проводится перераспределение средств в обществе, выплачивая пенсии, пособия, стипендии и т.д.).

Итак, во второй половине XX в. признание получило *общее совместное присвоение в форме государственной и муниципальной собственности* в сфере экономики. Эта стадия характеризуется следующими особенностями:

- во многих странах к государственной собственности, основанной на государственном присвоении, отошли многие базовые отрасли промышленности (добыча энергоносителей, металлургия, атомная энергетика, военно-промышленный комплекс, централь-

ные банки; железнодорожный и трубопроводный транспорт, электроснабжение и т.д.), здравоохранение, образование;

- общая совместная собственность используется для выполнения общенациональных экономических и социальных задач, которые не может осуществить частный и корпоративный капитал;
- государство использует принадлежащую ему собственность, чтобы обеспечить устойчивое развитие национальной экономики и создать нормальные условия жизни людей.

Особенности современной экономики Запады. Итак, мы рассмотрели последовательное развитие типов присвоения. В настоящее время в странах Запады существуют все три известных типа присвоения собственности:

- 1) частная (трудолая и капиталистическая);
- 2) общая долелая (товарищества, корпорации и т.д.);
- 3) общая совместная (государственная и муниципальная собственность).

Сейчас экономику Запады нельзя рассматривать как чисто капиталистическую. Действительно, чистый капитализм в его классической форме перестал быть всеохватывающей системой. Появилась и прочно заняла ведущие позиции общая собственность в ее двух видах (долелая и совместная), которая укрепила общественный строй.

Но нет на Запады и крайних проявлений противоположных типов собственности: ни наличия только частной собственности, ни безраздельного господства только государственной собственности.

В зависимости от того, какая собственность преобладает на предприятии — общественная или частная, это и представляет общественный или частный сектор экономики. К первой относятся государственные и муниципальные предприятия; ко второй — все остальные (индивидуальные, различные товарищества, акционерные общества).

Государственные предприятия определяются как организационно-правовая форма хозяйственной деятельности, создаваемой или учреждаемой непосредственно органами государственного управления за счет бюджетных ассигнований или вкладов других госпредприятий.

Муниципальное предприятие учреждается органами местного самоуправления; средства на его создание идут из местного бюджета или вкладов других муниципальных предприятий.

В странах с развитой рыночной экономикой к госпредприятиям относят бюджетные или ведомственные предприятия, которые по своему положению входят в систему государственного административного управления и подчиняются министерству, ведомству либо органам местного управления. Кроме того, они не платят налоги на полученную прибыль, а все их доходы и расходы

опосредуются госбюджетом, т.е. их нельзя считать самостоятельными. Это предприятия в отраслях, имеющих особо важное значение для экономики страны, и в отраслях, требующих больших капиталовложений: в Великобритании — черная металлургия, связь, транспорт, электроэнергетика и т.д.; во Франции — вся энергетика, предприятия «Рено», «Эльфа-Акитэн» — на их долю приходится определенный процент валового внутреннего продукта (ВВП); в США, хотя их доля и меньше, но на долю государства приходится около 42 % всех электростанций, почтовое обслуживание, т.е. около 20% основного капитала. Но все же государственный бизнес в этих странах выступает на предприятиях, как правило, со смешанной экономикой, где большая часть капитала принадлежит государству (публичная корпорация). И эти фирмы там тоже проходят как госпредприятия.

С введением Гражданского кодекса РФ в 1995 г. термин «предприятие» как организационная форма оставлен только для государственных и муниципальных предприятий, в основе которых лежит собственность федеральная, субъектов РФ и муниципальная, а все остальные организационные формы предприятия называются организациями. Может ли организация называться предприятием? По сути — да, если производит экономический продукт, но не как субъект (наделенный правами), а как объект управления. Итак, предприятие рассматривается как объект управления (предприятие как субъект сохраняет свой статус только в государственных и муниципальных предприятиях).

Существуют три формы, в которых выступают предприятия: *единоличные предприятия*; *партнерство* (когда не хватает единичного капитала для производства, тогда приглашают партнеров с их разными возможностями — например, денежными, т.е. происходит объединение капиталов, но также предполагается и физическое участие в трудовой деятельности в работе фирм — сотрудничество); *корпоративное объединение* (корпорация) — в данном случае объединяется только денежный капитал (без физического участия) (пример, акционерное общество).

Контрольные вопросы

- 1. Что понимают под термином «собственность»? В чем ее юридический и экономический аспекты?**
- 2. Кто может быть субъектом собственности?**
- 3. В чем заключаются право собственности и отношения собственности? В чем их взаимосвязь?**
- 4. Назовите основное условие экономической реализации собственности.**
- 5. Назовите виды собственности и их основные отличия.**
- 6. Что понимают под термином «предпринимательская деятельность»? Назовите формы предпринимательства.**

7. В чем заключается законодательное регулирование вопросов, связанных с собственностью в России?
8. Как происходила эволюция собственности? Перечислите основные исторические этапы.
9. Как происходило становление капитализма? Перечислите его особенности.
10. Назовите основные условия становления государственного сектора экономики.
11. Охарактеризуйте стадию общественного присвоения в форме государственной и муниципальной собственности.
12. Охарактеризуйте современное состояние экономики Запада.
13. Какие предприятия относятся к общественному сектору экономики? В чем их значение для экономики страны?
14. В каких основных организационных формах выступают предприятия в настоящее время?

Глава 3

ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Кооперация и разделение труда как исходные виды организационно-экономических отношений между людьми

Формы кооперирования. Научно-технический прогресс ведет к концентрации в одном продукте затрат труда работников все большего количества специализированных отраслей, что усложняет производственные связи и вызывает развитие кооперирования. Под кооперированием понимаются планомерно организованные производственные связи между предприятиями, совместно изготавливающими какой-либо вид продукции. Являясь следствием развития специализации, производственное кооперирование характеризуется относительным постоянством и устойчивостью связей, строгим соблюдением технических условий предприятий-смежников.

Производственное кооперирование существенно отличается от материально-технического обеспечения, которое не вытекает непосредственно из форм специализации и не всегда основано на длительных производственных связях. Если кооперирование охватывает производственные связи по деталям, узлам, агрегатам, полуфабрикатам, определенным технологическим операциям, которые осуществляются с конкретными предприятиями, то материально-техническое обеспечение включает в себя поставки сырья, материалов, топлива, машин, оборудования и других средств производства любому потребителю.

В промышленности кооперированные связи могут различаться по отраслевому и территориальному признаку. По отраслевому признаку различают внутриотраслевое кооперирование, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями одной отрасли, и межотраслевое — если оно имеет место между предприятиями разных отраслей.

По территориальному признаку кооперирование делится: на внутрирайонное, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями одного экономического района, и межрайонное — между предприятиями, расположенными в разных экономических районах страны.

В соответствии с формами специализации в промышленности различают три формы кооперирования:

1. *Предметное (или агрегатное) кооперирование*, когда головной завод, выпускающий сложную продукцию, получает от других предприятий готовые агрегаты (моторы, генераторы, насосы, компрессоры и др.), идущие на комплектование продукции этого завода. Данная форма кооперирования характерна для машиностроения, многие отрасли которого производят сложные машины и оборудование.

2. *Подетальное кооперирование*, когда предприятия-смежники поставляют головному заводу детали и узлы (карбюраторы, радиаторы, поршни и др.) для выпуска готовой продукции. Эта форма кооперирования присуща многим отраслям промышленности, и прежде всего машиностроению, деревообрабатывающей, текстильной и обувной промышленности.

3. *Технологическое (или стадийное) кооперирование* проявляется в поставках одних предприятий другим определенных полуфабрикатов (отливок, поковок, штамповок) или в выполнении для них отдельных технологических операций, связанных с обработкой выпускаемых изделий.

Уровня производственного кооперирования характеризуют следующие показатели:

а) коэффициент кооперирования, или удельный вес покупных изделий и полуфабрикатов в общем объеме продукции отрасли или предприятия;

б) количество предприятий-смежников, участвующих в производстве продукции головного предприятия;

в) соотношение объемов внутрирайонных и межрайонных, внутриотраслевых и межотраслевых кооперированных поставок;

г) доля предметного (агрегатного), подетального и технологического (стадийного) кооперирования в общих кооперированных поставках;

д) средний радиус кооперирования отдельного предприятия.

Кооперирование как фактор межотраслевой сбалансированности производства. В условиях переходной экономики России установление рациональных кооперированных связей зависит от совершенствования структуры экономики как основного фактора, влияющего на сбалансированность и пропорциональность народного хозяйства, динамику его экономического роста. В этой связи выделяют воспроизводственную, отраслевую, региональную и внешнеторговую структуры.

В воспроизводственной структуре главная роль принадлежит пропорциям между основным производством и инфраструктурой (производственной, информационной, социальной), т.е. отраслям, обслуживающим основное производство.

Отраслевая структура экономики отражает общественное разделение труда, межотраслевые пропорции и взаимосвязи. Для определения этих пропорций необходимо составлять межотраслевые

балансы производства и распределения продукции, содержащие материально-вещественную и отраслевую продуктивную структуру общественного производства.

Региональная структура предполагает конкретную связь территориального местоположения отраслей и предприятий с источниками сырья, энергообеспечения, рынками сбыта. Эта структура должна быть по возможности оптимизирована, чтобы специализация и производственная кооперация обеспечивали постоянные связи по выпуску продукции, минимальные транспортные затраты и высокую эффективность производства.

От состояния кооперирования зависит территориальное размещение предприятий. Важнейшее требование рационального размещения производства — комплексность и межотраслевая материальная сбалансированность.

Территориально-производственные сочетания в промышленности имеют две формы — промышленные группировки и промышленные комплексы: первые образуются из сочетания различных предприятий, основанных на общности транспортно-географического положения и совместном использовании одних и тех же вспомогательных и обслуживающих производств; вторые — образуются из экономического сочетания предприятий в одной промышленной точке или в целом районе, при котором достигается определенный экономический эффект за счет рационального подбора предприятий в соответствии с социально-экономическими условиями района.

Кроме промышленных существуют отраслевые комплексы. Они образуются территориальным сочетанием предприятий отдельных комплексных отраслей со сложным составом производств, например, машиностроительная и химическая промышленность. В настоящее время каждый район имеет свой машиностроительный комплекс, производственный профиль которого соответствует экономическим предпосылкам и направлениям дальнейшей индустриализации и перспективному развитию экономики района.

Для определения пропорций, складывающихся между отраслями, необходимо составить межотраслевые балансы производства и распределения продукции, содержащие материально-вещественную и отраслевую структуры общественного производства. В отличие от баланса расширенного воспроизводства, в межотраслевом балансе структурные элементы экономики представлены по технологическому, а не по функциональному принципу. В составе же конечного потребления отражаются такие элементы, как ресурсы для потребления, инвестиции, прирост запасов и резервов, экспорт и импорт, прочие расходы.

В межотраслевом балансе пропорциональность в развитии структуры устанавливается при помощи балансового метода, при котором объективно существующие межотраслевые и внутриотрасле-

Межотраслевой баланс

Таблица 3.1

Затраты на потребление продукции

Затраты на производство продукции		Совокупный общественный продукт									
		Текущее производственное потребление в отраслях				Конечная продукция					
		1	2	...	<i>n</i>	Капитальный ремонт основных фондов	Национальный доход		Экспорт (+) Импорт (-)	Итого	Всего валовой продукции
		Металлургия	Машиностроение				потребления	накопления			
Совокупный общественный продукт	Текущие материальные затраты в отраслях	I квадрант				II квадрант					
		1. Metallургия	$\alpha_{11}x_1$	$\alpha_{12}x_2$	·	$\alpha_{1n}x_n$				y_1	x_1
		2. Машиностроение	$\alpha_{21}x_2$	$\alpha_{22}x_2$	·	$\alpha_{2n}x_2$				y_2	x_2
		·	·	·	·				·	·	
	·	·	·	·				·	·		
	·	·	·	·				·	·		
	$\alpha_{n1}x_n$	$\alpha_{n2}x_n$	·	$\alpha_{nn}x_n$				y_n	x_n		
Стоимость конечного продукта	III квадрант				IV квадрант						
	Амортизация	$C\Delta_1$	$C\Delta_2$	·	$C\Delta_n$						
	Заработная плата	V_1	V_2	·	V_n						
	Прибыль предприятия	m_1	m_2	·	m_n						
	Централизованный доход государства										
	Итого										
Всего валовой продукт	x_1	x_2	...	x_n						x_n	

вые производственные связи получают количественное выражение в коэффициентах материальных затрат. Межотраслевые балансы составляются в стоимостном и натуральном выражениях (табл. 3.1).

Роль кооперирования в международном разделении труда. Особо следует выделить роль разделения и кооперирования производства в международных экономических отношениях. В современной мировой экономике все страны мира, так или иначе, включены в международное разделение труда (МРТ); его углубление диктуется развитием производительных сил, которые испытывают воздействие научно-технической революции (НТР). Участие в МРТ дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности. Можно выделить факторы, побуждающие страны к участию в международном разделении труда.

1. *Объем внутреннего рынка страны.* У крупных стран с развитым рынком больше возможностей найти в нем необходимые факторы производства и потребительские товары. И, следовательно, меньшая потребность участвовать в международной специализации и товарообмене. В то же время развитый (диверсифицированный) рыночный спрос в стране побуждает расширять импортные закупки, возмещая их расширением экспортной специализации.

2. *Уровень экономического развития страны.* Необходимость участия страны в МРТ тем больше, чем меньше экономический потенциал страны.

3. *Обеспеченность страны природными ресурсами.* Высокая степень обеспечения страны моноресурсом (например, нефтью), а также низкая степень обеспечения полезными ископаемыми вызывает необходимость активного участия в МРТ.

4. *Удельный вес в структуре экономики страны базовых отраслей промышленности* (энергетика, добывающие отрасли, металлургия и др.). Чем выше удельный вес базовых отраслей тем, как правило, меньше ее включение в систему МРТ.

Следует иметь в виду, что все названные факторы не абсолютны в своем проявлении. Их влияние может быть в той или иной степени уменьшено, например, изменением международной конкурентоспособности местной продукции, ограничениями экспорта.

Главное в процессе развития МРТ — это то, что каждый его участник ищет и находит экономический интерес, выгоду от своего участия в процессе.

Реализация преимуществ МРТ в процессе международного обмена любой страны при благоприятных условиях дает: во-первых, получение разницы между международной и внутренней ценой экспортируемых товаров и услуг; во-вторых, экономию внутренних затрат из-за отказа от национального производства при использовании более дешевого импорта.

Процесс развития МРТ ставит проблему необходимости его изменения. Российские экономисты для измерения участия стран в МРТ предлагают ряд коэффициентов, среди которых:

- 1) удельный вес экспорта в общем объеме производственной продукции;
- 2) удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта;
- 3) темпы роста отраслей экспортной специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности страны.

В числе показателей развития МРТ на региональном уровне выделяют:

- 1) коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общественного производства взаимодействующих стран;
- 2) долю взаимного товарооборота в общественном производстве этих стран;
- 3) коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общего внешнеторгового оборота.

Международное разделение труда включает в себя и организацию международного кооперирования производства (МКП). Его объективной основой является растущий уровень развития производительных сил, дифференциация производства; он представляет собой процесс устойчивых производственных связей между самостоятельными предприятиями разных стран; помогает фирмам сократить затраты на производство и обращение, а следовательно, себестоимость выпускаемой ими продукции, снижение издержек производства, усиление конкурентоспособности продукции, выпускаемой на условиях МКП.

Все более полное последовательное обособление из общего производства на предприятии отдельных стадий технологического процесса, выпуска составных частей конечного продукта и передача его «частичным» предприятиям означает существенный прогресс в разделении труда в производстве. Это способствует ускорению кооперационных процессов. В отдельных случаях МКП носит комплексный характер, охватывая производство, научно-исследовательские и конструкторские разработки (НИОКР), а также сбыт продукции; характеризуется специфическими областями применения и методами сотрудничества.

Международное кооперирование производства в его развитых формах охватывает следующие сферы кооперирования:

1. Международное производственно-технологическое кооперирование. В эту сферу входят: передачи лицензий и использование прав собственности; подрядное кооперирование в области строительных и монтажных работ;

Организационной формой реализации совместных программ стран-кооперантов, планирующих осуществление технически сложных и дорогостоящих проектов, которые не под силу компа-

ниям одной страны, даже при поддержке правительства, являются международные консорциумы. Они возникают в авиационной, космической промышленности, энергетике, в деле создания международных свободных экономических зон и некоторых других отраслях и сферах деятельности.

2. Послепродажное обслуживание техники. Так, к примеру, головной фирмой аэробуса А-300 с его модификациями А-310; А-320 является компания «Эрбас индастри». Национальные компании ряда европейских стран (Франция, Германия, Великобритания, Испания, Нидерланды и Бельгия) имеют в ней свои доли акций. Будучи генеральным подрядчиком, «Эрбас индастри» осуществляет свои связи с авиакомпаниями и правительствами заинтересованных стран, определяет политику в сфере продаж, послепродажное обслуживание и обучение летно-технического персонала клиентов.

Выделяют три основных метода, используемые при налаживании кооперационных связей:

- 1) осуществление совместных программ;
- 2) специализация в договорном порядке;
- 3) создание совместных предприятий.

Осуществление совместных программ, в свою очередь, реализуется в двух основных формах подрядном производственном кооперировании и совместном производстве.

Подрядное производственное кооперирование предполагает выполнение определенной работы исполнителем по поручению заказчика. Подрядное соглашение между двумя сторонами обуславливается сроками, объемами, качеством исполнения и др.

Договорная специализация предполагает разграничение производственных программ между участниками производственного кооперирования. Что приводит к устранению или уменьшению дублирования производства и прямой конкуренции договаривающихся сторон на рынке.

Совместное производство — это интегрированная кооперация, получившая широкое распространение в мире. При такой организационной форме объединяется капитал нескольких участников для реализации отдельных согласованных целей.

3.2. Типы организаций хозяйства

Особенности функционирования натурального и товарного производства. Экономической истории известны такие формы ведения общественного производства как натуральное и товарное. Критерием их разграничения являются способ включения индивидуального труда в общественный, форма реализации связи между производством и потреблением, степень развития общественного разделения труда, а в целом — форма хозяйственной деятельности.

Исторически первой формой хозяйства была натуральная. Она господствовала с возникновения человечества и до выхода на историческую арену капиталистического способа производства. Назовем основные черты натурального хозяйства.

1. Концентрация экономической жизни в замкнутых производствах: в общине, рабовладельческой латифундии и феодальном хозяйстве.

2. Отсутствие не только единого национального рынка, но и его понятия; все необходимое производилось в собственном хозяйстве, поэтому продавались на рынке только излишки «домашнего» производства. Отсюда — слабое развитие товарно-денежных отношений, непосредственная связь между производством и потреблением.

3. Неустойчивая, нерегулярная рыночная связь между хозяйствами.

4. Самообеспечение хозяйств всем необходимым, от хлеба до средств производства, за исключением предметов роскоши.

5. Непосредственное потребление значительной части и без того мало производимого прибавочного продукта. Накопление было очень слабо выражено, следовательно, результаты его сказывались на темпах роста производства только в течение столетий.

6. Низкий уровень развития производительных сил: в основном использовались естественные производительные силы.

7. Преобладание в общественном производстве сельскохозяйственного производства.

С разложением общины и развитием общественного разделения труда, с возникновением частной собственности появляются и развиваются товарно-денежные отношения, рынок, которые в течение тысячелетий совершенствуются и набирают силу. Человечество, двигаясь от первобытной общины к рабовладению, от него к феодализму, одновременно развивает товарно-денежные отношения, рынок. Последние, в свою очередь, стали главной причиной разложения феодализма, возникновения товарного хозяйства и основанного на нем капиталистического способа производства.

Товарное хозяйство принципиально отличается от натурального; более того, оно всем своим содержанием экономически отрицает его. Однако натуральное хозяйство оживает в условиях экономических кризисов, когда вконец расстраиваются товарно-денежные отношения и, как призрак прошлого, временно расцветает бартер — обмен продукта на продукт, без посредства денег.

Товарное хозяйство отличается некоторыми чертами и особенностями организации общественного производства.

I. Развитая система общественного разделения труда позволяет каждому производителю специализироваться на производстве какого-то одного продукта. В итоге осуществляется специализация

ция общественного производства на уровне предприятия и всей экономики. Производство ведется обособленными производителями.

2. Продукты производятся только с целью их продажи, в силу чего они изначально становятся товарами.

3. Товарно-денежные, стоимостные отношения носят всеобщий характер. Нет в обществе отношений, не оплодотворенных товарными связями.

4. Формируются единые национальные рынки, а следовательно, возникает понятие общественного труда.

5. Связь между производством и потреблением опосредована рынком. Каждый продукт — товар, поэтому, прежде чем он будет потреблен, предварительно проходит через акт купли-продажи (рынок).

На различных этапах исторического развития товарного хозяйства возникают его новые черты:

6. Товары производятся на неизвестный рынок.

7. Товарное производство осуществляется в условиях свободной конкуренции.

8. Отчетливо проявляется основной экономический закон — регулятор развития товарного производства: закон стоимости и т.д.

Потребительская стоимость и полезность товара. Основой товарного хозяйства является товар. Товаром является продукт, произведенный с целью его продажи. Товар производится не для себя, а для тех, кто в нем нуждается. Следовательно, он должен обладать способностью удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность, быть полезным человеку. Например, хлеб утоляет голод, лекарства помогают лечить болезнь, а валенки — держать ноги в тепле. Бесполезный продукт никто не купит, а значит, он не может быть товаром.

Свойство товара быть полезным человеку, удовлетворять его потребности называется *потребительской стоимостью товара*.

Потребительские стоимости составляют вещественное содержание общественного богатства: одни из них удовлетворяют личные потребности человека (например, пища, жилище, одежда удовлетворяют его материальные потребности, а книги, кино, картины, музыка — духовные); другие — производительские потребности человека (средства производства, сырье, материалы).

Однако не все так однозначно. До сих пор мы могли употреблять понятия «потребительская стоимость» и «полезность» как синонимы. Это было справедливо с точки зрения процесса производства. Потребительская стоимость является самостоятельным, объективным свойством товара или услуги, которые производятся изначально потому, что удовлетворяют человеческие потребности. Полезность, на первый взгляд, то же самое, что и потребительская стоимость. Она есть способность товара или услуги удов-

летворять какие-то конкретные потребности человека. Но если эту мысль высказать иначе, например, так: удовлетворение, или удовольствие, которое получает человек от потребления товара или услуги, называется полезностью (с точки зрения маржинализма) — тогда между этими двумя определениями моментально возникает гигантская разница. От объективной категории потребительской стоимости как свойства товара мы перескочили к субъективному ее восприятию потребителем, ибо полезность — понятие субъективное и потому весьма специфическое.

Один и тот же товар, с одной и той же потребительской стоимостью будет иметь совершенно разную полезность для отдельных потребителей. Например, водка обладает разной полезностью для пьяного и трезвенника, для алкоголика и просто потребляющего, но потребительская стоимость у нее одна и та же. Можно обнаружить и национальные особенности полезности товара. Свинина считается полезной у всех народов, кроме иудеев и мусульман. Для них она не обладает никакой полезностью. Но тем не менее свинина не перестает быть потребительской стоимостью и для иудеев, и для мусульман, раз она обладает способностью удовлетворять человеческую потребность, а следовательно, ее можно продать.

В характеристике товара различие потребительской стоимости и полезности практически не имеет значения, но при определении цены товара оно становится весомым.

Потребительские стоимости различаются качественно, их нельзя сравнивать, так как они удовлетворяют различные человеческие потребности. Например, нельзя ставить вопрос: что лучше — хлеб или портфель? Но все потребительские стоимости объединяет то, что они являются результатом человеческого труда.

Полезности товаров или услуг отличаются количественно. Субъективная оценка полезности товара одним потребителем отличается от такой же субъективной оценки другого потребителя интенсивностью восприятия этой полезности. Но именно по этой причине из-за субъективности, чувственности или эмоциональности восприятия полезности — конкретизация степеней полезности невозможна. Количественно полезности могут отличаться только условно.

Обменивая товары на рынке, приравнивая их друг к другу в ходе купли-продажи, мы по существу приравниваем труд, заключенный в них. Этот труд образует второе свойство товара — его *стоимость*, которая является внутренней количественной характеристикой товара. Если мы меняем рубашку на блок сигарет, то мы признаем, что труд, затраченный на производство рубашки, равен количественно труду, затраченному на производство блока сигарет. Еще Аристотель говорил: «Обмен не может иметь место без равенства, а равенство — без соизмеримости».

Так возникает одна из наиболее существенных черт товара, товарного производства, носящая фундаментальный характер, — *эквивалентность обмена*. Эта черта товарного производства — проявление высшей справедливости для субъектов рынка. Таким образом, товар обладает двумя свойствами: качественным — потребительской стоимостью (и полезностью) и количественным — стоимостью, ценностью.

Товары являются продуктами труда и обмениваются только как эквиваленты. Мерой же самого труда становится рабочее время, затраченное на производство товара.

Однако стоимость товара формируется затратами не индивидуального рабочего времени отдельного производителя, а общественного, более того, общественно необходимого рабочего времени. Например, одни и те же рубашки шьются разными портными, с разной квалификацией, умелостью, ответственностью. И стоят рубашки по-разному, допустим, 100, 120, 160 р. Очевидно, потребителя такой разброс цен на совершенно одинаковую продукцию не устраивает. Одинаковые товары, с одинаковыми потребительскими свойствами, вероятно, должны стоить одинаково.

Собственно, так оно и есть, благодаря тому, что в основе стоимости лежат общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ), т. е. затраты труда, осуществляемые в течение общественно необходимого рабочего времени при средней умелости и интенсивности труда, при средних условиях производства. А средними условиями производства являются те, при которых производится основная масса продукции данного вида. С другой стороны, ОНЗТ — затраты, которые признаются обществом как неизбежные при данном уровне развития производительности труда и оплачиваются им.

3.3. Труд

Формирование прибавочного продукта. То, что стоимость создается не индивидуальным трудом, а общественно необходимым, имеет огромное значение в экономической жизни общества. Прежде всего, труд общественный приобретает способность производить в равные промежутки времени равновеликие стоимости, так как в нем все индивидуальные особенности труда нивелируются. А это позволяет обществу стремиться к росту производительности общественного труда, т. е. к экономии труда и рабочего времени. При росте производительности труда одна и та же величина стоимости будет приходиться на большее количество товара, следовательно, стоимость одного изделия уменьшается, товар становится дешевле.

Товарное производство связано с созданием прибавочного продукта, который играет в развитии человечества особую роль. Всю

инициативу, весь свой талант, свой гений человек посвящает в конечном итоге производству и присвоению прибавочного продукта. Развитие человеческой истории — это развитие форм производства и распределения этого же продукта. Народное благосостояние, богатство народов — всего лишь формы материализации прибавочного продукта. Государство, капиталист, бизнесмен, просто деловой человек — все они организуют «дело», производство с одной целью: произвести и получить прибавочный продукт, прибыль. Без этого нет ни общественного производства, ни инициативы, ни творческого гения человека. Данную идею очень четко выразил К. Маркс, сказав, что капитал боится отсутствия прибыли так же, как природа боится пустоты.

Рассмотрим процесс производства стоимостей или товаров в целом. Рабочий нанимается к капиталисту или государству, работает и за свой труд получает заработную плату. Что же входит в заработную плату? Человек должен есть, пить, одеваться, где-то жить, содержать семью, учить детей. Они впоследствии заменят родителей на производстве. Кроме того, человек должен иметь доступ ко всем тем благам, которые стали нормой потребления для данной страны в данный период времени. Кино, театр, газеты, цветное телевидение, автомобиль — все это норма для рабочих и служащих индустриально развитых стран. На удовлетворение всех названных потребностей необходимы деньги, которые наемный рабочий получает в виде заработной платы. Таким образом, мы перечислили жизненные средства человека, составляющие материальное содержание *необходимого продукта*. Необходимого для наемного работника. На необходимый продукт он живет сам, живет его семья, осуществляет свои индивидуальные и общественные функции. В общем, делает все то, благодаря чему он функционирует как свободный равноправный член общества.

Однако работодатель вряд ли наймет рабочего, если тот будет работать только на себя, производить необходимый ему продукт. Стоимость необходимого продукта — очень важная часть стоимости товара, но не единственная. В процессе производства рабочий способен производить значительно больше стоимости, чем стоит его необходимый продукт. (На это указывали еще А. Смит и Д. Рикардо. Конкретно же схему производства прибавочного продукта показал К.Маркс.) Продукт, который производит рабочий сверх необходимого ему продукта, называется *прибавочным*, а его стоимость — *прибавочной стоимостью*.

Чтобы лучше понять механизм производства прибавочной стоимости (прибыли, ренты, ссудного процента), рассмотрим следующий пример.

Предположим, в швейной мастерской, где работают 10 человек, производят мужские рубашки. Дневная стоимость рабочей

силы, или дневная заработная плата, одного человека составляет 15 р. Восьмичасовой рабочий день. В час производится 5 рубашек.

Затраты на производство одной рубашки: ткани — 50 р.; нитки, пуговицы — 8 р.; электроэнергия — 2 р.; износ станков — 20 р.; заработная плата — 7,5 р. Стоимость одной рубашки — 87,5 р.

Капиталист продает рубашку именно по этой цене. Но он ничего не заработал на первой рубашке. И на второй, и на третьей, вплоть до 20-й рубашки, т.е. за половину рабочего дня. При производстве 20-й рубашки рабочие полностью создали фонд своей оплаты — 150 р. (7,5 р.·20). Материальные издержки капиталиста при этом составили 1600 р. Но ведь производство продолжается. К концу рабочего дня будет произведено еще 20 рубашек. Снова материальные издержки составят 1600 р., к которым рабочие прибавят еще 150 р. стоимости. Капиталист и эти рубашки продает по цене 87,5 р. Ровно во столько они ему обошлись. Но на этот раз он получил прибыль в размере 150 р. за счет способности рабочей силы функционировать больше, чем ей самой необходимо. Эта сумма и составляет стоимость прибавочного продукта, или прибавочную стоимость. Это — прибыль капиталиста, источник всех богатств человеческого общества.

В марксистской политической экономии ее называют неоплаченным трудом рабочего, а саму норму прибавочной стоимости — степенью эксплуатации наемной рабочей силы. В западной экономической науке ее характеризуют как вознаграждение капиталиста за риск, организацию производства, доход на капитал и т.д. В столь разных подходах к названию важнейшей экономической категории просматривается классовая, идеологическая подоплека. Так, марксистская политэкономия упорно не признавала экономически справедливым присвоение капиталистом прибавочной стоимости. На этой основе и была сформулирована необходимость социалистической революции и экспроприации капиталистической частной собственности. Западные экономисты упорно не замечали и не замечают механизма производства прибавочной стоимости, нигде его не рассматривают, а берут прибыль как нечто данное, естественное свойство капитала. И даже не употребляют термины «прибавочная стоимость» и «стоимость». Эта искусственная слепота иногда доходит до абсурда. Да, прибыль капиталиста есть вознаграждение за риск, за дух предпринимательства, за организацию им производства. Все верно. Но ведь источник этого вознаграждения сначала надо создать, произвести, а потом уже присваивать. Собственно, благодаря прибавочному продукту первобытный человек перестал поедать себе подобных. Ему стало выгоднее заставить их работать. Так первобытное общество перешло в рабовладельческое.

Именно благодаря прибавочному продукту появились: свободное время, науки, великие творения литературы, архитектуры и т.д.

И нет никакой необходимости избегать разговоров о прибавочной стоимости. Нужно только отбросить идеологические и классовые шоры в анализе этой проблемы. Что, собственно, и было сделано в крайней форме в нашей современной экономической науке: в первую очередь перестали вообще рассматривать эту скользкую проблему.

В прибавочной стоимости присутствуют и эксплуатация, и доход на капитал, и вознаграждение капиталисту за риск и организацию производства, и т.д. На это обратил внимание и Дж. М. Кейнс, когда писал о слишком большом разрыве в доходах и об исходящей от этого опасности для общества. Нам важно подчеркнуть — только прибавочный труд в производстве материальных благ и услуг создает то самое народное, национальное богатство, которым гордятся люди.

По Марксу стоимость любого товара определяется формулой

$$W = C + V + M,$$

где C — материальные затраты (износ станков, затраты на сырье); V — стоимость рабочей силы; M — прибавочная стоимость.

В нашем случае за день стоимость произведенных рубашек составила: $3200 + 150 + 150 = 3500$ р. Именно это и позволяет предпринимателю, продавая товар по стоимости, зарабатывать деньги, получать прибыль экономически совершенно справедливо.

Норма прибавочной стоимости (доходности), m , определяется формулой

$$m = \frac{M}{V} 100 \%$$

Однако эта формула учитывает не все издержки предпринимателя, поэтому норма прибыли, рентабельности производства определяется формулой:

$$R = \frac{M}{C + V} 100 \%$$

где R — норма прибыли.

Концентрация и специализация производства как формы общественного разделения труда. Кооперация и разделение труда влияют на концентрацию и специализацию производства.

Под *концентрацией производства* понимается способ организации, предусматривающий сосредоточение средств производства отдельных товаропроизводителей на крупных предприятиях.

К факторам осуществления концентрации относят:

- увеличение количества устанавливаемых станков, агрегатов, поточных линий, что характеризует производственно-техническую концентрацию;

- увеличение единичной производственной мощности отдельного станка, агрегата, линии (агрегатная концентрация);
- одновременное увеличение единичной мощности отдельного станка и количества станков.

В практике учета и анализа используются следующие показатели, характеризующие уровень концентрации промышленного производства:

- средний объем производства продукции на одном предприятии, определяющийся как отношение общего объема выпуска продукции в натуральном или стоимостном измерении в данной отрасли (подотрасли) к числу предприятий, производящих данную продукцию;
- удельный вес предприятий, относящихся по тому или иному признаку к определенной группе, в показателях, характеризующих развитие отрасли (подотрасли).

Выбор группировочных признаков зависит от специфики конкретных отраслей (подотраслей). Важнейшими критериями при отнесении предприятий к той или иной группе могут быть: численность рабочих (работающих), объем продукции, стоимость основных средств, производственная мощность предприятия (по профилирующей продукции), количество потребляемой электроэнергии или установленная энергетическая мощность оборудования и т.п.

Высокий уровень концентрации производства имеет две противоположные тенденции.

Одна тенденция — это повышение эффективности производства. Укрупнение предприятий приводит к росту объемов выпускаемой продукции, создает условия для приобретения высокопроизводительного оборудования, внедрения прогрессивных технологических процессов. В результате применения оборудования с большей единичной мощностью сокращаются удельные затраты на его приобретение, так как мощность оборудования, как правило, возрастает в большей степени, чем его стоимость. Создаются условия для массового производства, сокращения производственного цикла; уменьшаются затраты на подготовку производства и на управление им.

Укрупнение предприятий способствует снижению себестоимости продукции в связи с тем, что производительность труда возрастает быстрее, чем увеличивается заработная плата рабочих, уменьшаются накладные расходы. На крупных предприятиях имеются условия для создания серьезных научных подразделений и экспериментальных баз. Это способствует внедрению новых технологических решений и ведет к повышению конкурентоспособности продукции.

Другая тенденция, связанная с высоким уровнем концентрации производства, заключается в существовании экономически

Таблица 32

Сравнение технико-экономических показателей производства по ступеням специализации

Ступень	Ступень специализации продукции	Технико-экономические показатели (% к первой ступени)				
		Трудоемкость на единицу выпуска продукции	Выработка на одного работающего	Съем продукции с единицы основных фондов	Прибыль на единицу производственных фондов	Доля накладных расходов в себестоимости выпуска
1	Класс	100	100	100	100	100
2	Вид	87	122	140	153	83
3	Разновидность	79	132	158	180	83
4	Тип	73	139	225	383	57

целесообразной границы укрупнения производства. При увеличении объема выпуска продукции сверх некоторого предела себестоимости, производительность и другие технико-экономические показатели практически не улучшаются. Чрезмерное укрупнение приводит к увеличению сроков строительства предприятий и освоения их мощностей. В результате на длительный период замораживаются значительные средства, снижается оборачиваемость оборотных средств, часто снижается маневренность предприятия. Кроме того, укрупнение производства может привести к возникновению монополий отдельных производителей.

Таким образом, возникает проблема выбора оптимального размера производства. Различают *минимальный* (обеспечивает возможность использования с необходимой загрузкой современного оборудования) и *оптимальный* (обеспечивает минимальные приведенные затраты на производство единицы продукции) размеры производства.

Специализация — процесс концентрации производства продукции, обладающей эксплуатационной и конструктивно-технологической общностью в минимально допустимых или оптимальных размерах.

Специализация приводит к обособлению отдельных производств, постепенному формированию новых отраслей и предприятий. Большое значение при этом имеет подбор таких видов продукции, которые могут быть объединены общностью технологии и методов организации производства.

Существует несколько форм специализации производства:

- предметная (по номенклатуре готовых машин или многодетальных узлов, изготавливаемых по замкнутому циклу — от заготовительных до сборочных операций);
- поддетальная (по ограниченной номенклатуре унифицированных, стандартных деталей, малодетальных узлов, изготавливаемых по типовым технологическим процессам в больших количествах);
- технологическая (по заготовкам и деталям, изготавливаемым по определенным операциям технологического процесса — литье, штамповка и т.п.);
- функциональная (выделение в самостоятельные единицы вспомогательных и обслуживающих производств — ремонт оборудования, изготовление инструмента и технологической оснастки).

Наибольшая однородность производства достигается при поддетальной и технологической специализациях, что определяет их высокую эффективность (табл. 3.2).

Показатели уровня специализации. Для характеристики уровня специализации в машиностроении используется система показателей по отрасли, объединению, рабочим местам.

Приведем основные показатели уровня специализации.

Для уровня специализации отрасли.

1. Удельная доля специализированного производства (или специализированной отрасли) в общем объеме выпуска данного вида продукции всеми отраслями в стране. Характеризует степень сформированное™ того или иного специализированного производства, или специализированной отрасли (подотрасли) и показывает, какую роль они играют в общем выпуске соответствующего вида продукции. Такими показателями, например, являются: удельный вес выпуска крепежных изделий (метизов) специализированными цехами, объединениями, заводами в общем объеме их производства в целом по стране; удельный вес специализированного производства химической аппаратуры в общем объеме ее выпуска в народном хозяйстве и т.д.

2. Количество специализированных предприятий (цехов) по производству данного вида продукции в объединении, отрасли (подотрасли) укрупненно характеризует концентрацию производства однотипной продукции. В практике учитывается количество всех предприятий и цехов, занятых изготовлением данного вида продукции в объединении, отрасли (подотрасли), в том числе количество специализированных цехов и заводов.

3. Удельная доля специализированных цехов, участков, заводов, выпускающих данную продукцию. Этот показатель может быть определен на основе данных о количестве таких подразделений, общей численности работников, стоимости основных производственных фондов и т.д.

4. Удельная доля основной (профильной) продукции в общем объеме выпуска профильной и непрофильной продукции по объединению, отрасли (подотрасли) промышленности.

Для целей организации специализированных производств продукция классифицируется по нескольким ступеням:

Ступень 1. Класс — совокупность изделий определенного рода, объединенных общностью более узкого эксплуатационного назначения и сходством отдельных показателей производственного процесса (например, электроизмерительные приборы, приборы времени, приборы для измерения механических величин).

Ступень 2. Вид — совокупность изделий определенного класса, объединенных общностью непосредственного эксплуатационного назначения (например, плуги, бороны, культиваторы — виды такого класса сельхозмашин как почвообрабатывающие).

Ступень 3. Разновидность — совокупность изделий определенного вида, объединенных общностью всех основных стадий производственного процесса (например, токарные станки с наибольшим диаметром обрабатываемых деталей до 400 мм, телевизионные приемники 2 класса для приема цветного изображения и т.д.).

Степень 4. Тип — группа изделий, отличающихся от других групп данной разновидности размерами, внешним оформлением, некоторыми конструктивными элементами (например, телевизионные приемники «Темп» и «Рубин» и т.п.).

Ступени специализации создают соответствующие предпосылки для достижения определенного уровня технико-экономических показателей производства. По мере перехода от низшей ступени специализации к высшей изменяется и совершенствуется состав и техническая структура основных производственных фондов предприятий, улучшаются показатели применимости в производстве прогрессивных поточных линий, увеличивается распространение в производстве поточных методов, растет коэффициент сменности. Чем разнообразнее продукция предприятия, тем ниже уровень его специализации. При этом изменение уровня специализации происходит по ступеням; предприятие специализируется, например, по классу продукции либо по разновидности или типу продукции.

Таким образом, ступени специализации производства, создавая различные предпосылки для внедрения высокопроизводительного оборудования, прогрессивной технологии и организации производства, образуют различные условия производства. Соответственно этим условиям, предприятие, в зависимости от ступени специализации, обладает различными возможностями получения прогрессивных технико-экономических показателей (см. табл. 3.2). Следовательно, ступени специализации могут рассматриваться как своеобразные рубежи эффективности, которых может достичь предприятие, специализированное на изготовлении изделий, обладающих той или иной степенью общности при соответствующих масштабах производства.

5. Удельный вес продукции централизованного производства, изготавливаемой предприятиями и базовыми цехами, подетально или технологически специализированными на выпуске отдельных видов заготовок, деталей или агрегатов, в общем объеме выпуска продукции в данной отрасли (подотрасли). Обычно применяется в отраслях (подотраслях), для которых наиболее характерной формой организации производства является подетальная или технологическая специализация. Определяется отношением стоимости продукции, изготовленной подетально и технологически специализированными предприятиями (объединениями) и цехами централизованного производства, к общему объему всей продукции данной отрасли (подотрасли).

6. Среднее количество видов, типоразмеров, приходящихся на одно предприятие, объединение в отрасли (подотрасли).

Для уровня специализации объединения, предприятия (цеха, участка).

1. Широта номенклатуры (ассортимента), т.е. число наименований (видов типоразмеров) изделий (продукции), выпускаемых

данным объединением, предприятием. При прочих равных условиях, чем меньше наименований (типов, видов) продукции выпускается, тем выше уровень специализации.

2. Удельный вес профилирующей продукции, определяемой как отношение основной профилирующей продукции, на выпуске которой специализировано данное объединение, предприятие, к общему объему изготовленной продукции в действующих оптовых ценах. Расчет этого показателя может проводиться в ряде случаев также по трудоемкости или в натуральном выражении.

3. Коэффициент предметной специализации.

4. Коэффициент поддетальной специализации.

5. Коэффициент технологической специализации.

6. Общий (интегральный) коэффициент специализации.

Для уровня специализации рабочих мест.

1. Число наименований различных операций, выполняемых на одном рабочем месте (коэффициент серийности).

2. Средний уровень специализации рабочих мест, который определяется делением общего числа деталиеопераций, выполняемых за месяц (сутки) на участке (в цехе), на потребное для выполнения производственной программы число рабочих мест, приведенных к односменному режиму работы.

3. Удельный вес трудоемкости основной (профилирующей) продукции (работы) в общей трудоемкости продукции, изготавливаемой на данном рабочем месте.

4. Коэффициент поддетальной специализации.

5. Коэффициент технологической специализации.

6. Общий (интегральный) коэффициент специализации.

Контрольные вопросы

1. Каковы сущность и формы кооперирования?

2. Какие показатели используются для оценки уровня кооперирования?

3. Как определяется экономическая эффективность разделения труда и кооперирования производства?

4. Назовите основные направления кооперирования в международном разделении труда.

5. Назовите исторические предпосылки появления натурального производства.

6. Назовите основные преимущества товарного производства перед натуральным.

Раздел II

ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

Глава 4

СТРУКТУРА МИКРОЭКОНОМИКИ

4.1. Основные формы хозяйственной деятельности

Микроэкономика — это раздел экономической науки, изучающий деятельность отдельных экономических агентов (частных лиц, домашних хозяйств, фирм) и их поведение на отраслевых рынках.

Экономическими субъектами рыночной экономики являются:

- *домашнее хозяйство* — экономическая единица, которая обеспечивает воспроизводство человеческого капитала, самостоятельно принимает решения, является собственником какого-либо фактора производства, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей, максимизации полезности в рамках имеющихся ресурсов;

- *фирма* — это организационно-экономическая структура, обладающая экономической и юридической самостоятельностью, которая принимает решения, стремится к максимизации прибыли, использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим фирмам, домашним хозяйствам и государству.

Государство представлено правительственными учреждениями, которые осуществляют юридическую и политическую власть для осуществления контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей.

Домашние хозяйства и фирмы образуют частный сектор, а государство — государственный. Все эти основные хозяйственные субъекты тесно взаимодействуют на рынке продуктов и услуг, рынке факторов производства и финансовом рынке, образуя взаимоувязанный «поток» расходов и доходов, который представлен на рис. 4.1.

Домашние хозяйства, имея факторы производства (труд, землю, капитал, предпринимательские способности), предоставляют, предлагают их через рынок (ресурсов) предпринимателям (фирмам), которые, в свою очередь, предъявляют спрос на эти

факторы производства. Оплата факторов производства выступает на стороне фирм расходами, а на стороне домашних хозяйств — доходами.

Домашние хозяйства будут предъявлять спрос на необходимые продукты и услуги на рынке товаров и услуг и тратить доход, полученный от продажи факторов производства, а предприниматели, предлагая и реализуя произведенную продукцию, будут соответственно получать доход.

Однако домашние хозяйства тратят не весь получаемый доход на приобретение товаров и услуг, определенная часть его идет на налоги государству и сбережения. Точно так же и предприниматели не полностью расходуют выручку, полученную от продажи произведенной продукции, на оплату ресурсов, так как им необходимо выплачивать налоги, осуществлять инвестиции и т.д. Кроме того, на движение расходов и доходов существенное воздействие оказывает государство: оно делает закупки у предпринимателей, взимает налоги с корпораций, предоставляет различные субсидии фирмам. Оно приобретает рабочую силу и соответствен-



Рис. 4.1. Поток расходов и доходов

но выплачивает заработную плату, трансфертные платежи (пособия по нетрудоспособности, безработице, пенсии и т.п.), взимает прямые и косвенные налоги с населения. «Поток» доходов и расходов находится в постоянном движении и отражает общий объем производства, общий доход и общую занятость.

Выделим операции по цепочке «домашние хозяйства — фирмы».

Участие домашних хозяйств в кругообороте:

1) владеют непосредственно или через принадлежащие им предприятия, корпорации всеми экономическими ресурсами — трудом, капиталом, землей, — которые они поставляют фирмам;

2) получают за поставленные факторы производства от фирм доходы (заработную плату, прибыль, ренту, процент);

3) покупают и потребляют произведенные фирмами товары и услуги;

4) занимаются предпринимательством и бизнесом.

Участие фирм в кругообороте:

1) потребляют полученные от домашних хозяйств факторы для производства товаров и услуг;

2) оплачивают домашним хозяйствам и фирмам полученные производственные факторы;

3) продают домашним хозяйствам товары и услуги.

При этом все перемещения ресурсов, товаров и услуг осуществляются не в форме бартера, а с помощью денег, через рынок. Отсюда следует, что домашние хозяйства, участвуя в общественном кругообороте, становятся одновременно основными «учредителями» рынков ресурсов, товаров и услуг.

Взаимодействие домашних хозяйств и предприятий в конечном итоге обеспечивает повышение уровня жизни населения. Система показателей уровня жизни включает следующие разделы:

1) обобщающие показатели (валовой национальный продукт (ВНП), фонд потребления, индекс стоимости жизни и т.п.);

2) доходы населения;

3) денежные потребление и расходы населения;

4) сбережения населения;

5) накопленное имущество и жилище;

6) социальная дифференциация населения;

7) малообеспеченные слои населения.

Уровень жизни во многом определяется доходами населения, от размера которых главным образом и зависит степень удовлетворения личных потребностей.

Основными источниками доходов населения являются:

- заработная плата и другие выплаты, которые работники получают за свой труд (в денежной или натуральной форме);

- доходы от индивидуальной трудовой деятельности;

- выплаты и льготы из общественных фондов потребления, специальных фондов, ежегодные выплаты по страхованию жизни;

- доходы от собственности (например, платежи за использование финансовых активов, зданий, земли, авторских прав, патентов и т.д.);

- доходы от личного подсобного хозяйства, сада, огорода (стоимость чистой продукции).

Для измерения уровня и структуры доходов населения используется ряд показателей, характеризующих их в различных аспектах. Одним из основных показателей является объем личных доходов населения — все виды доходов населения, полученные в денежной форме или в натуре. Этот показатель для отдельных домохозяйств может быть рассчитан на основе статистики семейных бюджетов, однако он не отражает ни общих, ни реальных доходов населения. Совокупные (общие) доходы населения (СДН) определяются суммированием личных доходов и стоимости бесплатных или на льготных условиях предоставленных населению услуг за счет общественных фондов потребления. Стоимость услуг определяется расчетным путем.

Названные показатели, рассчитанные в ценах текущего периода, называются *номинальными показателями доходов*. Они не определяют реального содержания доходов, т.е. не показывают, какое количество материальных благ и услуг доступно населению при сложившемся уровне доходов.

Во-первых, владельцы дохода могут в окончательном виде располагать лишь частью номинального дохода, так как должны уплатить индивидуальные налоги и сделать другие обязательные отчисления.

Часть личных доходов, которую их владельцы направляют на потребление и сбережение, определяют по формуле:

$$D_{л,р} = D_{л,н} - Н,$$

где $D_{л,р}$ — личные располагаемые доходы; $D_{л,н}$ — личные номинальные расходы; $Н$ — налоги, обязательные платежи и взносы в общественные организации.

Доля этой части в общем объеме доходов составит

$$d_{D_{л,р}} = \frac{D_{л,р}}{D_{л,н}} = \frac{D_{л,н} - Н}{D_{л,н}}$$

Во-вторых, между нормальными и реальными значениями доходов могут быть существенные расхождения из-за изменения покупательной способности денег — показателя, обратного уровню цен. Реальные значения показатели дохода приобретают, если для расчетов используют постоянные цены либо их изменение учитывается (компенсируется) с помощью индексов покупательной способности денег или индексов цен на потребительские то-

вары и услуги (I_p). С поправкой на изменение потребительских цен рассчитывается величина реальных располагаемых доходов ($D_{р,р}$) населения:

$$D_{р,р} = (D_{л,л} - Н) I_{п.с.д} = D_{л,л} d_{Д,р} I_{п.с.д}$$

где $I_{п.с.д}$ — индекс покупательной способности денег ($I_{п.с.д} = 1/I_p$).

Аналогично рассчитываются реальные общие доходы ($D_{р,о}$) населения — как совокупные доходы ($D_{н,с}$) с поправкой на покупательную способность денег:

$$D_{р,о} = D_{н,с}^{0,1} \frac{D_{н,с}}{I_p}$$

Для характеристики динамики этих показателей рассчитывают соответствующие индексы, например, индекс реальных располагаемых доходов:

$$I_{Д,р,р} = \frac{D_{р,р}^1}{D_{р,р}^0} = \frac{D_{л,л}^1 d_{Д,р}^1 I_{п.с.д}^1}{D_{л,л}^0 d_{Д,р}^0 I_{п.с.д}^0} = I_{Д,л,л} I_{d_{Д,р}} I_{п.с.д}$$

где $D_{р,р}^1$, $D_{р,р}^0$ — реальные располагаемые доходы населения соответственно в текущем и базисном периоде; $D_{л,л}^1$, $D_{л,л}^0$ — личные располагаемые доходы соответственно в текущем и базисном периоде.

Отсюда следует, что скорость измерения реальных доходов зависит от трех факторов: темпов роста номинальных доходов, изменения ставок налоговых платежей и изменения покупательной способности денег.

Общий индекс цен на потребительские товары и услуги рассчитывается по формуле:

$$I_p = \frac{\sum q_0 P_0 i_p}{\sum q_0 P_0}$$

где q_0 — объем товаров и услуг в базисном периоде; P_0 — цены на товары и услуги в базисном периоде; i_p — индекс цен на отдельный вид продукции.

Результат, называемый также индексом стоимости жизни, показывает, насколько больше средств население стало тратить на покупку продуктов питания, товаров и услуг (т.е. на потребительские расходы) в текущем периоде по сравнению с базисным, если при изменении цен уровень потребления остался прежним (базисным). Такой расчет корректен, если за анализируемый период не происходит существенных изменений в структуре потребительских расходов.

4.2. Взаимодействие экономических агентов

Деятельность экономических агентов в значительной степени зависит от форм хозяйственной деятельности, определяемой экономическим содержанием отношений собственности.

В данном определении необходимо обратить внимание на использование и присвоение как средств производства, так и результатов труда, потому что эти обстоятельства в конечном итоге и определяют существование различных форм хозяйствования.

Что же представляет собой экономическое содержание отношений собственности? Во-первых, к средствам производства «подключена» рабочая сила, которая на них работает. Организован процесс производства. Во-вторых, между собственниками средств производства и рабочей силой возникли общественные (производственные) отношения. В-третьих, создаются общественно значимые материальные блага или оказываются услуги. Возникает еще один уровень общественных отношений: по поводу реализации продукции, ее потребления, а также распределения (присвоения) вырученного дохода.

Таким образом, чье-либо имущество становится собственностью в экономическом смысле слова только с возникновением общественных производственных отношений по ее использованию. Этот вывод хорошо просматривается на следующем примере. Человек имеет автомобиль. Ездит на нем на работу, возит семью. В общем, всячески его использует, естественно, ухаживает за ним, ремонтирует. Этот автомобиль — его личная собственность. Но вот владелец автомобиля начал возить за деньги пассажиров: не попутно, не случайно, а просто стал зарабатывать на нем, начал оказывать транспортные услуги — продавать их. Следовательно, между ним и пассажирами возникают общественные отношения по поводу купли-продажи транспортных услуг. Отношения эти основаны на использовании имущества владельца автомобиля, т.е. собственности. И личная собственность, которая никем, кроме ее владельца и его семьи, не использовалась, превращается в частную, которая имеет уже общественное значение. Она может использоваться любым из нас, кому могут понадобиться за плату транспортные услуги. В этом отличие частной собственности от личной — в общественном значении.

Этим же отличается «скупой рыцарь» от банкира или купца. Богатства первого никому, кроме него самого, не принадлежат. Богатства же банкира или купца предоставлены в распоряжение тех, кто в них нуждается. В первом случае никаких отношений в обществе не возникает, тогда как во втором — возникают общественные отношения, создающие материальное богатство и общественно общество. Таким образом, отношения собственности реализуются в форме полезного эффекта как для самого собственни-

ка, так и для общества в целом. Следовательно, рост полезного эффекта собственности является показателем эффективности действия отношений собственности и определяет особенности функционирования соответствующей формы хозяйствования, основанной на частной собственности.

Рассмотрим некоторые особенности этой формы хозяйствования.

Отличительной чертой частной собственности является то, что собственник непосредственно осуществляет и реализует права владения, распоряжения, управления, использования и присвоения. Подчеркиваем — непосредственно, лично, на свой страх и риск, по собственным разумению и инициативе. Действует он на рынке, где господствует жесточайшая конкуренция и чьи законы объективны и неумолимы. Успех его на рынке может быть полным. И это — заслуга собственника. Он присваивает плоды своего успеха. Но на рынке царят стихия и анархия. «Невидимая рука» рынка водит не только его, но и его конкурентов, исходя из общественной целесообразности и полезности. Следовательно, он может и проиграть. Но и проигрыш — его вина. Что-то он лично не учел, не просчитал, не продумал. Конкурент лучше продумал все, поэтому его обошел. Если не он получил выгоду, значит, она досталась другому. Поэтому частный собственник учится, ищет, узнает, изобретает, покупает, финансирует научные исследования. Однозначно развивает производительные силы, а следовательно, общество в целом. В этом *глубокое, прогрессивное значение частной собственности* — она максимально мобилизует человеческие возможности, инициативу, опыт, квалификацию, знания.

Частная собственность конкретизируется во владениях конкретных лиц, кооперативов, товариществ, акционерных компаний и корпораций.

Общественная собственность и соответствующая ей форма хозяйствования возникает как альтернатива частной собственности. Капитализм, основанный на частной собственности, далеко не беспорочен. В XIX в. он не располагал всеми теми положительными чертами, которые ныне возводятся в ранг общечеловеческих ценностей. Не было ни социальной защиты, ни развитых профсоюзов, ни высокой заработной платы. Безработица возрастала из года в год. Рабочий день длился 14—18 ч. Нищета большинства трудящихся была беспросветной и безусловной. Не только коммунисты, но и социал-демократы, различные партии и движения видели возможность устранения чудовищного неравенства в установлении общественной собственности вместо частной. Чем же так привлекала общественная собственность людей, что она могла им дать?

Общественная собственность предполагает совместное владение, распоряжение и исключает индивидуальное. Если частная собственность *персонифицирована*, каждый ее субъект конкретен, а

следовательно, конкретна ответственность, то общественная собственность *деперсонифицирована, обезличена*. Все члены общества владеют ею совместно, индивидуально же — никто.

Раз общественная собственность — владение совместное, общее, то она уравнивает всех в отношении средств производства, не имеет преимущественного права распорядиться ими, тем более — управлять и присваивать, а раз это так, значит, один член общества не может заставить работать на себя другого. Следовательно, равенство членов общества в отношении средств производства исключает главный порок капитализма — эксплуатацию человека человеком. Если же нет этой эксплуатации, то исключено получение «нетрудовых» доходов, возможность жить за счет других. Единственным источником средств существования для всех становится личный труд. Чтобы жить, каждый человек должен трудиться, а, следовательно, труд в таком обществе носит всеобщий и обязательный характер. При этом очевидно: не работаешь, но потребляешь — значит воруеть. Совершенно логично выдвигается социалистический принцип — кто не работает, тот не ест. А другой принцип — каждому — по труду — стал основой распределения при социализме.

Общественная собственность на средства производства уравнивает всех членов общества как совладельцев. Они все собственники. Никто не имеет преимущественного права на владение. Но ведь кто-то должен распорядиться средствами производства, управлять производством, определять общественные потребности, следовательно, пропорции производства. И тогда общество из своей среды выделяет аппарат, который от имени народа — собственника средств производства — реализует на деле владение, распоряжение.

Контрольные вопросы

1. Какие формы собственности влияют на хозяйственную деятельность?
2. Какие особенности функционирования домашнего хозяйства и предприятия?
3. Какие организационно-экономические формы взаимодействия домашних хозяйств и предприятий?
4. Как отражается эффективность взаимодействия домашних хозяйств и предприятий на показателях уровня жизни населения?
5. На каких принципах происходит распределение доходов между домашними хозяйствами и предприятиями?

Глава 5

РЫНОК

5.1. Условия возникновения рынка

Основные понятия. *Рынок* — совокупность товарно-денежных отношений, возникающих в результате купли-продажи товаров, услуг и работ, как механизм, позволяющий определять соотношение спроса и предложения на различные виды товаров и услуг.

Рыночные связи охватывают всю систему и всех субъектов экономических отношений. В состав рынка входят и предприниматели, и работники, продающие свой труд, и конечные потребители, и владельцы ссудного капитала, собственники ценных бумаг и т.д.

Основные субъекты рыночного хозяйства, как уже говорилось, принято подразделять на три группы: домашние хозяйства, фирмы (предприниматели) и государство (правительство).

Субъекты рынка связаны между собой потоками спроса и предложения через рынки потребительских товаров и услуг и рынки ресурсов. Один и тот же человек (взрослый член общества) может быть в составе и домашнего хозяйства, и фирмы, и государственного учреждения. Например, работая по найму государственным служащим, вы являетесь представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, вы представляете бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, вы являетесь членами домашнего хозяйства.

Современная рыночная экономика — это целая система рынков: товаров и услуг, труда, ссудных капиталов, ценных бумаг, валютных рынков и др.

Условия возникновения рынка. Для возникновения и существования рынка должны быть соблюдены определенные условия.

Наличие общественного разделения труда и специализации. Общественное разделение труда означает, что в любом более или менее многочисленном сообществе людей никто из участников хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами.

Различные группы производителей занимаются отдельными видами хозяйственной деятельности. Это и означает специализацию в производстве тех или иных благ и услуг.

Специализация, в свою очередь, как в рамках отдельного предприятия, так и в международных масштабах, определяется принципом сравнительного преимущества, т.е. способностью производить продукцию с относительно меньшими альтернативными издержками.

Экономическая обособленность субъектов рыночного хозяйства. Только сам производитель решает, что производить, как производить, кому и где продавать созданную продукцию. При этом адекватным правовым режимом состоянию экономической обособленности является режим частной собственности. Например, кто станет специализироваться на выращивании картофеля с целью последующего его обмена на другую необходимую продукцию, если:

- по закону земельный участок в любое время может быть конфискован в пользу государства или других лиц;
- производитель картофеля лишен права на доход (должен бесплатно сдавать продукцию государству);
- не существует права продажи, наследования земельного участка и т.д.

Конечно, можно заставить производить картофель силой, путем принуждения, но тогда мы не сможем говорить о рынке, ибо перед нами будет пример командно-административной системы.

Приемлемая величина транзакционных издержек. Транзакционные издержки — это издержки, связанные не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами (поиск информации о ценах, издержки заключения хозяйственного договора, контроль за его исполнением и т.д.); они определяют условия и границы рыночной деятельности.

Свободный обмен ресурсами. Только свободный обмен позволяет сформироваться свободным ценам, которые и будут подсказывать хозяйственным агентам наиболее эффективные направления их деятельности.

Классификация рынков. Понятие «рынок» в данном случае используется с понятием «товарный».

Под товарным рынком понимается сфера реализации конкретного товара (услуги) или группы товаров, связанных между собой определенными признаками производственного или потребительского характера. Например, рынок музыкальных инструментов и рынок аккордеонов, рынок одежды и рынок легкого платья.

Товарные рынки разнообразны. Нет двух одинаковых рынков. Любой предприниматель должен знать классификацию рынков для выбора подходящего рынка и определения особенностей своей работы на нем.

Существует множество различных признаков классификации товарных рынков. Использование тех или иных признаков зависит от целей исследования. Отметим наиболее важные, которые име-

ют первостепенное значение для нужд практического исследования рынка.

Классификация стран по структуре хозяйства:

- страны с натуральным хозяйством;
- страны — экспортеры сырья;
- промышленно развивающиеся страны;
- промышленно развитые страны.

Структура хозяйства страны определяет интенсивность спроса на сырье, материалы, машины и оборудование. Промышленно развитые страны являются основными экспортерами и импортерами промышленных товаров, они имеют емкие рынки для сбыта новых товаров. Рынки стран с экономикой типа натурального хозяйства не привлекательны для экспортеров. Страны — экспортеры сырья богаты природными ресурсами, их рынки открыты для сбыта горнодобывающего оборудования, сельскохозяйственных машин, инструментов, автотранспорта.

Классификация рынков по территориальному охвату:

- внутренний (товарный обмен внутри пределов границ государства);
- национальный (кроме внутренних операций осуществляются и внешнеторговые операции);
- мировой (совокупность национальных рынков, на которых осуществляются как внутриторговые, так и внешнеторговые операции).

На большинстве мировых рынков можно выделить два основных рыночных сектора — открытый и закрытый.

Закрытый рынок — это товарный рынок, на котором продавцы и покупатели связаны некоммерческими отношениями, юридической и административной зависимостью, финансовым контролем, договорными отношениями, не имеющими сугубо коммерческого характера. На таком рынке преобладают различные формы регулирования, держатся относительно устойчивые цены.

Открытый рынок — сфера обычной коммерческой деятельности, где круг независимых продавцов и покупателей неограничен. Отсутствие некоммерческих связей между продавцами и покупателями предопределяет относительную независимость отношений между ними. Для такого рынка характерно заключение краткосрочных сделок в основном на бирже, имеются значительные колебания цен.

Классификация рынков по товарно-отраслевой детализации:

- машины и оборудование;
- минеральное сырье и топливо;
- сельскохозяйственное сырье, продовольственные и лесные товары.

Классификация стран и ресурсов по уровню доходов и характеру их распределения:

- с низким уровнем доходов (очень низким и преимущественно низким);
- очень высоким уровнем доходов;
- низким, средним и высоким уровнем доходов;
- преимущественно средним уровнем доходов.

Классификация рынков товаров по сфере общественного производства:

- материальное производство (сырье, продовольствие, машины, оборудование);
- духовное производство (достижения науки, искусства и т.д.).

Классификация рынков по характеру конечного назначения товаров:

- потребительское;
- производственное.

Специфика исследования рынков товаров потребительского назначения связана с тем, что эти товары рассчитаны на множество индивидуальных потребителей; большое внимание в таких исследованиях уделяется изучению вкусов, желаний, поведения потребителей.

Характерной особенностью товаров производственного назначения является их тесная связь с производственным процессом. Особое внимание в исследовании подобных рынков уделяется изучению взаимосвязей потенциальных покупателей и производителей товара.

Классификация рынков по срокам пользования товарами:

- товары длительного пользования;
- товары среднего срока пользования;
- товары краткосрочного (одноразового) пользования.

Специфика такой классификации товаров особенно важна для процесса реализации продукции, поэтому при исследовании этих рынков особое внимание уделяется изучению наиболее эффективных методов сбыта и распределения конкретных товаров.

5.2. Механизм рыночного ценообразования. Спрос и предложение

Механизм рыночного ценообразования. В рыночном хозяйстве важную роль играет закон стоимости, который реализуется через механизмы ценообразования, сбалансированности спроса и предложения. Он служит одним из регуляторов общественного производства, способствуя переливу ресурсов из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов.

Главная черта рыночного ценообразования состоит в том, что реальный процесс формирования цен здесь происходит не в сфере производства, не на предприятии, а в сфере реализации про-

дукции, т.е. на рынке, под воздействием спроса и предложения, товарно-денежных отношений. Цена товара и его полезность проходят проверку рынком и окончательно формируются на рынке. Поскольку только на рынке происходит общественное признание продуктов как товаров, постольку и стоимость их получает общественное признание через механизм цен также на рынке.

Принципиальное отличие рыночного ценообразования от планового заключается в том, что цены на товары должны определяться (устанавливаться) их собственниками, субъектами хозяйствования. Только тогда можно преодолеть отчуждение товаропроизводителей от результатов их труда.

Государственные органы в зависимости от сложившейся хозяйственной ситуации могут регулировать цены только на ограниченный круг товаров. Государство может определять только общие правила и принципы ценообразования, иногда устанавливать предельные уровни рентабельности или цен на отдельные товары и таким путем осуществлять свои управленческие функции. Однако государственные органы не должны определять конкретные цены на товары, изготавливаемые различными собственниками.

Предприятия реализуют свою продукцию, работы, услуги, как правило, по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на договорной основе, и только в отдельных случаях, предусмотренных законодательными актами, по государственным ценам. На продукцию предприятий, занимающих монопольное положение на рынке товаров, а также на товары и услуги, определяющие масштаб цен в экономике и социальную защищенность отдельных групп населения, допускается государственное регулирование цен.

Механизм ценообразования проявляется через цены, их динамику. Динамика цен формируется под воздействием двух важнейших факторов: стратегического и тактического.

Стратегический фактор выражается в том, что цены образуются на основе стоимости товаров. Постоянно происходят колебания цен вокруг стоимости.

Тактический фактор выражается в том, что цены на конкретные товары формируются под влиянием конъюнктуры рынка.

Стратегический фактор — фактор долговременного перспективного действия, а тактический — может часто меняться (в течение дней, часов), так как динамика конъюнктурных изменений очень высока и здесь требуется всестороннее изучение этих изменений. Оба фактора весьма важны в условиях рыночной экономики. Их следует обязательно учитывать, иначе предприятие или фирма окажутся в очень затруднительном положении.

Стратегический фактор ставит в наиболее благоприятные условия те предприятия, которые имеют современную технику, тех-

нологию, пользуются передовыми методами организации труда и т.д. Наибольший выигрыш получает тот, у кого индивидуальные затраты на производство ниже. Тактический фактор помогает тем предприятиям, которые оперативно умеют пользоваться конъюнктурой. Однако наибольшую уверенность в успехе и выигрыш получают на рынке те предприятия, которые имеют возможность использовать и тот, и другой факторы.

Неотъемлемым и важным элементом рынка является конкуренция. *Цель каждого предпринимателя* — максимизация прибыли, а следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это неизбежно приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, рост объемов производства, и они выступают по отношению друг к другу как соперники или конкуренты. Главное условие выживаемости на рынке — высокий уровень производства и профессионализм в его управлении.

Спрос и предложение. Цены претерпевают любые изменения на рынке под воздействием спроса и предложения.

Спрос можно определить как желание и возможность потребителя купить товар или услугу в определенное время и в определенном месте. Следует различать понятия «желание» и «спрос». Не всякое желание иметь товар является спросом; только то желание превращается в спрос, которое подкреплено финансовыми возможностями покупателя. Другими словами, рынок не реагирует на потребности, не обеспеченные платежеспособностью покупателя.

Спрос на товар определяется следующими факторами:

$$V_{CA} = f(P_A, P_B, \dots, P_Z, \Phi_H)$$

где V_{CA} — спрос на товар А в единицу времени; P_A, P_B, \dots, P_Z — цены товаров А, В, ..., З; Φ_H — неценовые факторы (доход и уровень благосостояния покупателя, его субъективные вкусы и предпочтения; мнение покупателей о своих перспективах; мода, сезонность потребности, удовлетворяемой данным товаром).

Закон спроса показывает связь между ценами и количеством товаров и услуг, которые могут быть приобретены при данной цене. Он говорит о том, что при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой. Это объясняется следующими обстоятельствами:

- высокая цена может служить и часто служит непреодолимым препятствием для совершения покупки. Более охотно при прочих равных условиях люди покупают необходимую продукцию по более низким ценам;
- действие принципа убывающей предельной полезности, согласно которому потребление каждой следующей единицы продукта приносит меньшую полезность. Это побуждает потребите-

лей осуществлять следующие покупки этого экономического блага по более низкой цене;

- действие эффекта дохода: при более низкой цене потребитель будет покупать больше данного товара, не уменьшая при этом объем потребления других экономических благ;
- действие эффекта замещения: при более низкой цене покупатель будет приобретать более дешевые вместо аналогичных, но более дорогих товаров.

Таким образом, между рыночной ценой товара и тем его количеством, которое может быть куплено по данной цене, устанавливается строгое соотношение. Графически это соотношение выражается в виде кривой спроса (рис. 5.1).

Рассматривая закономерности, связанные с изменением спроса, необходимо различать такие понятия, как изменение объема спроса и изменение функции спроса.

Объем спроса меняется тогда, когда изменяется только цена данного товара. Графически это изменение выражается в движении по кривой спроса. При изменении цены от Π_1 до Π_2 , когда все факторы, кроме цены, постоянны, потребитель движется вниз по кривой спроса, увеличивая количество покупаемого товара от V_{C1} до V_{C2} (см. рис. 5.1).

Функция спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, которые раньше принимались за постоянные. Эти изменения выражаются в движении самой кривой спроса, в ее смещении (рис. 5.2). Потребители могут проявить готовность купить большее (смещение кривой спроса вправо) или меньшее (смещение кривой спроса влево) количество данного товара по старым ценам. Такие изменения происходят под воздействием неценовых факторов спроса. К ним относятся:

1. *Изменение доходов* — увеличение означает в целом рост совокупной платежеспособности, а это значит, что при каждом значении цены покупатель может приобрести большее, чем ранее, количество товара, следовательно, при росте дохода произойдет

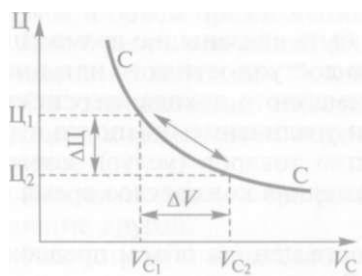


Рис. 5.1. Кривая спроса

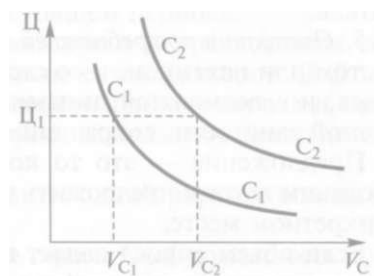


Рис. 5.2. Изменение объема спроса при изменении цены

сдвиг кривой спроса вправо; при уменьшении — кривая спроса будет сдвигаться влево.

2. *Изменение вкусов и предпочтений покупателей*, которое может произойти в случае ведения какой-либо агитационной компании, согласно сезону года и т.д. Колебание цен на одни товары вызовет изменение спроса на товар-заменитель.

3. *Более высокое качество* продукции означает дополнительные потребительские свойства этого товара. Напротив, ухудшение качества будет означать уменьшение способности данного товара удовлетворять потребности покупателя. За счет внимания к фактору качества фирма, повышая его и выделяя тем самым свой товар среди конкурентов, сдвигает кривую спроса вправо, увеличивая в целом спрос на свой товар.

В результате это позволяет фирме увеличить спрос на свою продукцию при сохранении прежней цены и цену на товар при сохранении спроса на прежнем уровне.

В результате ухудшения качества товара спрос на него уменьшится, что вызовет сдвиг кривой спроса влево. Это поставит перед фирмой-производителем задачу снижения цены, если она хочет сохранить объем спроса на свой товар. Снижение же цены может привести к дополнительному сокращению спроса из-за ассоциации у потребителей низкой цены с низким качеством товара.

4. *Изменение цен на другие товары* происходит, если это сопряженные или взаимозаменяемые товары.

Товары являются взаимодополняющими, если в случае покупки одного неизбежно следует покупка другого. Например, фотоаппарат и пленки, автомобиль и моторное масло и т.д. Повышение цены на один из товаров приведет к снижению спроса на другой.

Когда потребление одного товара можно заменить потреблением другого, то речь идет о взаимозаменяемых товарах (товары-субституты). Например, масло и маргарин, шариковая и капиллярная ручка и т.д. Повышение цены на один из этих товаров приведет к падению спроса на него и росту спроса на товар-заменитель.

5. *Ожидания потребителей* могут быть связаны и с возможным ростом или падением, и со степенью доступности того или иного блага, и с возможной динамикой семейного дохода, перспектив личной занятости, сокращением или увеличением импорта и т.д.

Предложение — это то количество товаров (услуг), которое продавцы готовы предложить покупателю в конкретное время и в конкретном месте.

Если объем спроса падает при росте цен, то объем предложения при этом возрастает (рис. 5.3). В этом наглядно проявляется противоречивость интересов производителя и покупателя. Фирма-производитель через цену товара получает информацию о том, в

какой степени общество нуждается в ее продукции. И если уровень цены, сложившийся на рынке, возмещает затраты предприятия и обеспечивает получение желаемой прибыли, то это служит самым верным признаком целесообразности производства и соответствие спросу.

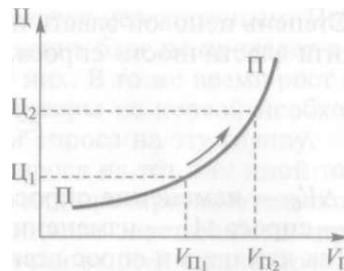


Рис. 5.3. Кривая предложения

На величину предложения товаров влияет ряд факторов, главным из которых являются издержки производства. Если затраты при производстве продукта снизятся, это позволит выпустить больше товаров. Рост себестоимости приведет к противоположному результату — предложению снизится. У данного фактора есть много производных, способных воздействовать на динамику предложения. К ним относятся прежде всего научно-технический прогресс, в результате внедрения которого снижаются издержки производства, а также налоги и дотации, так как для фирмы увеличение налогообложения является, по существу, увеличением издержек, а различного рода дотации и государственные субсидии, выделенные данной фирме, улучшают ее финансовое положение.

Большое значение имеет изменение числа фирм, производящих такой же или аналогичный товар. Ясно, что при прочих равных условиях увеличение (уменьшение) числа предприятий приведет к увеличению (уменьшению) объема предложения данной продукции.

Немаловажную роль играют и ожидания производителей. Возможные изменения в будущем периоде в спросе на тот или иной товар, повышение или понижение таможенных пошлин на импортируемую продукцию, изменения цен на ресурсы, изменение моды на тот или иной товар — все эти прогнозы возможных изменений ситуации в будущем будут оказывать влияние на поведение фирмы и объем предложения в настоящем периоде.

Как отмечалось выше, динамика спроса и предложения обусловлена воздействием большого количества факторов. Для того чтобы количественно измерить чувствительность спроса и предложения к изменению этих факторов, используют понятие эластичности.

Эластичность — мера реагирования одной переменной на изменение другой.

Рассмотрим сначала *эластичность спроса*. Особую важность представляет зависимость спроса от цены, или ценовая эластичность. Она описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса (см. рис. 5.1).

Степень ценовой эластичности измеряют с помощью коэффициента эластичности спроса, который вычисляется по формуле:

$$e_u^c = \frac{\Delta V_c}{\Delta \Pi} \frac{\Pi}{V_c}$$

где ΔV_c — изменение спроса при изменении цены от Π_1 до Π_2 ; V_c — спрос; $\Delta \Pi$ — изменение цены; Π — цена.

Так как цена и спрос всегда движутся в противоположных направлениях, то *эластичность спроса по цене всегда отрицательна*. Поэтому обычно оперируют с абсолютным значением ценовой эластичности спроса ($|e_u^c|$).

Если колебания цены приводят к значительным изменениям количества покупаемой продукции, то спрос принято называть эластичным. В этом случае коэффициент эластичности спроса по ценам больше 1 ($e_u^c > 1$).

Из рис. 5.4 видно, что увеличение цены ведет к значительному сокращению спроса.

Если колебания цены сопровождаются незначительным изменением количества продаж, то спрос является неэластичным. Очевидно, что при неэластичном спросе коэффициент эластичности всегда будет меньше единицы ($e_u^c < 1$).

Значение ценовой эластичности спроса определяется многими причинами, в том числе и субъективными. Индивидуальные предпочтения потребителей могут весьма значительно отличаться друг от друга. Вместе с тем, можно выделить ряд общих факторов, влияющих на значение ценовой эластичности спроса:

- наличие или отсутствие товаров-заменителей; чем больше хороших товаров-заменителей, тем будет выше эластичность спроса на данный товар;
- удельный вес данного продукта в доходе потребителей; чем большее место в потребительских расходах занимает этот продукт, тем при прочих равных условиях выше будет ценовая эластичность спроса;

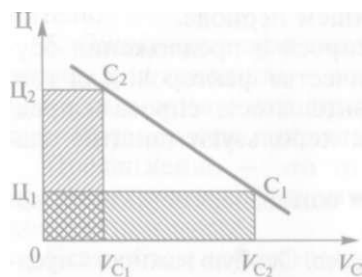


Рис. 5.4. Изменение функции спроса

- величина дохода; общая величина и структура потребительских благ и услуг, приобретаемых одним человеком или семьей, имеет денежный лимит — бюджетное ограничение; чем меньше уровень доходов, тем меньший набор потребительских благ и в меньших вариантах доступен для потребителя;

- качество товара; обычно спрос на предметы первой необходимости — хлеб, соль, молоко, неотлож-

ные медицинские услуги и т.д. — является неэластичным. Повышение цен на эту группу потребительских благ не приведет к существенному сокращению спроса на них. В то же время рост цен на предметы роскоши и вообще на товары не первой необходимости приведет к росту эластичности спроса на эту группу.

Значение ценовой эластичности спроса на тот или иной товар имеет важное практическое значение для предпринимательской и коммерческой деятельности. Коэффициент эластичности спроса отражается на объеме денежной выручки от реализации произведенного товара. Предположим, коэффициент ценовой эластичности спроса больше единицы. В этом случае уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки, так как при прочих равных условиях возрастает общий объем продаж данного товара и прирост дохода производителя за счет роста продаж, компенсирует ему потери от снижения цены (см. рис. 5.4).

Концепция ценовой эластичности применима также и к предложению товаров. Она характеризует взаимодействие между ценой производимого товара и объемом его предложения на рынке.

Для предложения характерны те же закономерности, что и для спроса, только в обратной зависимости: размер предложения обычно повышается по мере роста цен, поэтому эластичность предложения по цене выражается положительными величинами.

Эластичность предложения зависит от различных факторов, таких как степень загрузки производственных мощностей, размер товарных запасов, способность к новым инвестициям и сроки их реализации и т.д.

Для понимания эластичности предложения необходимо учитывать его большую зависимость от *фактора времени*. Время имеет важное значение для предпринимателей, так как позволяет правильно понять и оценить изменение рыночной ситуации и правильно отреагировать на нее. Реакция производителей состоит, в первую очередь, в том, чтобы соответствующим образом изменить объем производства, конкретные потребительские свойства своей продукции и т.д. По способности предприятия реагировать на рыночную ситуацию выделяют три временных периода (рис. 5.5):

1. *Мгновенный (рыночный) период* — период реализации уже произведенного продукта на рынке. В рыночный период предложение товаров задано постоянно: товар уже произведен.

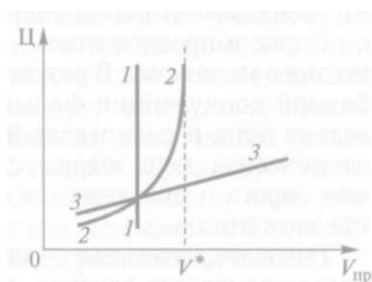


Рис. 5.5. Изменение цены при разных временных периодах:
1 — кривая предложения; 2 — кривая предложения в краткосрочный период; 3 — кривая предложения в долгосрочный период

Вследствие этого предложение может подстраиваться под спрос, только изменяя цену. Кривая предложения принимает строго вертикальный вид (линия 1). Это означает, что предложение в мгновенном периоде абсолютно неэластично ($e_n^{np} = 0$).

2. *Короткий (краткосрочный) период* — период, в течение которого предприятие может подстроиться под спрос, используя ближайшие резервы и повышая объем производства за счет большей загрузки оборудования, интенсификации труда и продажи имеющихся запасов. При этом считается, что в краткосрочный период предприятие не осуществляет никаких капиталовложений в реконструкцию (модернизацию) производства.

Кривая предложения в краткосрочный период (линия 2) определяется законом предложения. Эластичность предложения становится положительной ($e_n^{np} > 0$). Однако существует определенный предел «подстройки» предложения в краткосрочный период. Приближаясь к этому пределу (объем V^*), предложение начинает «вести себя», как и в мгновенный период, а эластичность предложения начинает стремиться к нулю. Что сделать, чтобы снять этот предел? Необходимы расширение и реконструкция производства, что и осуществляется в долгосрочный период.

3. *Длительный (долгосрочный) период* — период, в течение которого предприятие формирует новый спрос, осуществляет перестройку производства за счет замены старого оборудования на новое, более производительное, либо за счет строительства новых предприятий. В этот период происходит также расширение предложения за счет появления на рынке новых фирм — производителей данного товара. В долгосрочный период препятствия для роста эластичности сняты, и она достигает максимальных величин (линия 3).

Таким образом, эластичность предложения по цене постепенно увеличивается во времени.

Спрос и предложение — две неотъемлемые составляющие рыночного механизма. В результате их взаимодействия в условиях свободной конкуренции формируется рыночное равновесие, равновесная цена и равновесный объем производства. Рыночная, или равновесная, цена товара устанавливается при соответствии объемов спроса и предложения в точке пересечения кривых спроса и предложения.

Рыночное равновесие — такое состояние спроса и предложения, когда количество товаров, которое покупатели хотят приобрести по данной цене и в данный момент, соответствует тому объему предложения данного экономического блага, которое производители готовы продать по данной цене и в данный момент времени (рис. 5.6).

Особенностью свободного рынка является то, что при определенном количестве предложенной продукции он как бы сам по

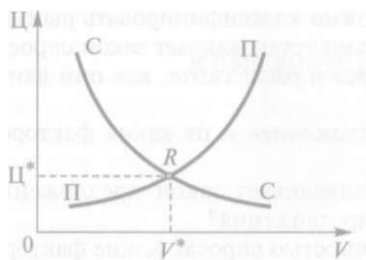


Рис. 5.6. Определение рыночной (равновесной) цены

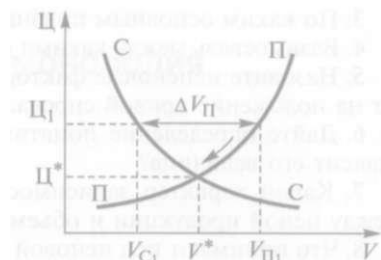


Рис. 5.7. Дефицит предложения

себе стремится к равновесию. Предположим, что фирма предлагает свой товар по цене выше точки равновесия (см. рис. 5.6). Покупатели считают такую цену слишком высокой, поэтому какое-то количество продукции не находит покупателя. В этом случае образуется превышение предложения над спросом. Рынок перенасыщается данным товаром, и производитель вынужден снизить цену, чтобы устранить излишки нереализованной продукции. Одновременно сокращается выпуск товара, так как его производство при снизившейся цене невыгодно. Цена смещается по кривой предложения вниз (рис. 5.7). Но новой цене соответствует больший спрос. Как следствие возникает избыток спроса, т.е. дефицит. В этой ситуации покупатели готовы заплатить и более высокую цену за товар, которого для всех желающих не хватает. Дефицит действует в сторону повышения цены, которая перемещается по кривой спроса вверх. Указанный процесс продолжается до тех пор, пока спрос и предложение не уравниваются снова в центре равновесия.

Но это лишь *частичное равновесие* на единичном рынке. Надо учитывать, что цены на рынке находятся в постоянном движении вследствие изменений в предложении или спросе товаров. Эти изменения не являются независимыми друг от друга, а, напротив, все взаимосвязаны. Каждое изменение цены одного товара приводит к изменениям в цене других товаров. Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать ее в определенный момент и одновременно в ее совокупности. В этом случае говорят об общем равновесии рынка.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия «рынок». Перечислите субъекты рыночного хозяйства.
2. Назовите условия, необходимые для возникновения и существования рынка.

3. По каким основным признакам можно классифицировать рынки?
4. Взаимосвязь между какими факторами устанавливает закон спроса?
5. Назовите неценовые факторы спроса и расскажите, как они влияют на положение кривой спроса.
6. Дайте определение понятия «предложение» и от каких факторов зависит его величина?
7. Какой характер зависимости устанавливает закон предложения между ценой продукции и объемом ее предложения?
8. Что понимают под ценовой эластичностью спроса? Какие факторы влияют на ценовую эластичность спроса?
9. Как рассчитывается и что показывает коэффициент ценовой эластичности спроса?
10. Как определяется коэффициент ценовой эластичности предложения? Объясните механизм влияния фактора времени на степень эластичности предложения.
11. Что понимают под рыночным равновесием и при каких условиях оно достигается?
12. При каких условиях возникает дефицит продукции? Каким образом рыночный механизм обеспечивает ликвидацию дефицита?

Г л а в а 6

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

6.1. Индивидуализм рынка и конкуренция

В рыночной экономике господствует частная собственность. Это означает, что значительной частью национального богатства пользуются и распоряжаются частные лица.

Свобода предпринимательства дает индивидууму право приобретать ресурсы и организовывать производство по своему усмотрению. Он сам решает, что именно, в каких количествах и с помощью каких технологий будет производиться.

Обладает суверенитетом и потребитель. Все его действия определяются только собственными желаниями и платежеспособностью.

Таким образом, общей нормой поведения в рыночной экономике является приоритет личного интереса, или индивидуализм. Конечно, государство вмешивается в экономику, но ни в одной рыночной экономике такие важнейшие параметры, как объем производства и уровень цен, не устанавливаются государством. Индивидуализм, присущий рыночной системе, определяет одновременно ее сильные и слабые стороны. Именно на его основе развивается инициатива и предприимчивость. С другой стороны, индивидуализм сопряжен и с существенными недостатками. Ничем не сдерживаемые корыстные интересы частных лиц могут подорвать нормальное функционирование экономики, а значит, и основу их собственного благополучия. Препятствием на пути неблагоприятного развития событий служит конкуренция.

Термин «конкуренция» переводится с латинского как «столкновение», «состязание». Конкуренция безжалостно выбраковывает фирмы, занятые производством ненужной покупателям продукции. Наоборот, перед теми, кто знает, что хотели бы купить потребители, открываются возможности быстрого наращивания объема продаж.

Конкуренция является тонким и гибким механизмом. Это проявляется в том, что наибольшие трудности испытывают неэффективные предприятия, производители продукции низкого качества. Сильные фирмы, наоборот, «получают» доли рынка, ранее контролировавшиеся проигравшими фирмами.

Гибкость механизма конкуренции проявляется в его мгновенной реакции на изменения обстановки. Так, уже в первые месяцы после нефтяного кризиса 1973 г. (тогда цены на нефть выросли в несколько раз!) упали продажи американских прожорливых машин и резко выросла доля в объеме продаж экономичных японских автомобилей.

Можно утверждать, что конкуренция выступает важнейшим механизмом обеспечения эффективности и динамизма рыночной экономики.

6.2. Основные модели рынка

Совершенная конкуренция. По числу продавцов и типу продаваемого товара в экономике различают четыре модели рынка: совершенную конкуренцию, монополию, монополистическую конкуренцию и олигополию (табл. 6.1). Это избавляет от необходимости исследовать каждую конкретную отрасль, что невыполнимо из-за их большего числа.

При совершенной конкуренции очень большое число (тысячи!) фирм производят стандартизированную, т.е. однородную продукцию (например, зерно, картошку). Из этого следует, что неценовая конкуренция на основе различий в качестве, рекламе отсутствует. Вследствие того, что фирм очень много, следует, что каждая производит незначительную часть от общего объема про-

Таблица 6.1

Характеристики основных моделей рынка

Модель рынка	Число фирм	Тип продукта	Контроль над ценой	Условия вступления в отрасль
Совершенная конкуренция	Очень много	Стандартизированный	Отсутствует	Легкие, препятствий нет
Монополистическая конкуренция	Много	Дифференцированный	Некоторый в узких пределах	Сравнительно легкие
Олигополия	Несколько	Стандартизированный или дифференцированный	Значительный при тайном сговоре	Есть существенные препятствия
Монополия	Одна	Уникальный	Полный	Вступление заблокировано

дукции. Даже сократив свой объем наполовину, фирма никак не повлияет на цену. Таким образом, на рынке совершенной конкуренции отдельная фирма вынуждена согласиться с ценой, приспособившись к ней, а не диктовать ее (рис. 6.1).

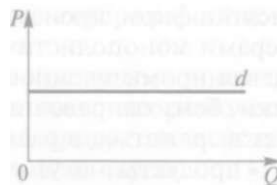


Рис. 6.1. Совершенная конкуренция

Отраслевой спрос описывается ниспадающей кривой спроса (см. рис. 5.1). На практике совершенная конкуренция не существует, но есть отрасли, более всего похожие на эту модель рынка, например, фермерское сельское хозяйство или фондовая биржа. Изучают совершенную конкуренцию потому, что это простейшая модель рынка. И, что еще важнее, потому, что совершенная конкуренция — образец эффективности.

Небольшой фирме, чтобы выжить, нужно уложиться со всеми своими затратами так, чтобы они не превысили цены (P), которая от фирмы не зависит (см. рис. 6.1). Это обстоятельство экономисты называют производственной эффективностью.

Еще одним важным свойством совершенной конкуренции является эффективность в использовании ресурсов. Предположим, что из-за повышения спроса на товар на отраслевом рынке повысилась его цена. Тогда у фирмы появляется дополнительная прибыль. Это позволяет «переманить» ресурсы из других отраслей и расширить производство. Расширение отрасли закончится, когда цена товара сравняется со стоимостью альтернативных товаров, от которых общество отказалось ради увеличения производства данного товара. Таким образом, высокоэффективное распределение ресурсов при совершенной конкуренции достигается потому, что предприятия и поставщики ресурсов свободно стремятся к достижению личной выгоды. А «невидимая рука» рынка организует частные интересы продавцов по направлениям, которые соответствуют интересам общества в целом.

Эти положительные свойства совершенной конкуренции сопровождаются и рядом недостатков. Так, совершенная конкуренция не занимается созданием общественных благ. При этой модели рынка сложно добиться концентрации ресурсов для реализации достижений научно-технического прогресса, так как научные исследования и новые технологии требуют вложений, непосильных для небольших компаний. Наконец, совершенная конкуренция не может учесть всего широкого диапазона потребительских вкусов, для нее характернее стандартизированный продукт.

Монополистическая конкуренция. Большинство реально существующих отраслей занимают промежуточное положение между совершенной конкуренцией и монополией. Часто имеет место монополистическая конкуренция, т.е. ситуация, когда в отрасли

десятки фирм, производящих дифференцированный продукт. Примерами монополистической конкуренции являются легкая и пищевая промышленность, книгоиздание, парикмахерские, химчистки, бензозаправочные станции. Дифференциация продукта может выражаться в различных формах:

- продукты могут различаться качеством;
- могут отличаться услуги, связанные с продажей продукта;
- продукт может продаваться в различных местах (в центральном магазине или в палатке на окраине);
- наконец, могут быть разными торговые марки и реклама.

Все перечисленное — это неценовые факторы. Таким образом, при монополистической конкуренции конкурируют не только цены, но и такие неценовые факторы, как качество, условия продажи, марки, реклама.

При монополистической конкуренции существуют десятки фирм, каждая из них обладает небольшой долей рынка и поэтому ее контроль над ценой ограничен. С другой стороны, так как фирм много, тайный сговор между ними, с целью завysить цены, практически маловероятен. Принимая решение об изменении цены, фирма может не принимать в расчет реакцию конкурентов. Вступление в отрасль, являющуюся монополистической конкуренцией, относительно легкое, так как требующийся капитал для начала дела невелик.

Итак, монополистическая конкуренция — это отрасль, состоящая из относительно большого числа фирм, производящих дифференцированные продукты, не вступающая между собой в тайные союзы.

В условиях монополистической конкуренции производится меньше продукта, чем произвела бы его конкурентная фирма (т.е. работающая в условиях совершенной конкуренции), а цена выше, чем при совершенной конкуренции. Фирма, работающая в такой отрасли в течение короткого периода времени, может иметь как прибыль, так и убыток. В первом случае в отрасль устремятся другие фирмы, желая также получать прибыль. В результате спрос на продукт данной фирмы снизится и прибыль из-за «набежавших» конкурентов будет сведена к нулю. А если фирма несет убыток, начинается отток из отрасли наиболее «нетерпеливых» компаний, спрос на товар данной фирмы повысится и убыток ликвидируется.

Монополистической конкуренции свойственны недостатки. Поскольку эта модель рынка в состоянии обеспечить объем производства фирмы, меньший, чем могло быть при совершенной конкуренции, имеет место неполная загрузка производственных мощностей. Эти избыточные производственные мощности являются своего рода «платой» за дифференциацию продукта. Кроме того, цена за продукт фирмы, работающей в условиях монополи-

стической конкуренции, выше, чем в условиях совершенной конкуренции.

Оба эти недостатка перекрываются важнейшим достоинством монополистической конкуренции: именно этот тип рыночной структуры создает громадное разнообразие продуктов и услуг, удовлетворяющих самые разные потребительские вкусы.

Олигополия. Если монополистическая конкуренция — ситуация, когда «много конкуренции и мало монополии», то олигополия — противоположный случай. В этой структуре рынка небольшое число крупных фирм (как правило, менее 10) производят большую часть продукции отрасли. Причем продукт олигополии может быть и стандартизированным (сталь, алюминий, спирт), и дифференцированным (автомобили, сигареты).

Еще одна характерная черта олигополии состоит в том, что в такую отрасль трудно вступить. Причинами являются: эффект от роста масштабов производства, в соответствии с которым издержки и цены гигантов ниже, чем у небольших фирм; владение патентом, собственность на источники сырья, громадные расходы на рекламу.

Присущей только олигополии является всеобщая зависимость фирм друг от друга. Подобно тому, как шахматист должен учитывать возможные ходы соперника, олигополист должен просчитывать реакцию конкурентов на свои действия. На практике замечено, что олигополист редко меняет цены и объемы производства своего товара, чтобы не вызывать ценовой войны со стороны конкурентов.

Под термином «ценовая война» понимают постепенное снижение уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. В результате ценовой войны выигрывают потребители и проигрывают производители. К несчастью для потребителей, ценовые войны в настоящее время бывают довольно редко. Чаще олигополисты пытаются предвидеть поведение соперников и внимательно следят за каждым их шагом.

В случае, если олигополисты заключают между собой негласное соглашение об одинаковых ценах с целью получения максимальной прибыли, имеет место так называемый «тайный сговор». В результате него олигополия превращается в монополию с ее монопольными ценами. Для общества это еще менее желательно, чем существование явной монополии, потому что монополия регулируется со стороны государства, а олигополия с «тайным сговором» не попадает под такое регулирование. Рано или поздно высокий уровень цен и прибылей привлекает внимание властей, занимающихся антимонопольным законодательством.

В современном мире чаще всего наблюдается практика лидерства в ценах. Самая крупная или самая технически оснащенная компания отрасли (например выплавка стали, производство бен-

зна и др.) заблаговременно информирует других производителей (например, через отраслевой журнал) о предстоящем повышении цен. Принимая решение, лидер стремится сделать его общеприемлемым, поэтому в отраслях, действующих по этой модели, прибыльность хотя и не максимальна, но выше средней.

В последние годы у экономистов получил признание новый подход к анализу конкурентной борьбы фирм, при этом используется терминология, с помощью которой описываются конкурентные отношения живых существ в биологии. Это позволяет точнее описать исключительно сложную картину взаимодействия фирм в реальной экономической жизни.

Монополия. Ограниченность совершенной конкуренции преодолевается в условиях других типов рыночных структур. Если не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции (см. табл. 6.1), имеет место несовершенная конкуренция. Крайним случаем несовершенной конкуренции является абсолютная монополия, когда в отрасли господствует только одна фирма, проще говоря понятия «фирма» и «отрасль» совпадают. Другая характерная черта монополии состоит в том, что покупатель должен либо покупать товар у монополиста, либо обходиться без него.

В отличие от современной конкуренции, когда фирма соглашается с ценой, монополист диктует цену. Тот факт, что монополист не имеет конкурентов, объясняется существованием барьеров на пути вступления в отрасль. Оно заблокировано.

Примерами монополий могут служить электрические и газовые компании, профессиональные спортивные лиги. Причем монополия — это не обязательно гигант, так, местный банк или кинотеатр в небольшом городке могут быть монополистами. Классическим примером монополии в мировом масштабе является алмазный синдикат «Де Бирс», контролирующий почти 85 % мирового предложения алмазов.

Главный барьер на пути вступления в отрасль — эффект от роста масштабов производства. Суть его состоит в том, что при больших объемах производства затраты, приходящиеся на одно изделие, меньше, чем они были бы у небольшого предприятия. Следовательно, цены на продукцию крупных компаний ниже, чем у небольших предприятий. Это преимущество позволяет гигантам выигрывать в конкурентной борьбе с небольшими и малыми компаниями.

Помимо эффекта от роста масштабов производства в роли барьеров на пути вступления в отрасль могут выступать патенты и лицензии. Патент может обеспечить изобретателю монопольное положение, а прибыли, обеспеченные одним важным патентом, могут быть использованы для того, чтобы финансировать научно-исследовательские разработки для последующего патентования

новинок. Вступление в отрасль может быть ограничено государством путем лицензий.

В некоторых случаях государство может и себе выдать лицензию и создать государственную монополию (так, продажа алкогольных напитков в СССР была монополией государства; так обстоит дело с продажей алкоголя в некоторых штатах США сейчас). Монополия может опираться на исключительное право на какой-либо ресурс. Уже упоминавшаяся компания «Де Бирс» потому является монополистом, что ей принадлежат крупнейшие алмазные рудники по всему миру. Нечестная конкуренция, например, неоправданное издержками снижение цен, переманивание персонала, давление на поставщиков ресурсов и банки с целью заставить отказать конкурентам — это способ устранения конкурентов, хотя и незаконный, но все еще используемый в мире.

Если в условиях совершенной конкуренции фирма выбирает только объем производства, а на цену повлиять не может, монополист может не только определять объем производства, но и назначить цену.

Существуют некоторые устоявшиеся мнения по поводу поведения монополистов. Одно из них состоит в том, что будто бы монопольные цены — это самые высокие из всех возможных цен. Это заблуждение. На самом деле монополист стремится к наибольшей прибыли от всего объема производства, а не к завышению цен. Рост цен ограничен спросом на продукцию данной компании. Другое заблуждение состоит в том, что монополист будто бы стремится к максимизации прибыли, приходящейся на единицу продукции. И это не так. Монополист выбирает такой объем, при котором вся сумма прибыли максимальна. Экономисты используют термин «монопольная власть», понимая под этим отношение прибыли ко всей выручке компании. Таким образом, высокие прибыли — безусловный признак монополии.

Для характеристики монопольной власти используют и показатель концентрации рынка. Он тем больше, чем больше удельный вес продукции фирмы в отрасли, и значит, тем больше потенциальные возможности для возникновения монополии.

Главным экономическим последствием существования монополии является то, что объем производства, назначаемый монополистом, ниже, чем был бы при совершенной конкуренции, а монопольная цена выше, чем конкурентная. Из этого следует, что в случае монополии ресурсы распределяются неэффективно.

Наихудшим для потребления случаем является монополия, использующая ценовую дискриминацию, которая состоит в том, что одинаковые товары фирма продает различным покупателям по разным ценам в зависимости от их платежеспособности.

Для того, чтобы могла осуществляться ценовая дискриминация, необходимо выполнение ряда условий:

1) продавец обладает достаточно высокой степенью монопольной власти, что обеспечивает ему контроль над производством и ценами;

2) продавец способен сегментировать рынок, т.е. разбить покупателей на разные группы, различающиеся способностью платить за товар;

3) первоначальный покупатель не может затем перепродать товар дороже.

Цены, назначаемые монополистом, могут различаться в зависимости от качества товара, объема покупки (оптовым покупателям делаются скидки), дохода покупателя, времени покупки (день или ночь; конец сезона или его разгар). Таким образом, на один и тот же товар существует множество цен, причем различия в ценах никак не связаны с издержками по созданию товара. Ценовая дискриминация кажется на первый взгляд нетипичным явлением, но в реальной жизни она встречается очень часто: размерная стоимость билетов в кино на дневные и вечерние сеансы; разная плата за электроэнергию населения и промышленных предприятий; различная стоимость билетов в музей для студентов, взрослых, пенсионеров и иностранцев.

Цель ценовой дискриминации — получение дополнительной прибыли монополистом. В целом ряде отраслей конкуренция не осуществима или затруднена (так, никому не придет в голову ввести в квартиру два газопровода от двух конкурирующих компаний). Такие отрасли называются *естественными монополиями*. Чтобы уменьшить негативные последствия для общества от их деятельности, государство ее регулирует: устанавливает стандарты качества товара (например, частоту тока 50 Гц), определяет сферу деятельности и назначает цену на продукт монополии на уровне средних издержек (такую цену называют ценой, обеспечивающей справедливую прибыль). Известны случаи в мировой практике, когда во главе комиссий, занимавшихся установлением цен для естественных монополий, становились представители компаний-монополистов; конечно, контролировать самих себя у них получалось наилучшим образом.

В результате регулирования естественных монополий потребители получают большее количество продукта и по цене, меньшей, чем монопольная.

Существует точка зрения, согласно которой монополия предпочтительнее конкурирующих фирм с точки зрения применения новинок научно-технического прогресса (НТП), так как финансовые возможности монополии выше. Но возникает сомнение: а есть ли желание у монополиста реализовывать достижения НТП? Ведь конкурентов нет, стремиться превзойти по техническому уровню некого. Это ослабляет стимулы к нововведениям.

Безусловным является одно: более высокая цена позволяет монополии иметь значительные прибыли. А учитывая, что акционерный капитал монополии сконцентрирован у небольшой части общества, владельцы монополии обогащаются за счет остального общества.

Борьба с монополизмом в нашей стране осложняется тем, что в отличие от стран с устоявшейся рыночной историей, где монополии возникали в результате побед в конкурентной борьбе, отечественные монополии в СССР создавались сознательно. Принцип был простой: если вся страна — единый завод, то зачем иметь два одинаковых цеха?

Для ослабления негативного влияния монополий на жизнь общества в странах с развитой рыночной экономикой существует антимонопольное законодательство. Первые антимонопольные законы принимались более 100 лет назад. Так, закон Шермана (США, 1890) объявлял монополизацию рынка преступлением и вводил за это санкции. Но потребовалось более 20 лет, чтобы уточнить основные понятия и создать орган, контролирующий соблюдение антимонопольного законодательства. Более поздние законы устанавливают границы (по величине индекса отраслевой концентрации), превышение которых грозит монополизацией.

Российское антимонопольное законодательство, получившее свое развитие с началом рыночных реформ, учитывает опыт рыночных экономик других стран.

6.3. Стратегии конкурентной борьбы

Типы стратегий. Существует, по меньшей мере, четыре основных типа стратегии конкурентной борьбы. Придерживающиеся их фирмы каждая по-своему, не так как другие, но одинаково удачно приспособлены к требованиям рынка. Соответствующие этим стратегиям типы компаний получили названия: виоленты, патиленты, коммутанты и эксплеренты.

Виолентная стратегия характерна для фирм, действующих в сфере крупного стандартного производства товаров или услуг. Три важнейшие разновидности фирм-виолентов получили запоминающиеся названия: «гордые львы», «могучие слоны», «неповоротливые бегемоты». Источник силы этих компаний в том, что такое производство можно наладить с меньшими издержками, чем изготовление небольших партий сильно отличающихся друг от друга товаров. Кроме того, виоленты используют преимущества, создаваемые широкомасштабными научными исследованиями, развитой сбытовой сетью и крупными рекламными компаниями.

Стратегия виолентов проста: опираясь на свою гигантскую силу, фирма стремится доминировать на обширном рынке, вытесняя с

него конкурентов. Товар этих фирм привлекает покупателя сравнительной дешевизной и добротностью. Настоящее время — не лучшее для наших отечественных виолентов, к числу которых относится большинство крупных российских промышленных предприятий. Мощное, производительное оборудование — их главный козырь, но только, если оборудование загружено. Крупные предприятия — костяк экономики России и от выработки ими эффективной рыночной стратегии во многом зависит будущее нашей страны.

Пациентная стратегия типична для фирм, вставших на путь узкой специализации. Она предусматривает изготовление особой, необычайной продукции для определенного (чаще узкого) круга потребителей. Сила компании-пациента в том, что ее изделия становятся незаменимыми для соответствующей группы клиентов, ценящих дорогие и высококачественные товары, а не стандартную продукцию. Компания-пациент сосредотачивает усилия на продукции, пользующейся узким спросом. Делает это она потому, что хочет уклониться от прямой конкуренции с гигантами. Не случайно компании-пациенты принято называть «хитрыми лисами» экономики; они приносят на рынок разнообразие, спасают экономику от обезличивающего гнета стандарта.

Для нашей страны пациентная стратегия имеет особое значение. Она призывает не бороться напрямую с ведущими корпорациями, а выискивать недоступные для них сферы деятельности. Многие наши бывшие оборонные производства, обладающие хорошим оборудованием, классными специалистами и опытом мелкосерийного производства, вполне могут превратиться в фирмы-пациенты и добиться успеха.

Коммутантную стратегию выполняют бесчисленные мелкие предприятия, создаваемые каждый раз для конкретного случая. Эти фирмы получили название «серые мыши» экономики; им почти все равно, чем заниматься, лишь бы получать прибыль. Они выполняют роль соединительной ткани экономики. Именно коммутантная стратегия преобладает в деятельности новых отечественных фирм; многие из них начинали как производственные кооперативы, затем торговали компьютерами и т.д. До сих пор любое изменение таможенных пошлин порождает массовую смену рода деятельности таких фирм. С точки зрения экономики в целом роль фирм-коммутантов вполне положительна потому, что они выполняют работу там, где другие предприятия (более крупные, например) неэффективны.

Эксплерентная стратегия конкурентной борьбы связана с созданием новых товаров и услуг. Главное преимущество фирм-эксплерентов связано с оперативным внедрением нововведений. Не случайно эти фирмы называют «первыми ласточками». Там, где компания-виолент не станет рисковать с непроверенными про-

жектми, «компания-ласточка» (больше похожая на группу энтузиастов нового направления) пойдет на риск. Интересно, что в 85 % случаях такие компании заканчивают банкротством, но если выпадает успех, то это громадная финансовая удача. Все крупнейшие научно-технические достижения в мире сделаны компаниями-эксплорентами. Конечно, их мало и в мире, и у нас. Но перспективы развития этого типа фирм в России, славящейся своим научным потенциалом, огромны.

В мире компаний маленькая фирма, верно избравшая свою линию поведения, может пробиться к вершинам пирамиды бизнеса. Отправной точкой развития только что организованной компании служит состояние — «серой мыши» экономики. Если компания окажется гибкой, то постепенно накопит капитал и станет увеличиваться в размерах. Здесь ее ждет первая опасность, так как механическое увеличение размеров без соответствующего изменения стратегии ведет к краху. Чтобы выжить, «мышь-переросток» должна вовремя превратиться в «хитрую лису», т.е. специализированную компанию-пациента. Если фирма научится делать что-либо лучше других, то ей будут не страшны конкуренты.

«Компания-лиса» растет и занимает все большую часть своего рыночного сегмента. Вторая опасность для фирмы — это ограниченность избранной рыночной ниши. Чтобы продолжить рост, надо вторгнуться в сферу массового производства. Такой переход может оказаться благополучным, если выбранная специализация оказалась очень перспективной (как у фирмы «Даймлер-Бенц», специализирующейся на выпуске автомобилей высокого качества). В этом случае «хитрая лиса» превращается в «гордого льва», т.е. в компанию-виолент, удовлетворяющую своей продукцией быстро растущий спрос на какую-то массовую разновидность товаров или услуг.

Однако к состоянию «гордого льва» есть и другой путь: рискованный и мало кому покоряющийся путь прорывного научно-технического прогресса. В случае успеха компания оказывается на волне динамично растущего спроса (так произошло с компанией «Эппл» благодаря изобретению персонального компьютера).

Динамичное состояние «гордого льва» постепенно сменяется ролью «могучего слона». Наступает насыщение рынка. Чтобы не стать заложником единственного товара, фирма старается проникнуть во все новые сферы. Положение могучего слона очень устойчиво, оно может длиться десятилетиями. Но возможно и неблагоприятное развитие событий: превращение в «неповоротливого бегемота». Это происходит, если сохранив гигантские размеры, фирма обрастает второстепенными производствами, становится малоуправляемой, утрачивает динамизм, а с ними прибыльность. Картина меняется еле заметно; это может длиться десятилетиями. Но принципиальных выходов из этой ситуации два:

либо избавление от неэффективных производств путем их ликвидации или распродажи и возвращение к стадии «могучего слона», либо поглощение более удачливыми конкурентами, т.е. завершение истории фирмы.

Современная российская рыночная экономика рождается из социалистического хозяйства СССР, для которого было характерно наличие всех рассмотренных типов фирм за исключением компаний-эксплерентов. Лидировали фирмы-гиганты.

К достижениям советских фирм-виолентов можно отнести: индустриализацию в 30-е гг., формирование военной экономики в 1941 — 1945 гг., создание ракетной техники и ядерного оружия; создание в СССР общества массового потребления (так, в 1960 г. телевизоры имели 8 % семей, а в 1975 г. уже 74 %). Успехи можно объяснить тем, что приоритетные задачи и ставились, и поддерживались государством. В ряде случаев советские компании выпускали устаревшую, некачественную продукцию. Это была не вина фирм-виолентов, а вина всей экономики, не создавшей сообщества разных типов фирм, приспособленных к удовлетворению потребностей населения.

Маленькие предприятия в СССР были, но они подчинялись общим правилам. Это были гиганты в миниатюре; они не были ориентированы на гибкое удовлетворение потребностей. Срывы поставки так называемой «мелочевки» объяснялись неэффективностью производства стандартной продукции на небольших предприятиях.

Отсутствие в советской экономике компаний-эксплерентов сдерживало технический прогресс (хотя по целому ряду позиций мы лидировали в мире).

Вот только два примера. В СССР была впервые разработана «сухая» технология производства цемента. По ней к 1987 г. у нас в стране производилось 18 % всего цемента, в Японии 78 %, США — 58%.

Очень похожая картина была в металлургии с непрерывной разливкой стали. Отставание объяснялось отсутствием в стране рискованного бизнеса по реализации нововведений. Крупным компаниям риск противопоказан, а фирм-«ласточек» не было.

Похожая ситуация в СССР была с компаниями-пациентами. Специализированных предприятий, которые бы изготавливали продукт, отличающийся от аналогичных, не было. Специализация понималась как сосредоточение производства значительной части (или даже всего) объема выпуска на одном предприятии (так, Бакинский завод кондиционеров считался специализированным предприятием).

Преобладание крупных предприятий над всеми другими типами фирм вело к объединению советского товарного рынка. Покупатель был вынужден покупать то небольшое, что ему предлага-

лось. Предприятию нечего было бояться, незачем было бороться за потребителя.

Реформирование отечественной экономики в направлении создания рыночных отношений привело к тому, что конкуренция стала одним из решающих факторов развития некоторых предприятий.

Однако устойчивым развитие нашей экономики станет тогда, когда в ней найдут свое место и свой стиль поведения фирмы всех известных стратегий поведения.

Рассмотрим более подробно каждую из стратегий.

Преимущества и недостатки крупных фирм. Принято ругать крупные фирмы, но, составляя не более 1—2% от общего числа фирм США, Западной Европы или Японии, они создают от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ валового национального продукта (ВНП), производимого в этих центрах мировой экономики.

Спрос на стандартные товары концентрируется вокруг некоторого типичного для данного момента времени и данного общества уровня качества и, соответственно, цены. Выпуская товары с характеристиками, близкими к наиболее популярным, можно с помощью относительно небольшого ассортимента товаров удовлетворить существенную часть всего платежеспособного спроса. Именно это и открывает объективную возможность массового выпуска стандартных продуктов. Ведь если бы пришлось в небольшом количестве изготавливать продукты с сильно отличающимися свойствами, смысла в организации крупного производства не было бы.

Из истории рыночных экономик известно, что, как только отрасль превращалась в олигополию, т.е. сообщество нескольких крупных компаний, происходило резкое увеличение производительности, а следом за этим и снижение цен. Так было, когда Рокфеллер создал гигантский нефтяной трест в XIX в. и цена керосина снизилась в 6 раз всего за 6 лет. Или в начале XX в. лидер немецкой химической промышленности концерн «Байер» сумел снизить цену 1 кг анилиновых красителей с 200 до 9 марок. Как известно, в основе этого роста производительности лежит известная экономия на масштабах производства. Суть ее в том, что с ростом размеров предприятия издержки производства единицы продукции снижаются. Происходит это до некоторого оптимального размера предприятия.

Одна из причин сокращения издержек состоит в том, что более производительное оборудование стоит недешево и купить его под силу только крупной фирме. Использование дорогого оборудования экономически эффективно только в том случае, если оно загружено полностью, а не простаивает. Другая причина снижения издержек — специализация персонала. У крупной фирмы есть возможность нанимать на работу специалистов в узких обла-

стях, а не поручать одному работнику несколько разных обязанностей.

Наконец, еще одна причина снижения издержек — возможность совместного производства нескольких товаров. Часто побочное производство по своим масштабам столь велико, что позволяет создать новый продукт. Так, крупные скотобойни в Дании позволили создать производство инсулина потому, что это вещество получают из поджелудочной железы домашних животных. Дешевое сырье, да еще в больших количествах, дало толчок новому производству.

Экономия на масштабах производства сменяется ростом издержек. Это явление получило название «отрицательного эффекта от роста объема производства». Происходит это из-за того, что на слишком больших предприятиях возникают так называемые «узкие места», когда основные операции начинают тормозиться вспомогательными, не успевающими за ростом производства на главных технологических линиях. Производство становится неповоротливым, не способным реагировать на изменение рыночной ситуации.

Тем не менее, гигантские фирмы все же существуют. Это объясняется известным экономическим законом: разные виды издержек по-разному изменяются с ростом объема производства. Принято подразделять затраты на производство на переменные, связанные с производством данного экземпляра изделия и растущие с числом экземпляров, и постоянные, связанные с производством всех товаров данного вида (например, арендная плата за землю не меняется из-за того, увеличил ли завод объем производства или остановился совсем). Большинство постоянных издержек неизменны только в краткосрочном периоде. Если же меняются производственные мощности, то постоянные издержки растут, поэтому точнее их называют условно-постоянными.

В отличие от условно-постоянных многие издержки по созданию и продвижению на рынок стандартных товаров не растут даже в долгосрочном периоде. Их называют безусловно-постоянными. Это, например, вознаграждение, которое получил изобретатель новой технологии или автор книги. Чем больше выпускается товаров, тем ниже может быть его цена, а, следовательно, сам товар конкурентоспособнее. При этом в отличие от классического механизма экономии на масштабах производства, экономия на снижении безусловно-постоянных издержек не имеет ограничений: чем больше фирма, тем эти издержки ниже.

Итак, безусловно-постоянные издержки — это один из плюсов гигантизма.

Другим преимуществом громадных компаний является их возможность финансировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Только огромные объемы

производства могут окупить миллиардные вложения в разработку нового поколения техники.

Крупным компаниям по силам значительные расходы на рекламу. Известно, что ее воздействие на человека во многом объясняется законами психологии, а не экономики. Чтобы рекламное объявление оказало воздействие на потенциального покупателя, оно должно «достать» его определенное число раз, значит, экономить на этом небольшой компании нельзя. И, следовательно, более крупной фирме реклама в расчете на одного покупателя обходится дешевле.

Все сказанное о научно-исследовательских разработках и рекламе относится и к финансированию сбыта. Широкая сбытовая сеть не по силам небольшой фирме из-за громадных постоянных издержек.

Все перечисленные составляющие издержек могут действовать не только порознь, но и вместе. Они являются основой могущества фирмы-виолента, но именно они же могут разорить фирму в случае снижения объемов производства: если эти затраты не будут распределяться на огромные объемы выпускаемой продукции, то груз постоянных издержек сделает продукцию компании-виолента неконкурентоспособной.

Среди причин, по которым продукт компании-виолента может привлечь покупателя, выделяют целый ряд стимулов: опираясь на низкие издержки, крупная фирма может: устанавливать низкие цены; повышать качество товара (ведь такие же средства, которые тратятся на удешевление товара, компания может израсходовать на повышение качества, что повысит его конкурентоспособность). Например, малолитражный автомобиль «Фольксваген-гольф» — дорогой, но высокие надежность и удобство эксплуатации позволяют считать цену умеренной. Именно поэтому в Европе уже не первое десятилетие это самый продаваемый автомобиль.

Компания-виолент, производящая стандартный товар, казалось бы из-за недостаточной широты ассортимента может потерять покупателей. Этого не происходит потому, что покупателю предлагается оптимальная пропорция ценовых, качественных и других характеристик наиболее популярных разновидностей товара. В итоге потребитель покупает не совсем тот товар, который ему нужен, но делает это добровольно, привлеченный мощными стимулами, созданными для него крупным производителем.

Итак, часть покупателей фирмы-виолента это неустойчивая масса потребителей, и если компания начнет подобно монополисту диктовать свою волю, эти покупатели будут потеряны для нее.

Изобразим рынок некоторого товара в координатах: цена — качество (рис. 6.2). Пусть все потенциальные потребители указали желательное для них качество и максимальную цену. Средний уро-

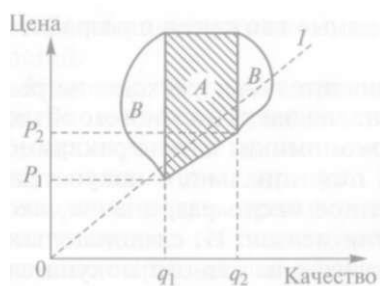


Рис. 6.2. Товары по ценам, лежащим ниже среднего уровня

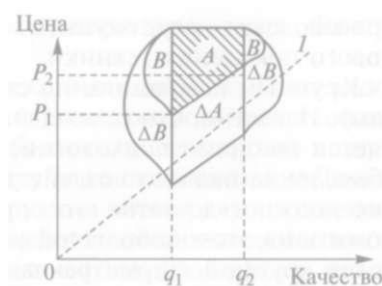


Рис. 6.3. Товары по ценам, лежащим выше среднего уровня

вень цен для товаров разного качества показан прямой I . Пусть фирма-виолент предлагает ассортимент товаров от q_1 до q_2 по ценам от P_1 до P_2 , лежащим ниже среднего уровня (см. рис. 6.2 — штриховка).

В этом случае товары данной фирмы приобретут те, кому устраивает их качество (зона A) и часть тех, кому оно не устраивает, зато привлекает цена (зона B).

Если производитель повысит цену выше среднего уровня (рис. 6.3), то этого производителя покинут те, кому товар стал слишком дорог (зона ΔA), а также те, кто выбрал этот товар только из-за цены (зона ΔB), т.е. предприятие потеряет непропорционально много покупателей. Примерно те же последствия ждут фирму, если она ухудшит сервис, сократит ассортимент. Поэтому фирма-виолент ведет себя не как монополист (изначально враждебный потребителям), а как компания, максимально учитывающая запросы массового потребителя. Этим и можно объяснить огромные вложения фирм-виолентов в производство, науку, рекламу.

Пирамида компаний. Факты свидетельствуют о том, что на вершине пирамиды компаний находится одна фирма. Фирма вторая по величине (объему производства или занимаемой доле рынка) уступает лидеру приблизительно в 2 раза. Точные соотношения, например в США, такие: в автомобилестроении лидер крупнее, чем фирма 2, в 1,5 раза; в нефтяной промышленности в 1,7 раза; в химической в 2 раза; в электронике в 4 раза; в производстве компьютеров в 5 раз. Еще сильнее отстают от лидера все последующие фирмы. Наоборот, чем дальше от вершины пирамиды, тем меньше разница в размерах ближайших по величине фирм. Из этого факта следует, что рейтинг фирм, которые «ютятся» у основания пирамиды компаний, очень подвижен, то одна, то другая вырываются вперед.

У нас в стране действуют фирмы, чья мощь выдерживает самое жесткое интернациональное сравнение. Две наши компании РАО ЕЭС и РАО Газпром имеют больший оборот (почти по

18 млрд долл.), чем такие гиганты, как «Кока-Кола», «Ксерокс», «Локхид». Если оценивать оборот продукции Газпрома в мировых ценах, то он превосходит все американские фирмы, кроме пяти самых крупных. (Конечно плохо, что из 20 крупнейших наших фирм 18 действуют в сырьевом секторе, так не может быть у индустриальной державы.)

Итак, положение лидера устойчиво. Часто лидерство сохраняется в течение 100 лет («Дженерал Моторс», «Даймер-Бенц»). Эта 100-летняя устойчивость удивительна, ведь доля рынка, контролируемая фирмой, не является ее собственностью. Каждый раз, когда потребитель делает свой выбор, все начинается с нуля. Одним из объяснений стабильности ведущих корпораций является «преимущество первого хода». Оно состоит в следующем. Лидер выходит на рынок, который готов принять массовый товар, а все остальные имеют дело с рынком, уже заполненным продукцией лидера, т.е. на пути последователей создана преграда. Поэтому «атаковать лидера в лоб», т.е. повторить его путь огромных капиталовложений нельзя, ведь лидер:

- накопил большой технологический опыт;
- завоевал репутацию у потребителей;
- аккумулировал финансовые ресурсы.

Спрос на товар концентрируется вокруг среднего, типичного для данной страны и времени уровня. На самом популярном сегменте рынка действует лидер. Но он не полностью удовлетворяет всю зону массового спроса, ведь немисливо до бесконечности расширять ассортимент.

Наличие незанятых сегментов массового спроса ведет к тому, что фирма-лидер действует в окружении меньших по величине виолентов («вице-лидеров»). Положение последних противоречиво: с одной стороны, как любой массовый производитель он заинтересован в увеличении серийности своего производства; с другой — чем ближе он самому популярному сегменту рынка, тем чаще его товары вступают в прямую конкуренцию с товарами лидера. Это опасно, ведь лидер — мощная компания. Таким образом, позиция «вице-лидера» стратегически слаба. Единственный выход для него — использовать малейшие ошибки лидера, чтобы переиграть его хотя бы по каким-то товарным группам. И речь здесь идет не о престиже, а о выживании фирмы 2.

Одним из возможных вариантов поведения для «вице-лидера» может стать уход от противоборства путем смены стратегии виолентной на пациентную. При этом вместо постоянной острой борьбы с лидером и другими «вице-лидерами» фирма может вовсе избежать конкуренции, если найдет свою нишу уникального производителя. Если у виолентных фирм не может быть совпадения размеров (одна, более крупная обязательно оттеснит других на вторые роли), то у пациентов это возможно, так как они занима-

ют разные ниши и не мешают друг другу. Благодаря своей силе крупнейшие корпорации выполняют роль своеобразного прессы, вытесняющего из сферы своей деятельности все другие фирмы. Поэтому-то их стратегия и называется виолентной, что в переводе означает — силовой.

Тактика «ловкого второго». Устойчивость верхушки пирамиды компаний не означает полного отсутствия изменений. Как отмечалось, со временем «гордые львы» превращаются в «могучих слонов». Это утратившие динамизм, но очень устойчивые компании. Эта устойчивость обеспечивается тремя факторами: большими размерами, диверсификацией и наличием широкой международной сети филиалов.

В условиях жесткой конкуренции трудно непрерывно быть первым в выпуске новинок, зато широкий охват рынка (и по ассортименту, и по географии) позволяет быстро догнать первопроходца.

Часто «могучие слоны» сознательно избегают этой почетной чести — быть первыми. Причина в том, что риск первопроходца велик, а крупное производство не прощает ошибок (слишком большие затраты могут не окупиться). «Могучие слоны» вступают в соревнование только тогда, когда успех уже наметился и стараются оттеснить компанию-новатора. Появился даже специальный термин: тактика «ловкого второго».

Суть этой тактики состоит в том, что фирме совсем не обязательно быть первой, чтобы получить от нововведений наибольшую выгоду. Ведь открытие само по себе имеет лишь научное значение. Коммерчески выгодным оно становится лишь при массовом тиражировании.

Интересен пример превращения компании IBM в «могучего слона». В конце 70-х гг. на рынке персональных компьютеров не существовало единого стандарта. Большинство производителей не только собирали компьютеры, но и самостоятельно разрабатывали их электронные «сердца» — микропроцессоры. Соответственно, ни компоненты компьютеров разных фирм, ни программы к ним не были взаимозаменяемы.

В 1981 г. IBM начала атаку на новый сегмент рынка. Причем ставка была сделана не на собственное производство процессоров, а на закупку у тогда еще неизвестной компании «Интел». Продукция этой фирмы была передовой (в техническом плане) и очень надежной. Кроме того, цены были приемлемыми, так как стать поставщиком для гиганта неизвестной компании было очень выгодно.

Сотрудничество двух фирм вызвало переворот на рынке. Возникли IBM-совместимые компьютеры. Процессоры стали изготавливаться большими сериями и поэтому гораздо дешевле, чем раньше. Отпали расходы на полный комплект программного обеспече-

ния для каждого нового компьютера, так как для единого типа процессора стало возможным использование одинаковых программ.

Для реализации тактики «ловкого второго» в компаниях должны быть созданы специальные структуры, следящие за чужими достижениями. Цель этой тактики — замена свободного поиска подражанием, или, как в случае с «Интел» использованием проверенных образцов.

Как отмечалось, превращение «могучих слонов» в «неповоротливых бегемотов» связано с распылением активности по слишком большому кругу направлений (изменяя диверсификации) или с общим упадком отрасли. Так, голландский концерн «Филлипс» в конце 80-х гг. имел около 350 фабрик, разбросанных по всему миру и пытался все (до последнего гвоздя) производить своими силами. Слишком широкий ассортимент и неполная загрузка этих 350 предприятий потребовали избавления от убыточных производств (так называемых дезинвестиций) и снижения издержек на сохраненных предприятиях. Точно так же отказался от ненужного Московский шинный завод, менее, чем за год расплатился с долгами, вдвое увеличил заработную плату и, вложив миллион долларов в новое оборудование, разработал качественно новую модель шин. Уменьшившись в размерах, корпорация здоровеет и может вновь вернуться к статусу «слона».

Жизненный цикл виолента. Наблюдения за изменениями списков крупнейших корпораций позволяет обнаружить несколько закономерностей, характеризующих жизненный цикл виолента. Новые крупные фирмы чаще всего появляются в новых отраслях (подотраслях, а в международном масштабе — в новых, динамично развивающихся странах). Отсюда следует важный вывод: процесс обновления верхушки пирамиды компаний состоит не в том, что старые лидеры сталкиваются с новыми и вытесняются последними; в устоявшихся отраслях «могучие слоны» прочно удерживают свои позиции. Пополнение элиты идет за счет «гордых львов», появляющихся в новых растущих сегментах рынка.

Компании-неудачницы не деградируют, медленно смещаясь вниз к основанию пирамиды, а совсем исчезают в результате захвата мощным конкурентом. Молодые гиганты не занимают место старых, а становятся рядом с ними. Стабильность пирамиды компаний не мешает изменениям, изменения не разрушают пирамиду. Механизм рыночной экономики стихийно отработал ту форму обновления, которая приемлема для массового производства: обновление без потрясений.

Контрольные вопросы

1. Почему точка пересечения кривых спроса и предложения определяет равновесную цену?

2. Каковы характерные признаки совершенной конкуренции?
3. Чем объясняется тот факт, что монополист не имеет конкурентов?
4. Каковы последствия для общества существования монополии?
5. Что отличает монополистическую конкуренцию от олигополии?
6. Почему олигополист редко меняет цены и объемы производства?
7. В чем смысл виолентной стратегии конкурентной борьбы?
8. Почему может стать успешной патентная стратегия?
9. Какова роль фирм-коммутантов?
10. Кто такие эксплеренты?

Глава 7 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕСА

7.1. Коммерческое предпринимательство

Среда предпринимательства

Предпринимательство как вид человеческой деятельности возникает и существует только в рамках товарного производства и рыночного товарообмена.

В рамках рыночных товарно-денежных отношений производители различных благ стремятся обменять свои товары на другие нужные им блага так, чтобы не только возместить издержки, связанные с производством своего товара, но и получить некоторый дополнительный объем благ, обеспечивающий товаропроизводителю возможность улучшить условия своего существования. Отсюда следует, что под *предпринимательством* в рыночной экономике следует понимать целенаправленную деятельность, осуществляемую частными лицами, предприятиями или приобретение и продажу товаров или оказание услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций.

Если отдельное лицо производит продукцию (например, выращивает овощи, вяжет вещи и шьет одежду) или покупает товары и услуги для собственного использования или потребления, то оно является потребителем, а не предпринимателем. Даже если оно продает свою собственность (например, свою подержанную машину), то его действия также не являются бизнесом. Если человек производит или покупает больше, чем ему необходимо для собственного потребления, и обменивает и продает излишки, тогда можно сказать, что он осуществляет предпринимательскую деятельность (бизнес).

Когда два или более лиц действуют совместно с общей целью, то они являются организацией (предприятием), а если их общая цель состоит в извлечении прибыли, производстве, покупке или продаже в обмен на другие товары, услуги или деньги, то тогда они составляют коммерческую организацию (бизнес-организацию).

Любая деятельность, состоящая в добыче продукции из земных недр или морей в первичном виде (т.е. необработанная продукция, именуемая материалами), относится к добывающей промышленности, поскольку это обычно первый этап длительного

процесса, предшествующий тому, когда эта продукция станет готовой для конечного потребления отдельными лицами. Сельское хозяйство, рыболовство, легкая промышленность, добыча полезных ископаемых — все это первичное производство, известное как отрасли добывающей промышленности.

Большинство видов сырья подвергается определенной переработке до их конечного потребления. Переработка может включать в себя изменение формы (очистка нефти, естественная сушка лесоматериалов, плавка металлов), механическую обработку (распиловка материалов, прядение шерсти, изготовление отдельных частей машин и оборудования) или сборку (монтаж оборудования в цехе, вязание шерстяных изделий, изготовление автомобилей).

Переработка и выделка сырья — вторичное производство, охватывающее обрабатывающие отрасли промышленности.

В определенных случаях происходит только покупка готовых товаров, произведенных в результате другой коммерческой деятельности, которые затем продаются либо конечному потребителю, либо являются продукцией предпринимателя. Примером этого могут служить оптовые и розничные продавцы, торговые предприятия, пользующиеся правом торговать продуктами промышленного предприятия на льготных условиях (дистрибьюторы и комиссионеры, брокеры и другие агенты). Такого рода предпринимательство относится к третичным отраслям экономической деятельности, поскольку оно находится на третьей стадии всего процесса, т.е. после получения и промышленной обработки до этапа конечного потребления той или иной продукции. Такой бизнес называют «индустрией распределения» и включают в среду услуг.

Если товары — это физические, материальные предметы, то услуги — вещественно неосвязаемы и невидимы. К услугам относятся банковское дело, страхование, транспорт, туризм, доходы от которых составляют значительную часть поступлений от «невидимых статей» экспорта. К услугам относят также общественное питание и сферу развлечений. Услуги могут быть представлены и при продаже товаров, например, доставка, установка промышленного оборудования или электробытовых приборов. Другие виды услуг могут способствовать реализации товаров, например, реклама позволяет покупателю получить необходимую ему информацию, предоставление кредита облегчает оплату труда.

Основной составляющей предпринимательской деятельности является обмен. Производитель изготавливает товар и продает его торговцу, обмениваясь с ним по определенной цене. В свою очередь, торговец продает этот товар покупателю по какой-то цене, рабочий меняет свою рабочую силу на заработную плату, акционер вкладывает свой капитал в обмен на прибыль, банкир ссужает деньги в обмен на проценты.

В экономической деятельности наиболее общая и распространенная форма процесса обмена — это обмен товаров или услуг на деньги. В случае, если товары или услуги обмениваются на другие товары или услуги, такая форма обмена называется бартером. Некоторые работники могут получать заработную плату в натуральной форме, т.е. в товарах, а не деньгами; другие работники могут пользоваться предусмотренными в их трудовом соглашении специальными льготами, например, банковские служащие могут получать ссуду под залог недвижимого имущества со сравнительно небольшим процентом.

Наряду с компанией обмена центральным звеном данного выше определения бизнеса можно назвать понятие «взаимная выгода». В условиях свободной экономики никто никого не принуждает покупать или продавать что-либо. Покупатели имеют широкий выбор товаров и услуг, а продавцы свободны в своем выборе, где и когда продавать свой товар. Продавцы конкурируют между собой за покупателя, а последний свободно покупает по своему усмотрению, выбирая лучшие условия купли-продажи. Другими словами, между покупателем и продавцом имеет место постоянный переговорный процесс по поводу купли-продажи товара, а среди продавцов — конкуренция. Только при условии, если и покупатель, и продавец удовлетворены, сделка считается заключенной — вот это и означает взаимовыгодную куплю-продажу.

Часто предполагается, что в ходе переговоров о купле-продаже речь идет только о цене. И действительно, в классической экономической теории значительное место уделено законам спроса и предложения, работе целого механизма. Однако покупатели часто хотят, чтобы требование полностью соответствовало не только небольшой цене, но и приемлемой степени переработки продукта, удобной доставке к месту спроса, его своевременному предложению. Применяя экономическую терминологию, покупатели предъявляют к товару такие требования, как состояние продукта, готовность, степень переработки, место и своевременность доставки.

Аналогично, продавец видит в полезности не только самую высокую цену. Он желает остаться в бизнесе и поэтому стремится иметь лояльно относящихся к нему покупателей или увеличить объемы своей деятельности в результате привлечения новых покупателей.

Все участники предпринимательской деятельности функционируют в определенной среде, которая определяет их позиции в бизнесе.

Экономическая обстановка обуславливает большие или меньшие объемы денежных средств, которые могут истратить покупатели, она также определяет виды приобретаемых ими товаров и ту сумму, которую они готовы уплатить. Аналогичным образом

экономическая обстановка определяет наличие свободных рабочих мест, следовательно, избыток или недостаток рабочей силы, что влияет на уровень заработной платы работника при заключении контракта.

Экономическая обстановка определяет наличие, доступность денежных ресурсов и отсюда — доходы на инвестированный капитал или займы; последнее оказывает влияние на величину заемных средств, к которым готов обратиться бизнес для финансирования своих деловых операций.

На экономическую обстановку оказывает влияние *политическая ситуация в стране*. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Бизнес, его участники всегда действуют в рамках соответствующей *правовой среды*. Например, бизнес может регулироваться положениями законов о компаниях; в части продаж товаров и услуг — законом о продаже товаров, законом об описании товаров, законом о безопасности потребительских товаров.

Виды законов, которые принимает парламент, могут явиться последствием политической обстановки и давления лоббистов или групп по оказанию нажима, которые, в свою очередь, могут отражать соответствующие течения в социальной и культурной сферах. Например, повышенный интерес к защите окружающей среды привел к созданию партии «зеленых», или «экологов», а также законодательства по контролю над предприятиями, загрязняющими окружающую среду.

Социально-культурная среда определяет товары, которые люди стремятся покупать, товары, отвечающие определенным вкусам и моде. Нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды, могут оказывать прямое влияние на потребителя и посредством этого на спрос на товары. Социально-культурная обстановка может также влиять на отношения отдельного лица к работе, что, в свою очередь, влияет на его отношение к величине зарплаты и условиям труда, предлагаемым бизнесом.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на предпринимательство, например, в области автоматизации обработки данных, информационных технологий.

Физическая, или географическая среда характеризует природные условия, в которых осуществляется предпринимательство. Здесь имеется в виду доступность сырья, энергоресурсов, климатические, сезонные условия, а также наличие автомобильных магистралей, железных дорог, морских и воздушных путей сообщения. Эти факторы оказывают прямое влияние на размещение компаний и фирм, предприятий, и следовательно, на расходы по до-

ставке сырья, распределению продукции и применению рабочей силы.

И, наконец, институциональная организационно-техническая среда, характеризующаяся наличием и разнообразием институтов, с помощью которых бизнес может устанавливать деловые взаимоотношения или вести коммерческие операции. Эти институты включают в себя:

- банки (оказание финансовых услуг);
- оптовых и розничных продавцов;
- специализированные фирмы и учреждения (предоставление профессиональных услуг, таких как юридические, бухгалтерские, аудиторские и т.д.);
- учебные заведения;
- агентства по изучению рынка (предоставление информации о рынке);
- рекламные агентства;
- конторы по трудоустройству;
- транспортные агентства;
- страховые компании;
- коммунальные услуги (тепло-, водо- и энергоснабжение, вывоз мусора и т.д.);
- средства связи и передачи информации (размещение рекламы и другой информации для широкого оповещения).

Таким образом, мы дали определение предпринимательству (бизнесу) в целом и его особым разновидностям, установили значение обмена, роль принципа взаимовыгодности, дали понятие коммерческих операций, охарактеризовали предпринимательскую среду и ее составляющие, их влияние на коммерческие отношения.

Функции бизнеса

Для осуществления деятельности по производству и обменным операциям между предпринимателем и другими элементами хозяйственной среды необходимо наличие определенных функций бизнеса.

Ведение финансов и учета — мобилизация капитала за счет средств инвесторов (лиц, вкладывающих свой капитал в какое-либо предприятие) и кредиторов (лиц, дающих деньги в займы); накопление доходов от продажи; управление использованием капитала и дохода в рамках и вне бизнеса.

Кадровая — отбор и прием на работу в соответствии с потребностями бизнеса, решение всех вопросов, касающихся использования работников.

Материально-техническое обеспечение — приобретение сырья, машин, оборудования и другие поставки, необходимые для хозяйственной деятельности.

Производственная — превращение сырья и других поставок в такой вид продукции, который пригоден для продажи клиентам предприятия.

Маркетинг — определение нужд потребителей и управление процессом обмена между предприятием и его контрагентами.

Поддержка предпринимательства — распространение предпринимательских идей, инициативы и опыта управления, что является функцией менеджмента.

Научно-исследовательские и проектные работы — деятельность по разработке и реализации новых технологических процессов или новой продукции для улучшения предпринимательства, повышения эффективности, расширения предложения новой продукции.

Связь с общественностью (так называемая «паблик рилейшнз») — осуществление и управление отношениями между предприятием и общественными структурами средствами массовой информации.

Сформулированная концепция коммерческого предпринимательства может быть представлена в виде модели, состоящей из двух блоков:

- макросреда — экономические, правовые, политические, социально-культурные, технологические, географические условия деятельности;
- микросреда, включающая институциональную систему.

Приведенная модель показывает бизнес с его основными функциями (рис. 7.1), четыре из которых (финансовый учет, маркетинг, управление кадрами, материально-техническое обеспечение) предполагает отношения с внешними блоками. Эти институты составляют непосредственную среду деятельности предприятия, или микроуровень.

Различная работа по изучению рынка в рамках макросреды состоит из экономической, политической, юридической, социально-культурной, технологической и физической (географической) областей. В рамках предприятия все функции взаимодействуют друг с другом.

Таким образом, любая фирма в зависимости от ее размеров и характера деятельности представляет собой сложную систему, состоящую из отдельных элементов, каждый из которых может, в свою очередь, рассматриваться как имеющее внутреннюю структуру подразделения и, следовательно, быть подсистемой, также состоящей из ряда присущих именно ей элементов.

Сложность технологических, организационных и экономических взаимосвязей между элементами систем и подсистем определяют необходимость учитывать в процессе исследования закономерностей и особенностей деятельности фирм неспецифические особенности методологических принципов системных исследований.

Во-первых, свойства системы не являются простой суммой свойств ее элементов, система обладает и другими свойствами,

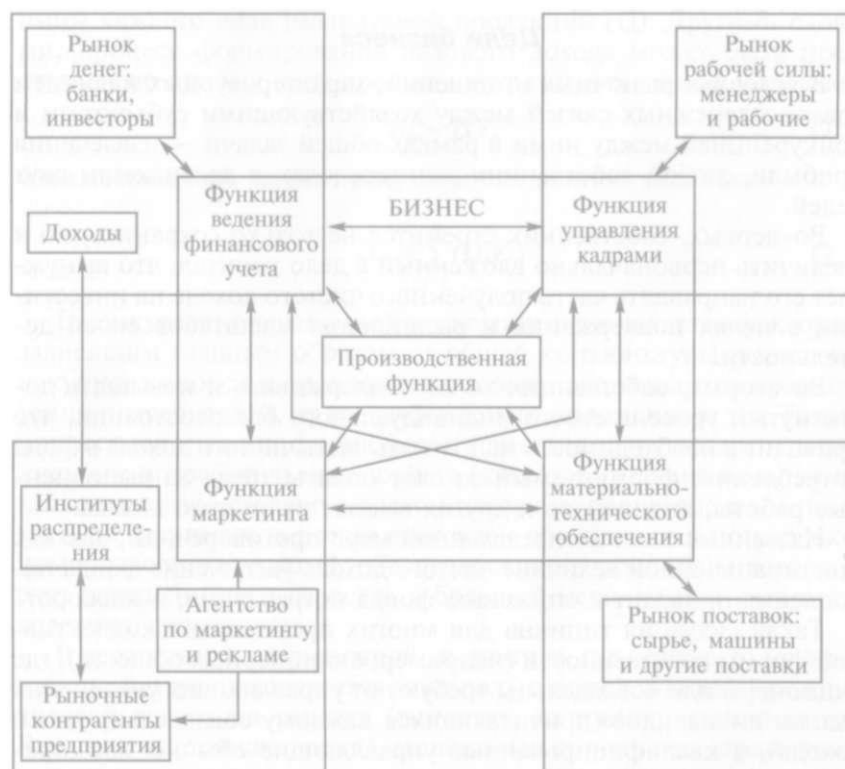


Рис. 7.1. Модель бизнеса

возникающими именно из-за наличия взаимосвязей между ее элементами (закон эмерджентности).

Во-вторых, сложность фирмы как реально существующего объекта исследования требует представления в виде ряда упрощенных по сравнению с действительностью моделей, каждая из которых ориентирована на решение конкретного круга задач и является лишь некоторым более или менее значительным упрощением реально существующего объекта, отображающим лишь важнейшие с точки зрения конкретной задачи исследования свойства и взаимосвязи элементов и системы в целом.

В-третьих, фирма как система не может функционировать вне взаимосвязей с внешней средой, оказывающей на условия и результаты деятельности фирмы существенное влияние, и поэтому является открытой системой, находящейся в непрерывном взаимодействии с другими, иными словами, сама является подсистемой более общей экономической системы высшего уровня.

Цели бизнеса

В условиях рыночных отношений, характеризующихся наличием товарно-денежных связей между хозяйствующими субъектами и конкуренцией между ними в рамках общей задачи — извлечения прибыли, любой собственник заинтересован в достижении двух целей.

Во-первых, собственник стремится не только сохранить, но и увеличить первоначально вложенный в дело капитал, что вынуждает его направлять часть полученного чистого дохода на инвестиции в целях поддержания и расширения масштабов своей деятельности.

Во-вторых, собственник хочет поддерживать и повышать достигнутый уровень своего индивидуального благосостояния, что приводит к необходимости направлять часть чистого дохода в фонд потребления, формируемый за счет оплаты труда за выполненные работы, дивидендов и других выплат из чистого дохода.

Названные цели в определенной мере противоречивы, так как при ограниченной величине чистого дохода увеличение фонда накопления приводит к снижению фонда потребления, и наоборот.

Такая ситуация типична для многих предприятий коллективной формы собственности (например, акционерных обществ), где акционеры или совладельцы требуют от управляющих увеличения выплат дивидендов (причитающихся каждому совладельцу долей дохода), а квалифицированные управляющие обычно заинтересованы в поддержании и расширении масштабов деятельности фирмы как базы для последующего увеличения валового и чистого дохода.

Если считать, что основной целью коммерческой деятельности любой фирмы является увеличение чистого дохода, то необходимо учитывать, что реализация такой цели наталкивается на определенные ограничения, вытекающие из действующего законодательства, подзаконных нормативных актов и других объективных ограничений, связанных с деятельностью организаций, защищающих интересы наемных работников.

Так как чистый доход (D_c) фирмы зависит от величины валового дохода (D_v), суммарных издержек, связанных с получением результата (I), и величин всевозможных обязательных платежей (P_o), источником которых является валовой доход, но которые не входят в издержки, получаем, что рассматриваемые величины связаны балансовым соотношением или аддитивной моделью вида:

$$D_c = D_v - (I + P_o). \quad (7.1)$$

В свою очередь валовой доход зависит от объема (V) реализуемых результатов производства (продуктов и услуг) и от цены еди-

ницы каждого вида реализуемой продукции (Π). Другими словами, процесс формирования валового дохода может быть представлен по одному виду продукта мультипликативной моделью:

$$D_v = \Pi V, \quad (7.2)$$

а по нескольким видам продукции смешанной моделью:

$$D_v = \sum_{i=1}^n (\Pi_i V_i). \quad (7.3)$$

В конкурентной рыночной экономике цена является фактором, зависящим главным образом от общей конъюнктуры рынка: совокупного спроса и предложения товара, сложившихся предпочтений потребителей, их географического положения и т.д. Только в известной степени фирма может влиять на цену товара изменением его потребительских свойств (качества). Однако повышение качества товара связано с ростом издержек производства, а потому предприниматель всегда вынужден обращаться к поиску экономического оптимизма, обеспечивающего рост цены товара за счет улучшения его качества в большей мере, чем за счет роста издержек производства.

В несовершенной рыночной экономике, где конкуренция в той или иной мере сдерживается монопольным положением производителей товара на рынках (ситуация, например, типичная для России в настоящее время), монопольный рост цен ограничивается государством тем или иным способом (регулирование цен, фиксация предельных уровней рентабельности, прогрессивные ставки налогообложения дохода и т.д.), что делает для любой фирмы главным источником роста чистого дохода рост объемов производства и снижения издержек на производство и реализацию продукции.

Однако снижение издержек производства оказывается возможным только в определенных пределах за счет:

- лучшего использования имеющихся материальных ресурсов (их экономии);
- повышения производительности труда, уменьшающего затраты на его оплату в расчете на единицу продукта;
- увеличения масштабов производства, уменьшающего удельные затраты на единицу продукции в части условно-постоянных издержек.

Поэтому основной и неограниченный источник роста валового и чистого дохода для каждой конкретной фирмы — увеличение масштабов производства продукции и оказание услуг в пределах емкости рынка, обеспечивающей возможность реализации производственной продукции. В этой связи фирма может даже оказаться в ситуации, когда для нее выгоднее реализовать больший

объем продукции при снижении цены, чем, сохраняя цену неизменной, уменьшать объемы производства и реализации.

Из всего сказанного вытекает, что главной целью деятельности фирмы можно считать максимизацию чистого дохода с учетом имеющихся объективных ограничений, а также наращивание объемов производства продуктов и услуг в их натурально-вещественной форме.

В тех случаях, когда изменение качества продукта способствует лучшему удовлетворению потребностей покупателя при уменьшении физического объема потребления этого продукта, необходимо учитывать и изменения в качестве продукта, предназначенного потребителю. Так, например, если потребность автохозяинства на 100 тыс. км пробега грузовых автомобилей определяется в две автопокрышки (это соответствует нормативному пробегу каждой покрышки в 50 тыс. км), то при повышении нормативного пробега на 10 тыс. км или на 20%, общая потребность автохозяинства в автопокрышках снизится также на 20 %.

Резюмируя сказанное, отметим, что перед владельцем фирмы или управляющим становится одновременно несколько противоречивых целей. В такой ситуации может возникнуть необходимость в интегральной оценке, которая служила бы сводной мерой степени достижения нескольких важнейших целей и, таким образом, могла быть использована как обобщающая оценка качества работы управляющей системы фирмы.

7.2. Накопление капитала: источники и структура

Механизмы потребления капитала

Одни экономические блага удовлетворяют непосредственные нужды, другие производятся для того, чтобы использоваться в последующих актах производства. Первые представляют собой предметы потребления, вторые — средства производства.

Различие между предметами потребления и средствами производства носит основополагающий характер при оценке состояния национальной экономики и возможных перспектив ее дальнейшего развития.

Объем средств потребления определяет уровень жизни населения страны, а объем средств производства свидетельствует о мощи национальной экономики. Очевидно, что первый находится в зависимости от второго, потому что потребить можно лишь то, что произведено. Эта зависимость проявляется не только в настоящем, она определяет будущее развитие национальной экономики: любое сколько-нибудь значительное расширение потребления требует предварительного наращивания производства средств производства, т.е. инвестирования.

Инвестиции финансируются за счет сбережений, а сами сбережения формируются за счет того, что часть доходов не потребляется.

Таким образом, исходным пунктом производства является сбережение части доходов. Между доходами и капиталом в его физической или денежной форме существует определенная связь. Эта связь обусловлена так, что капитал при потреблении расходуется, и для его возобновления необходим специальный механизм превращения доходов в капитал.

Существуют три формы потребления капитала в его физическом выражении: уничтожение, собственно потребление и износ.

Потребление путем уничтожения может происходить разными путями — от природных бедствий (землетрясения, потопа, кораблекрушения и т.д.) до целенаправленных или случайных действий человека (военные действия, забастовки, пожар).

Собственно потребление распространяется на объекты, которые в силу своей физической природы могут выступать одновременно и предметами потребления и средствами производства. В определенных ситуациях они могут быть использованы именно как предметы потребления, хотя ранее могли применяться как средства производства. В качестве примера можно привести организацию по торговле углем, которая сжигает часть своего товара для отопления собственного жилья.

Износ представляет собой более сложный процесс. Его суть заключается в том, что со временем предмет утрачивает свое первоначальное состояние и становится все менее пригодным для выполнения задач, для которых он был задуман и изготовлен.

Износ может быть физическим и моральным. Это либо обветшание предмета, либо прекращение его использования в связи с устареванием.

Обветшание предмета выражается в утрате им важнейших свойств. Все движущиеся предметы вступают в соприкосновение с неподвижными, изнашиваясь от удара, трения или давления. Большинство материалов под воздействием окружающей среды претерпевают физические или химические превращения, утрачивают свои первоначальные свойства: бумага плесневеет, железо ржавеет, стекло бьется или мутнеет. Ремонт и уход могут замедлить физический износ, но не в силах полностью предотвратить его. Единственный выход — не пользоваться предметом, но эксплуатация без износа невозможна.

Моральный износ заключается в потере стоимости товара вне зависимости от его физического износа — исключительно в силу изменений в технике и технологии, в моде, во вкусах и привычках потребителей. С исчезновением потребностей или с появлением новых способов их удовлетворения соответствующий элемент капитала теряет часть своей стоимости или полностью обесцени-

вается. Другими словами, мы фактически сталкиваемся с частичным или полным потреблением капитала.

Износ, как результат устаревания, т.е. износ моральный, имеет те же последствия, что и потребление, с той лишь разницей, что он не обеспечивает удовлетворение ничьих потребностей.

Механизмы сохранения и умножения капитала

Для сохранения и умножения капитала существует две группы экономических механизмов. В первую входят механизмы сохранения капитала, при помощи которых человек стремится свести на нет результаты действия механизмов старения и износа капитала. Эта группа получила свое название от основного среди механизмов сохранения капитала — механизма амортизации.

Вторая группа включает механизмы, посредством которых создается новый капитал, т.е. происходит накопление капитала. Это — механизмы инвестирования.

Механизм амортизации. Чтобы предотвратить действие механизма старения и износа капитала, необходимо вкладывать в него средства, равные сумме предполагаемых реальных потерь, вызываемых его износом.

В реальности текущий ремонт и профилактика замедляют физический и моральный износ капитальных благ и относятся к категории текущих расходов; финансируются из текущих доходов, в частности из серии поступивших от продажи произведенной продукции.

Основным противовесом действию механизмов износа основных ресурсов является капитальный ремонт, эффект которого проявляется в течение длительного периода времени и завершается полным обновлением основных ресурсов. В материально-вещественном плане капитальный ремонт не представляет особой проблемы и осуществляется теми же способами, что и создание новых средств производства. Различие состоит в способе его финансирования. Именно здесь мы сталкиваемся с функционированием механизма превращения доходов в капитал.

Капитальный ремонт или замена существующих средств производства на новые — это дорогостоящая операция, и проблема состоит в том, чтобы определить, как аккумулируются денежные средства, необходимые для финансирования. Недостаточно констатировать, что для приобретения какого-то капитального блага требуется определенная сумма денег, так как подобная единичная операция не может восстановить полностью первоначальную стоимость капитала.

Это объясняется следующим. Исходно экономический объект имеет в наличии еще не использованное капитальное благо плюс

денежный капитал. По завершении ремонта (замены) имеется только восстановление капитального блага. В ходе этого кругооборота денежный капитал как бы исчезает. Однако этого не происходит, поскольку существует соответствующий механизм.

Все экономические блага выступают либо в качестве капитала, либо в виде дохода. Если мы хотим включить в капитал нечто не относящееся к ранее имевшемуся капиталу, нам придется произвести заимствование из доходов. Механизм изъятия из доходов суммы, эквивалентной в денежном выражении стоимости восстановления изношенного капитального блага, — это механизм амортизации.

Практически амортизация состоит в том, что каждый год при подведении баланса стоимость капитального блага уменьшается на сумму, равную стоимости его годового износа. Тем самым учитываются понесенные компанией за год потери, снижающие результаты ее хозяйственной деятельности. Рассчитанная таким образом сумма амортизации изымается из дохода. К концу срока своей службы капитальное благо будет равно нулю, но вычеты из дохода в течение периода функционирования капитального блага аккумулируют средства, необходимые для финансирования замены устаревшего капитального блага равноценным новым.

На практике ежегодная величина амортизационных отчислений, как правило, не совпадает в точности с реальной степенью износа данного капитального блага. Эта величина устанавливается предварительно в виде процента от цены капитального блага в соответствии с предполагаемым сроком его службы. Если предположить, что реальная степень износа не соответствует предполагаемому сроку службы того или иного капитального блага, амортизационные отношения будут отражать реальный износ, а баланс компании можно считать верным лишь до начала всех амортизационных операций и по их завершении. Тем не менее, и сложившаяся практика, и законодательство в странах с рыночной экономикой допускают такие отклонения и даже их предполагают.

Механизм амортизации можно считать действующим нормально, если выполняются два условия:

- 1) предполагаемый и реальный сроки износа должны совпадать; если предполагаемый срок износа продолжительнее реального, компания не аккумулирует суммы, достаточной для восстановления капитального блага. Очевидно, что в таком случае рассматриваемый механизм будет действовать вхолостую; если предполагаемый срок износа короче реального, формирование денежного эквивалента стоимости капитального блага завершится раньше момента наступления его полного износа. Тем самым будет увеличен общий объем капитала, что опять-таки не соответствует целям амортизационного механизма;

2) создаваемый при помощи амортизационного механизма денежный капитал должен в точности соответствовать затратам на восстановление капитального блага. Следовательно, если стоимость замещения отлична от цены покупки, то амортизация рассчитывается на базе стоимости замещения, что обеспечивается соответствующей процедурой переоценки балансов.

Инвестиционный механизм. Инвестирование — это операция, посредством которой сбережения превращаются в средства производства. Инвестирование может осуществляться как с использованием денежных средств, так и без него. Во втором случае мы имеем дело с так называемым прямым инвестированием. При таком варианте происходит прямое превращение предмета труда в средства производства, минуя промежуточный этап формирования денежного капитала.

Такой механизм инвестирования часто используется в сельском хозяйстве. Например, фермер, разводящий крупный рогатый скот содержит в стаде не только какое-то количество телят для выполнения естественной убыли животных в стаде (амортизация), но и дополнительное их число, чтобы обеспечить расширенное его воспроизводство. В этом случае можно говорить о непосредственном инвестировании.

В промышленности механизм прямого инвестирования находит применение гораздо реже, поскольку предприятие почти никогда не выпускает продукцию, способную выполнять на том же производстве функции средства производства. Хотя, конечно, можно представить себе владельца завода, использующего собственные кирпичи для кладки собственных печей или для увеличения площади своих цехов.

Наряду с прямым инвестированием существует механизм инвестирования, основанный на использовании собственного денежного капитала. Действие его состоит в том, что предприятие финансирует расширение средств производства за счет собственных средств, отложенных с этой целью из полученной прибыли.

Этот механизм инвестирования аналогичен прямому инвестированию в том отношении, что действует в рамках одной и той же собственности. Однако в данном случае инвестирование не производится в натуральном выражении, а включает «денежный» этап.

На практике этот механизм действует следующим образом. В конце каждого отчетного года некоторая часть прибыли не распределяется. Она остается в собственности компании и заносится на резервный счет. Впоследствии средства, аккумулируемые на этом счете, могут быть использованы для закупки дополнительных средств производства. Эта операция содержит в себе практически все черты косвенного инвестирования:

- во-первых, решение о перераспределении части прибыли, по сути, адекватно сбережению и резервный счет отражает процесс постепенного накопления денежного капитала;

- во-вторых, использование резервных отношений представляет собой инвестирование, но тот факт, что эта операция начинается и протекает в рамках одного и того же капитала, без привлечения внешних ресурсов, в частности, ресурсов финансового рынка, позволяет считать данный механизм замкнутым, т.е. механизмом самофинансирования.

Руководители крупных национальных компаний рассматривают самофинансирование как важнейший источник формирования капиталовложений. Они видят в этом возможность расширения производства без использования заемных средств. Данный механизм позволяет избежать облигационных займов и необходимости привлечения новых акционеров. Преимуществом самофинансирования считается также то, что компания получает возможность полностью распоряжаться частью прибыли, направленной на самофинансирование, не отчисляя с этих сумм дивиденды акционерам.

Недостаточное развитие долгосрочного рынка ссудных капиталов в некоторых странах заставляет правительства этих стран всячески рекламировать и поощрять самофинансирование компаний. Однако на самом деле самофинансирование представляет собой инвестиционный механизм, весьма далекий от совершенства, отрицательно воздействующий на сбережения компаний. Это объясняется:

- во-первых, тем, что результатом самофинансирования является сокращение возможных доходов от сбережений, поскольку часть сберегаемой суммы отчисляется в амортизационный резерв. В результате снижается интерес сберегателя к осуществлению накоплений: ведь доходы от сбережений меньше, чем они могли бы быть, и, следовательно, меньше масштаб основанного на таких доходах потребления, а это уже — существенный фактор недопотребления и нарушения экономического равновесия;

- во-вторых, чем шире практикуется самофинансирование, тем меньше возможность развития и использования финансового рынка. Понятно, что отчисленные в самофинансирование суммы — прямой вычет из индивидуального накопления. Другими словами, значительная часть национальных денежных сбережений, необходимых для нормального функционирования экономики, которая могла бы распределяться на всю совокупность потребителей, сосредотачивается в руках достаточно узкого круга руководителей компаний.

В определенной степени самофинансирование можно считать тормозом хозяйственного развития компаний. Прибегая к нему, компании достаточно легко получают в свое распоряжение капи-

талы и зачастую довольствуются получением низких прибылей. Если финансирование капиталовложений осуществляется за счет заемных средств, по которым надо выплачивать проценты, компании вынуждены добиваться высокой прибыльности, проявляя при этом инициативу, внедряя достижения научно-технического прогресса, улучшая организацию производства.

Наконец, самофинансирование часто обуславливает непродуманное инвестирование. Оптимальный объем инвестиций должен определяться состоянием рынка, характеристиками положения и деятельности самой компании, разумным предвидением изменений экономической и технической конъюнктуры, между тем как объем отчислений на нужды самофинансирования определяется в первую очередь величиной прибыли, что делает весьма проблематичным обеспечение вышеназванных параметров.

Механизмы приведения в равновесие сбережений и инвестиций

Кроме собственных сбережений источником инвестиционного капитала могут быть чужие сбережения — это временно свободные денежные средства предприятий, правительств и населения. И если собственные сбережения могут прямо превращаться в инвестиции, то чужие должны проделать определенный косвенный путь. Этот путь лежит через рынок капитала.

Сбережения, поступающие на этот рынок, образуют два потока. Один, поменьше, попадает в руки заемщиков, минуя посредников, другой, основной, попадает сначала в руки посредников, а затем в руки заемщиков. Первых иногда называют промежуточными заемщиками, а вторых — конечными. Например, банк — промежуточный заемщик, предприятие — конечный. Посредники, или промежуточные заемщики, образуют вместе с некоторыми другими организациями институциональную структуру рынка инвестиционного капитала.

Капитал имеет три важных качества; он мобилен, уязвим и редок, а поэтому исключительно разборчив и селективен; он направляется туда, где правительства стабильны, инвестиционный климат благоприятен и имеются определенные возможности для получения прибыли.

Из-за своей мобильности и уязвимости капитал мигрирует между странами в зависимости от изменений в налоговой, валютной и торговой политике и других элементах среди его «обитания». Капитал редок в мировом масштабе и не может быть умножен по решению того или иного правительства. Он повсеместно пользуется высоким спросом. Достаточное предложение капитала — залог нормального развития любой экономики и важная задача для любой страны. Осуществляя перевод сбережений в инвести-

ции, рынок инвестиционного капитала играет ключевую роль в решении этой задачи.

Как уже указывалось, корпорации исторически являются крупнейшими сберегателями, создавая примерно 60% национального инвестиционного фонда в развитых странах. Но их сбережения обычно не поступают на рынок инвестиционного капитала, принимая форму нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений. Более того, финансовые потребности корпораций, как правило, превышают их сбережения. Поэтому на рынке инвестиционного капитала корпоративный и весь предпринимательский сектор выступает в качестве чистого конечного заемщика.

Многие отдельные лица оберегают часть своего дохода, особенно если для этого существуют стимулы (например, налоговые), с тем, чтобы увеличить свой будущий потребительский фонд или инвестировать ее (купить дом). Личный сектор дает от 20 до 30 % всех сбережений и в результате своих финансовых сделок имеет актив.

Правительства, сводящие свой бюджет с плюсом, являются сберегателями, но таких сейчас мало, поэтому государственный сектор на финансовом рынке выступает чистым конечным заемщиком. Кроме того, правительства зачастую вынуждены занимать средства для финансирования затрат принадлежащих им корпораций.

Иностранный сектор (иностранные корпорации, правительства и отдельные граждане) может быть и чистым заемщиком и чистым сберегателем по отношению к данному государству. Если иностранный сектор отрицательный баланс движения капитала с данным государством, то он по отношению к нему выступает чистым кредитором. Так, например, США являются чистым должником всего остального мира.

Как уже отмечалось, крупнейшими поставщиками инвестиционного капитала являются индивидуальные сберегатели. Личные сбережения принимают форму банковских депозитов, сертификатов пенсионных фондов, облигаций государственных займов, корпоративных ценных бумаг, страховых полисов и т.д. Уровень личных сбережений рассчитывается как отношение этих сбережений к личному располагаемому (после уплаты налогов) доходу. В среднем этот уровень в настоящее время составляет в США — 10%, Японии — 17, Канаде — 16%.

В развитых странах финансовые институты пользуются доверием различных инвесторов, основанном на долгой истории в целом конструктивных и здоровых взаимоотношений двух сторон и на законодательстве, предусматривающем жесткий правительственный контроль за деятельностью финансовых институтов. Неудивительно, что в последние десятилетия их депозитная активность находилась на высоком уровне, росло количество банков,

страховых компаний, пенсионных фондов и других учреждений, аккумулирующих личные сбережения.

Охарактеризуем кратко основные кредитные учреждения.

Основное назначение коммерческих банков — привлекать сбережения и распределять их между конечными зачинщиками так, чтобы процентная ставка по ссудам превышала процентную ставку по вкладам. Этого превышения должно хватать на покрытие текущих расходов и обеспечение прибыли. Для корпораций и потребителей банки являются основным источником краткосрочного кредита.

По характеру своих операций ближе всего к коммерческим банкам стоят траст-компании. Они предлагают многие из тех услуг, которые осуществляют банки, например, прием вкладов, выдача ссуд под заказ имущества или продажа пенсионных планов и других необлагаемых налогом сберегательных счетов. Создавались траст-компании для того, чтобы управлять по доверенности («траст» по-английски — доверять) имуществом и ценными бумагами корпораций и отдельных лиц. Все активы траст-компаний делятся на три группы.

1. *Фонды компании.* Включают в себя акционерный капитал самих траст-компаний, т.е. их «оплаченные» акциями фонды плюс нераспределенная прибыль.

2. *Гарантированные фонды.* Это фонды, принятые в управление по доверенности. Траст-компании гарантируют их собственникам получение фиксированного дохода в годовом и ином исчислении. Гарантированные фонды — это почти исключительно срочные вложения. Поэтому траст-компании не так сильно нуждаются в ликвидности, как коммерческие банки. Структура гарантированных фондов регулируется законом. Обычно она складывается из инвестиций под первый заклад, государственных облигаций и ценных бумаг прибыльных компаний.

3. *Наследственные, агентские и траст-фонды.* Наследственные фонды — это начальная основа развития траст-бизнеса. Обычно они представляют собой недвижимость, которой траст-компания управляет по завещанию собственника в интересах наследников. Траст-компании также могут управлять благотворительными фондами, пенсионными планами, выступать в роли хранителя взаимных фондов. Агентская функция траст-компаний — управлять или хранить индивидуальные портфели ценных бумаг, быть попечителями корпоративных облигаций, осуществлять передачу акций. Закон регулирует работу по договоренности, определяя общие направления инвестиционной деятельности траст-компаний. Последние обязаны целиком инвестировать траст-фонды, не давая им «простаивать» долгое время. Все такие фонды должны инвестироваться без спекулятивных помыслов, что делает траст-компании весьма консервативными инвесторами.

Для страховых компаний основным источником фондов являются:

комиссионные за страхование жизни целиком или на какой-то срок;

страхование индивидуальное или групповое, медицинское и пенсионное;

проценты на ценные бумаги, ссуды под заказ и для страховки.

Инвестиционная активность этих компаний также регулируется законом. Обычно им разрешается держать облигации, вынужденные или гарантированные правительством, в том числе местными органами власти, прочие долговые обязательства (например, сертификаты гарантированных инвестиций траст-компаний), преференциальные акции (если, например, дивиденды выплачивались полностью на протяжении первых лет с момента инвестирования), обычные акции большинства компаний при определенных гарантиях доходности.

Страховой бизнес является крупнейшим генератором институциональных сбережений.

К числу основных поставщиков инвестиционного капитала относятся и инвестиционные фонды. Это компании, продающие свои акции публике и инвестирующие выручку в самые различные ценные бумаги с расчетом заработать на диверсификации и разнице в их рыночной цене.

Перечисленные выше институты являются основными поставщиками инвестиционного капитала, но есть еще масса мелких поставщиков: высшие учебные заведения, крупные медицинские учреждения, церковь, профсоюзы, холдинг-компании, компании ипотечного кредита, сберегательные банки и сами правительства и корпорации.

В настоящее время наблюдается избыточное предложение краткосрочного капитала и дефицит долгосрочного. И в отношении сбережений и инвестиций сейчас наиболее интересным предстает не тот механизм, который должен обеспечивать достижение общего равновесия сбережений и инвестиций, а тот, который обеспечивает превращение краткосрочных капиталов в долгосрочные. Такого рода механизмы необходимы для нормального функционирования современной экономики, на каком бы уровне развития она не находилась. Разработкой таких механизмов и их практическим претворением в жизнь занимаются на государственном уровне практически во всех странах мира.

Контрольные вопросы

1. Дайте характеристику среды предпринимательской деятельности и влияния ее на отдельных составляющих на коммерческие отношения.

2. Раскройте содержание основных функций бизнеса и их взаимосвязь между собой.
3. Поясните, каким образом разрешаются противоречия основных целей бизнеса при организации предпринимательской деятельности.
4. Поясните, для чего производится переоценка основного капитала.
5. Раскройте экономический смысл потребления капитала в его физическом выражении.
6. Дайте развернутую характеристику механизма амортизации как способа сохранения капитала.
7. Раскройте содержательный смысл инвестиционного механизма как процесса превращения доходов в капитал.

Раздел III РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ

Глава 8 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В МИКРОЭКОНОМИКЕ

8.1. Зарботная плата

Тарифная система организации заработной платы. Работник получает вознаграждение за труд в виде определенной суммы денег, которую называют *номинальной заработной платой*.

Реальная заработная плата представляет собой сумму жизненных благ, приобретаемых за номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги.

В условиях становления рыночной экономики складываются новые отношения между государством, предприятием и работником по поводу организации оплаты труда — заработной платы работников.

В соответствии с Кодексом законов о труде (КЗОТ) РФ и Частью первой Гражданского кодекса (ГК) России предприятия и организации любой организационно-правовой формы самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников. На государственном уровне определяются только размеры минимальной заработной платы и компенсационных доплат (за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время и т.д.).

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что регулирование рыночных отношений целесообразно не ограничивать уровнем предприятия. Объективно возникает необходимость договариваться на уровне отрасли или крупной территории во избежание разницы в оплате труда работников равной квалификации. Разработанные на более высоком уровне единые условия оплаты труда должны будут рассматриваться предприятием как обязательные в том смысле, что оно не может устанавливать условия оплаты ниже предусмотренных в тарифном соглашении, заключенном на уровне отрасли (территории).

В практике организации заработной платы применяются, как правило, несколько уровней тарифных ставок 1-го разряда, из

которых низшая — минимальная совпадает с общим республиканским уровнем минимальной заработной платы. Ставки 1-го разряда дифференцируются по следующим признакам:

- *форма оплаты* — применяются тарифные ставки 1-го разряда для работников, оплачиваемых по сдельным системам оплаты труда (более высокие) и повременной оплаты труда;

- *отдельные профессиональные группы* — выделяются, например, группы с явно повышенной интенсивностью труда (станочники, рабочие на конвейерах и поточных линиях и т.п.) или с повышенной ответственностью, вызванной применяемыми техническими средствами (рабочие на высокопроизводительных машинах или агрегатах и т.п.);

- *условия труда* — тарифные ставки повышаются на определенный процент в зависимости от степени отклонения условий труда на рабочем месте от нормальных.

При разработке системы часовых (дневных) тарифных ставок 1-го разряда руководствуются общероссийскими нормами продолжительности рабочего времени (среднемесячным фондом рабочего времени) и принятым на предприятии минимальным размером тарифной ставки 1-го разряда. Так, при 40-часовой рабочей неделе среднемесячный фонд рабочего времени составляет 169,2 ч, при 36-часовой — 126,9 ч.

Минимальная часовая тарифная ставка 1-го разряда (T_{\min}) определяется делением минимальной месячной тарифной ставки (T_{\min}) на соответствующий среднемесячный фонд рабочего времени (Φ).

При сохранении принятых с прежней модели экономики видов дифференциации тарифных ставок 1-го разряда и администрация, и представители трудовых коллективов вправе поставить вопрос об изменении ее размера.

Применительно к абсолютному большинству рабочих всех отраслей в основном действовала 6-разрядная тарифная сетка с соотношением тарифных ставок крайних разрядов 1:1,8. В то же время, для ограниченного круга работ в машиностроении, основном производстве черной металлургии, добыче сырья для черной металлургии, некоторых работ в электроэнергетике применялись два дополнительных разряда 7 и 8, использование которых расширило диапазон дифференциации тарифных ставок до 1:2,0.

Например, в машиностроении по 8-разрядной сетке тарифицируются только отдельные профессии рабочих и виды работ, для которых применяется первая группа ставок 1-го разряда:

слесари-инструментальщики и станочники широкого профиля, занятые на универсальном оборудовании инструментальных и других цехов подготовки производства при изготовлении особо точных, ответственных и сложных пресс-форм, штампов, приспособлений, инструмента, приборов и оборудования;

станочники на уникальном оборудовании, занятые изготовлением особо сложной продукции;

слесари-ремонтники, электромонтеры и наладчики, занятые ремонтом, наладкой, обслуживанием особо сложного и уникального оборудования.

Межразрядные соотношения тарифных коэффициентов в 8-разрядной тарифной сетке следующие:

1.....	1,000	5.....	1,531
2.....	1,088	6.....	1,800
3.....	1,204	7.....	1,892
4.....	1,350	8.....	2,000

При сохранении дифференциации тарифной части заработной платы руководителей, специалистов и других служащих, предусмотренной ранее установленными схемами их должностных окладов, размеры окладов, пересчитываются с учетом повышения минимальной ставки рабочим.

Корректировка окладов служащих по должностям обычно проводится пропорционально росту низших тарифных ставок рабочих-повременщиков 1-го разряда, относительно которых следует проектировать должностные оклады служащих в связи с изменением условий оплаты труда работников предприятия. В настоящее время проектируется переход к единой тарифной системе оплаты труда работников отраслей народного хозяйства, в качестве которой будет выступать единая межотраслевая сетка (ЕТС).

Формы и системы оплаты труда. Вышеизложенные принципы организации оплаты труда находят отражение в следующих распространенных формах и системах оплаты труда.

Системы оплаты труда по отработанному времени основаны на учете квалификации рабочего времени и количества отработанного времени по данным табельного учета за расчетный период.

При повременной системе заработная плата рабочего i -разряда за расчетный период, L_i^n , составляет:

$$L_i^n = L_{\Pi}^n T_p$$

где L_{Π}^n — тарифная ставка рабочего повременщика i -го разряда при соответствующих условиях труда, р./ч; T_p — отработанное время в расчетном периоде по данным табельного учета, ч.

В таком «чистом» виде повременная система оплаты труда используется чрезвычайно редко. При повременно-премиальной системе

$$L_i^{n,p} = L_{\Pi}^n T_{p,i} + \sum L_{пр,i}$$

где $\sum L_{пр,i}$ — суммарный размер премии по установленным факторам за расчетный период, р.

Для обеспечения правильного применения *повременно-премиальной системы* для каждой профессиональной группы рабочих разрабатываются факторы премирования, приводящие к максимальному повышению эффективности труда, и шкала премий, стимулирующая труд рабочих и способствующая повышению экономичности производства. Так, для слесарей-ремонтников в производственных цехах одним из важнейших факторов премирования может считаться уменьшение простоев оборудования из-за ремонта.

Система оплаты труда по количеству сделанной продукции основана на учете квалификации рабочего и результатов его труда в соответствии с установленными нормами.

Прямая сдельная система оплаты труда предусматривает прямую зависимость заработной платы от количественных результатов труда, не учитывая практически качественные характеристики изготовленной продукции. Расчет заработка основывается на предварительном расчете сдельной расценки, т.е. нормы оплаты за единицу продукции (операции), р.:

$$L_{рас i}^{с.п} = \frac{L_n^c t_i}{60} = \frac{L_n^c}{g_i^н},$$

где L_n^c — тарифная ставка рабочего-сдельщика за выполнение работы (операции) i -го разряда для соответствующих условий труда, р./ч; t_i — норма штучно-калькуляционного времени на работу (операцию) i -го разряда, мин; $g_i^н$ — норма выработки (единица измерения продукции), 1/ч.

Сдельно-прогрессивная система оплаты труда отличается от прямой установлением повышенной расценки $L_{рас i}^{с.п.р}$ (их может быть несколько в зависимости от степени перевыполнения норм) за продукцию, выполненную сверх установленной нормы. Тем самым она в большей степени, чем прямая сдельная, стимулирует рост производительности труда. Тогда заработная плата рабочего будет равна:

$$L_i^{с.п.р} = \sum_{i=1}^n [L_{рас i}^{с.п} g_i^н + L_{рас i}^{с.п.р} (g_i^ф - g_i^н)]$$

где $g_i^ф$ — фактическая выработка (единица измерения продукции), 1/ч.

Сдельно-премиальная система оплаты труда в отличие от прямой сдельной предполагает дополнительное премирование за достижение качественных показателей в работе (экономия материалов, энергии, выпуск продукции с первого предъявления и др.). Заработная плата рабочего за расчетный период определяется в виде

$$L_i^{\text{с.прем}} = \sum_{i=1}^n (L_{\text{рас } i}^{\text{с.п}} g_i^{\Phi}) + \sum L_{\text{пр } i}$$

Косвенная сдельная система оплаты труда может применяться для вспомогательных и обслуживающих рабочих (наладчики, водители внутрицеховых транспортных средств и др.), труд которых оказывает непосредственное влияние на производительность труда основных производственных рабочих. Косвенная сдельная расценка (в р./нормо-ч) может быть определена, например, исходя из тарифной ставки вспомогательного рабочего за расчетный период $L_{\text{п}}^{\text{с.к}}$ и планового количества нормо-часов по программе $t_{\text{р } i}^{\text{п}}$, которые должны выполнить основные рабочие на обслуживаемом участке за расчетный период:

$$L_{\text{рас } i}^{\text{с.к}} = \frac{L_{\text{п}}^{\text{с.к}} T_{\text{р } i}}{t_{\text{р } i}^{\text{п}}}$$

Тогда заработок вспомогательного рабочего за расчетный период

$$L_i^{\text{с.к}} = L_{\text{рас } i}^{\text{с.к}} t_{\text{р } i}^{\Phi}$$

где $t_{\text{р } i}^{\Phi}$ — фактическое количество нормо-часов, выполненное основными рабочими обслуживаемого участка за расчетный период.

Система индивидуальной оплаты труда специалистов и служащих определяется его особенностями — выполнением разнообразных функций по управлению производством, его технической и организационной подготовке, обслуживанию. Выполнение этих функций далеко не всегда поддается регламентации, нормированию по отдельным выполняемым операциям. Чаще устанавливаются нормативы обслуживания, управляемости, трудоемкости работ. Поэтому основными системами заработной платы для этих категорий работников машиностроительных предприятий являются повременно-премиальная и повременная, где базовой нормативной величиной служит не тарифная ставка за 1 ч работы, а должностной оклад за расчетный период L_0 , определяющий постоянную часть заработной платы работника в зависимости от квалификации (сложности труда), объема и разнообразия выполняемых функций и их ответственности, количества отработанных за расчетный период дней $T_{\text{р } i}$. Эта постоянная часть заработка за расчетный период:

$$L_i^{\text{п}} = \frac{L_0 T_{\text{р } i}}{T_{\text{пл}}}$$

где $T_{\text{пл}}$ — плановое количество дней за расчетный период.

Для стимулирования специалистов и служащих за улучшение показателей работы предприятий, ускорение научно-технического прогресса и интенсификацию производства повременная и другие системы оплаты труда могут дополняться премиями разного рода, выплачиваемыми в основном из фонда материального поощрения. Премирование при этом проводится дифференцированно за фактическое улучшение производственных показателей, в соответствии с личным вкладом работника. Число таких показателей должно быть не более трех, а условий премирования — не более двух.

К числу наиболее распространенных видов премирования специалистов и служащих относятся премии за результаты хозяйственной деятельности предприятия. Показателями могут быть, в зависимости от конкретных условий производства и занимаемой работником должности, в первую очередь выполнение договора поставок, снижение себестоимости и материалоемкости, повышение производительности труда и качества продукции. Широко применяются индивидуальные и профессиональные системы премирования: в них более полно учитываются наиболее важные задачи, решение которых должна обеспечить данная группа специалистов или служащих. В организации труда созданием сквозных бригад, ориентированных на конечный результат, включением в их состав специалистов, большой удельный вес в машиностроении (как в промышленности в целом) имеют коллективные (бригадные) системы заработной платы.

Коллективно-сдельная система оплаты труда рабочих в ее первоначальном виде предусматривала установление коллективной сдельной расценки для группы рабочих, совместно выполняющих производственное задание $L_{рас i}^{кол}$, нахождение коллективного заработка за расчетный период $L_i^{кол} = L_{рас i}^{кол} g_{ф}$, где $g_{ф}$ — фактическая выработка продукции рабочими за расчетный период и распределение этого заработка между членами коллектива (бригады), как правило, в соответствии с разрядом каждого (его часовой тарифной ставкой $L_n^с$) и числом отработанных часов в расчетный период по данным табельного учета T_{pi} . Тогда стоимость одного станкочаса, р., определяется по формуле:

$$a = (L_{рас i}^{кол} g_{ф}) / P$$

где P — число членов производственного коллектива (бригады).

Зарботок каждого члена бригады за расчетный период:

$$L_i^с = a L_n^с T_{pi}$$

Как видно из приведенных формул, эта система страдает существенным недостатком — определенной уравниловкой в оплате, так как в системе не учитывается трудовой вклад работника,

интенсивность его труда. Для ликвидации этого недостатка распределение коллективного заработка сверх оплаты по тарифу ведется с помощью коэффициента трудового участия учитывающего реальный вклад каждого работника в результаты коллективного труда и по производительности, и по его качеству. Среднее значение $k_{т.у}$ равно **1,0**.

Факторы, понижающие величину $k_{т.у}$: невыполнение сменных заданий, изготовление некачественной продукции, нарушение трудовой и технологической дисциплины, плохой уход за оборудованием, нарушение техники безопасности.

Факторы, увеличивающие величину $k_{т.у} > 1,0$: увеличение производительности труда, улучшение качества продукции, выполнение работ по смежным профессиям, обучение молодых рабочих (наставничество), активное участие в общественных мероприятиях.

Суммарная величина $k_{т.у}$ рекомендуется в пределах от **0** до **2,0**.

Тогда заработок рабочего по тарифу за расчетный период составит, р.:

$$L_{i1}^c = L_{пi}^c T_{pi}$$

а стоимость **1** ставко-ч сверх тарифа составит, р.:

$$a^a = \frac{L_{расi}^{кол} (g_{ф} - g_{н})}{\sum_{i=1}^p (L_{пi}^c T_{pi})}$$

где $g_{н}$ — норма выработки коллективом рабочих (бригадой) за расчетный период.

Приработок i -го рабочего за расчетный период сверх тарифа в соответствии с его $k_{т.у}$ составит, р.:

$$L_{i2}^c = a^a k_{т.уi} L_{пi}^c T_{pi}$$

и его заработок за расчетный период

$$L_i^c = L_{i1}^c + L_{i2}^c.$$

Среди коллективных форм оплаты труда, применяемых в передовых капиталистических странах, достаточно широкую известность получила система коллективного премирования «Скэнлон». В этой системе для исчисления допустимых расходов на заработную плату заранее определяется базисный коэффициент как доля совокупных расходов на рабочую силу в стоимости реализованной продукции. Эти расходы затем сравниваются с фактической заработной платой; если она ниже допустимой, то выплачивается премия. Эту премию делят между компанией и работниками. Из

доли работников часть можно поместить в резерв премий, который выполняют две основные функции. Резерв служит буфером на случай недостатка средств в последующие месяцы. Его используют также и в качестве дополнительного поощрения за долговременный рост результативности. В конце года весь оставшийся резерв, если он имеется, распределяют таким же образом, как месячную премию. Выплату премий в конце года закрывают. Если резерв отрицателен, убыток берет на себя компания.

Пример. Рассчитаем премию отдельного сотрудника при использовании системы премирования «Скэнлон» при условии, что целью сотрудников производственного коллектива является обеспечение снижения издержек. В качестве показателя снижения издержек используем долю издержек по найму (на рабочую силу) в объеме продаж структурного подразделения (по сравнению с предшествующим периодом). Выплаты осуществляются ежемесячно, их значение зависит от базовой заработной платы сотрудника.

Рассмотрим расчет выплат для условного примера:

$$\begin{aligned} 1. \text{ Базовое соотношение} &= \frac{\text{Издержки по найму}}{\text{Объем реализации}} = \frac{45\,000}{100\,000} = 0,45. \\ 2. \text{ Базовое соотношение} &= \frac{\text{Издержки на найм (текущий период)}}{\text{Объем реализации (текущий период)}} = \frac{50\,400}{120\,000} = 0,42. \\ 3. \text{ Плановые издержки} &= \text{Базовое соотношение} \times \text{Объем реализации (текущий период)} = \\ &= 0,45 \cdot 120\,000 = 54\,000. \\ 4. \text{ Сумма, распределяемая среди сотрудников} &= \text{Плановые издержки} - \text{Текущие издержки} - \text{Резервный фонд} \\ &= 54\,000 - 50\,400 - 1200 = 2400. \\ 5. \text{ Коэффициент выплат} &= \frac{\text{Сумма распределения}}{\text{Общие издержки по найму}} = \frac{2400}{50\,400} = 0,0476. \\ 4. \text{ Выплаты отдельному сотруднику} &= \text{Коэффициент выплат} \times \text{Месячный оклад} = \\ &= 0,0476 \cdot 1500 = 71,4. \end{aligned}$$

Использование системы вознаграждения по итогам работы структурного подразделения позволяет соединить финансовые интересы каждого сотрудника с целями организации.

8.2. Прибыль, доход, рентабельность

Образование и распределение прибыли. *Прибыль от реализации продукции* (товаров, работ, услуг) представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции без налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных тарифов (для экспортной выручки) и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (рис. 8.1),

$$\Pi_p = B_p - И_{об}$$

где Π_p — прибыль от реализации продукции; B_p — выручка от реализации продукции; $И_{об}$ — общие производственные издержки по реализованной продукции.

Балансовая прибыль представляет собой сумму прибылей от реализации продукции, от прочей реализации и доходов по внереализационным операциям за вычетом расходов по ним

$$\Pi_б = \Pi_p + \Pi_{пр} + Д_{вн}$$

где $\Pi_{пр}$ — прочая прибыль (от реализации имущества и т.д.); $Д_{вн}$ — доходы (убытки) от внереализационных операций.

Прибыль от прочей реализации — это прибыль, полученная от реализации основных фондов и другого имущества хозяйствующего субъекта, отходов, нематериальных активов и т.п., *определяется как разница между выручкой от реализации и затратами на эту реализацию.*

Доходы от внереализационных операций включают:

- доходы, полученные от долевого участия в деятельности других хозяйствующих субъектов, дивиденды по акциям, доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим хозяйствующему субъекту, а также поступления от сдачи имущества в аренду;
- доходы от дооценки производственных запасов и готовой продукции;
- присужденные (или признанные должником) штрафы, пени, неустойки, другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причиненных убытков;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранных валютах;
- другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции.

Расходы на внереализационные операции включают:

- затраты по аннулированным производственным заказам, а также затраты на производство, не давшее продукции;
- расходы на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов (кроме затрат, возмещаемых за счет других источников);

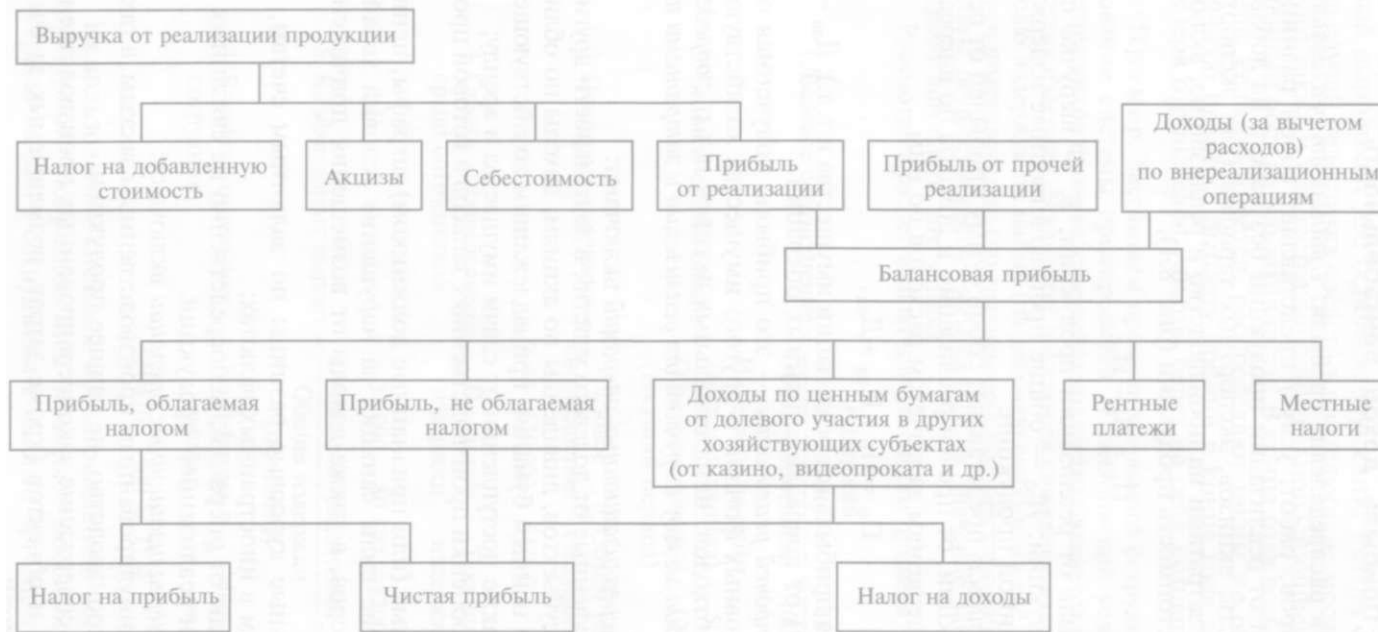


Рис. 8.1. Схема формирования чистой прибыли предприятия

- потери от уценки производственных запасов и готовой продукции;
 - убытки по операциям с тарой;
 - убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, нереальных для взыскания;
 - некомпенсируемые потери от стихийных бедствий;
 - убытки от хищений, виновники которых по решению суда не установлены;
 - отрицательные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранной валюте и некоторые другие расходы.
- Балансовая прибыль* (Π_6) характеризуется удельным показателем — уровнем валовой (балансовой) прибыли, которая определяется как отношение этой прибыли к выручке от реализации.
- Налогооблагаемая прибыль* ($\Pi_{нал}$) определяется по формуле:

$$\Pi_{нал} = \Pi_6 - \Pi_{несоб} - D_{вн}$$

где $\Pi_{нал}$ — прибыль, освобождаемая от налога (направляемая на инвестиции); $D_{вн}$ — доходы от внереализационных операций, облагаемые налогом по другим ставкам.

Чистая прибыль равна балансовой прибыли за вычетом налога на прибыль:

$$\Pi_ч = \Pi_6 - H_{пр}$$

где $H_{пр}$ — налог на прибыль.

Уровень чистой прибыли определяется как отношение чистой прибыли к выручке от реализации.

Чистая нераспределенная прибыль равна прибыли, остающейся после выплаты дивидендов держателям акций:

$$\Pi_ч^н = \Pi_ч - D_в$$

где $D_в$ — дивиденды.

Показатели рентабельности. *Рентабельность* — относительный показатель доходности. Имеется ряд показателей рентабельности, каждый из которых характеризует эффективность, доходность, окупаемость вложенного в том или ином виде капитала. В экономическом анализе рассматриваются следующие виды рентабельности.

Рентабельность капитала — отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств. Характеризует доходность размещения капитала предприятия, независимо от источников его формирования.

Рентабельность акционерного капитала — отношение чистой прибыли и свободных денежных средств к среднегодовому собственному капиталу:

$$R_{\text{акц}} = (\Pi_{\text{ч}} + И_{\text{ам}}) / K_{\text{акц}}, \quad (8.1)$$

где $K_{\text{акц}}$ — среднегодовой собственный капитал (акционерный капитал).

Этот показатель учитывает источник формирования капитала. Он характеризует доход, полученный с рубля, вложенного акционерами предприятия. Амортизационные отчисления учитываются в числителе формулы (8.1), как свободные денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия. Амортизационные отчисления входят в состав издержек предприятия, но в противоположность другим издержкам, не отвлекаются из его оборота с одной стороны, т.е. с экономической точки зрения амортизационные отчисления не являются расходами.

Рентабельность активов — отношение чистой прибыли к денежным средствам и прочим активам. Этот показатель характеризует эффективность использования средств обращения предприятия.

Рентабельность себестоимости продукции — отношение прибыли (балансовой или чистой) к себестоимости (годовым издержкам производства). Это прибыль, полученная с рубля затрат на производство реализованной продукции.

При рассмотрении любого из показателей рентабельности следует иметь в виду: чем выше уровень рентабельности, тем доходнее вложен капитал.

Анализ экономических показателей рентабельности предприятия проводят путем рассмотрения их совокупности, с выявлением факторов, определяющих их уровень и эффективность использования всех видов ресурсов.

8.3. Рынок ценных бумаг

Виды ценных бумаг. Ценные бумаги обычно делят на три вида: акции, облигации и производные от них ценные бумаги.

Акции выпускаются корпорациями (акционерными компаниями). Владелец акции является собственником части имущества корпорации, ее совладельцем. Выпуская акции, корпорации могут собирать значительные суммы денег. Возросшая финансовая мощь позволяет им осуществить крупные инвестиционные проекты.

Владелец акции получает часть прибыли корпорации, называемую дивидендом. Дивиденд зависит от всей массы прибыли, пропорции между ее потребляемой и сберегаемой долями, инвестиционной политики корпорации и других факторов. В отдельные периоды времени дивиденд может совсем не выплачиваться. Дальновидные акционеры не станут требовать ежегодных дивидендов, если стратегия фирмы предусматривает на каком-то этапе вложение средств в развитие, с тем чтобы в дальнейшем получить устойчивую прибыль. Владелец акций имеет и другие права, например,

право голоса на собрании акционеров и право быть избранным в руководство корпорации.

Облигации выпускаются как корпорациями, так и правительством. Выпускающий облигации (эмитент) обязуется выплатить в определенный срок и саму ссуду, и процент, который представляет собой часть прибыли, полученной благодаря займу. В отличие от дивиденда процент по облигации остается неизменным (или незначительно меняется в связи с изменением банковского процента). По этой причине облигации иногда называют ценными бумагами с фиксированным доходом или твердоходными. Обычно процент выплачивается равными долями в течение всего срока займа. Иногда процент официально не начисляется (у облигаций нет купонов), а выплачивается разница между ценой, по которой облигации выкупаются в момент погашения, и ценой, по которой они были проданы держателями.

Акции и облигации имеют неодинаковую привлекательность для инвесторов (т.е. их владельцев). Облигации, как правило, обеспечивают большую сохранность сбережений, чем акции, и поэтому более привлекательны для людей осторожных. Особенно надежными являются государственные облигации, которые обеспечены экономическим достоянием государства, но возможность умножения капитала, быстрого наращивания дохода имеют не владельцы облигаций, а держатели акций.

Вместе с тем при неудачном стечении обстоятельств акционер несет финансовые потери. Учитывая это, владельцем акций становятся люди, склонные рисковать ради получения высоких дивидендов. Помимо акций и облигаций, корпорация имеет право выпускать привилегированные (преференциальные) акции. Привилегия состоит в том, что владелец такой акции получает фиксированный доход (подобно владельцу облигации), но если доход по облигациям выплачивается в первую очередь, то доход по привилегированным акциям — только при наличии прибыли. В последнюю очередь при наличии достаточной прибыли выплачиваются дивиденды по обыкновенным акциям. Права голоса владелец привилегированной акции не имеет. Корпорация идет на выпуск привилегированных акций тогда, когда нужно привлечь дополнительные средства, а предоставлять право голоса акционерам желания нет. Для того чтобы исключить «разводнение капитала», т.е. выпуск ценных бумаг, не обеспеченных имуществом корпорации, в странах с рыночной экономикой каждый новый выпуск разрешается только с согласия Комиссии по ценным бумагам и биржам. Существуют и другие виды ценных бумаг, например, опционы, дающие право покупать или продавать ценные бумаги по установленному на некоторый период курсу.

Итак, привлечение капитала с помощью ценных бумаг рассчитано на самых разных по психологии людей: от очень осторож-

ных (они выберут облигации) до тех, кто любит идти на риск (они выберут обыкновенные акции). Грамотный инвестор постарается таким образом составить свой портфель ценных бумаг, чтобы в нем нашлось место и твердоходным бумагам, и акциям молодых, не очень известных наукоемких компаний в надежде на их бурный рост.

Цели инвестирования. Покупатель ценных бумаг, или инвестор, может руководствоваться одной из четырех основных целей: безопасность вложений; доходность вложений; рост вложений; ликвидность вложений (быстрое и безущербное для держателя обращение их в деньги).

Выбор ценных бумаг. Решению о покупке тех или иных ценных бумаг должен предшествовать их тщательный анализ. Каждая отрасль промышленности переживает рождение, подъем, расцвет и спад. Такая цикличность связана с переориентацией экономики страны в связи с истощением каких-либо ресурсов, изменением спроса на внутреннем и мировом рынках и другими причинами.

В зависимости от стадии развития отрасли делятся на нарождающиеся, растущие, стабильные, увядающие.

Нарождающиеся отрасли не всегда доступны инвесторам, желающим приобрести акции. Это могут быть корпорации, которые не выпускают акции на рынок. Со временем нарождающаяся отрасль может превратиться в любую из перечисленных.

Для *растущих отраслей* характерно постоянное и опережающее по сравнению с другими отраслями увеличение объема продаж и прибыли. Компании таких отраслей называют компаниями роста, а их акции — акциями роста. Если весь доход компании роста выплачивается акционерам или если количество обращающихся акций расширяется путем внешнего финансирования так же быстро, как поступления, то увеличение объема продаж может и не принести выгод существующим акционерам. Поэтому компании роста часто финансируют свое развитие в основном из внутренних источников, что означает очень сдержанную политику в отношении выплаты дивидендов. Такая политика делает акции компаний роста низкодходными.

К *стабильным отраслям* относят такие, в которых объем продаж и выручка стабильны и отличаются устойчивостью даже в периоды спада. Это объясняется, как правило, монопольным положением на рынке. К стабильным отраслям, безусловно, относятся компании коммунального хозяйства (они стабильно получают прибыль и выплачивают дивиденды).

К *увядающим отраслям* относят такие, в которых применяется устаревшая технология или производится устаревшая продукция.

Помимо учета фазы жизненного цикла той или иной отрасли, важно еще оценить и внешние для отрасли обстоятельства ее развития. Например, выручка компаний, занятых добычей и перера-

боткой сырья, в значительной мере зависит от цен на мировом рынке; в некоторых отраслях важным фактором ценообразования является уровень загрузки мощностей: например, если деревообрабатывающие компании расширяют свое производство, они вводят новые мощности, что может отрицательно сказаться на ценах и соответственно на выручке.

После отраслевого анализа приступают к анализу фирм. Цель такого анализа — выявить доходность тех или иных акций. Оценку доходности ценных бумаг производят с помощью характеристики, называемой «чистая прибыль за период» (ЧПП):

$$\text{ЧПП} = \frac{\sum D_n + \Delta C_n}{C_{\text{акц}}^n}$$

где $\sum D_n$ — сумма всех доходов за период; ΔC_n — изменение рыночной цены за период; $C_{\text{акц}}^n$ — первоначальная цена акции.

Чистая прибыль за период у большинства ценных бумаг изменяется из года в год. Это связано как с хозяйственными результатами фирмы, так и с общим положением в экономике страны.

Приведем средние значения ЧПП за период с 1970 по 1982 г. для 500 ведущих корпораций США, %:

1970.....	3,5	1977.....	-7,2
1971.....	14,1	1978.....	6,4
1972.....	18,7	1979.....	18,2
1973.....	-14,5	1980.....	31,5
1974.....	-26,0	1981.....	-4,8
1975.....	36,9	1982.....	20,4
1976.....	-23,6		

Снижение прибыли для инвестора означает убытки. Увеличение прибыли почти до 37 % в 1975 г. происходит в результате выхода из энергетического кризиса и подъема экономики. Такие перепады чистой прибыли даже у ведущих (т.е. крупнейших) корпораций США опасны и разорительны главным образом при торговле и перепродаже этих ценных бумаг. Осмотрительный и выдержанный инвестор чаще всего может пережить неблагоприятный год, дожидаясь повышения цен на свои акции и только тогда расстаться с ними. Если он поддается панике, предполагая дальнейшее снижение цен на акции, и, желая спасти хоть что-то, начнет продавать их в неблагоприятный год, он может многое потерять.

Обращение ценных бумаг. Первичный и вторичный рынки ценных бумаг. Ценные бумаги появились в эпоху позднего средневековья. Именно тогда в результате географических открытий оживилась международная торговля и предпринимателям потребовались крупные суммы капитала. Более того, расходы по освоению далеких рынков сбыта оказались не по плечу отдельным купцам.

В результате возникли акционерные общества: английские и голландские компании по торговле с Индией были первыми такими обществами. Именно они и стали первыми эмитентами, т.е. теми, кто выпускает (эмитирует) ценные бумаги.

В XVI—XVII вв. в Англии акционерные общества создавались также для финансирования добычи угля и других капиталоемких работ, продукт которых характеризуется высокой фондоемкостью. В те времена лондонские брокеры заключали сделки прямо на улицах (или в кафе). Отсюда и пошло выражение «уличный рынок», которое используется и сегодня.

Первая промышленная революция, в результате которой появились крупные обрабатывающие предприятия, дала новый толчок торговле акциями. И лондонские брокеры в 1773 г. арендовали часть Королевской меняльни. Так появилась первая в мире Лондонская фондовая биржа. Рядом с уличным рынком стал быстро развиваться «организованный», что способствовало развитию промышленности и торговли. Слово «биржа» происходит от латинского «бурса», т.е. кожаный кошелек.

Первая американская биржа возникла спустя 18 лет в Филадельфии, а уже в 1792 г. появилась предшественница Нью-Йоркской фондовой биржи.

Сначала биржи торговали не столько акциями, сколько облигациями, которые охотно выпускали правительства и крупные железнодорожные компании, нуждавшиеся в огромных средствах. Постепенное, но неуклонное развитие акционерной собственности спустя 100 лет, т.е. в конце XIX в., привело к специализации бирж на торговле акциями, а работа с облигациями сосредоточилась на уличном рынке. Такое разделение функций между двумя этими рынками сохранилось и сегодня.

В 60-е гг. XIX в. в Германии появились универсальные инвестиционные банки, которые стали посредниками в операциях с ценными бумагами. Их целью было находить нетрадиционные источники капитала для формирования целых отраслей, прежде всего тяжелой индустрии. Эта цель инвестиционных банков была достигнута и в Германии, и в Швеции, и в США.

Вторичный рынок состоит из уличного рынка и биржи. Он выполняет две функции: сводит покупателя с продавцом и способствует стабилизации цен, уравновешивая спрос и предложения.

Практически все облигации продаются на уличном рынке, часто эту торговлю ценными бумагами называют еще торговлей «с прилавка». Иногда «с прилавка» продаются акции, потому что всегда существуют причины, заставляющие компании избегать услуг биржи, но в подавляющем большинстве случаев преимущества биржевой торговли очевидны, поэтому компании добиваются включения в биржевой список. Биржа играет для рынка ценных бумаг роль «наводчика». Именно благодаря ей каждый инвестор

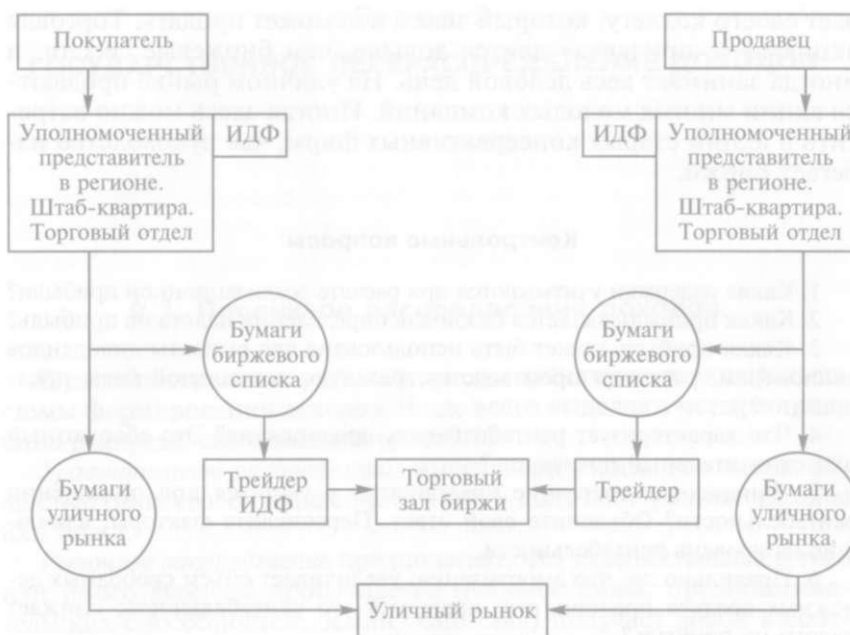


Рис. 8.2. Типичная сделка с ценными бумагами на уличном рынке

находит то, что ищет, а поток сбережений устремляется к тем компаниям, чьи акции котируются высоко. Под влиянием биржи складываются цены и на уличном рынке.

Биржа — это видимая часть айсберга. По своему обороту биржевая торговля в десятки раз меньше, чем торговля «с прилавка» (из-за того, что облигации идут в основном не через биржу).

Рассмотрим, как осуществляется торговля ценными бумагами «с прилавка». Типичная операция на этом рынке выполняется по следующей схеме (рис. 8.2). Получив заказ от покупателя, уполномоченный представитель инвестиционно-дилерской фирмы (ИДФ) в регионе передает его в центр этой фирмы (штаб-квартиру). Далее заказ попадает в торговый отдел. Если покупателя заинтересовали ценные бумаги, включенные в биржевой список, то заказ передается для исполнения биржевому трейдеру фирмы (трейдер — работник фирмы, непосредственно исполняющий заказы на куплю-продажу ценных бумаг в торговом зале биржи). Если же покупателя заинтересовали бумаги внебиржевого оборота, то включается в действие уличный рынок. На нем акции продаются точно так же, как облигации, т.е. путем телефонных переговоров, а не через аукцион, каким является биржа. Получив заказ на покупку бумаг, брокер ИДФ по телефону разыски-

вает своего коллегу, который знает, кто может продать. Торговля акциями «с прилавка» длится дольше, чем биржевые сессии, и иногда занимает весь деловой день. На уличном рынке продаются акции многих молодых компаний. Иногда здесь можно встретить и акции старых консервативных фирм, чье руководство избегает биржи.

Контрольные вопросы

1. Какие издержки учитываются при расчете реализационной прибыли?
2. Какая прибыль является базой для определения налога на прибыль?
3. Какая прибыль может быть использована для выплаты дивидендов акционерам; развития производства; развития социальной базы предприятия?
4. Что характеризует рентабельность предприятия? Это абсолютный или относительный показатель?
5. Финансовое состояние предприятия улучшится при повышении рентабельности? Объясните свой ответ. Перечислите факторы, влияющие на уровень рентабельности.
6. Правильно ли, что амортизация: увеличивает объем свободных денежных средств предприятия; повышает рентабельность; снижает налоги на прибыль?
7. Выведите связь между рентабельностью капитала и рентабельностью продаж, коэффициентами оборачиваемости основных и оборотных средств предприятия.
8. Как влияет повышение материалоемкости продукции на рентабельность капитала?
9. Как влияет повышение уровня незавершенного производства на балансовую прибыль предприятия?
10. Какой сектор экономики является основным источником инвестиционного капитала?
11. В чем отличие рынка ценных бумаг от рынка банковских ссуд?
12. Зачем нужны и как называются посредники на рынке ценных бумаг?
13. Что дает акция ее владельцу?
14. В чем отличие акции от облигаций?
15. Из чего складывается жизненный цикл отрасли?
16. Какие факторы следует принимать во внимание при выборе акций?
17. Какой показатель служит мерой прибыльности ценных бумаг?
18. Какой показатель позволяет косвенно оценить рискованность покупки ценных бумаг?
19. Из чего складывается цикл жизни ценных бумаг?

Глава 9 ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

9.1. Первичное распределение доходов

В разных странах и разные периоды действуют различные системы формирования доходов. Чаще всего выделяют четыре принципа распределения доходов (рис. 9.1).

Уравнительное распределение имеет место, когда все члены общества (или его определенной части) получают равные доходы или блага.

Рыночное распределение предполагает, что каждый владелец того или иного фактора производства (рабочей силы, предпринимательских способностей, земли, капитала) получает доход в соответствии с хозяйственной полезностью и продуктивностью своего фактора. Так, по отношению к обладателям рабочей силы (т.е. наемным работникам) действует известный принцип распределение по труду. Он означает, что доходы трудящихся зависят от рыночной оценки значимости их вида труда и от его конечных результатов.

Распределение по накопленному имуществу проявляется в получении дополнительных доходов теми, кто накапливает и передает по наследству какую-либо собственность (землю, дома, ценные бумаги и т.д.).

Валовой национальный продукт	Амортизационные отчисления	Косвенные налоги	Зарботная плата
	Чистый национальный продукт		Национальный доход
		Процент	
		Прибыль	

Рис. 9.1. Расчет ВВП по методу потока доходов

Привилегированное распределение особенно характерно для недемократических обществ, в которых люди, находящиеся у власти, перераспределяют общественные блага в свою пользу (в виде установленных для себя повышенных окладов и пенсий, улучшенных условий жизни, труда и отдыха, так называемого спецобслуживания и других льгот).

В реальности все эти принципы обычно сочетаются. Например, в СССР преобладала уравниловка, но ее в значительной мере дополняли многообразные привилегии для руководства КПСС и госаппарата.

В настоящее время в соответствии с общепринятой системой национальных счетов доминирует рыночное распределение доходов. Система национальных счетов (СНС) представляет собой совокупность взаимосвязанных показателей, характеризующих производство, распределение, перераспределение и использование национального продукта и дохода.

В соответствии с системой национальных счетов исходным для макроэкономических изменений является показатель валовой (общей) стоимости всей продукции. Она равна сумме продаж всех товаров и услуг. Эту совокупность подразделяют на два вида продукции:

- промежуточную (она поступает на каждую фирму со стороны тех предприятий, которые производят сырье, материалы, комплектующие изделия);
- конечную, которая идет в конечное потребление.

Поскольку промежуточные изделия повторно суммируются на каждой технологической стадии изготовления готовой продукции, их вычитают из валовой стоимости. Так образуется главный макроэкономический показатель — валовой национальный продукт.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это совокупная стоимость конечных продуктов, которые созданы, распределяются и используются в национальном хозяйстве в течение года. Созданный ВНП определяется как сумма валовой добавленной стоимости (добавленная стоимость — разница между продажами фирм и их покупками материалов и услуг других фирм) для всех отраслей.

В показатель ВНП входит чистый экспорт (разница между стоимостью вывезенных из страны товаров и стоимостью введенных товаров). Однако в различных странах удельный вес внешнеторговой деятельности неодинаков. Поэтому для международных сопоставлений степени развитости экономики применяется показатель *валового внутреннего продукта* (ВВП). Он определяется собой ВНП за вычетом сальдо (от итальянского *saldo* — расчет, остаток) платежного баланса (разница между стоимостью экспорта и импорта). В этом показателе учитываются конечные результаты только внутри каждой страны.

Валовой национальный продукт и ВВП образуют базу для исчисления других макроэкономических показателей. Что это за показатели?

В состав ВВП и ВВП входит не только новая стоимость, возникающая в материальном производстве и сфере нематериальных услуг, но и амортизация (часть конечной продукции, которая возмещает израсходованный основной капитал, идет на восстановление машин, инструмента и т.п.). Если из ВВП вычесть сумму годовой амортизации, то мы получаем *чистый национальный продукт* (ЧНП).

В свою очередь в ЧНП входят косвенные налоги, устанавливаемые государством.

Косвенные налоги — особый вид налогов, которые добавляются к ценам, установленным фирмами. Так, в США их именуют «налоги с продаж», они составляют 10 % ЧНП. Такие налоги оплачивают покупатели, теряющие на этом часть своих доходов. Если из ЧНП вычесть косвенные налоги, то в конечном счете образуется показатель национального дохода.

Национальный доход — это совокупность доходов всех участников сфер материального производства и нематериальных услуг.

Структура ВВП с точки зрения потока доходов представлена на рис. 9.1.

Один из наиболее распространенных способов расчета ВВП — распределительный способ, в соответствии с которым ВВП есть общая сумма доходов всех хозяйственных единиц и населения от всех видов экономической деятельности, а также амортизационных отчислений. Точнее говоря, ВВП как поток доходов представлен:

- во-первых, доходами владельцев факторов производства (т.е. суммой заработной платы, процента, рентных платежей и других имущественных доходов на собственность до уплаты налогов);
- во-вторых, доходами государства в виде различных косвенных налогов;
- в-третьих, в доходах предпринимательского сектора необходимо учесть амортизационные отчисления, которые идут на покупку инвестиционных товаров.

Можно учесть ВВП как сумму первичных доходов (заработная плата, прибыль и другие доходы), перераспределенных доходов (проценты по вкладам, доходы от облигаций, дивиденды, поступления по социальному страхованию) и амортизационных отчислений. Более детально ВВП как поток доходов включает следующие компоненты:

1. Заработная плата работников — это прежде всего заработная плата, которая выплачивается государством и предпринимателями рабочим, специалистам, плюс множество дополнений к ней (взносы нанимателей на социальное страхование и в разнообраз-

ные частные фонды пенсионного обеспечения, медицинского обслуживания и помощи в случае безработицы).

2. Прибыли фирм и корпораций — это доход, который остается после вычета расходов производителя на заработную плату, ренту и процент. Они используются на уплату налогов, дивидендов, нераспределенную прибыль корпораций.

3. Доходы некorporированных предприятий, находящихся в индивидуальной или семейной собственности, и доходы самостоятельных работников (адвокатов, писателей).

4. Доходы владельцев собственности (недвижимости и природных ресурсов), т.е. рентные платежи.

5. Процент на ссудный капитал, использованный при производстве ВВП. Ссудный процент представляет собой выплату дохода частного бизнеса собственникам денежного капитала.

6. Амортизация — ежегодные отчисления, которые показывает объем потребительского капитала в процессе производства.

Кроме того, в состав ВВП по доходам включаются косвенные налоги, т.е. налоги на добавленную стоимость, с продажи товаров, акцизы, таможенные пошлины; эти незаработанные доходы государство получает для своего содержания посредством увеличения цен. Государственные субсидии из ВВП вычитаются (см. рис. 9.1).

9.2. Вторичное распределение доходов

Рыночные механизмы не работают там, где им не гарантируется прибыль. Капитал туда не идет. Это касается так называемых общественных благ. Их достаточно много: фундаментальные научные исследования, искусство, литература, культура в целом, народное образование на всех уровнях, оборона, управление, дороги. Эти блага служат всем и каждому. Кроме того, производство не зависит от благосостояния отдельных граждан, количества потребителей благ. Например, через реку надо строить мост независимо от того, сколько людей воспользуется им; надо содержать суды независимо от количества рассматриваемых ими дел. Чтобы скорректировать вклад тех или иных граждан в производство названных общественных благ, с граждан взимают налоги независимо от того, воспользуются ли они когда-нибудь данными общественными товарами. С помощью налогов осуществляется вторичное распределение (или перераспределение) первичных доходов.

Налоги — обязательные платежи, которые государство взимает с учетом величины начальных доходов предприятий и населения.

Возрастание регулирующей роли государства привело к абсолютному увеличению объема финансовых ресурсов, которыми оно

стало располагать, относительно возрастанию доли государства в совокупной сумме денежных средств общества. Если в начале XX в. в ведущих западных странах через государственные финансы перераспределялось 9—18% национального дохода, то с 60—70гг. — 50 % и более.

На основе использования налогов осуществляется формирование государственного бюджета — самого мощного рычага регулирования рыночной экономики, так как в нем сосредотачиваются все денежные ресурсы страны, которыми располагает и распоряжается правительство.

Государственный бюджет представляет собой форму образования централизованных денежных средств, расходуемых на обеспечение сбалансированного развития экономики, решение социальных проблем населения, обеспечение государственных нужд и запросов. За счет средств бюджета финансируется капитальное строительство, осуществляются фундаментальные научные исследования, ведется подготовка и переподготовка квалифицированной рабочей силы и т.д.

Через государственный бюджет государство осуществляет распределительную функцию, которая направлена, в основном, на уменьшение социального неравенства, путем проведения соответствующей социальной политики. При этом необходимо иметь в виду, что социальный аспект уровня жизни характеризуется тем, сколько государство расходует средств на культуру, образование, здравоохранение, просвещение, каков в стране уровень пенсионного обеспечения, как осуществляется социальная защита населения от бедности и т.д. Социальная сторона уровня жизни просматривается также в том, какую политику проводит государство по отношению к различным слоям населения: осуществляет уравниловку или дифференцирует поступление доходов.

В социалистической системе хозяйствования проводилась общегосударственная политика выравнивания доходов, сводившаяся обычно к уравниловке. Со временем общество поняло, что уравниловка — зло, тогда на повестку распределения доходов встала проблема их дифференциации, но дифференциация ведет к поляризации интересов. В связи с этим возникает проблема оценки дифференциации доходов — это еще большее зло, чем уравниловка или благо для экономики? Необходима в этом плане оценка социальных последствий дифференциации доходов. Эти проблемы давно уже оказались в поле зрения экономистов.

Каковы же главные причины существования неравенства в распределении доходов среди населения? Таких причин множество, но основными из них можно назвать следующие: различие в способностях, образовании и профессиональной подготовке, сложность и непривлекательность работы, владение собственностью, господство на рынке (для предпринимателей), удача, личные связи, среда.

Люди обладают разными интеллектуальными способностями, большинство из которых унаследовано от родителей и развито обществом. Речь идет о чисто интеллектуальных дарованиях, физических данных и эстетических способностях. Бытовавшее длительное время представление о том, что все дети от рождения равны и лишь позже в зависимости от воспитания появляются различия в дарованиях, по сути, необоснованно. Общество, социальная среда могут только развить то, что изначально заложено в человеческом организме. Сколько бы ни старались специалисты научить человека петь или играть на музыкальном инструменте, этого не получится, если он не унаследовал задатков от родителей, дедушек и бабушек. Но если эти задатки есть, и они своевременно обнаружены и развиты, человек получает право заниматься особой или исключительной работой и получать за это более высокое вознаграждение.

Образование и профессиональные знания также определяют различия в доходах.

Сложность и непривлекательность работы также связаны с размером дохода. Сложный труд — это более квалифицированный труд. Естественно, он вознаграждается выше. Кроме того, есть привлекательные и непривлекательные виды труда. Привлекателен труд юриста, медицинского персонала, но непривлекателен труд мусорщика, уборщицы. Поскольку непривлекательного труда не избежать, обществу приходится вознаграждать такой труд, учитывая степень его «непривлекательности».

«Богатство порождает богатство» — этот тезис относится к роли собственности в дифференциации доходов общества. Здесь речь идет не о процессе реформирования собственности, а о том, что владение собственностью может приносить субъекту собственности определенный доход в виде процента или дивиденда. Так, около 10 % семей в США владеют свыше 70 % всех акций и около 50 % всего недвижимого имущества. Это позволяет собственнику подобным акциям и облигациям формировать самый высокий в обществе уровень доходов — 50 тыс. долл. в год и выше.

Стала общеизвестной дилемма: что более рационально с точки зрения результативности производства — равенство или неравенство в доходах? Марксизм и практика социализма утверждали общность интересов, из чего выводился тезис об экономическом равенстве потребителей. Капитализм дифференцировал работников в зависимости от их вклада в производство, в разной степени вознаграждал их труд. Последнее слово осталось за капитализмом. И, тем не менее, вопрос не ясен и требует ответа. Если допускается неравенство экономическое, значит, допускается и неравенство социальное. Если исходить из необходимости экономического неравенства, возникает вопрос о том, какова должна быть оптимальная степень этого неравенства.

Основной аргумент в пользу равного распределения состоит в том, что оно якобы необходимо для максимального удовлетворения нужд потребителя. Если допустить неравенство, то степень удовлетворения предельной полезности у людей будет разной. При этом общая предельная полезность окажется меньшей, чем если бы распределение дохода было одинаковым (равным). Значит, максимум полезности говорит в пользу равенства распределения доходов.

Противники равенства в распределении доходов утверждают, что способ распределения дохода является важным фактором, определяющим объем производимого и распределяемого дохода. Они исходят из того, что в сфере производительной деятельности уравнивать доходы невозможно, здесь обязательно учитываются причины, порождающие неравенство, ибо эти причины логичны и объективны.

Следовательно, наращивать доходы придется вне сферы производства, т.е. в сфере перераспределения доходов, но тогда единственным возможным средством здесь могут выступить налоги. С их помощью можно изъять полученное одним работником и передать другому, но тогда первый потребитель окажется незаинтересованным в получении большего дохода и станет хуже работать. От этого сократится общая часть дохода. Поэтому справедливым будет замечание, что способ распределения «пирога» влияет на размер самого пирога. Чтобы сохранить стимул для увеличения производства продукции и дохода, следует выдерживать неравенство в распределении дохода. В итоге получается, что равенство доходов необходимо для достижения максимума полезности благ, но обеспечение непрерывного увеличения объема производства требует неравенства в распределении доходов, поэтому вывод должен быть такой: нужно соблюдать неравенство в распределении, но это неравенство должно выдерживаться в разумных пределах, чтобы обеспечить возможный в условиях неравенства максимум удовлетворения потребностей.

В этом отношении представляет значительный интерес, выдвинутый известным американским экономистом М.Фридманом проект «отрицательного подоходного налога» (ОПН), призванный заменить существующие программы борьбы с бедностью. Отрицательный налог должен поддерживать малоимущих, но не подбивать стимулы трудиться и зарабатывать деньги.

Вот как действует схема ОПН. Правительство устанавливает субсидию такого размера, который гарантирует минимально приемлемый уровень существования. Этой «гарантией» в полном объеме могут распорядиться только семьи, не имеющие заработанных доходов. Обозначим ее T . Это, собственно, и есть отрицательный налог, потому что семьи его не выплачивают, а получают. Если появляется заработок W , то субсидия понижается на величину WX , где X — некоторый постоянный процент от заработанной сум-

мы. Таким образом, каждое повышение общего дохода семьи равно $(100 - X) \%$ прироста заработка. Л'меньше 100 %, поэтому ОПН поддерживает малообеспеченные семьи и в то же время побуждает людей трудиться и зарабатывать деньги. Когда общий доход семьи достигает некоторого уровня, предопределенного параметрами T и X , субсидия обращается в 0. Этот уровень равен $(T/X) 100$. Пусть, например, $T = 10$ тыс. долл., $X = 50 \%$. Тогда субсидия становится равной 0 при общем доходе семьи 20 тыс. долл. При дальнейшем повышении дохода человек становится нетто-плательщиком налога.

Согласно Фридману, более совершенная социальная программа позволит обществу добиться большего равенства и большей эффективности одновременно.

Контрольные вопросы

1. Каким образом осуществляется рыночное распределение доходов?
2. Как рассчитывается валовой национальный продукт распределительным способом?
3. Как формируется структура валового национального продукта на основе потока доходов?
4. Какова роль налогов во вторичном распределении доходов?
5. Какова роль бюджета во вторичном распределении доходов?
6. Как решаются вопросы социальной справедливости при распределении доходов?

Глава 10

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

10.1. Экономическая сущность и функции налогов

Важнейшим источником бюджетных доходов являются налоги. Основным документом нормативного обеспечения налоговой системы является Налоговый кодекс РФ. В настоящее время введены в действие части первая и вторая налогового кодекса.

С принятием Государственной Думой поправок к Федеральному закону «Об основах налоговой системы в РФ», а также Налогового Кодекса РФ, работа над которым активно продолжается, первый этап налоговой реформы завершился.

Налоги — это совокупность денежных отношений, которые возникают у государства с его субъектами: организациями и гражданами по отчислению части их доходов в бюджетные и внебюджетные фонды.

Налог — это форма безвозмездного изъятия части денежных средств на государственные и общесоциальные нужды. Таким образом, под налогами понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами.

Совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке, образует налоговую систему. Налоги выполняют следующие функции: фискальную, перераспределительную, регулируемую.

Фискальная функция состоит в сборе денег в казну.

Перераспределительная функция включает два этапа. На первом этапе производится изъятие средств; на втором — государство через систему своих расходов направляет собранные суммы на финансирование государственных программ, на обеспечение своих функций, таких как содержание государственного аппарата, военные расходы, расходы на экономику, расходы на социальные нужды.

Регулирующая функция выражается в том, что, манипулируя ставками налогов, и, предоставляя налоговые льготы, государство стимулирует развитие необходимых ему отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Налоговая система включает целый ряд необходимых элементов, основные из которых представлены на рис. 10.1, 10.2.

Для функционирования налоговой системы необходимо наличие контролирующих (налоговых) органов, субъектов (налогоплательщиков) и объектов (видов доходов, имущества или другой собственности, за которые взимается налог). Взаимоотношения налоговых органов и налогоплательщиков определяются государственным законодательством с установлением юридических прав и обязанностей каждого из них.



Рис. 10.1. Основные элементы налоговой системы



Рис. 10.2. Налоговая система Российской Федерации

10.2. Субъекты и объекты налогообложения

Субъектом налога является налогоплательщик. Плательщиками налогов могут быть юридические и физические лица, на которых в соответствии с законодательными актами возложена обязанность, уплачивать налоги. Налогоплательщики должны встать на учет в инспекциях Министерства по налогам и сборам (ИМНС). Налоговые инспекции имеют статус юридического лица и ведут учет всех плательщиков налогов и сборов в бюджеты всех уровней, следят за своевременным представлением отчетов, балансов, справок, деклараций и т.д., проверяют достоверность и обоснованность объектов налогообложения, применяют при необходимости штрафные санкции.

Фактически налоговые службы исполняют роль посредников между предприятиями, гражданами и государственным бюджетом. Каждый налогоплательщик получает свидетельство о постановке на налоговый учет с присвоением ему идентификационного номера налогоплательщика (ИНН) и кода причины постановки на учет (КПП); ИНН и КПП указываются во всех бухгалтерских и налоговых документах; ИМНС обязаны осуществлять контрольные функции по отношению к предприятиям, организациям и учреждениям любых организационно-правовых форм и видов собственности; российским и иностранным гражданам и лицам без гражданства в части уплаты ими предусмотренных законом налогов.

Обязанности налогоплательщика возникают при наличии у него объекта налогообложения.

Объектами налогообложения являются доходы (прибыль), выручка, добавленная стоимость продукции, работ, услуг, стоимость определенных видов товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имущество юридических и физических лиц, передача имущества, расходы на рекламу и другие объекты, установленные законодательными актами. Один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за определенный законом период налогообложения. Объект налогообложения и его размер устанавливается на основе данных бухгалтерской или налоговой отчетности.

Предприятие может располагать документами, которые не подлежат проверке, поскольку составляют его коммерческую тайну (научно-исследовательские и внедренческие разработки, программы экономического и социального развития предприятия и др.). Перечень документов, которые не могут составлять коммерческую тайну, установлен правительством России. Это учредительные документы, регистрационные удостоверения, лицензии, патенты, сведения о финансово-хозяйственной деятельности, документы

о платежеспособности предприятия, сведения о численности и составе работающих, их заработной плате и др.

В целях определения обязанностей налогоплательщика законодательными актами устанавливаются и определяются: налогоплательщик (субъект налога); объект и источник налога; налоговая база; налоговая ставка (норма налогового обложения); сроки уплаты налога; бюджет или внебюджетный фонд, в который зачисляется сумма налога; льготы по налогу.

В Налоговом кодексе РФ (НК) установлен порядок назначения налоговых ставок. Налоговые ставки по налогам, зачисляемым в Федеральный бюджет, указаны в НК. Для налогов и сборов, направляемых в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты, в НК установлены предельные ставки и предусмотрено право окончательного утверждения ставок законами субъектов РФ или местных органов власти. Ставки таможенных пошлин определяются в порядке, установленном Таможенным кодексом РФ.

По налогам могут устанавливаться в порядке и на условиях, определяемых НК РФ, следующие льготы:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из обложения определенных элементов объекта налога;
- освобождение от уплаты налогов отдельных категорий налогоплательщиков;
- понижение налоговых ставок;
- вычет из налогового оклада (налогового платежа за расчетный период);
- целевые налоговые льготы, включая налоговые кредиты (отсрочку по взиманию налогов);
- прочие налоговые льготы.

Запрещается предоставление налоговых льгот, носящих индивидуальный характер. Для получения льготы по какому-либо налогу налогоплательщики предоставляют налоговому органу документы, подтверждающие это право. Невозможность уплаты налога является основанием для признания юридического лица банкротом.

10.3. Виды налогов и их классификация

Налоговые поступления зачисляются в бюджеты разного уровня и во внебюджетные фонды, что осуществляется в порядке и на условиях, определяемых Государственной Думой. По типу зачислений налоги и сборы делятся на следующие виды (рис. Ю.3):

- федеральные;
- региональные;
- местные;
- социальные;



Рис. 10.3. Классификация налогов

- отчисления во внебюджетные фонды.

В составе внебюджетных фондов могут быть, например, Фонд фундаментальных исследований, Фонд технологического развития, экологические и оздоровительные фонды и т.д.

Федеральные налоги и сборы. К федеральным налогам относятся:

- 1) налог на добавленную стоимость (НДС);
- 2) акцизы на отдельные группы и виды товаров;
- 3) налог на прибыль (доход) организаций;
- 4) налог на доходы от капитала;
- 5) подоходный налог с физических лиц;
- 6) взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;
- 7) государственная пошлина;
- 8) таможенная пошлина и таможенные сборы;
- 9) налог на пользование недрами;
- 10) налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- 11) налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;
- 12) сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- 13) лесной налог;
- 14) водный налог;
- 15) экологический налог;
- 16) федеральные лицензионные сборы.

Региональные налоги и сборы. К ним относятся:

- 1) налог на имущество организаций;

- 2) налог на недвижимость;
- 3) дорожный налог;
- 4) транспортный налог;
- 5) налог с продаж (с 01.01.2004 г. отменен);
- 6) налог на игорный бизнес;
- 7) региональные лицензионные сборы.

Местные налоги и сборы. К ним относятся:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц;
- 3) налог на рекламу;
- 4) местные лицензионные сборы.

Некоторые из перечисленных выше налогов, например, налог на прибыль и другие, распределяются в определенной пропорции между бюджетами различных уровней.

По способу начисления налоги можно разделить на прямые и косвенные (см. рис. 10.3).

Прямые налоги — налоги, взимаемые государством непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Косвенные налоги — налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавок к цене или тарифу по услугам и оплачиваемые покупателем. Собственник товара или лицо, оказывающее услугу, является по существу сборщиком налога.

Акциз индивидуальный — налог на один вид товара: табак, автомобили, меха, винно-водочные изделия и т.д. Акциз индивидуальный устанавливается: в процентном отношении от продажной цены товара, в абсолютном значении — с единицы товара. Акциз универсальный — облагаются налогом все товары (услуги) по одной ставке (НДС и т.п.).

Таможенная пошлина является налогом на внешнюю торговлю. Таможенная пошлина включает три вида пошлин:

- экспортная пошлина — кроме фискальных функций используется для повышения конкурентоспособности отдельных видов отечественных товаров (услуг);
- импортная пошлина — достаточно важный элемент государственного регулирования, имеющий высокий удельный вес;
- транзитная пошлина — специфическая, не очень высокая пошлина.

Различают следующие виды транзитных пошлин:

- антидемпинговые (по-английски демпинг — продажа на внешних рынках по ценам более низким, чем на внутреннем рынке, ниже издержек производства);
- компенсационные;
- преференциальные — по договору о снижении пошлин между странами;
- статистические — содержание таможни;
- просто фискальные — с тарифа и торговли.

Ставки таможенных пошлин устанавливаются в зависимости от вида и кода товара по Товарной номенклатуре (ТН) ВЭД в процентах. Объектом налогообложения является таможенная стоимость товара. Размеры ставок от 5 до 25 %.

Фискальная монополия — это монопольное право государства на производство определенного вида товара с целью получения дополнительного дохода (налоговая надбавка к цене водки, спичек, соли, сахара и т.д.) В рамках фискальной монополии существует вторичное обложение, так как реализация монопольного товара идет через магазины и рестораны, которые должны выкупить лицензию на продажу этих товаров. К фискальным монопольным налогам относятся платы за лицензии или разрешения различного вида (право на определенную деятельность).

10.4. Основные федеральные налоги предприятий и организаций

Налог на добавленную стоимость (НДС). Налог на добавленную стоимость (НДС) введен с 1992 г. С 1 января 2001 г. действие этого налога регламентируется главой 21 Налогового кодекса РФ.

Налог представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. Таким образом, добавленная стоимость — это стоимость, созданная на данном предприятии (добавленная работниками предприятия к предшествующей стоимости материалов, сырья, полуфабрикатов, основных средств и т.д.):

$$\text{Добавленная стоимость} = \text{Оборот по реализации} - \text{Материальные затраты}$$

В соответствии с определением добавленной стоимости для расчета налога отдельно учитываются суммы НДС, которые предприятие должно перечислить в бюджет при реализации продукции, работ, услуг и суммы НДС, которые предприятие заплатило поставщикам при приобретении материальных ценностей.

Расчет НДС сводится к определению суммы, которую следует перечислить в бюджет. Эта сумма представляет собой разность НДС, полученного от покупателей при реализации продукции, и суммы заплаченного налога поставщикам материальных ценностей. Если полученная разность, положительна, то данная сумма налога подлежит перечислению в бюджет; если же она имеет отрицательное значение, то подлежит возмещению из бюджета или зачету в счет будущих платежей.

Пример. Предприятие А поставляет предприятию Б сырье на сумму нетто 20 млн р. В своем счете, направляемом Б, рядом с графой «цена сырья» предприятие А указывает НДС — 4 млн р. Итого предприятие Б оплачивает — 24 млн р.

Используя это сырье в производстве, предприятие Б производит товар и продает его конечному потребителю В за цену нетто 60 млн р. плюс 12 млн р. в качестве НДС. Таким образом, в счете указывается общая сумма 72 млн р.

Предприятие А должно уплатить в бюджет 4 млн р. в качестве полученного им НДС.

Предприятие Б уплачивает в бюджет разность полученного и выплаченного НДС, т.е. $\text{НДС} = 12 - 4 = 8$ млн р.

Таким образом, в бюджет в общей сложности вносится сумма НДС в размере 12 млн р., фактически оплаченная конечным потребителем В, хотя сам он никаких дополнительных перечислений НДС в бюджет не производит.

Плательщиками налога на добавленную стоимость являются: организации, индивидуальные предприниматели, лица признаваемые плательщиками НДС, в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации, определяемые в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

Организации и индивидуальные предприниматели имеют право на освобождение от уплаты НДС, если за три предшествующих месяца сумма выручки от реализации не превысила в совокупности 1 млн р.

Объектами налогообложения признаются следующие операции: реализация на территории Российской Федерации товаров, работ и услуг, в том числе для собственных нужд и на безвозмездной основе; выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления; ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

Налоговым кодексом РФ определен перечень операций, не подлежащих обложению НДС: операции по реализации медицинских товаров, лекарств, оказанию различных видов медицинских услуг, услуг общественного транспорта и жилищно-коммунального хозяйства, услуг учреждений культуры и др.

Освобождены от НДС банковские операции, услуги по страхованию и ряд других операций. Эти операции не подлежат налогообложению только при ведении отдельного учета затрат по производству и реализации таких товаров, работ, услуг.

Налоговым кодексом по каждому виду налога назначена налоговая база. *Налоговая база* при реализации товаров, работ, услуг определяется, исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате указанных товаров, работ, услуг, полученных в денежной и натуральной формах, т.е. равна стоимости реализованных товаров, работ, услуг и сумме полученных авансов в счет предстоящих отгрузки товаров, предоставления услуг,

выполнения работ. Выручка в иностранной валюте пересчитывается в рубли по курсу Центрального банка России на дату фактической реализации товара. В налоговую базу по товарам, ввозимым на территорию России, включаются: таможенная стоимость товара, таможенная пошлина, а также, по подакцизным товарам и сумма акциза. Налоговая база определяется отдельно по каждому виду товаров, облагаемых по разным ставкам.

Налоговый период установлен как календарный месяц. Если сумма ежемесячной выручки от реализации без учета НДС не превышает 1 млн р., то налоговый период — квартал.

Налоговые ставки установлены в следующих размерах:

- 0 % — для товаров, реализуемых на экспорт;
- 10% — по продовольственным товарам и товарам для детей по перечню, приведенному в Налоговом кодексе РФ;
- 18 % — для всех остальных видов товаров и услуг;
- 9,09 и 15,25% (расчетные налоговые ставки) при получении денежных средств (авансов), связанных с оплатой товаров, работ, услуг, а также в случаях, если НДС включен в стоимость товара.

В расчетных документах на реализуемые товары (работы, услуги) НДС указывается отдельной строкой. Сумма НДС при реализации товаров, работ, услуг предъявляется к оплате покупателю. В течение пяти дней после реализации товаров продавец выставляет покупателю счета-фактуры, в которых указывается ставка и сумма НДС. При реализации товаров населению НДС включается в цену товаров.

Пример. Оптовая цена материала без НДС составляет 100 р. за единицу. При приобретении этого материала по оптовой цене покупатель должен заплатить, включая НДС, 118 р. за единицу: 100 р. — за материал и 18 р. в качестве налога на добавленную стоимость. Как видно из примера, этот налог оплачивает конечный потребитель.

Для расчета суммы налога, включенной в цену товара, используется следующее соотношение:

$$\text{Налог} = \text{Ц} \cdot C_{т1} / (100 + C_{т1} + C_{т2} + \dots), \quad (10.1)$$

где Ц — цена товара с налогами; $C_{т1}$, $C_{т2}$ — ставки налогов, включенных в цену, %.

Пример. Цена товара с учетом НДС составляет 236 р. Ставка НДС — 18 %. Используя формулу (10.1), можно определить суммы указанных налогов, включенные в цену:

$$\text{НДС} = 236 - 18 / (100 + 18) = 36 \text{ р.}$$

В Налоговом кодексе в ст. 169 определены требования к счетам-фактурам как основным документам, служащим основанием для принятия предъявленных сумм налога к вычету или возмещению.

Это очень важный документ. При его отсутствии или при составлении с нарушениями, суммы налога, уплаченного поставщиком товаров, работ, услуг, не принимаются к зачету налоговыми органами.

Налогоплательщики обязаны вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и продаж для расчетов НДС. Формы этих документов утверждены Постановлением Правительства РФ. Сумма исчисленного налога может быть уменьшена *на налоговый вычет*, который определяется как сумма налога, уплаченного при приобретении товара. При этом право на налоговый вычет возникает при одновременном выполнении следующих условий: товары (услуги, работы) оплачены, приняты на учет (получены, оказаны), имеется правильно оформленный счет-фактура.

Налоговая декларация по НДС представляется в ИМНС за истекший период не позднее 20-го числа месяца, следующего за налоговым периодом. Сроки уплаты НДС совпадают со сроками подачи Налоговой декларации.

Акцизы. Акцизы — налоги, включаемые в цену товаров определенного перечня; это еще один вид косвенных налогов.

Акцизы позволяют пополнять бюджет за счет более обеспеченных слоев населения, так как подакцизные товары не являются предметами первой необходимости, а оплачивают их конечные потребители. Следует иметь в виду, что хотя все косвенные налоги возложены на плечи потребителей, производители этих товаров также ощущают на себе их влияние, так как вынужденное повышение цены товара ведет к снижению спроса на него и, следовательно, к снижению реализации продукции и прибыли производителя. Акцизы используются и в ряде зарубежных стран.

Подакцизными товарами в России признаются: спирт этиловый, спиртосодержащая продукция, алкогольная продукция, пиво, табачная продукция, легковые автомобили и мотоциклы, с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт; автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла, прямогонный бензин, природный газ.

Объектом налогообложения является реализация подакцизных товаров собственного производства, полученной с акцизных складов алкогольной продукции.

Налоговая база определяется по каждому виду подакцизного товара и зависит от типа налоговых ставок. Налоговая база измеряется в натуральных единицах: литрах, килограммах, штуках, тоннах, киловаттах.

Установлены твердые (*специфические*) *налоговые ставки* в абсолютной сумме на натуральную единицу измерения, например ставка акциза (с 01.01.2004 г.) для этилового спирта составляет 18 р. за 1 л безводного спирта. Для подакцизных товаров могут

устанавливаться и *адвалорные* налоговые ставки (в процентах от стоимости подакцизного товара).

В статье 200 НК РФ предусмотрена система налоговых вычетов — сумм, уменьшающих акциз, уплачиваемый в бюджет. Вычетам, в частности, подлежат суммы акциза, уплаченные налогоплательщиком при приобретении подакцизных товаров либо при ввозе их на таможенную территорию РФ, а также в случае безвозвратной утери при хранении, перемещении, переработке в пределах норм естественной убыли и в ряде других случаев.

Налоговый период — календарный месяц.

Налоговая декларация представляется в ИМНС за истекший период не позднее 25-го числа месяца, следующего за налоговым периодом. Акцизы уплачивают при реализации произведенных подакцизных товаров в два срока: 25-го числа месяца, следующего за отчетным, и 15-го числа второго месяца, следующего за отчетным, исходя из фактической реализации. При реализации алкогольной продукции с акцизных складов предусмотрены авансовые платежи 25-го числа текущего месяца и окончательный платеж не позднее 15-го числа следующего месяца.

Налог на прибыль организаций. Налог на прибыль предприятий исчисляется и уплачивается с 1 января 2002 г. в соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ.

Плательщиками налога на прибыль являются: российские организации и представительства иностранных организаций, получающие доходы от источников в России.

Объектом обложения налогом признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Прибыль исчисляется как полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. При этом доходы распределяются на две большие группы: доходы от реализации и внереализационные доходы. При определении доходов из них исключаются суммы налогов: НДС, акцизы и т.п. *Расходами* признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты. Они подразделяются на расходы, связанные с реализацией, и внереализационные расходы. Прибыль определяется путем расчета сумм доходов и расходов по всем операциям, производимым организацией нарастающим итогом с начала года.

Доходы от реализации включают выручку от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, а также ранее приобретенных, выручку от реализации имущества и имущественных прав.

Внереализационными доходами признаются: доходы от сдачи имущества в аренду, от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, промышленные образцы и т.д.), проценты по заемным средствам, штрафы, пени, неустойки, доходы от купли-продажи валюты, в виде безвозмездно полученного имущества, в виде положительных кур-

совых разниц, в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инструментами срочных сделок и др.

Доходы и расходы определяются на основании первичных документов и документов (аналитических регистров, расчета налоговой базы) налогового учета. Аналитические регистры налогового учета это сводные формы систематизации данных налогового учета за отчетный налоговый период, сгруппированные в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ, без распределения по счетам бухгалтерского учета.

Доходы, полученные в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по рыночному курсу рубля, котируемому Центральным банком РФ, действовавшему, на день поступления средств на валютный счет или в кассу предприятия.

Ставки налога на прибыль устанавливаются в процентах. Максимальная ставка составляет 24 %. Налог на прибыль может быть определен путем умножения налогооблагаемой базы на ставку.

Налог на прибыль распределяется между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации. Прибыль предприятия (с 01.01.2004 г.) облагается налогом в части, зачисляемой в федеральный бюджет РФ, по ставке 5 %; в части, зачисляемой в региональный бюджет, по ставке 17%, при этом органам государственной власти субъектов РФ предоставлено право снижать ставку налога на прибыль, но не более чем на 4 % (до 13 %); в части, зачисляемой в местный бюджет 2 %.

По специальным ставкам идет налогообложение следующих видов доходов.

По ставке 15% облагаются: доходы в виде процентов, полученных по государственным и муниципальным ценным бумагам; доходы, полученные в виде дивидендов иностранными организациями от российских, и наоборот.

По ставке 6% облагаются доходы, полученные в виде дивидендов российскими организациями и физическими лицами.

Для иностранных юридических лиц, не связанных с деятельностью в России через представительство, по доходам от сдачи в аренду транспортных средств, применяется ставка 10%, по другим видам доходов 20 %.

Глава 25 НК РФ устанавливает два возможных метода определения доходов и расходов для целей налогообложения: метод начисления и кассовый метод. При методе начисления доходы и расходы признаются в том налоговом периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления или выбытия денежных средств и иного имущества (оплаты). Кассовый метод, напротив, связывает момент возникновения доходов и расходов с фактическим поступлением денежных средств или иного имущества. Выбор метода осуществляет налогоплательщик в учетной политике для целей налогообложения.

В целях правильного исчисления налога на прибыль плательщики обязаны вести отдельный учет по видам доходов и расходов.

Налоговым периодом по налогу признается календарный год.

Отчетным периодом признаются I квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года.

Организации со среднеквартальными размерами выручки от реализации не выше 3 млн р., бюджетные, некоммерческие организации, участники простых товариществ и некоторые другие уплачивают ежеквартальные авансовые платежи (не позднее 30 дней со дня окончания отчетного периода). Остальные организации вносят ежемесячные авансовые платежи либо в размере $\frac{1}{3}$ фактического платежа за предшествующий квартал (до 15 числа каждого месяца), либо от фактически полученной за месяц прибыли (до 30 числа следующего за истекшим месяца).

Налоговая декларация по налогу на прибыль организаций представляется в инспекции по налогам и сборам не позднее 30 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода. По окончании I квартала, полугодия, 9 месяцев и 1 года плательщики самостоятельно исчисляют сумму налога на прибыль нарастающим итогом с начала года, исходя из налоговой базы и ставки налога на прибыль. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, определяется с учетом ранее начисленных авансовых платежей.

Единый социальный налог. Внебюджетные социальные фонды созданы с целью обеспечения всем работающим определенного минимума социальных гарантий, связанных с пенсионным обеспечением, медицинским обслуживанием, оплатой листков нетрудоспособности, пособий на содержание малолетних детей, пособий по безработице и т.д.

Отчисления в эти фонды осуществляются предприятиями и организациями при начислении заработной платы.

Главой 24 НК РФ с 1 января 2001 г. введен единый социальный налог (ЕСН). Данный налог зачисляется в государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ (ПФР), Фонд социального страхования РФ (ФСС) и фонды обязательного медицинского страхования (ФОМС). С введением ЕСН ПФР, ФСС и ФОМС сохраняют роль институтов, осуществляющих оперативное управление и расходование своих средств. ЕСН носит строго целевой характер. Каждый из фондов получает в виде доходов определенную часть от суммы единого социального налога.

Налогоплательщиками налога признаются работодатели, производящие выплаты наемным работникам, как организации, так и индивидуальные предприниматели и физические лица.

Объектом налогообложения являются выплаты, начисляемые работникам по всем основаниям: по договорам гражданско-правового характера, трудовым договорам, авторским и лицензионным договорам, материальная помощь. Любые выплаты, произ-

водимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении работодателя после уплаты им налога на прибыль, не являются объектом налогообложения.

Налоговая база определяется как сумма выплат и вознаграждений, начисленных работодателями за налоговый период в пользу работников; ЕСН предполагает унификацию налоговой базы для уплаты налога во все государственные внебюджетные фонды. Налоговая база определяется нанимателями отдельно по каждому работнику нарастающим итогом с начала года.

Статьей 238 НК РФ определены суммы, не подлежащие налогообложению. Это, в частности, государственные пособия, в том числе и по временной нетрудоспособности, компенсационные выплаты разных видов, командировочные расходы, в пределах норм, установленных законодательством, материальная помощь, оказываемая в связи со стихийными бедствиями и другими чрезвычайными обстоятельствами и прочие.

В налоговом кодексе предусмотрены *налоговые льготы* по ЕСН для инвалидов и организаций инвалидов — они освобождены от уплаты данного налога.

Налоговым периодом признается календарный год. *Отчетным периодом* — квартал.

Ставки единого социального налога установлены в соответствии с *регрессивной шкалой*, устанавливающей связь между ставкой налога и уровнем дохода работника. Чем выше уровень дохода, тем ниже ставка налога. Максимальные ставки налога в части, направляемой в ФСС — 4 %, в ПФР - 28 %, в ФОМС: 0,2 % в федеральный фонд и 3,4% в территориальный.

Право на применение регрессивной шкалы возникает, если налоговая база в среднем на одного работника составит не менее 2500 р. в месяц. При этом исключаются выплаты наиболее высокооплачиваемых 30 % работников при общей численности до 30 чел. включительно или 10 % работников при численности, превышающей 30 чел.

Регрессивная шкала применяется при условии наличия права на ее применение, для выплат тем работникам, налоговая база которых превышает 100 тыс. р. с начала налогового периода.

Суммы ЕСН, направляемые в Пенсионный фонд РФ, подразделяются на три составляющих: бюджетную часть, страховую часть и накопительную часть. Страховая и накопительная часть трудовой пенсии поступает в распоряжение Пенсионного фонда РФ и составляет в совокупности 14 % от налоговой базы. Бюджетная часть определяется как разница общей суммы налога, исчисленного по ставке 28 % и сумм взносов, уплаченных на страховую и накопительную часть трудовой пенсии. Ставки взносов на накопительную и страховую части дифференцированы по возрастным категориям работников.

Уплата авансовых платежей производится ежемесячно не позднее 15 числа месяца, следующего за месяцем, за который начислены страховые взносы.

Расчет авансовых платежей по ЕСН предоставляется налоговым органам ежеквартально до 20 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. По окончании налогового периода организации передают в отделения Пенсионного фонда сведения по персональным начислениям и перечислениям взносов на страховую и накопительную часть трудовой пенсии по каждому работнику, а в ИМНС — налоговую декларацию по ЕСН и декларацию по взносам на страховую и накопительную часть трудовой пенсии.

Взносы, начисляемые в Фонд социального страхования, могут использоваться организациями на оплату больничных листов, оплату путевок на лечение и отдых сотрудников и членов их семей, содержание лечебно-профилактических и оздоровительных учреждений, выплату пособий при рождении ребенка, на погребение и т.д. В ФСС представляется расчет по начисленным взносам и средствам, использованным для нужд социального страхования, до 15 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Индивидуальные предприниматели не уплачивают ЕСН в части суммы, зачисляемой в ФССР.

Налог на доходы физических лиц. Налог на доходы физических лиц введен главой 23 НК РФ. Плательщиками налога являются физические лица, как резиденты, так и нерезиденты, получающие доходы от источников в РФ.

Объектом налогообложения у физических лиц является полученный доход: у физических лиц — резидентов — от источников, полученных в РФ и за ее пределами; у физических лиц, нерезидентов — от источников, полученных в РФ.

При определении налоговой базы учитываются доходы, полученные как в денежной, так и в натуральной форме. Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены разные налоговые ставки.

В статье 208 НК РФ дан перечень доходов, подлежащих налогообложению. К доходам от источников в РФ относятся: дивиденды и проценты; страховые выплаты при наступлении страхового случая; доходы, полученные от использования авторских прав; от сдачи в аренду имущества; от реализации недвижимого имущества, ценных бумаг и другого имущества; заработная плата, пенсии, пособия, стипендии и другие доходы.

Доходы, не подлежащие налогообложению, определены статьей 217 НК РФ. В частности, не включаются в налогооблагаемый доход:

- государственные пособия по социальному страхованию и социальному обеспечению, кроме пособий по временной нетрудо-

способности; по беременности и родам; выплачиваемые при рождении ребенка;

- все виды пенсий, назначенных в порядке, установленном законодательством РФ, и компенсационные выплаты в пределах норм, установленных законодательством;
- суммы материальной помощи, призов, подарков в пределах 2000 р., по каждому основанию за налоговый период;
- стипендии учащихся дневной формы обучения высших, средних специальных и других образовательных учреждений, аспирантов и др.
- доходы в денежной и натуральной форме, получаемые в порядке наследования и дарения и т.д.

При определении налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение стандартных вычетов (табл. 10.1).

Налогоплательщики имеют право на предоставление кроме стандартных вычетов еще и социальных налоговых вычетов, имущественных и профессиональных.

Налоговая ставка установлена в размере 13 % для большинства доходов.

Для отдельных видов доходов установлены специальные ставки. По ставке 35 % облагаются доходы от выигрышей в лотереях, конкурсах. Налоговая ставка 30 % применяется в отношении дивидендов, доходов нерезидентов.

Таблица 10.1

Стандартные налоговые вычеты

Категория налогоплательщиков	Размер вычета за каждый календарный месяц налогового периода, р.
Лица, принимавшие участие в работах по ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС, в том числе получивших инвалидность, на ПО «Маяк» и др. Инвалиды ВОВ, ставшие инвалидами при выполнении воинских обязанностей	3000
Герои Советского Союза и РФ; участники войн; инвалиды I и II групп и другие льготные категории	500
Налогоплательщики, доход которых нарастающим итогом с начала налогового периода не превысил 20000 р.	400
На каждого ребенка до 18 лет, находящегося на обеспечении у налогоплательщика до месяца, в котором доход нарастающим итогом с начала налогового периода превысил 20 000 р.	300

Подходный налог взимается у физического лица налоговыми агентами — организациями, выплачивающими доход, по месту получения дохода, а затем перечисляется в бюджет налоговым агентом.

Предприятия и организации представляют в налоговые органы сведения о суммах выплаченных доходов, предоставленных льготах, начисленных и удержанных налогов.

10.5. Основные региональные и местные налоги предприятий и организаций

Налог на имущество организаций. *Объект* налогообложения определен в главе 30 НК РФ применительно к отдельным налогоплательщикам (табл. Ю.2).

Не признаются объектами налогообложения:

- земельные участки, водные объекты и другие природные ресурсы;
- имущество, принадлежащее на праве хозяйственного ведения и оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, используемое для нужд обороны и обеспечения безопасности.

Налоговой базой является среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения. При расчете среднегодовой стоимости имущества основные средства учитываются по остаточной стоимости (за вычетом начисленной амортизации или износа). Расчет ведется на основе данных на начало каждого месяца.

Таблица 102

Объекты налогообложения налогом на имущество организаций

Налогоплательщик	Объект налогообложения
Российские организации	Движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств
Иностранные организации: осуществляющие деятельность на территории РФ через представительства	Движимое и недвижимое имущество, относящееся к объектам основных средств
не имеющие постоянных представительств	Недвижимое имущество, находящееся на территории РФ и принадлежащее на праве собственности

Среднегодовая стоимость определяется по формуле:

$$K_{\text{ср.г}} = (K_{\text{им}}^{1.01} + K_{\text{им}}^{1.02} + K_{\text{им}}^{1.03} + \dots + K_{\text{им}}^{1.12} + K_{\text{им}}^{01.01.\text{СГ}}) / (M + 1), \quad (10.1)$$

где $K_{\text{им}}^{1.01}$ — остаточная стоимость имущества на первое число первого месяца налогового (отчетного) периода; $K_{\text{им}}^{01.01.\text{СГ}}$ — то же на первое число месяца, следующего за налоговым (отчетным) периодом; M — число месяцев в налоговом (отчетном) периоде.

При расчете налоговой базы остаточная стоимость имущества на 1-е число каждого месяца определяется как разность между суммой остатков по счетам 01 «Основные средства» и 03 «Доходные вложения в материальные ценности» и суммой остатков по счетам 02 «Амортизация основных средств» и 010 «Износ основных средств» (для основных средств, не подлежащих амортизации).

Налоговым периодом признается календарный год. *Отчетными периодами* являются I квартал, I полугодие, 9 месяцев календарного года.

Налоговые льготы определены ст. 381 НК РФ, в которой установлен перечень имущества, не подлежащего налогообложению. В частности, не облагаются налогом на имущество объекты жилищного фонда, содержание которых финансируется из бюджета. Перечень налоговых льгот может быть расширен законом субъекта РФ. Например, в Москве освобождаются от налога на имущество бюджетные учреждения, объединения собственников жилья, благотворительные организации, городское имущество, предназначенное для водоснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, освещения, переработки мусора, организации, использующие труд инвалидов и др.

Ставки не могут превышать 2,2%; окончательно ставки устанавливаются законодательными органами субъектов РФ. Причем законом субъекта РФ могут устанавливаться дифференцированные ставки в зависимости от категорий налогоплательщиков и имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Если законом субъекта РФ не предусмотрено право налогоплательщика не исчислять и не уплачивать авансовые платежи по налогу в течение налогового периода, то сумма авансового платежа исчисляется по итогам отчетного периода в размере $1/4$ произведения налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за соответствующий отчетный период. По итогам налогового периода в бюджет уплачивается разница между суммой налога, исчисленной по итогам налогового периода, и уплаченными суммами авансовых платежей в течение налогового периода.

Порядок и сроки уплаты *авансовых платежей* и налога устанавливаются субъектами РФ, например, в Москве авансовые платежи производятся не позднее 30 дней с даты окончания отчетно-

го периода, а срок уплаты налога установлен не позднее 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом, ставка налога — 2,2 %.

Расчет по авансовым платежам по налогу на имущество представляется в срок не позднее 30 дней с даты окончания соответствующего отчетного периода, а *налоговая декларация* — до 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Форма отчетности утверждается законом субъекта РФ.

Транспортный налог. Плательщиками налога являются лица, на которых зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения.

Объектом налогообложения признаются автомобили мотоциклы, мотороллеры, автобусы, другие самоходные машины, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани и другие воздушные и водные транспортные средства.

Налоговая база в отношении транспортных средств, имеющих двигатели, определяется как мощность указанного двигателя, выраженная во внесистемных единицах мощности — лошадиных силах. Мощность двигателя определяется, исходя из технической документации на соответствующее транспортное средство, и указывается в регистрационных документах.

Налоговым периодом по транспортному налогу признается календарный год.

Налоговые ставки по транспортному налогу устанавливаются законами субъектов Российской Федерации. При этом субъекты Российской Федерации вправе проводить собственную дифференциацию налоговых ставок в зависимости от мощности двигателя, валовой вместимости, категории транспортных средств, а также года выпуска транспортных средств (срока полезного использования — срока эксплуатации).

Налоговые ставки могут быть установлены законами субъектов Российской Федерации в пределах, предусмотренных НК РФ. В законе субъекта Российской Федерации налоговые ставки могут быть увеличены или уменьшены не более чем в пять раз.

Например, в НК РФ установлены предельные размеры ставок для автомобилей в зависимости от мощности двигателя от 5 до 30 р. за 1 л. с, в законе г. Москвы приняты ставки от 5 до 35 р. за 1 л. с. мощности двигателя.

Сумма налога, подлежащая уплате за налоговый период, исчисляется по итогам каждого налогового периода на основании документально подтвержденных данных о транспортных средствах, подлежащих налогообложению.

Исчисление транспортного налога производится с учетом количества месяцев, в течение которых транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика в налоговом периоде.

Транспортный налог исчисляется отдельно по каждому автотранспортному средству, признававшемуся объектом налогообложения в соответствующем налоговом периоде. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет соответствующего субъекта Российской Федерации, определяется по всем транспортным средствам, имеющим место нахождения на территории данного субъекта Российской Федерации. Юридические лица самостоятельно исчисляют сумму налога, подлежащую уплате в бюджет. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет физическими лицами, исчисляется налоговыми органами.

Уплата налога производится в соответствии с законодательством субъекта Российской Федерации по месту нахождения транспортных средств. Сроки уплаты налога устанавливаются законами субъектов Российской Федерации.

Налог на рекламу. Плательщиками налога — юридические и физические лица, являющиеся рекламодателями.

Объект обложения — работы и услуги по изготовлению и распространению рекламы собственной продукции.

Облагаемым оборотом является стоимость (фактические затраты) указанных выше работ, включая выполненные хозяйственным способом (без НДС и налога с продаж). Предельный уровень ставки установлен в размере 5 %. Освобождена от налога реклама, не преследующая коммерческие цели.

Налог на рекламу уплачивается не позднее дня, установленного для сдачи квартальной (годовой) бухгалтерской отчетности.

Отчетность по налогу на рекламу представляется в налоговую инспекцию в сроки, установленные для сдачи квартальной (годовой) бухгалтерской отчетности.

10.6. Ответственность налогоплательщика за нарушение налогового законодательства

Налоговым кодексом РФ установлены следующие виды налоговых правонарушений (табл. 10.3).

Налоговые санкции взыскиваются с налогоплательщиков только в судебном порядке. Налоговые органы могут обратиться в суд с иском о взыскании налоговой санкции не позднее шести месяцев со дня обнаружения налогового правонарушения и составления соответствующего акта. Привлечение налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения не освобождает его от обязанности перечислить причитающиеся суммы налога и пени.

Пени взыскиваются с налогоплательщика в случае задержки уплаты налога в размере $\frac{1}{300}$ ставки рефинансирования Центрального банка России от неуплаченной суммы налога за каждый день

Т а б л и ц а 103

Виды налоговых правонарушений

Виды налоговых нарушений	Размер штрафа
Нарушение срока постановки на учет в налоговом органе	5000 р.
То же на срок более 90 дней	10000 р.
Ведение деятельности без постановки на учет в налоговом органе	10% от дохода, полученного за указанный период времени, но не менее 20 000 р.
То же на срок более трех месяцев	20% от дохода, полученного за период деятельности без постановки на учет более 90 дней
Непредставление налоговой декларации	5 % суммы налога за каждый месяц, но не более 30 % указанной суммы и не менее 100 р.
То же на срок более 180 дней	30 % суммы налога +10% суммы налога за каждый месяц, начиная со 181 дня
Грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения при совершении деяний: в течение одного налогового периода; более одного налогового периода	5000 р. 15 000 р.
То же, если занижена налоговая база	10% от суммы неуплаченного налога, но не менее 15 000 р.
Неуплата или неполная уплата сумм налога	20% от неуплаченной суммы налога
То же, если деяния совершены умышленно	40% от неуплаченной суммы налога
Незаконное воспрепятствование доступу проверяющего инспектора	5000 р.
Непредставление в установленный срок в налоговые органы документов, сведений, предусмотренных законодательством о налогах и сборах	50 р. за каждый непредставленный документ
Непредставление в налоговые органы сведений о налогоплательщике по запросу налогового органа	5000 р.

просрочки платежа, начиная с установленного срока уплаты выявленной задержанной суммы налога.

Должностные лица и граждане, виновные в нарушении налогового законодательства, привлекаются в установленном законом порядке к административной, уголовной и дисциплинарной ответственности.

К юридическим и физическим лицам, освобожденным от уплаты налога, виды ответственности, описанные выше, не применяются.

Контрольные вопросы

1. В чем состоит экономическая сущность налогов?
2. Каким образом сформирована налоговая система России? Какова ее структура?
3. По каким признакам классифицируют налоги?
4. Каковы законодательные аспекты налогов?
5. Перечислите налоги, поступающие в Федеральный бюджет.
6. Перечислите налоги, поступающие в бюджет субъектов Федерации.
7. Перечислите налоги, поступающие в местный бюджет.
8. Что понимают под термином «акциз»?
9. Как определяется НДС?
10. Какие льготы установлены по НДС?
11. Каким образом формируется налогооблагаемая прибыль?
12. Перечислите основные отличия метода начисления и кассового метода.

Раздел IV

ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

Глава 11

ЭКОНОМИКА СТРАНЫ

11.1 Структура экономики страны

Национальная экономика — это совокупность производственных отношений, соответствующих данной стадии развития производительных сил, базис общества, определяющим элементом которого являются отношения собственности.

Национальная экономика как система не может функционировать без наличия цели. В качестве общей цели может служить экономический рост, т.е. такое развитие, когда имеет место увеличение реального ВВП или национального дохода (НД).

Мерой экономического роста служит темп прироста ВВП или НД в целом или на душу населения. В основе этого поступательного процесса лежит противоречивая связь между производством и его результатом — способностью удовлетворять потребности человека. Дело в том, что сами экономические потребности порождаются производством, их удовлетворение же диктует необходимость повторения производства, его роста и совершенствования. Растущие потребности общества экономика должна удовлетворять за счет непрерывного прироста материальных благ. Жизнеспособность же экономической системы определяется именно тем, в какой степени она может решить эту проблему.

Таким образом, важное значение для оптимального функционирования национальной экономики приобретает ее эффективность, под которой понимается получение максимальной отдачи при минимуме затрат имеющихся ограниченных ресурсов. Необходимо отметить, что эта цель раздваивается:

с одной стороны, общество ставит задачу достижения экономической эффективности, когда возможны наибольшие результаты при наименьших издержках;

с другой — стремится к достижению социальной эффективности, а именно соответствия результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества, которые связаны с обеспече-

нием стабильного уровня цен и справедливым распределением доходов.

Стабильный уровень цен связан с отсутствием инфляции. При невысоких темпах она выступает стимулом для развития производства. Однако если цены растут значительно, то возможны разрушительные последствия: неэффективность производственной деятельности, снижение обеспечения денежных доходов, их перераспределение, ухудшение управляемости экономики и т.д.

В рамках рыночной экономики справедливыми будут доходы от вложенных факторов производства, размеры же их будут определяться эффективностью производящих ресурсов. Однако в обществе имеются люди, которые не владеют ни одним фактором производства (престарелые, дети, инвалиды и т.п.), им нечего предложить на рынке факторов производства. Кроме того, занятые в производстве общественных товаров также не получают рыночного дохода, поскольку их содержание становится уделом государства.

Таким образом, национальная экономика представляет достаточно сложную и противоречивую систему, для оптимального управления которой необходима ее структуризация. В зависимости от критерия структуризации можно выделить воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную, внешнеторговую структуру и инфраструктуру рыночной экономики.

Воспроизводственная структура может быть вычленена по критерию характера и видов осуществляемой хозяйственной активности в рамках экономической системы. При таком подходе национальная экономика будет включать в качестве составляющих три субъекта: домашнее хозяйство, предпринимательство и государство.

Домашнее хозяйство является поставщиком факторов производства на соответствующие рынки, использование ресурсов обеспечивает данному экономическому субъекту получение дохода, одна часть которого потребляется, а другая сберегается.

Хозяйственная активность фирм отличается от деятельности домашних хозяйств. Фирма приобретает необходимые ресурсы для осуществления производства, организует деятельность по созданию товаров и услуг, в том числе и процесс инвестирования.

Особый статус государства как субъекта экономической системы предопределил следующие виды его активности: 1) госзакупки на рынке товаров и услуг; 2) осуществление трансфертных платежей; 3) взимание налогов; 4) осуществление госзаймов на финансовых рынках.

В основу характеристики *социальной структуры* национальной экономики положены отношения собственности. В соответствии с этим критерием в странах с развитой экономикой можно выделить два крупных сектора: государственный и частный (сюда вклю-

чается индивидуальная, акционерная, трудовая и другие формы собственности).

Отраслевая структура национальной экономики представляет собой совокупность отраслей, т.е. качественно однородных хозяйственных единиц с особыми условиями функционирования в системе общественного разделения труда.

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

В современное производство также органически входит особая сфера услуг. Услуга — такой вид целесообразной деятельности, полезный результат которой проявляется во время труда и связан с удовлетворением какой-либо потребности. Услуги подразделяются на два вида, которые соответствуют сферам производственной деятельности: материальные (грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, торговля, жилищно-бытовое обслуживание и др.) и нематериальные (просвещение, здравоохранение, научное обслуживание, искусство, социальное обслуживание, кредитование, страхование и т.п.).

Структура высокоразвитого производства схематически изображена на рис. 11.1.

Здесь могут быть выделены отрасли материального производства (промышленность, сельское хозяйство) и непромышленной сферы. Группа предприятий, для которой характерно единство назначения производимой продукции, однородность используемых ресурсов и технологии, образует соответствующую отрасль в рамках национальной экономики. Например, в рамках легкой



Рис. 11.1. Новейшая структура производства



Рис. 112. Структура промышленности РФ

промышленности выделяется текстильная, швейная, кожевенная, меховая, обувная промышленность (рис. 11.2).

Территориальная структура обуславливает деление национальной экономики на экономические районы. Например, в нашем государстве можно выделить элементы данной структуры в соответствии с принятым административным делением на области, районы и т.п. Территориальная структура предполагает определенную связь отраслей и предприятий с источниками сырья, энергии, рынками сбыта, наличием трудовых ресурсов. Она должна быть по возможности оптимизирована, чтобы специализация и кооперация обеспечивали постоянные связи между отраслями по выпуску продукции, рациональное размещение производительных сил по районам, минимальные транспортные издержки и эффективность производства.

Внешнеторговая структура определяется уровнем развития производительных сил общества, состоянием экономики и ее структурой. Так, экспорт высокоразвитых государств ориентирован на наукоемкую и технологичную продукцию, в импорте же преобладает сырье, энергоносители, продукты экологически вредных производств. Что касается развивающихся государств, то экспорт их связан с сырьем и материалами, а в импорте преобладают продукты обрабатывающей промышленности, машины, оборудование и т.д.

Совокупность связанных между собой институтов, осуществляющих деятельность в пределах особых рынков и выполняющих функции, образует *инфраструктуру*. Элементами рынка товаров и услуг являются товарные биржи, оптовая и розничная торговля, ярмарки и аукционы, рекламные и маркетинговые компании и т.д. Рынок капиталов, включающий кредитный рынок, а также рынок ценных бумаг, представляют банки, страховые компании, инвестиционные фонды, государственные финансы, фондовая биржа и т.д. Рынок труда организован в виде биржи труда.

Национальная экономика может эффективно функционировать при соблюдении макроэкономических пропорций.

Макроэкономические пропорции — количественное соотношение между отдельными частями и сферами общественного производства. Различают общеэкономические, межотраслевые, внутриотраслевые, территориальные и межгосударственные пропорции.

Общеэкономические пропорции представляют собой соотношение сфер экономики, выполняющих различную роль в общественном воспроизводстве и характеризующихся, как правило, однотипными видами деятельности. Для определения элементов общеэкономических пропорций могут быть использованы весьма разнообразные критерии. Например, по способу участия в создании

продукта можно выделить две сферы и рассматривать общеэкономические пропорции между материальным и нематериальным производством. Вычленение групп отраслей, обеспечивающих создание продукта, его перемещение к потребителю, и деятельности в сфере личного потребления позволяет анализировать соотношение между производством, обращением и потреблением (например, соотношения между потребительскими и инвестиционными расходами, базовыми отраслями и инфраструктурными, сферой создания материально-вещественных благ и сферой услуг и т.д.).

Межотраслевые пропорции представляют собой количественное соотношение между качественно однородными хозяйственными единицами с особыми условиями функционирования в системе общественного разделения труда (например, промышленность и сельское хозяйство, машиностроение и транспорт и т.п.).

Внутриотраслевые пропорции характеризуют соотношение производств в рамках одной отрасли (например, производство одежды и обуви в легкой промышленности, молока и мяса в пищевой, растениеводство и животноводство в сельском хозяйстве).

Территориальные пропорции — это количественные соотношения между подразделениями, сферами, отраслями, выделяемые в рамках административно-территориальных образований (например, соотношения между потребительскими и инвестиционными расходами юридических и физических лиц в рамках конкретного города; промышленностью и сельским хозяйством в определенной области и т.п.).

Межгосударственные пропорции складываются между отдельными государствами на основе международного разделения труда. Кроме того, могут быть выделены материально-вещественные пропорции — между производством и потреблением отдельных видов продукции в натуральном выражении — и стоимостные, характеризующие распределение отдельных частей стоимости ВВП.

Макроэкономическая пропорциональность лежит в основе сбалансированного развития экономической системы. Действительно, мало установить определенное количественное соотношение между частями целого, необходим механизм поддержания соответствия между элементами экономики, в качестве которых выступают отрасли, сферы, подразделения общественного производства. В командно-административной экономике пропорциональность и сбалансированность поддерживались сознательно, в ходе осуществления директивного планирования. Формально это выражалось в составлении и необходимости выполнения баланса народного хозяйства. Что же касается рыночной экономики, то пропорциональность и сбалансированность устанавливаются под действием стихийных сил.

11.2. Экономический рост национального хозяйства

Одна из центральных проблем развития национальной экономики — обеспечение непрерывного экономического роста, который измеряется двумя способами. Выбор зависит от того, какая проблема анализируется или с какой целью она анализируется:

- 1) как увеличение реального производства ВВП или НД;
- 2) как прирост того или другого на душу населения.

Чтобы почувствовать разницу в этих показателях, достаточно привести такой пример. Темп роста ВВП в Китае составляет за последние 7—10 лет в среднем 8—11 %. Это один из самых высоких в мире. Этот же показатель в США равен 2—3 % в год. Но если в США производство НД на душу населения увеличивается практически пропорционально приросту населения и даже обгоняет этот прирост, то в Китае прирост НД на душу населения еле заметен. Слишком велико население этой страны — 1,2 млрд чел. Именно поэтому в Китае уже в течение 15 лет методично и планомерно выдвигается лозунг: «Одна семья — один ребенок». За рождение второго ребенка надо платить.

Очевидно, что экономический рост измеряется годовыми темпами в процентах.

Необходимо различать темпы роста возможные и фактические. Возможные темпы роста — это те, которые общество может достичь на границе своих производственных возможностей, т.е. когда оно строго экономически, организационно претворяет в жизнь принципы «минимум издержек — максимум производства».

Фактические темпы роста могут быть ниже возможных по причине недоиспользования всех производственных возможностей, особенно из-за принятия ошибочных управленческих решений.

Что дает экономический рост? Почему он является главным показателем экономического развития страны?

Во-первых, он ведет к росту объема реального материального продукта и услуг, а следовательно, и к повышению реального уровня жизни;

во-вторых, экономический рост позволяет более эффективно решать проблемы образования, экологии, бедности и многие другие без снижения уже достигнутого уровня жизни;

в-третьих, реальный экономический рост означает, что общество снижает издержки производства и повышает производительность труда.

Каждая страна в современный период решает проблемы экономического роста.

1. Определение тенденции и источников (факторов) роста.
2. Обеспечение устойчивости экономического роста в долгосрочной перспективе.

3. Определение последствий, которые может иметь страна, выбирая ту или иную модель технологического развития.

4. Определение темпов роста и сроков для установления новой структуры народного хозяйства.

5. Измерение конкретного действия факторов экономического роста, их результативности.

Более подробно остановимся на факторах экономического роста.

1. Наличие природных ресурсов в количественном и качественном аспектах.

2. Количество трудовых ресурсов и их качественное состояние (образовательный и квалификационный аспекты).

3. Объем основных производственных фондов (капитала) и их техническое состояние (изношенность, производительность, надежность).

4. Технология (ее новизна, внедряемость, быстрота ее смены, результативность, окупаемость).

Указанные четыре фактора делают экономический рост физически возможным.

5. Степень полноты и эффективности использования природных, производственных и трудовых ресурсов.

6. Эффективное и справедливое распределение растущего объема ресурсов и растущего объема реальной продукции.

Чтобы представить общее действие факторов экономического роста, можно использовать кривую производственных возможностей (рис. 11.3). На этом рисунке приведены возможные сочетания максимальных объемов производства средств производства и предметов потребления при данном количестве и качестве природных и трудовых ресурсов, состоянии основного капитала и данном уровне развития технологии (кривая *AB*). Общество определяет предпочитаемую комбинацию продуктов. Ограниченность природных и трудовых ресурсов делает невозможной любую комбинацию в точке, находящейся вне кривой. Точки наиболее оптимального сочетания производства находятся на самой кривой. Любая



же точка внутри кривой свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов. При развитии научно-технического прогресса повышается производи-

Рис. 11.3. Экономический рост и кривая производственных возможностей

тельность общественного труда, что в свою очередь приводит к снижению затрат на единицу продукции. В результате при тех же размерах (количестве природных и трудовых ресурсов) появляется возможность выпуска больших объемов продукции и, соответственно, кривая производственных возможностей AB сдвигается и занимает положение CD .

В целом наиболее упрощенно экономический рост можно представить как результат воздействия двух обобщенных факторов вместе и каждого в отдельности. Это, во-первых, вовлечение большего количества ресурсов и, во-вторых, более эффективное их использование. И тогда экономический рост предстает как результат умножения затрат труда на его производительность. При определении каждого из этих двух факторов необходимо учитывать все показатели, влияющие на них. Трудозатраты определяются численностью занятых и средним числом отработанных часов.

Производительность труда зависит от технического прогресса, объема капитальных вложений, образования и профессиональной подготовки трудящихся, эффективности размещения ресурсов.

Очевидно, что повышение производительности труда как синтетического показателя является самым важным, самым главным для экономического роста. Конечно, можно говорить о влиянии каждого фактора в отдельности, но особое значение имеют затраты капитала (обеспечивают в среднем 15—20 % прироста НД) и уровень образовательной и профессиональной подготовки (12—15 % прироста). В этой связи необходимо заметить, что страны, не заботящиеся об образовании и науке, рискуют надолго распрощаться с экономическим ростом. Правительства, не ведающие о таком значительном факторе экономического роста, как наука, не заботятся о своей стране. По мнению экономистов, если страна расходует на образование и науку менее 3 % НД, она не имеет роста. Для сравнения: в США на эти цели расходуются 6 %; в России - 0,75...0,1 %.

Чтобы представить в целом влияние факторов экономического роста на его динамику, используем понятие производственной функции. Речь идет, естественно, о макроэкономической функции, представляющей собой функцию равновесного состояния выпуска продукции и определяющих его факторов производства (капитал, земля, труд, технический прогресс).

Математическое изображение производственной макроэкономической функции достаточно просто:

$X = F(a_1, a_2, \dots, a_n)$ — общая функция и $Y = f(L, N, K)$ — частная функция, где X и Y — объемы продукции; F, f — характер функции; a_1, a_2, \dots, a_n — факторы производства и роста; L — труд, N — земля; K — капиталовложения.

Важнейшим показателем экономического роста является производительность общественного труда, притом труда живого. Измеряется она отношением объема выпущенной продукции (в масштабах страны — национального дохода) к затратам живого труда: Y/L .

Производительность труда наиболее концентрированно и комплексно характеризует экономический рост. О чем бы мы в дальнейшем ни говорили, как бы ни рассуждали о маркетинге, менеджменте, научно-техническом прогрессе (НТП) — все они в конечном итоге должны отразиться и отражаются на экономическом росте.

Обратный ей показатель: Y/L — трудоемкость продукции. По этому показателю судят о том, сколько необходимо обществу затратить труда, чтобы произвести единицу продукции.

Показатель Y/K характеризует производительность капитала, или более знакомую нам фондоотдачу. Обратный ему показатель K/Y — капиталоемкость продукции. Оба эти показателя проявляют себя достаточно сложно, поскольку предельная производительность капитала имеет тенденцию к снижению, а на производство единицы товара, следовательно, необходимо затрачивать больше капитала.

Показатель Y/N — отношение произведенного продукта к затратам природных ресурсов характеризует отношение человека к природным ресурсам, то, насколько производитель, рационально используются ограниченные ресурсы. В связи с этим достаточно напомнить, что человек при современной передовой технологии, перерабатывая 100 т природных ресурсов, производит только 1 т готовой продукции. Остальные 99 т возвращаются природе в искаленном виде. Таким образом, обеспечивая экономический рост, люди обязаны совершенствовать экономические процессы, характеризуемые указанными показателями.

Показатели экономического роста, основанные на линии «фактор производства — доход», являются показателями частными, т.е. характеризующими только двухполюсные связи. Однако есть более синтетические показатели, в которых концентрируются все вышеприведенные показатели и ряд других, например, K/L — отношение капитала к затратам труда. В нем отражаются и технический прогресс, и концентрация капитала, и его централизация, и интенсификация производства, и т.д. Этот показатель нам хорошо знаком в своем более традиционном названии — органическое строение капитала. Он является наиболее общим выражением и производительности труда. В среднем за последнее 100 лет показатель K/L возрастал на 1,5—1,7%.

С точки зрения маржинального анализа (предельные показатели), очень важными являются показатели предельной производительности факторов производства, которые характеризуют за-

зависимость прироста НД от прироста соответствующего фактора

$$\left(\frac{\Delta Y}{\Delta L}, \frac{\Delta Y}{\Delta K}, \frac{\Delta Y}{\Delta N} \right)$$

Общий вклад факторов производства национального дохода в этом случае будет выглядеть так:

$$Y = \frac{\Delta Y}{\Delta L} L + \frac{\Delta Y}{\Delta K} K + \frac{\Delta Y}{\Delta N} N.$$

Следовательно, объем произведенного национального дохода равен сумме произведений величины каждого фактора на его предельную производительность.

Нарастить производство можно только двумя путями: или увеличением затрат факторов производства, или улучшением технологии. С этими двумя путями экономического роста тесно увязаны стратегические направления экономического развития в целом: экстенсификация и интенсификация производства.

Экстенсивный экономический рост представляет собой увеличение масштабов производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства:

- 1) увеличения числа занятых работников без повышения их квалификации;
- 2) расширения потребления материальных факторов производства: сырья, материалов, топлива, земельных угодий без увеличения эффективности их использования;
- 3) роста капитальных вложений без соответствующего улучшения технологии.

Интенсивный экономический рост представляет собой рост производства за счет более эффективного (интенсивного) использования наличных факторов производства:

- 1) расширения производства материальных благ и услуг за счет внедрения новых, более эффективных технологий, посредством обновления основных фондов (средств производства). Иначе говоря, за счет внедрения в производство достижений научно-технического прогресса;
- 2) улучшения организации производства (новая структура хозяйственных связей, управления, маркетинга, кооперации) и, как результат, повышение его эффективности;
- 3) совершенствования использования основных и оборотных фондов, ускорения их оборачиваемости, ускоренной амортизации и т.д.;
- 4) постоянного роста квалификации рабочей силы и совершенствования научной организации труда.

В зависимости от тех или иных направлений экономики производственных ресурсов различают трудосберегающую, капиталоло-

сберегающую и всестороннюю интенсификацию производства, которая ведет к интенсификации экономического роста.

Трудосберегающая интенсификация предполагает, что новая техника вытесняет из производства рабочую силу. В этом случае скорость роста выпуска продукции опережает темпы изменения численности работников. Такой процесс в широких масштабах происходил в результате первой промышленной революции на индустриальной стадии производства.

Капиталосберегающая интенсификация осуществляется благодаря применению более эффективных машин и оборудования; экономному расходованию средств производства. Эти изменения в наибольшей мере стали проявляться на начальном этапе научно-технической революции (НТР), когда широко осваивалось высокопроизводительное автоматическое оборудование, удешевлявшее продукцию, а также достижения химии полимеров и другие эффективные вещественные факторы производства.

Всесторонняя интенсификация — это такое направление экономического прогресса, при котором используются все указанные формы ресурсосбережения. Тогда экономятся и трудовые, и вещественные условия производства. Данный вид интенсификации практически внедряется в условиях современного этапа НТР и высоких технологий.

Всесторонняя интенсификация ведет к качественному обновлению всего процесса расширенного воспроизводства. В противовес затратному экстенсивному наращиванию производства всесторонняя интенсификация обеспечивает антизатратную траекторию экономического роста.

Таким образом, экстенсивный тип экономического роста заключается в простом количественном увеличении факторов производства, а интенсивный тип — в качественном улучшении их использования, совершенствовании техники и технологии.

11.3. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

Рыночная экономика, казалось бы, обладает настолько мощными рычагами саморегулирования, что должна развиваться поступательно, сопровождаясь равномерным экономическим ростом. Но на практике стабильность постоянно нарушается. Основными макроэкономическими проблемами являются безработица и растущие цены (инфляция).

Выделяют три типа безработицы: фрикционная, структурная и циклическая.

Фрикционная безработица отражает положение того, кто находится между работами, а также того, кто впервые ищет работу.

Фрикционная безработица неизбежна, в какой-то мере даже желательна. Ведь найдя более интересную или более высокооплачиваемую работу, человек сможет вносить больший вклад в реальный ВВП.

Структурная безработица возникает из-за того, что структура рабочей силы (набор имеющихся специалистов разных профессий) не полностью отвечает структуре рабочих мест, меняющейся в связи с научно-техническими нововведениями. У некоторых работников не оказывается навыков, которые они могут быстро продать.

Различие между фрикционной и структурной безработицей состоит в том, что у фрикционных безработных есть навыки, которые они могут продать, а структурные безработные должны прежде пройти переподготовку либо переехать в другое место. Структурная безработица носит долговременный характер и поэтому является более серьезной проблемой.

Циклическая безработица вызывается спадом, когда спрос на товары и услуги сокращаются и, как следствие, снижается занятость.

По этой причине часто циклическую безработицу называют безработицей, связанной с дефицитом спроса.

Термин «полная занятость» не означает абсолютного отсутствия безработицы, а характеризует отсутствие только циклической безработицы. Уровень безработицы при полной занятости называют «естественным уровнем безработицы»; он включает в себя уровни фрикционной и структурной безработицы.

Для расчета уровня безработицы все население страны делят на три группы: в первую входят те, кто не достиг рабочего возраста или находится на лечении или перевоспитании. Эта группа не входит в понятие «рабочая сила»; вторую составляет взрослое население, имеющее возможность работать, но по каким-то причинам не работающее и не ищущее работу; третью составляет рабочая сила. Ее подсчитывают, вычитая из всего населения численность первых двух групп. Величина уровня безработицы — это отношение числа безработных к рабочей силе, выраженное в процентах.

Главное экономическое последствие безработицы для общества — это невыпущенная продукция или отставание ВВП из-за превышения фактического уровня безработицы над естественным. Помимо этого, безработица несет с собой тяжелые социальные последствия.

Инфляция — это долговременный и непрерывный рост уровня цен, т. е. снижение покупательской способности денег. Для ее измерения сопоставляют индекс цен одного временного интервала (месяца или года) с индексом цен другого. В зависимости от темпов роста цен различают инфляцию ползучую — до 10% в год,



Рис. 11.4. Виды интенсификации производства

галопирующую — 300—500% в год; гиперинфляцию — более 10 000% в год.

В экономической теории выделяют два типа инфляции — инфляцию спроса и инфляцию, вызванную ростом издержек производства.

При инфляции спроса коротко можно охарактеризовать ситуацию так: «слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров». На самом деле процесс сложнее. Если построить кривую, связывающую уровень цен и реальный объем национального производства, она будет иметь вид, представленный на рис. 11.4. Отчетливо выделяются три отрезка этой кривой.

На первом отрезке / кривой общие расходы (т.е. сумма потребительских расходов, валовых инвестиций, правительственных расходов и чистого экспорта) настолько малы, что объем национального производства сильно отстает от своего максимального уровня, объема производства при полной занятости Q_f (от англ. *full employment* — полная занятость). Ресурсы не используются полностью, предприятия бездействуют, уровень безработицы высок, т.е. имеет место экономический спад.

Предположим, что спрос повысился. Из-за этого объем производства увеличится, уровень безработицы снизится. При этом уровень цен не изменится. Причина этого в том, что бездействовавшие ресурсы можно купить по существующим на них низким ценам. По мере того как спрос растет, экономика вступает во вторую фазу (отрезок 2), приближаясь к полной занятости Q_f , но уровень цен может начать повышаться до того, как будет достигнута полная занятость. Этому способствует ряд обстоятельств.

Во-первых, запасы бездействующих ресурсов не исчезают одновременно во всех секторах экономики. В некоторых отраслях возникают «узкие места», т.е. недостаток производственных мощностей, из-за которого при растущем спросе происходит рост цен.

Во-вторых, работники, имевшие работу неполный рабочий день, теперь получают ее полностью. Это увеличивает их заработную плату, а следовательно, издержки фирм. В результате фирмы

повышают цены. Профсоюзы помогают работникам получать повышенную заработную плату при заключении коллективных договоров. Фирмы уступают требованиям профсоюзов, не желая из-за забастовок упустить свою долю рынка в момент экономического оживления. Кроме того, фирмы могут компенсировать свои издержки, переложив их частично на потребителей, т.е. поднять цены.

В-третьих, когда полная занятость почти достигнута, фирмам приходится нанимать менее квалифицированных, а значит, и менее производительных работников. Это ведет к росту издержек, а затем к росту цен. Инфляцию, возникающую на втором отрезке, называют «преждевременной», так как она начинается при достижении полной занятости в стране.

Когда общие расходы достигают третьей фазы (отрезок 3), полная занятость распространяется на все секторы экономики. Они не могут больше отвечать на растущий спрос увеличением объема производства, который достигает своего максимума Q_c . Дальнейшее увеличение спроса приводит лишь к «чистой» инфляции.

Инфляция, вызванная ростом издержек, возникает, если рост цен на ресурсы вызывает сокращение прибыли и того объема продукции, который фирмы готовы предложить. Из-за уменьшения предложения при неизменном спросе возникает рост цен.

Если инфляция спроса может продолжаться до тех пор, пока существуют чрезмерные общие расходы, то инфляция издержек вызовет спад, который приведет к постепенному снижению издержек и ликвидирует инфляцию.

В реальной жизни сложно разграничить два этих типа инфляции; для выявления типа инфляции следует найти первопричину, источник роста цен.

Инфляция сказывается и на доходах людей. В наибольшей мере от нее страдают получатели фиксированного дохода, так как их реальный доход (количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинального дохода) из-за роста индекса цен снижается.

Выигрывают из-за инфляции получатели ссуды, так как они берут в долг «дорогие» деньги, а отдают «подешевевшими» из-за инфляции. Правительство, накопившее большой государственный долг, также выигрывает от инфляции, потому что оплачивает долги из вновь взятых ссуд.

Контрольные вопросы

1. По каким признакам формируется структура экономики страны?
2. Какие пропорции должны выдерживаться при формировании структуры экономики страны?

3. **Какие проблемы экономического роста возникают в отдельной стране?**
4. **Какими признаками характеризуются отдельные модели экономического роста?**
5. **По каким направлениям осуществляется интенсификация экономического роста?**
6. **Дайте пояснение понятия «полная занятость».**
7. **Что отличает преждевременную инфляцию от чистой?**
8. **При каких условиях возникает инфляция, вызванная рядом перемен?**

Глава 12

НЕУСТОЙЧИВОСТЬ И РАВНОВЕСИЕ РАЗВИТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ

12.1. Содержание и общие черты экономического цикла

Современное представление о цикле основано на том, что он является постоянной динамической характеристикой экономической активности и проявляется в периодических взлетах и падениях рыночной конъюнктуры, в различных формах несоответствия спроса и предложения.

Особенность рыночной экономики, проявлявшаяся в склонности к повторению экономических явлений (повышение или понижение спроса, увеличение объемов производства или его застой) была замечена экономистами еще в первой половине XIX в. Выявилась и определенная последовательность в чередовании указанных явлений. Проблема имела столь огромное значение для экономического развития, что ее не обошел стороной практически ни один из ведущих экономистов XIX и XX вв., давая свою трактовку сущности, причин, продолжительности экономического цикла.

С.Джевонс, А.Чижевский причину цикла объясняли периодичностью возникновения пятен на солнце, которые, по их мнению, приводили в конечном счете к неурожаю и общему экономическому спаду. В.Парето, А. Игу причину цикла усматривали в соотношении оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей. Т. Мальтус, Ж. Сисмонди причину цикла связывали с недостаточностью потребляемого дохода в сравнении с произведенным доходом. М.Туган-Барановский, А. Шпитгоф считали, что причина цикла состоит в превышении производства средств производства над производством предметов потребления. Э.Хансен, Р.Хоутри полагали, что циклы обусловлены экспансией и ограничением банковского кредита и движением учетной ставки. М.Кейнс связывал циклы с избытком сбережений и недостатком инвестиций.

К.Маркс исходил из того, что главная причина цикла — основное противоречие капитализма, выражающееся в противоречии между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов производства.

Признавая объективный характер экономического цикла, большинство современных экономистов предлагают изучать это явление через анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на характер цикла, его продолжительность, специфику проявления отдельных фаз.

К внешним факторам могут быть отнесены объективные и субъективные обстоятельства, вызывающие периодическую повторяемость экономических явлений и лежащие вне экономической системы:

- войны, революции и другие политические потрясения;
- открытия крупных месторождений золота, урана, нефти и других ценных ресурсов;
- освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения, колебания численности населения земного шара;
- мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом менять структуру общественного производства.

Теории, объясняющие экономический цикл главным образом наличием внешних факторов, принято называть *экстернальными* теориями, в отличие от *интернальных* теорий, рассматривающих экономический цикл как порождение внутренних, присущих самой экономической системе, факторов. Эти факторы могут вызывать как подъем, так и спад экономической активности через определенные промежутки времени.

Если в одной или нескольких отраслях начался бум, вызвавший резкое увеличение спроса на машины и оборудование, то вполне естественно предположить, что явление повторится через 10—15 лет, в течение которых эти машины и оборудование будут полностью изношены.

Физический срок службы основного капитала (движимого и недвижимого) рассматривается многими экономистами как один из важнейших внутренних факторов, порождающих экономический цикл.

Среди других внутренних факторов выделяют:

- личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости;
- инвестирование, т.е. вложение средств в расширение производства, его модернизацию, создание новых рабочих мест;
- экономическую политику государства, выражающуюся в прямом и косвенном воздействии на производство, спрос и потребление.

Однако важно понимать, что масштабные изменения экономической системы не могут вызываться только внешними или только внутренними факторами. Так, например, автомобиль может переместиться из одного города в другой за определенное время, потому что у него есть двигатель, трансмиссия и колеса.

Но он не сделал бы этого, если бы не было дорог и бензоколонок. Точно также экономический цикл ускоряет и тормозит экономическую систему, используя ее внутренние и внешние факторы.

По мнению многих экономистов, внешние факторы — производители первоначальных импульсов циклов, а внутренние преобразуют данные импульсы в фазные колебания.

12.2. Фазы цикла. Динамика экономических показателей

Наиболее яркой чертой промышленного цикла является *фаза кризиса*. Промышленные кризисы возникли как всеобщее пере-производство, как глубокое потрясение всей хозяйственной системы сверху донизу.

Первый кризис разразился в Англии в 1825 г., затем — в Англии и США в 1836 г., в США - в 1841 г., в США, Англии, Франции и Германии — в 1847 г. Кризис 1857 г. явился первым мировым циклическим кризисом. Затем последовали кризисы 1873, 1882, 1890 гг.

Наиболее сокрушительным был кризис 1900— 1901 гг. Он начался почти одновременно в России и США и, прежде всего, обрушился на металлургическую промышленность. Поразив американский рынок металла, кризис перекинулся сперва в Англию, затем на европейский континент. Первой пострадала текстильная промышленность, за ней последовали строительная, химическая, машиностроительная, электрическая. С невероятной быстротой кризис распространился на все европейские страны: Францию, Австрию, Германию, Италию, Бельгию и скоро стал всеобщим.

Цены рухнули вниз. Солидные предприятия были разорены полностью. Разорение промышленности сопровождалось стремительным ростом безработицы.

Однако кризисы XIX и начала XX вв. несли в себе и свое лечение. По мере развития кризиса цены на товары падали ниже и ниже, создавая тем самым потенциальную возможность сбыта и перспективу выхода из кризиса.

После Первой мировой войны кризисы регулярно сотрясали экономику западных стран. Однако характер их стал несколько иным, особенно после кризиса 1929— 1933 гг., который часто называют Великой депрессией.

Грандиозный биржевой крах в «черный вторник» 29 октября 1929 г. положил начало наиболее разрушительному за всю историю человечества кризису. Падение цен, которого еще не знала экономика США, Германии, Франции и Англии, резкое сокра-

шение прибылей, катастрофический кредитный кризис, обесценение валют — далеко не полный перечень бед, свалившихся на экономику государств, еще недавно считавшихся богатейшими и преуспевающими.

О масштабах разрушительного воздействия этого кризиса говорят следующие данные: курс акций сократился в 7 раз, держатели акций потеряли 74 млрд долл., товары обесценились на 20 %, промышленное производство сократилось на 50%, объем инвестиций сократился более чем в 16 раз, количество безработных превысило 13 млн человек в США и 17 млн человек в Европе. Обанкротилось 900 банков и 80 000 компаний.

Кризис 1929—1933 гг. заставил правительства многих стран предпринять меры по выводу национальных экономик из экономической пропасти.

Грандиозная система мер преодоления кризиса с помощью государственных мероприятий была проведена в США. Сущность ее заключалась в следующем:

- а) спасение кредитной системы путем гарантирования вкладов государством;
- б) снижение бремени долгов на 40 % путем обесценения доллара;
- в) повышение цен на сельскохозяйственные продукты посредством предписываемого и субсидируемого государством сокращения производства;
- г) содействие образованию монополий, во многих случаях означавшее собой принудительное их создание;
- д) борьба против безработицы путем организации общественных работ;
- е) жесткое регулирование заработной платы.

Активизация экономической роли государства и антикризисное регулирование дали существенные результаты, и уже более чем полвека рыночная экономика не сталкивается с сокрушительными потрясениями, аналогичными кризису 1929—1933 гг.

Вместе с тем промышленные кризисы продолжали отражаться на динамике процентных ставок, прибыли, издержек производства, заработной платы до середины 70-х гг.

В условиях кризиса лишь предприятия с крупным капиталом и большими финансовыми возможностями могут получать прибыль путем сокращения издержек производства. Благодаря этому крупные предприятия при общей тенденции нормы прибыли к падению во время кризиса получают возможность приостановить или замедлить его. Средние и мелкие предприятия, особенно не обладающие высокопроизводительным оборудованием и технологией, не могут стабилизировать ухудшающееся экономическое положение и зачастую терпят банкротство. Разорение слабых в техническом отношении предприятий имеет свои плюсы для про-

мышленности в целом, так как ведет к повышению общего уровня производительных сил.

Следствием повышения общего уровня производительности труда является понижение стоимости товаров и в итоге — ослабление падения нормы прибыли. Растет ссудный процент.

Фаза депрессии, наступающая после кризиса, может иметь весьма продолжительный характер. Уровень производства сохраняется стабильным, но очень низким по отношению к состоянию перед началом кризиса. Сохраняется высокий уровень безработицы. Однако падение цен приостанавливается, падает ссудный процент, стабилизируются товарные запасы.

Фаза оживления — сопровождается незначительным повышением уровня производства, некоторым сокращением безработицы. Постепенно начинают повышаться цены и расти ссудный процент. На товарном рынке растет спрос на новое промышленное оборудование.

Наметившееся оживление охватывает все большее количество отраслей, втягивая в новый виток спирали новые капиталы.

Фаза подъема зачастую приобретает ажиотажный характер. Уровень производства превосходит достигнутый в предыдущем цикле. Лихорадочно растут цены. Безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном существенном росте заработной платы.

Резко возрастает спрос на продукцию отраслей, определяющих тенденции в движении научно-технического прогресса. В связи с расширением масштабов производства инвестиционных товаров значительно возрастает спрос на сырьевые ресурсы, и цены на них растут; усиливаются диспропорции, заложенные на фазе оживления. Экономика подходит к следующему витку (рис. 12.1).

Современные экономические циклы существенно отличаются от циклов XIX и первой половины XX вв. Общие закономерности находят все менее видимое проявление. Некоторые фазы эконо-



Рис. 12.1. Классическая схема экономического цикла

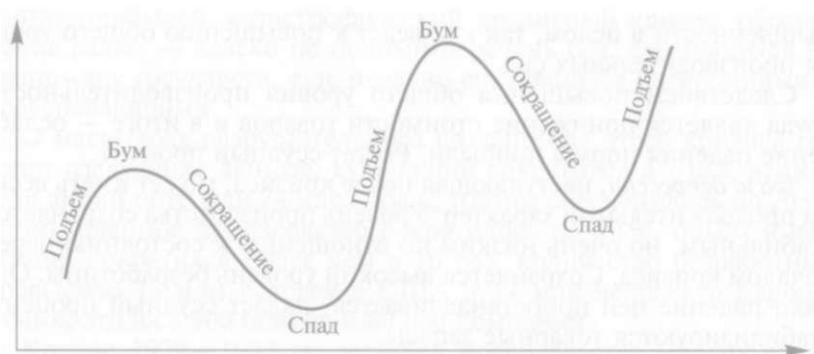


Рис. 12.2. Современная схема экономического цикла

мического цикла претерпевают значительные метаморфозы, а то и исчезают вовсе.

Так на рис. 12.2 изображен экономический цикл, каким он представляется современным американским экономистам. На этой схеме отсутствует фаза депрессии. Оживление и подъем объединены в одну фазу. В самостоятельные фазы выделены вершина подъема — бум и низшая точка падения — спад.

В зависимости от того, как изменяется значение экономических параметров в ходе конъюнктурного цикла, они делятся на проциклические, контрциклические и ациклические.

Проциклическими называют параметры, значения которых в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада уменьшаются. К проциклическим относят такие параметры, как совокупный выпуск, загрузка производственных мощностей, агрегаты денежной массы, скорость обращения денег, краткосрочные ставки процента, общий уровень цен, прибыли корпораций. В меньшей мере проциклическими переменными являются долгосрочные ставки процента, уровни цен и объемы выпуска в добывающих отраслях и в сельском хозяйстве, производство товаров однократного пользования.

Контрциклическими называются показатели, значения которых во время спада увеличиваются, а во время подъема уменьшаются. Контрциклическими переменными являются уровень безработицы, число банкротств, размеры производственных запасов готовой продукции.

Ациклическими называются параметры, динамика которых не обнаруживает связи с фазами экономического цикла. К ациклическим параметрам может быть отнесен объем экспорта.

Темпы изменения разных параметров обычно не совпадают. Как правило, одни из проциклических переменных еще возрастают, тогда как другие уже снижаются и, соответственно, одни из контрциклических переменных еще падают, а другие уже возрастают.

Поэтому смена фаз подъема и спада (и наоборот) происходит не резко, а плавно.

В этой связи имеет смысл различать экономические переменные по тому, достигают ли они экстремальных значений (максимума, минимума) до или после достижения экономикой пика (низшей точки спада).

Согласно классификации Национального бюро экономических исследований (*NBER*) и используемой Министерством торговли США, различают три типа экономических параметров — опережающие, запаздывающие и соответствующие.

Опережающие, или ведущие (*leading*) параметры достигают максимума (минимума) *перед* достижением пика (соответственно низшей точки активности).

Запаздывающие, или отстающие (*lagging*) параметры достигают максимума (минимума) *после* достижения экономического пика (соответственно низшей точки).

Совпадающие (*coincident*) параметры изменяются одновременно и в соответствии с изменением экономической активности.

В попытках отыскать наиболее общие причины циклических колебаний ученые-экономисты и предприниматели основное внимание уделяли анализу фазы кризиса (сокращения и спада, по иной терминологии), поскольку именно эта фаза концентрировала все негативные явления в экономическом процессе.

Один из подходов дает основание утверждать, что абстрактная возможность кризисов в рыночной экономике заложена уже в простом товарном обращении и связана с функцией денег как средства обращения. Несовпадение купли и продажи по месту и времени может создать предпосылки для разрыва многих звеньев в цепи продаж и покупок.

Вторая возможность кризисов связана с функцией денег как средства платежа. Любой производитель не может иметь гарантии, что к моменту платежа покупатель его продукции окажется платежеспособным. Неплатеж по одним обязательствам может вызвать цепную реакцию, которая приведет к расстройству системы обращения и, в конечном счете, процесса производства.

12.3. Структурные кризисы

Первая половина 70-х гг. XX в. привнесла в развитие современного рыночного хозяйства новые катаклизмы. Разразился нефтяной кризис, охвативший практически весь капиталистический мир. В отличие от циклических этот кризис сопровождался необычайным ростом мировых цен на нефть и нефтепродукты, ажиотажным спросом на них, отставанием предложения от спроса на потребительском рынке жидкого топлива.

Резкий скачок цен на топливо привел к банкротству множество мелких и средних предприятий в США и некоторых странах Западной Европы, ориентировавшихся на потребление дешевой энергии за счет использования жидкого топлива. Пострадали и те, кто использовал нефть и нефтепродукты в качестве основного сырья в процессе производства. Внезапный рост издержек производства привел к разорению многие предприятия промышленного производства.

Структурные кризисы порождаются диспропорциями между развитием отдельных сфер и отраслей, носят, как правило, затяжной характер и не всегда совпадают с началом циклических кризисов.

Нефтяной, продовольственный, энергетический, сырьевой кризисы дополнились в последние десятилетия кризисами валютной системы, экологическим кризисом. Оказывая несомненное влияние на общее состояние промышленного производства, они существенно изменили традиционную картину циклического развития, сглаживая или порою обостряя те или иные проявления циклических кризисов.

Общая картина развития современного рыночного хозяйства стала не совпадать с традиционной схемой. Так, например, промышленный циклический кризис середины 70-х гг. был усугублен нефтяным кризисом, но только в нефтепотребляющих странах. Те же страны, которые имели собственные источники энергетических ресурсов (нефть, уголь, газ, горючие сланцы), не только не пострадали в результате двух кризисов, но даже имели тенденцию к некоторому развитию.

С другой стороны, ожидаемого бурного развития промышленности в фазе подъема во многих странах не происходит в результате резкого обострения обстановки, вызванной экологическим кризисом.

В последние годы структурные кризисы стали обретать более сложную характеристику. Все большее влияние на экономические проблемы оказывают глобальные политические процессы, среди которых следует особо выделить распад социалистической системы, межнациональные и региональные конфликты, возрастание роли так называемого исламского фактора, противоречивые тенденции в процессе создания единой Европы и т.д.

Одним из определяющих факторов в современном мире становится нестабильность. Изменяются традиционные рынки сырья, амплитуда колебания валютных систем достигает опасных пределов, активно развивается производство в зонах, где почти полностью отсутствует система экологического контроля, что также может привести к непредсказуемым отрицательным результатам. В целом земная цивилизация входит в новое тысячелетие в состоянии перманентных потрясений.

12.4. Продолжительность экономических циклов. Эффект акселератора

Экономисты различают три типа экономических циклов в зависимости от их продолжительности.

Краткосрочные экономические циклы принято называть циклами Китчина, посвятившего этой проблеме свою работу в 1923 г. Джозеф Китчин связывал продолжительность цикла, которую он принимал равной трем годам и четырем месяцам, с колебаниями мировых запасов золота. Однако в настоящее время подобное объяснение причин краткосрочного цикла может удовлетворить очень немногих.

Большинство современных экономистов, поддерживающих идею существования краткосрочных экономических циклов, склонно рассматривать их лишь как неотъемлемую часть общей циклической системы, основу которой составляют *среднесрочные экономические циклы*, получившие название циклов Жугляра, по имени французского экономиста, исследовавшего экономические колебания во второй половине XIX в.

Клемент Жугляр рассматривал экономический цикл как закономерное явление, причины которого кроются в сфере денежного обращения, точнее, кредита и считал, что повторение всех экономических процессов, вызванных банковской деятельностью, происходит каждые десять лет.

Кризис — основную фазу цикла — Жугляр оценивал как оздоравливающий фактор, ведущий к общему снижению цен и ликвидации предприятий, созданных для удовлетворения искусственно разросшегося спроса.

Продолжительность цикла Жугляра совпадает с продолжительностью циклов, основную причину которых некоторые экономисты видели в сроках физического износа активной части основных производственных фондов.

Следует упомянуть и о так называемых *строительных циклах*, или циклах Кузнеця (американского экономиста). С. Кузнец считал, что колебательные процессы (длительность цикла 15—20 лет) связаны с периодическим обновлением жилищ и определенных типов производственных сооружений.

Ученые, исследовавшие проблему среднесрочных экономических циклов, обратили внимание на то, что изменение спроса на готовую продукцию влечет за собой, как правило, значительно возрастающий спрос на средства производства.

Дж.М.Кларк, активно изучавший проблему экономических циклов, полагал, что возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, ведущую к многократному увеличению спроса на оборудование и машины. Эта закономерность, являвшаяся ключевым моментом процесса циклического разви-

тия, была определена им как *принцип акселерации (эффект акселератора)*.

До Дж. М. Кларка на явление акселерации обратил внимание французский экономист Альбер Афтальон, считавший возможным объяснить причину среднесрочного экономического цикла продолжительностью процесса производства во времени. Он нашел довольно удачное сравнение экономики с процессом растапливания печи. Сначала печь загружают углем. Поскольку сгорание угля происходит постепенно, помещение какое-то время не нагревается, а печь все более загружается топливом. Точно так же в экономике для достижения желаемого уровня производства предметов потребления производятся предварительные затраты на изготовление средств производства. Через некоторое время в помещении устанавливается нормальная температура, но печь продолжает отдавать тепло, и может случиться так, что спустя час жара станет невыносимой.

А. Афтальон использовал сравнение экономики с печью, чтобы подчеркнуть, что всякий рост спроса на предметы потребления способен вызвать гораздо более значительное расширение производства средств производства, в результате чего часть произведенных предметов потребления окажется на рынке излишней.

Нарушение равновесия на основе действующего принципа акселерации приводит, по мнению А. Афтальона, к неминуемому чередованию периодов недопроизводства с периодами перепроизводства.

Акселератор можно представить в виде отношения между инвестициями и приростом потребительского спроса (готовой продукции) или национального дохода:

$$v = I / (Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где v — акселератор; I — инвестиции; Y — доход (или потребительский спрос); t — год, когда были осуществлены инвестиции.

Принцип акселерации в той или иной степени рассматривался всеми экономистами, изучавшими экономический цикл, но в оценке значения принципа акселерации и в вопросе о его реальном проявлении были и остаются существенные разногласия. П. Самуэльсон считает, что акселерация обладает двухсторонним действием, ибо вызывает неустойчивость, когда каждый предприниматель поступает в высшей степени рационалистически.

П. Самуэльсон полагает, что принцип акселерации в сочетании с мультипликатором порождает кумулятивную дефляционную (или инфляционную) спираль.

В целом эффект акселератора рассматривается как неотъемлемый элемент экономических колебаний, порождаемый нестабильностью экономики и порождающий эту нестабильность.

Тенденция к размыванию фаз промышленных циклов, участившемуся их несовпадению в различных странах и регионах, в совокупности с тенденцией нарастания сложностей развития рыночной экономики, вызванных структурными кризисами, заставили ученых искать новые причины столь сложных экономических явлений.

Вновь возник интерес к полузабытым исследованиям периода 20-30 гг. XX в.

6 февраля 1926 г. в Институте экономики Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук с докладом на тему «Большие циклы экономической конъюнктуры» выступил 34-летний профессор Николай Дмитриевич Кондратьев.

Обработав данные об изменениях основных экономических показателей западноевропейских стран и США с конца XVIII до начала XX вв., Кондратьев обнаружил определенные закономерности и сформулировал теорию «длинных волн» в экономике, которая принесла ему всемирную славу.

Согласно этой теории страны в своем развитии проходят через стадии экономического подъема и спада, образуя 40—60-летние циклы. Такие большие циклы получили название «кондратьевских волн». По мнению ученого, такие колебания порождаются серьезными изменениями в технологиях, внедрениями в производство крупных изобретений. Материальной основой «длинных волн» может также являться необходимость обновления всех видов сооружений и оборудования.

К началу XX в., по расчетам Кондратьева, прошло несколько циклов:

I цикл — с начала 1790-х гг. до 1844—1851 гг.

II цикл - с начала 1844-1851 гг. до 1890-1896 гг.

III цикл - с 1890-1896 гг. до 1914-1920 гг.

Подробно проанализировав, что происходило за этот период, Н.Д. Кондратьев пришел к ряду выводов.

1. Повышающей волне обязательно предшествуют значительные научно-технические изобретения и нововведения. Так, подъем первого большого цикла связан с промышленной революцией в Англии, второго — с развитием железнодорожного транспорта, третьего — с внедрением электроэнергии, телефона и радио.

2. Повышающая волна, как правило, богата социальными потрясениями (революции и войны).

3. Понижающие волны оказывают особо угнетающее влияние на сельское хозяйство.

4. Обычные 8—10-летние циклы нанизываются на большие волны, характер их протекания зависит от того, на какую фазу длинной волны они попали.

В соответствии с концепцией Н.Д.Кондратьева начало подъема в новом большом экономическом цикле должно было попасть на середину 40-х гг., а следующего — на середину 90-х гг.

Разработка идей этого ученого весьма актуальна, так как все большее влияние на мировую экономику оказывают научно-технический прогресс, революционные технологии, появились новые факторы воздействия на «длинные волны», которые следует исследовать. Так, перелом от повышения к понижению доли наукоемких отраслей и строительства в ВВП семи ведущих стран произошел в 60-е гг. Это был сигнал о том, что фаза процветания заканчивается. Следующая фаза оживления возможна, когда появятся признаки масштабного роста новых отраслей хозяйства в странах — лидерах технического прогресса и начнется повышение общей нормы капиталовложений и особенно вложений в здания и сооружения. Что касается новых отраслей, то их круг определяется нововведениями 80—90-х гг. Наиболее перспективными из них следует считать развитие информатики на базе передовых технологий с использованием электроники, космической и лазерной техники.

12.5. Государственное антициклическое регулирование

Несмотря на значительный разброс взглядов на причины циклических колебаний и различную расстановку акцентов при выработке антициклической политики, в целом можно сказать, что все концепции регулирования циклов тяготеют к одному из двух направлений: неокейнсианскому или неоконсервативному, развившемуся на базе классической школы. Первое ориентируется на регулирование совокупного спроса, второе — на регулирование совокупного предложения. Для наглядности можно представить их различие в виде табл. 12.1.

В зависимости от исходных установок и ориентиров сторонники того или иного направления по-разному решают проблемы сглаживания циклических колебаний, по-разному оперируют инструментами, находящимися в распоряжении государства, которые можно использовать для этих целей. Например, сторонники неокейнсианских рецептов большее внимание уделяют бюджетной политике (главным образом это связано с увеличением или уменьшением расходов государства) и налоговой политике (манипуляции с налоговыми ставками в зависимости от состояния экономики).

Сторонники неоконсервативных рецептов уделяют большее внимание проблеме денег и кредита, поэтому в последние годы неоконсервативная политика опирается на монетаристские тео-

Таблица 121

Концепции регулирования циклов по направлениям

Признак	Направление	
	Неокейнсианство	Неоконсерватизм
Ориентация	На спрос	На предложение
Цель	Регулирование хозяйства в целом (макрэкономика)	Создание стимулов деятельности отдельных фирм (микрэкономика)
Приоритеты регулирования	Налогово-бюджетная политика. Кредитно-денежная политика	Кредитно-денежная политика. Налогово-бюджетная политика
Оценка роли государства	Поощрение	Ограничение

рии, которые во главу угла ставят вопросы объема денежной массы и его регулирования.

По-разному решается проблема участия государства в происходящих процессах — в политике регулирования экономики в целом и в области сглаживания циклических колебаний.

Несмотря на такие существенные различия, есть общее понимание того факта, что, во-первых, государство в состоянии сглаживать циклические колебания и, во-вторых, оно должно это осуществлять в целях достижения и поддержания экономической стабильности.

Существует и общее понимание того, какова должна быть в целом линия поведения государства, направленная на преодоление циклических колебаний. В фазе спада все мероприятия государства должны быть направлены на стимулирование деловой активности. В области налоговой политики это означает снижение ставок, предоставление налоговых льгот на новые инвестиции, проведение политики ускоренной амортизации. При этом сторонники кейнсианских взглядов больше уповают на рост государственных расходов, которые рассматриваются как стимулятор накопления.

Налоговые мероприятия больше дополняют бюджетные, и в комплексе они ведут к стимулированию совокупного спроса, а в конечном счете — и производства. Иллюстрация воздействия государства на совокупный спрос представлена на рис. 12.3.

Рост спроса на величину D_1D_2 вызывает рост национального дохода от уровня ON_1 до ON_2

Сторонники неоконсервативных взглядов большее внимание уделяют налогам, снижение которых ведет к росту деловой актив-

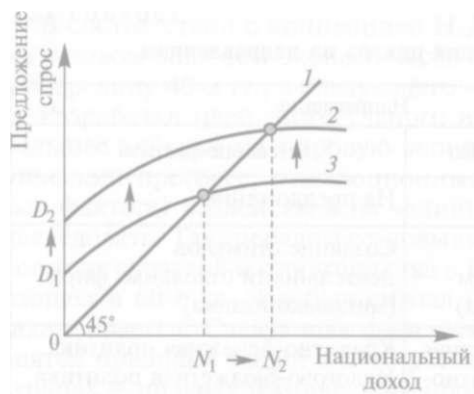


Рис. 12.3. Политика экспансии:

- 1 — совокупное предложение;
- 2 — совокупный спрос после стимулирования государством;
- 3 — совокупный спрос

ности, но в целом они рассматривают налогово-бюджетную политику как дополнение к кредитно-денежной политике.

Кредитно-денежная политика в этот период преследует те же цели, что и налогово-бюджетная, и предполагает проведение кредитной экспансии. Ее цель — оживление экономической жизни в стране при помощи дополнительных кредитов. В это время проводится политика «дешевых денег». Это означает, что снижаются процентные ставки за выданные ссуды, увеличиваются кредитные ресурсы банков, что ведет к увеличению капиталовложений, усилению деловой активности, снижению безработицы. Однако это может иметь и отрицательные последствия, так как в длительной перспективе ведет к усилению инфляционных тенденций.

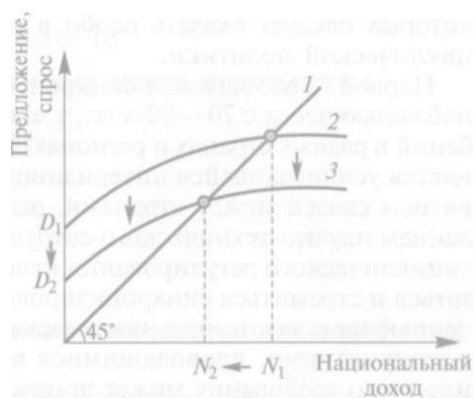
Что же происходит в обратном случае, т.е. в период подъема экономической конъюнктуры? Государство в целях предотвращения перегрева экономики и связанных с этим болезненных явлений в хозяйственной жизни проводит *политику сдерживания*, включающую противоположные мероприятия в области налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики.

Налогово-бюджетная политика такого периода характеризуется повышением ставок налогов, сокращением государственных расходов, ограничениями в области проведения амортизационной политики. Именно на налогово-бюджетную политику ориентируются теоретики неокейнсианских методов регулирования. Фискальные мероприятия приводят к снижению покупательной способности, а значит, и спроса, что ведет в конечном счете к некоторому спаду экономической активности (рис. 12.4).

Снижение спроса на величину D_1D_2 вызывает сокращение национального дохода с ON_1 до ON_2

В денежно-кредитной политике начинают преобладать элементы кредитных рестрикций, т.е. проводится политика «дорогих денег», что означает прямо противоположные меры: повышение процентных ставок по ссудам, сокращение кредитных ресурсов банков.

Рис. 12.4. Политика сдерживания:
 / — совокупное предложение; 2 — совокупный спрос; 3 — совокупный спрос после сдерживания государством



В этом случае необходимо весьма осторожно обращаться с элементами кредитно-денежной политики, ибо в долгосрочном плане кредитная рестрикция может через сокращение инвестиций и, соответственно, производства привести к росту безработицы. В общем, говоря о политике, которую должно проводить государство в целях сглаживания циклических колебаний, можно охарактеризовать ее как политику противодействия: мероприятия, направленные на смягчение циклических явлений, должны идти в направлении, противоположном существующим на данный момент колебаниям экономической конъюнктуры. В период спада государство проводит политику активизации всех хозяйственных процессов, а в период «перегрева» экономики стремится сдерживать деловую активность (рис. 12.5).

Все рассмотренные выше рекомендации, касающиеся поведения государства по отношению к циклу, применялись и продолжают целенаправленно применяться на практике. И именно в реальной жизни происходит оценка данных теоретических рассуждений и рекомендаций. Правительство стремится учитывать требования экономической ситуации и пытается бороться с дестабилизирующими явлениями, добиваться устойчивого хозяйственного развития. Отсюда и объяснение тех практических шагов, которые оно предпринимает, а эффективность этих шагов может быть реально оценена только по истечении определенного периода времени.

В современных условиях возникает ряд новых факторов, о



Рис. 12.5. Антициклическая политика:
 ↑ — политика экспансии; ↓ — политика сдерживания

которых следует сказать особо в связи с осуществлением антициклической политики.

Первое — это явление синхронизации экономических циклов, наблюдающееся с 70—80-х гг., т.е. совпадение циклических колебаний в разных странах и регионах. Процесс синхронизации объясняется усиливающейся интернационализацией производства, развитием связей между странами, распространением НТР и углублением научно-технического сотрудничества. При проведении антициклического регулирования правительство должно с этим считаться и стремиться синхронизировать свои мероприятия, направленные на сглаживание циклических колебаний, с аналогичными мероприятиями, проводящимися в других странах. Игнорирование этого требования может привести не только к снижению эффективности антициклического регулирования, но даже практически к нулевым результатам усилий в данной области.

Второе, что важно отметить, — это тот факт, что выше были рассмотрены лишь общие ориентиры антициклической политики. Но усугублению конъюнктурных колебаний способствуют и такие явления, как инфляция, монополизация экономики, нарушение хозяйственных пропорций и т.п. Поэтому все те мероприятия, которые проводятся в целях их преодоления (антиинфляционная политика, борьба с монополизмом и т.п.), тоже можно рассматривать как частные случаи регулирования экономического цикла.

Контрольные вопросы

1. Каковы причины экономических циклов?
2. Каковы основные фазы экономического цикла?
3. Какие экономические кризисы на протяжении XX в. были наиболее разрушительными?
4. Определите, к какой фазе экономического цикла относятся следующие явления:
 - сокращение прибылей;
 - рост инвестиций;
 - рост налоговых поступлений;
 - увеличение спроса на труд;
 - падение курса акций;
 - рост инфляции;
 - снижение уровня процентных ставок.
5. Какие экономические параметры являются проциклическими, контрциклическими, ациклическими?
6. Дайте определение понятию «структурный кризис».
7. Какие виды экономических циклов вы можете перечислить?
8. В чем заключается эффект акселератора?
9. Каким образом государство может проводить антициклическое регулирование?

Глава 13

РЕГУЛЯТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

13.1. Способы регулирования национального хозяйства

Россия находится в стадии перехода к рыночной системе, как к более совершенной и эффективной, способной к саморегулированию народного хозяйства. Вместе с тем ей самой внутренне присущи недостатки, которые остро проявляются с развитием экономики, как количественно, так и качественно.

Несовершенство рыночной системы вытекает из того, что она во многих случаях оказывается несостоятельной:

- 1) не способствует сохранению невозобновляемых ресурсов;
- 2) не имеет экономического механизма защиты окружающей среды (только законодательные акты могут заставить предпринимателей вкладывать средства в экологически чистые производства);
- 3) не может регулировать использование природных ресурсов (например, рыбных богатств океана);
- 4) игнорирует потенциально отрицательные, порой разрушительные последствия принимаемых решений, если эти решения приносят предпринимателю доход;
- 5) не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования, общественных благ (дороги, дамбы, общественный транспорт, образование, здравоохранение и т.д.);
- 6) подвержена нестабильному развитию с присущими ему инфляционными процессами.

Эти недостатки рыночной экономики особенно характерны для рыночной системы промышленно развитых стран, которые с одной стороны ориентированы на насыщенность рынка товарами массового производства, а с другой — направлены на удовлетворение потребностей определенных групп покупателей; ей присуще гибкое и адаптивное производство, способное отвечать самым сложным запросам потребителей. Но вместе с тем она не «справляется» иногда с жизненно важными проблемами, возникающими перед обществом. Неспособность рынка решать нижеперечисленные проблемы совершенно объективно обуславливает необходимость внешнего воздействия государства на рыночную систему.

I. Научно-технический прогресс резко увеличил масштабы производства, накоплений и укрепил международные экономические

связи; НТП многогранен и требует таких капитальных вложений, с которыми «справиться» не могут отдельные, даже самые крупные предприятия. Контроль политический, финансовый, экономический и социальный за ходом НТП имеет стратегическое для страны значение. Кроме того, существует целый ряд производств, которые частному бизнесу просто нельзя доверить (атомное производство, биологические исследования и т.д.).

2. Концентрация производства в условиях НТП привела к образованию монополий, гигантских предприятий, которые по своему существу отрицают конкурентную экономику, хотя и являются ее порождением. Они лишают ее гибкости, адаптивности и расширяют, растрачивают общественное богатство. Государство вынуждено заниматься антитрестовским законодательством и антимонопольным регулированием.

3. Циклическое развитие рыночной экономики приводит к периодическим взрывам социальной и экономической напряженности. Только государство может через свои механизмы (политические, экономические, законодательные) стабилизировать равновесие или способствовать его восстановлению.

4. Государство только тогда может эффективно вести политику — внутреннюю и внешнюю, когда способно заставить прислушаться к себе, если оно само располагает не зависящей ни от кого экономической мощью, а точнее — собственностью. На этой основе государство организует свое производство, которое в целом крупнее, устойчивее, мощнее и гибче, чем любое другое производство. Государство само становится субъектом экономики. Следовательно, у него развиваются отношения с фирмами других форм собственности не только по линии госбюджета, но и на уровне субъектов экономической деятельности.

5. В условиях современного НТП не только выросли масштабы производства, но и возникли его внешние эффекты — негативные по своему характеру: загрязнение окружающей среды, опасность отдаленных последствий для здоровья людей различных производств (атомного, подземного, горячего и т.д.). В целом возникает опасность экологической катастрофы, так как предприниматели неохотно финансируют экологически чистые производства, которые приносят маленькую прибыль или вообще одни расходы. Государство, и только оно, может встать на защиту экологического здоровья страны.

6. Государство сильно своей социальной политикой, так же как и экономической. Оно регулирует распределение и, особенно, перераспределение материальных благ. Обеспечивает равенство граждан перед законом, их личную и экономическую свободу. Борется против различных форм дискриминации и т.д.

Какие же цели ставит перед собой государство в политике регулирования экономики? Это прежде всего:

- поддержание сбалансированного общественного производства;
- стимулирование роста производства;
- обеспечение полной занятости;
- повышение эффективности общественного производства;
- справедливое распределение дохода;
- стабильность цен, а следовательно, недопущение инфляции;
- сохранение природной и окружающей среды и т.д.

Но эти цели могут быть достижимы лишь в сопряжении с другими. Так, стимулирование роста производства и повышение его эффективности хотя и можно ставить в качестве цели, но второе не обязательно предполагает первое.

С другой стороны, между целями могут возникать конфликты (например, между повышением эффективности производства и сохранением окружающей среды). Здесь возникает еще одна цель государственного регулирования — нивелирование противоречий между целями экономической политики, снятие конфликтов между ними.

Государство может ставить перед собой любые цели, но, чтобы достичь их оно должно располагать средствами, ресурсами материального и нематериального порядка, которые явились бы гарантом достижения целей, т.е. государство должно иметь возможность в случае необходимости принять соответствующие законы, а подобных случаев бывает много. Такими средствами принуждения являются: государственный бюджет, государственная собственность, законодательное творчество, информация, внешняя торговля, силовые структуры и т.д.

И, наконец, государство вырабатывает определенные методы регулирования. В зарубежной экономической практике сложились следующие методы государственного регулирования:

- управление государственной собственностью;
- государственное потребление;
- социальные программы;
- бюджетная политика;
- налогообложение и т.д.

Все эти формы и методы в целом укладываются в рамки трех обобщающих функций государства: корректирующей, стабилизационной, распределительной (регулирование распределения и перераспределения).

Эти функции государства широко и интенсивно проявляются в разных областях экономики. Прежде всего, там, где особенно слабо работают рыночные механизмы, не увязывая и не корректируя взаимные интересы. Государство здесь исходит из соблюдения и гарантий имущественных прав и прав человека, обеспечивая в первую очередь социальную и экономическую свободу граждан.

Особо нужно отметить корректирующую функцию государства в буржуазно развивающихся международных экономических от-

ношениях. В последние 30—40 лет мировая торговля, научно-техническое сотрудничество развиваются значительно быстрее, чем сам процесс производства. От интенсивного развития международных экономических отношений приходится иногда защищаться таможенными барьерами, поддерживать курс национальной валюты и защищать ее от экспансии других валют. Эти проблемы тесно связаны с поддержанием «домашнего», внутреннего, курса валюты — главного гаранта нормального экономического развития.

Рыночные механизмы не работают там, где им не гарантируется прибыль. Капитал туда не идет. Это касается так называемых общественных благ. Их достаточно много: фундаментальные научные исследования, искусство, литература, культура в целом, народное образование на всех уровнях, оборона, управление, дороги. Эти блага служат всем и каждому. Кроме того, их производство не зависит от благосостояния отдельных граждан, количества потребителей благ. Например, через реку надо строить мост независимо от того, сколько людей воспользуется им. Надо содержать суды независимо от количества рассматриваемых дел. Чтобы скорректировать вклад тех или иных граждан в производство названных общественных благ, государство берет на себя расходы по производству этих благ, а с граждан взимает налоги независимо оттого, воспользуются ли они когда-нибудь данными общественными товарами. Независимо должно совпадать потребление общественного блага индивидом с его налоговым вкладом в госбюджет.

Корректирующая функция государства теснейшим образом связана с его фискальной политикой, направленной на формирование государственного бюджета — самого мощного рычага регулирования и стабилизации экономики, так как в нем сосредоточиваются все денежные ресурсы страны, которыми располагает и распоряжается правительство.

В то же время госбюджет нужно рассматривать как годовой план государственных доходов и расходов, и в этом аспекте задача правительства заключается в достижении баланса госбюджета, выражающегося в равенстве его расходной и доходной частей.

Государственный бюджет в итоге выражает всю совокупность финансовых отношений между государством, физическими и юридическими лицами при создании единого централизованного денежного фонда страны и его расходовании.

Безусловно, как доходная, так и расходная части представляют собой процесс государственного регулирования не только экономики, но и политической, и социальной жизни. Уже сам сбор налогов есть целый комплекс рычагов регулирования.

В то же время государственные расходы четко направляют страну, ее экономику в необходимое русло развития. И то и другое

объединяется в так называемую дискреционную фискальную политику.

Дискреционная фискальная политика — это политика правительства, направленная на регулирование налоговой системы и государственных расходов с целью воздействия на промышленное производство, инфляцию, занятость и т.д.

Распределительная функция государства в основном направлена на уменьшение социального неравенства. Конечно, очень важно выдерживать принципы горизонтального (находящиеся в равном положении) и вертикального (кто больше получает, тот больше и платит) равенства. Однако здесь можно и перестараться.

В СССР попирался самый главный принцип социалистического распределения: «от каждого — по способностям, каждому — по труду». Независимо от того, как и сколько трудился работник, были установлены верхние пределы заработной платы, выше которых он получить не мог, что очень быстро привело к уравниловке.

В рыночной системе те же социальные выплаты безработным заключают в себе громадный потенциал снижения уровня или интенсивности мотивации труда. Чем развитее система социальной защиты, тем сильнее этот потенциал. К тому же социальные выплаты прямо и непосредственно уменьшают возможности страны в области капитальных вложений. По некоторым подсчетам — до 50%.

Практика развитых государств в области регулирования экономического роста включает следующие ее направления и способы:

1. Государство берет на себя решение тех проблем, которые недоступны рыночной системе. Это финансирование фундаментальных исследований, производство общественных товаров, ликвидация последствий внешних эффектов, антимонопольная политика и т. п.

2. Антициклическое регулирование, или политика краткосрочной стабилизации. Главным способом антициклического регулирования стала денежная политика. При ее осуществлении государство вызывает два эффекта:

- во-первых, увеличивается объем денежной массы в обращении и прогрессирует открытая инфляция, результатом же является рост потребительского спроса (что и требовалось правительству);
- во-вторых, по мере роста предложения денег начинают падать процентные ставки, конечным же итогом этого процесса становится возрастание величины инвестиционного спроса.

Манипулировать совокупными расходами можно при помощи не только денежной политики, но и налоговой. В данном случае государство может во время спада уменьшать налоги, увеличивая,

таким образом, размер эффективного спроса, а в периоды подъема — проводить противоположную политику.

3. Структурное регулирование. Решая данную проблему, государство стремится снизить риск осуществления инвестиционных проектов, стимулирует предпринимателей осваивать новые секторы экономики, где перспективы получения прибыли первоначально туманны, поддерживает экспортные отрасли и т. п. Осуществляя указанную деятельность, государство использует инструменты бюджетной и кредитной политики. Может производиться распределение субсидий; могут применяться налоговые льготы, выдаваться льготные кредиты и т. п.

4. Политика ускоренной амортизации производится посредством увеличения государством нормы амортизации основного капитала. Это дает возможность предпринимателям быстрее обновлять средства труда. Наибольшие нормы амортизации характерны для самых передовых отраслей. Эта политика ведет к высоким темпам обновления основного капитала, что расширяет спрос на современные средства труда, увеличивает емкость рынка.

5. Налоговая политика заняла доминирующее положение в области инструментов государственного стимулирования экономического роста. Главное направление ее радикальной реформы заключается в значительном уменьшении ставок налогообложения с целью мобилизации частного сектора экономики. Эта позиция является диаметрально противоположной неокейнсианской «точной настройке», одним из методов которой является антициклическое краткосрочное манипулирование налоговыми ставками для управления совокупным спросом.

По замыслу теоретиков предложения снижение их должно быть дифференцированным и пропорциональным предельной эффективности капитала. В первую очередь это относится к налогам на доходы от капиталовложений, поскольку позволит переместить в производственную сферу денежные ресурсы, которые ранее вкладывались в недвижимость, потреблялись и т. п.

Особое положение занимает налогообложение лиц с высокими доходами. При этом частные сбережения рассматриваются как своеобразный резерв денежных средств, позволяющий размещать дополнительные долговые обязательства государства, не прибегая к эмиссии.

Кроме того, снижение подоходных налогов окажет положительное влияние на занятость не только косвенным путем через увеличение инвестиций, но и непосредственно — путем повышения реальной эффективности трудовых ресурсов и снижения естественной безработицы.

Уменьшение налогов приведет не к росту бюджетных дефицитов, а наоборот, к их сокращению и в результате обернется сильным антиинфляционным фактором.

13.2. Преобразование системы управления в России на рубеже XX—XXI столетий

На рубеже XX—XXI столетий российская экономика находится на очень трудной и противоречивой «переходной» ступени развития.

Переходная экономика страны характеризуется следующими специфическими чертами:

1. Господство переходных экономических форм, в чем собственно и проявляется одновременное существование сменяемой и сменяющей систем. Как следствие — проявление не быть клубком противоречий между старыми — умирающими и новыми — устанавливающимися экономическими формами.

Для экономики современной России характерно развитие в ней акционерных компаний и обществ, которые являются переходными формами собственности: от государственной, общенародной к коллективной, кооперативной или частной. Конкретнее цель развития будет определена в ходе самого перехода, поскольку заведомо указать конечный итог невозможно. Существенное методологическое значение имеет то положение, что сами переходные формы потому переходны, что не являются и не могут быть конечной целью развития; они всегда были, есть и будут средством достижения основной, главной цели, занимают промежуточное положение между законченными системами. Следовательно, переходные формы экономических отношений в своей диалектике выражают взаимосвязь, противоречивость, скачкообразность развития — но все же развитие.

2. Переходная экономика неустойчива: неустойчивый характер ее диктуется постоянным поиском новых экономических форм, более эффективных, более динамичных. Здесь любые отношения быстрее развиваются, проявляют свою противоречивость, быстрее исчерпывают свой движущий потенциал. Так, ваучерная приватизация общественной собственности, весьма стремительно исчерпав себя, перешла в открытую продажу государственного имущества.

3. Переходная экономика носит исторически ограниченный характер; определяется в системе координат от развала плановой системы и до начала самостоятельного функционирования сложившейся экономической системы.

4. Переходная экономика самобытна и специфична: уникальность и самобытность России исключает простое копирование или прямое заимствование чужого опыта (тем более его насильственное перенесение на почву российской действительности), диктует необходимость тщательной селекции зарубежной практики экономических преобразований с учетом ее совместимости с глубинными российскими традициями и национальным самосознанием.

С этой точки зрения весьма уязвимы концепции «догоняющей модернизации» или «возвращения России в мировое сообщество», имеющие в виду слепое следование западным либеральным образцам, равно как и механическое применение «китайской», «японской» и других моделей развития.

В принципе, надо ориентироваться не на чужой, «завозной», опыт, а на суть мировых цивилизованных тенденций, стремиться найти формы и стимулы их реализации в России, адекватные национальным ценностям и традициям. Анализ относящихся к этой проблеме факторов позволяет утверждать, что российские национальные особенности не будут серьезным препятствием для реализации основных направлений и тенденций трансформации современной экономики.

Напротив, они могут способствовать укоренению последних на российской почве.

5. Переходной экономике свойственна альтернативность развития. В России уже много раз начинались реформы, и ни разу ни одна из них не закончилась ожидаемым результатом. И скорее всего не потому, что они были половинчатыми или их недостаточно решительно проводили, хотя было и то и другое. Проблема в альтернативности всякого развития, которое зависит от конкретно-исторических, национальных и других особенностей развивающейся системы.

Альтернативность развития особенно вероятна при реформах методом «белой революции» — сверху когда та или иная государственная власть сама осознает необходимость реформ и сама же их инициирует, естественно, с определенным ожидаемым ею результатом. Однако результат может оказаться иным вопреки всему. Это означает, во-первых, что реформы все же недостаточно проработаны и четко не определены цели, и, во-вторых, что народ их не понимает, не поддерживает их идеи, не проникается ими и т.д., а значит, реформы явно отклоняются в своем развитии от задуманного. Более того, по мере проведения реформ их цели и результаты могут меняться, варьироваться, уточняться.

Первоначальной целью наших реформ было строительство социализма с человеческим лицом, затем — социализма по типу европейской социал-демократии, потом — элементарного капитализма и, наконец, — смешанная экономика, эффективность которой пока еще не определена. И все эти перемены целей развития общества произошли за 10 лет!

6. Для переходной экономики характерна инертность экономического развития. Инертность эта вытекает, прежде всего, из того прозаического положения, что в принципе в экономике анализируется не столько процесс производства, сколько процесс воспроизводства, которое есть не что иное, как непрерывное, постоянно повторяющееся и возобновляющееся производство. Естествен-

но, при непрерывном повторении процесс воспроизводства включает разрушение сменяемой системы «до основания», чтобы потом строить заменяющую систему.

Инертность воспроизводства объективно предусматривает сохранение в переходной экономике старых, отмирающих экономических форм, притом на весьма длительное время. Потому что возникла объективная необходимость постепенного перестроения существующей системы хозяйствования, собственно, всего хозяйственного механизма старой системы. Очевидно, такое перестроение непосильно обществу ни «за 500 дней», ни за 5 лет, ни за 15. Ставить такую задачу — значит проявить авантюризм или незнание элементарных закономерностей развития как общества в целом, так и его экономики — в частности.

Вся суть инерционности заключается в обеспечении преемственности переходной экономики с исходным состоянием и плавной его трансформации, эволюции в целостную систему, новую, более совершенную. Кроме того, инерционность воспроизводства — экономическая закономерность — объективно обуславливает необратимость эволюции переходной экономики. Это важное обстоятельство — инерционность воспроизводства — было проигнорировано в России в 1991 г. Хорошо известно, какими социальными потерями это обернулось стране.

В переходный период развития экономики особенно возрастает роль государства по следующим причинам:

1) переходная экономика России отличается не сформировавшейся системой социально-классовой структуры; она реструктурируется, т.е. создается, по существу, заново. Старая рабоче-крестьянская классовая структура разрушена основательно, а новая еще не сформировалась. Россия переживает переходный период прежде всего именно в этом отношении. Раз нет социально-классовой определенности, нет и движущих сил экономического развития. В данном конкретном случае — реформ. Буржуазия как основная прогрессивная и движущая сила рыночной системы еще по-настоящему не сложилась. Следовательно, государственная, общенародная собственность размывается, разрушается, а частной собственности как основы рынка, как силы, задающей правила игры, пока еще нет — значит, какого-либо доминирующего общественно-экономического уклада в нашей экономике тоже нет;

2) продолжается социальное расслоение общества;

3) продолжается снижение численности населения страны (за 13 лет на 11 млн чел.);

4) в политическом аспекте в настоящее время Россия представляет «лоскутное одеяло», состоящее из 89 субъектов Федерации, из которых добрые три десятка представляют собой национальные образования, генерирующие исключительно мощные цен-

тробежные силы, стремящиеся развалить не только некогда могучий СССР (это удалось сделать), но и современную ослабленную Россию. Переходные процессы столь мощно и стремительно были инициированы «белой революцией», что распалось устоявшееся гражданское общество. Это значит, что старая система государства сломана, а новой — нет.

Как ни парадоксально это звучит, но российская государственность исключительно молода. И она практически не имеет своей гражданской основы в виде сложившейся социально-классовой и экономической определенности. Наоборот — государству грозят развал и разъединение по национальным квартирам. Следовательно, молодое Российское государство просто вынуждено в сложившихся исторических условиях взять на себя элементарные интеграторские функции — обязательства остановить развитие центробежных сил в обществе. Таким образом, одной из труднейших задач Российского государства является задача национальной консолидации и интеграции — создания собственных экономических, социальных, политических основ как можно скорее. Россияне должны осознать и свою национальную специфику, и свою принадлежность к конкретному национальному, экономическому, социальному и политическому единству, в чем и видится особая роль Российского государства в переходный период. В значительной степени эта особая роль усиливается при осознании краткости исторического периода, когда и должны решиться названные задачи. Таковую роль Российское государство выполнит, если оно станет наднациональной, надполитической силой, мощной, авторитетной, умеющей осознать и защищать как свои собственные государственные интересы, так и интересы своих граждан.

Для осознания перспектив в развитии экономики России и соответствующего преобразования системы управления необходимо ответить на два вопроса: «Отчего мы уходим?» и «Куда идем?»

Прежде всего, необходимо обозначить — от чего уходим. Непременным условием составления научно обоснованной программы преобразования в производственных отношениях, с целью преодоления застойных явлений, должно быть правильное определение (установление) причин, к ним приведшим.

Сегодня в качестве такого рода причин принято считать неэффективность централизованного управления экономикой, которое имело место у нас в стране.

Однако факты свидетельствуют о том, что эта система в течение длительного времени работала достаточно эффективно и обеспечила создание мощного экономического потенциала в ранее отсталой стране, при этом за весьма короткий исторический период (за 20—30 лет), что признают все объективно оценивающие ситуацию, как отечественные, так и зарубежные исследователи советской экономики. Наконец, страна с централизованным уп-

равлением народным хозяйством, одержала победу в жестокой войне с фашизмом, освободив от него практически все страны Европы и избавив от него мир. После войны, первая из европейских стран-участниц отменила продовольственные карточки (1947 г.), восстановила разрушенное народное хозяйство и жилой фонд.

В связи с этим чрезвычайно важно ответить на вопрос: когда и почему (в результате каких причин) централизованная система управления экономикой стала столь не эффективной, что явилась причиной застоя в развитии общества? Проведенный краткий анализ показывает, что застой в данном случае объясним и закономерен.

Согласно объективной логике общественных отношений, экономическая история общества имеет ряд последовательных этапов хозяйственных отношений:

- 1) натуральное хозяйство;
- 2) переход натурального хозяйства (в результате развития производительных сил) в простое товарное производство, далее в капиталистическое, которое является высшей фазой развития товарного производства;
- 3) в результате конкуренции, разорение одних производителей и обогащение других, образование трестов, синдикатов и еще более крупных объединений — транснациональных корпораций. Капитализм вступает в эпоху империализма с уже иной нетоварной организацией производства.

Планирование, осуществляемое внутри монополистических корпораций по своим масштабам превращается в планирование целой отрасли, что создает материальные предпосылки, для социалистического способа производства. Социалистическое производство в этой цепи означает превращение всего государственного экономического механизма в единый хозяйственный организм, работающий так, чтобы миллионы людей руководствовались одним планом. В этом организме действуют уже другие законы, ибо как переходящи общественно-экономические формации, так переходящи и специфические законы их экономической жизни.

В условиях рыночной экономики, при вступлении в эпоху империализма идет процесс отрицания товарно-денежных отношений с построением хозяйственных отношений на нетоварной основе. То же происходит и при планово-административной системе хозяйствования — до определенной степени развития производительных сил возможны преобразования в рамках товарного производства (программа минимум), после чего социалистические преобразования общества, невозможны без уничтожения (отрицания) товарного производства (программа максимум). Хозяйственный механизм, построенный на взаимоисключающих принципах (рынка и товарного производства, планово-административной системы и отрицании товарного производства) работать не

может; образуется застой в развитии общества. Перестройка по компромиссному варианту только усугубляет застой.

Развитие экономических отношений от товарных к непосредственному их отрицанию, есть однонаправленный исторический процесс. При этом, когда государственная власть действует в его русле, тогда развитие идет быстрее; если же она идет против, то терпит крах через известный промежуток времени.

В СССР, по крайней мере до 1958 г., этот курс выдерживался. Шаг за шагом были вычленены из экономики такие системные признаки товарного хозяйства, как рынок, конкуренция, свободное ценообразование, торговля средствами производства, ориентация производителей на прибыль. От рыночной системы хозяйствования оставалась денежная форма учета затрат труда, но содержание изменилось, так как денежные знаки опосредовали уже иные общественные отношения. Понимание этого факта в те годы не нашло признания в экономической теории. И, вместо того, чтобы сменить форму, т.е. перейти к прямому учету труда непосредственно в рабочем времени (для этого в начале 60-х гг. были все предпосылки) было принято решение, — частично восстановить старое содержание, что конкретно выразилось в экономической реформе 1965 г.

Это решение означало смену курса: если до этого страна двигалась в сторону ослабления роли товарно-денежных отношений, то теперь пошла в противоположном направлении — к усилению их роли (многие видные ученые-экономисты предупреждали о негативных последствиях такого решения, но их предостережениями пренебрегли).

Реформа 1965 г. в значительной мере восстановила роль прибыли в социалистической экономике, наделив ее оценочной и стимулирующей функциями, которых раньше она была лишена. Предполагалось, что если предприятия смогут переводить часть прибыли в свои фонды поощрения, то это решит проблему стимулирования повышения производительности труда, обеспечит снижение издержек производства и заинтересует коллективы в напряженных планах. Однако случилось иное: произошло столкновение элемента рыночного механизма с элементом планового ведения хозяйства. Предприятия приобрели стимул в погоне за выгодной продукцией вопреки общественным интересам и распоряжениям центра. Связи между предприятиями и органами, планирующими их работу, ослабли, и в отношениях между ними возникла напряженность. Экономика стала малоуправляемой. Стал нарастать процесс ее дезорганизации. Возник затратный механизм, в котором затраты приобрели статус результатов и стали оказывать негативное влияние на результаты деятельности предприятий.

Покажем, как этот механизм создает дефицит и ведет к другим отрицательным последствиям.

Возникновение дефицита. Поскольку, предприятия стали заинтересованы в получении большей прибыли, постольку они стремятся выпускать в первую очередь более выгодную для себя продукцию. Но коль скоро затраты труда на выпуск этой или иной продукции непрерывно меняются благодаря научно-техническому прогрессу, лучшей организации труда, а оптовые цены на нее в условиях плановой экономики относительно устойчивы, то разные виды продукции в разное время неодинаково выгодны предприятию. Под разными предлогами предприятия начинают избавляться от невыгодной продукции. В итоге — нехватка (дефицит) отдельных видов продукции, крайне необходимой для нужд народного хозяйства и населения, но невыгодной предприятию.

Завышение затрат труда {затратный механизм}. Предприятие стремится к повышению прибыли, но прибыль при прочих равных условиях напрямую зависит от оптовой цены. Основой для ее расчета служит себестоимость, которая напрямую связана с затратами рабочего времени. Следовательно, чем больше затраты труда, тем выше себестоимость продукции, а чем выше себестоимость продукции, тем более высокую оптовую цену на продукцию устанавливают плановые органы. Чем выше цена продукта, тем больше прибыль предприятия. В результате теряется смысл в экономии рабочего времени, а для повышения прибыли вообще нужна противоположная тактика.

Торможение научно-технического прогресса. Научно-технический прогресс приводит к снижению затрат труда и, тем самым, к снижению стоимостных показателей работы предприятия, в том числе и прибыли. Так зачем же вредить самим себе? На предприятиях, где шли на выпуск более эффективной и дешевой продукции ухудшались стоимостные показатели работы. Ухудшались реализация, производительность труда, фондоотдача, рентабельность.

Эти примеры показывают, что неприятности являются результатом ошибочных решений. Спрашивается, причем же здесь плановая экономика и централизованное управление?

Так от чего же уходим или ушли? Уходим от централизованной плановой системы управления. Уходим потому, что она из-за ошибочных действий стала неэффективной, породила затратный механизм и стала тормозом на пути к прогрессу. И вместо того, чтобы выяснить причину, почему она стала непригодной и исправить ошибки, просто решили отказаться от нее и перейти к рыночной системе, которая за рубежом успешно используется. Но на какую рыночную? «Дикого» рынка, со множеством маленьких предприятий на Западе уже нет. Что касается сегодняшнего рынка, то единственная возможность найти нишу в общем рынке, это создание очень крупных предприятий — транснациональных корпораций (возможно на уровне отрасли), способных конкурировать на нем. Таким образом снова переходим к централизованному руководству и отрицанию товарного производства.

Таким образом, как предприятия работающие при централизованном управлении, так и работающие в условиях рынка, при развитии производительных сил до определенного уровня невольно приходят к централизованному управлению и отрицанию товарного производства. Дальнейшее развитие идет за счет снижения затрат труда на единицу продукции при разработке и внедрении новой технологии, автоматизации управления и механизации производства.

Для работы в условиях современного рынка разгосударствление и разукрупнение производства, как видим, не требуется. В перспективе, по мере организации рынка соотношение крупных, средних и мелких предприятий определяется их экономической необходимостью и структурной целесообразностью для каждой из отраслей.

Немаловажный вопрос: какое общество мы собираемся создать? В зависимости от этого необходимо разрабатывать (создавать) законодательную базу существования этого общества, в том числе и правила распределения прибавочного продукта, тех средств, которые создают нам все блага (все, что дается сверх оплаты за труд).

Следующий вопрос: куда идем? В этой связи представляется, что стратегический ответ: к рынку, к рыночной системе — тоже не совсем точен. Чтобы ответить на этот вопрос точнее, необходимо ответить на вопрос: какое общество мы собираемся создать? Если мы собираемся создать новое общество, например, создать сообщество высокоинтеллектуальных людей, людей свободных, раскованных, подчиняющихся только законам, — общество, основанное на этических ценностях; общество, где человеческая жизнь будет самой главной и уникальной ценностью, поэтому охраняемой всей силой закона. В таком обществе должна быть достигнута социальная и экономическая справедливость, и не останется места не только экономическому и социальному неравенству, но и любому другому.

Рыночная экономика может быть средством достижения вышеназванной глобальной цели, но сама она не может быть целью, тем более глобальной. К рыночной экономике мы переходим именно как к более эффективной форме хозяйствования. Она будет совершенствоваться, развиваться, но только как средство, способ достижения главной цели. Имея в виду вышесказанное, рынок на короткий исторический промежуток времени можно считать тактической целью нашего сегодняшнего развития.

13.3. Создание и развитие ИКС отраслевого типа в России

Предпосылки создания ИКС отраслевого типа

Естественной задачей России является создание правового государства, гражданского общества и рыночной экономики. Реша-

ющим элементом в этой триаде является рыночная экономика, а ключевой — проблема: что принять в качестве опоры создаваемого рыночного механизма. Варианты известны: крупные корпорации, компании среднего размера, мелкие фирмы и соотношения между ними.

В стабильно функционирующей экономике (например, США) оптимальные соотношения между крупным, средним и малым бизнесом сложились эволюционно и постоянно корректируются в режиме саморегулирования при участии государства. В России рыночная экономика находится в стадии становления и оптимальный путь ее развития также связан с предшествующей, но со своей историей.

За семьдесят с лишним лет советской власти была создана промышленность, опирающаяся на крупные и гигантские предприятия, являющиеся в большинстве своем градообразующими и, следовательно, играющими роль социальных программ на соответствующих территориях. Таким образом, в основе отечественной экономики лежит мощная (хотя и не всегда эффективная) индустриальная база, доставшаяся в наследство от СССР, и, если идти по пути рыночной экономики, то она в России может создаваться только на базе крупных, еще имеющихся производственных комплексов и создаваемых вновь объединений относительно небольших предприятий.

В настоящее время на рынке продукции каждой из отраслей действует множество предприятий России, между которыми отсутствует какая-либо координация и связь. Это приводит к излишне обостренной конкуренции внутри страны, несогласованным действиям в расходовании одних и тех же ресурсов, отсутствию обмена информацией и соответствующим потерям. Ситуация осложняется старением основных фондов и технологий, дефицитом современных управленческих знаний и навыков.

В результате этого отечественные предприятия теряют свои позиции на рынке, в предпринимательстве, науке и технике перед хорошо организованными зарубежными компаниями. Дело в том, что мировой рынок уже давно стал другим. Он оказался монополизирован и строго поделен (сегментирован) крупнейшими ГНК, которые в своей определяющей части представляют интересы стран так называемого «золотого миллиарда»: США, Японии, Германии, Англии, Франции и др. По оценкам специалистов, сегодня около 60 тыс. ГНК, имеющих разветвленную сеть филиалов и дочерних компаний во всех странах Старого и Нового Света, контролируют более половины мирового торгового оборота и рынка капитала, около $\frac{2}{3}$ объема продаж наукоемкой продукции, определяющей индустриальное лицо современного мира, и около 80% финансовых рынков.

Свободный доступ на западные рынки новых технологий для большинства стран, в том числе и для России, крайне ограничен.

Правила игры на мировом рынке диктуют ТНК. Это даже не рынок, а те механизмы, которые позволяют все больший объем добавленной стоимости из развивающихся стран аккумулировать в странах «золотого миллиарда».

В настоящее время стоимость активов отечественных предприятий занижена в десятки раз из-за малого размера множества предприятий, их инвестиционной непривлекательности, нехватки оборотных средств и применения устаревших технологий в производстве и управлении. Предоставленные самим себе предприятия не в состоянии решить эти проблемы, а следовательно, и поднять стоимость своих активов.

Рекомендуемые меры, связанные с разукрупнением предприятий (по рекомендации того же Всемирного банка) могут привести к гибели всей промышленности России.

В сегодняшнем мире, когда рынки поделены между крупнейшими корпорациями, выход для России может быть только один: создание еще более крупных, более эффективных корпоративных структур, способных конкурировать с крупнейшими ТНК. Другого пути просто нет.

Крупные российские промышленные предприятия обладают существенным потенциалом, мобилизации которого может способствовать объединению их в крупные интегрированные корпоративные структуры (ИКС), что создает дополнительные возможности, делает входящие в них предприятия инвестиционно привлекательными и способными:

- освоить новые технологии;
- наладить выпуск высококачественной, пользующейся спросом, продукции;
- повысить доходность предприятий;
- привлечь крупных инвесторов;
- вывести свои акции на фондовые рынки;
- поднять стоимость активов в десятки раз.

Эти возможности оборачиваются приобретением дополнительных конкурентных преимуществ, что позволяет участникам ИКС занять лучшие позиции на рынках России и мировых рынках.

В теории и на практике, как правило, рассматриваются и используются корпоративные структуры двух видов: вертикально интегрированные и горизонтально интегрированные.

Вертикально интегрированные ИКС объединяют предприятия, осуществляющие в совокупности единый производственно-технологический цикл от заготовительных стадий (например, добычу исходного сырья) до производства конечной продукции. Классический пример вертикально интегрированных компаний — нефтедобывающие и одновременно нефтеперерабатывающие компании.

Вертикальная интеграция, прежде всего, позволяет отсечь конкурентов от дефицитных источников сырья. Кроме того, когда

предприятия связаны тесными хозяйственными связями, в полной мере проявляются такие преимущества, как снижение потребности в оборотных средствах и благодаря связке в единой технологической цепочке выдерживаются высокие технологические и производственные стандарты.

Горизонтально интегрированные ИКС объединяют под единым управлением однородные по продукции и технологии предприятия, что позволяет увеличить долю рынка, а монопольное или почти монопольное положение на рынке позволяет диктовать свою ценовую политику конкурентам, свои стандарты качества и сервиса. Это дает возможность более полно охватить рынок.

Развитие российской модели ИКС. В случае, когда при создании горизонтально интегрированных ИКС производится их вертикальное интегрирование под единым управлением одновременно по продукции и технологии, — создается ИКС отраслевого типа, которая наиболее подходит для организации в России крупных компаний, конкурентоспособных на мировых рынках.

В сегодняшних условиях (при отсутствии отраслевых министерств) только крупные компании могут аккумулировать и выделять средства на мероприятия, требующие больших затрат, таких как:

- обновление производственных фондов, создание (вводы) новых мощностей на передовой технологической основе;
- обеспечение отчислений на социальные нужды.

Интегрированная корпоративная структура в форме холдинга, решая названные проблемы, делает входящие в него предприятия инвестиционно привлекательными; ИКС способна:

- освоить новые технологии;
- наладить выпуск качественной, пользующейся спросом продукции;
- повысить доходность предприятий;
- привлечь крупных инвесторов;
- вывести свои акции на фондовые рынки;
- поднять стоимость активов в десятки раз.

Эти возможности оборачиваются приобретением дополнительных конкурентных преимуществ, что позволяет ее участникам занять лучшие позиции на рынках России и других стран. Все эффекты от создания ИКС связаны с фактором масштаба.

В первую очередь при этом происходит консолидация крупных финансовых потоков в одном месте. Кроме того, объединение нескольких юридических лиц (предприятий) под единым управлением дает возможность снизить их совокупные потребности в оборотных средствах.

Финансовая мощь ИКС несет в себе такие преимущества, как гарантированное получение крупных кредитов, и другие, связанные с их инвестиционной привлекательностью.

И, наконец, ИКС позволяет централизовать управление основными бизнес-процессами и соответственно дает большое пространство для оптимизации.

Интегрированная корпоративная структура дает возможность государству управлять макроэкономическими процессами на уровне отраслей, регионов и страны в целом. Это связано с несколькими причинами:

- небольшое число объектов управления в экономике страны (крупные корпорации, финансово-промышленные группы) способствует снижению инфляционного роста цен, увеличивает предсказуемость динамики цен и т.п.;
- концентрация капитала в корпорациях повышает эффективность бюджетного и финансового регулирования рыночной экономики;
- сокращается потребность в государственных предприятиях с социальным ориентированной программой производства;
- без вмешательства государства идет быстрый процесс оптимизации экономических структур в секторах рынка, где господствуют корпорации;
- повышается инновационная активность в экономике, так как инновационная деятельность традиционно относится к приоритетным направлениям работы корпораций;
- усиливаются возможности отечественных предпринимателей в интеграции с мировой экономикой.

Социальная ответственность бизнеса. Сложившаяся поляризация российского общества по уровню доходов остается одним из ключевых факторов, препятствующих укреплению государственности.

В обществе усиливается расслоение по ценностным ориентациям, уровню благосостояния, стилю жизни, нормам поведения и т.д. Это крайне затрудняет формирование гражданского общества, так как исчезает социальный консенсус по поводу базовых ценностей и принципов жизни, что является основой демократии.

Та часть общества, где среднедушевые доходы не покрывают прожиточный минимум, составляет до одной трети населения страны; более чем у 10% населения денежные доходы оказываются вообще ниже стоимости минимальной потребительской корзины. Каждый десятый гражданин России живет в условиях нищеты; беднейшей части общества достается все меньшая доля благ. В рамках «анклава бедности» наблюдается распространение застойной бедности как массового общественного явления со свойственными ему нормами и стереотипами поведения.

С разделением российского общества на две разнородные части сложилось и два принципиально различных подхода к роли государства по отношению к обществу.

Первый подход предполагает массированную поддержку жизненного уровня малоимущих слоев населения исключительно за счет ресурсов государства.

Уже сейчас расходы государства, включая поддержку жилищно-коммунального хозяйства, достигают 10% ВВП, что на четверть выше соответствующего показателя для дореформенного периода. Но проблемы бедности это не решает.

Очевидно, что потребуются гораздо большие государственные затраты, а следовательно, и увеличение налоговой нагрузки на товаропроизводителей — одной рентой на природные ресурсы здесь не обойтись. Это обстоятельство неизбежно приведет российское общество к новому периоду застоя, только теперь уже на значительно более низком уровне ВВП. Следовательно, такой подход неприемлем.

При *втором подходе* государство отвечает лишь за обеспечение минимума социальных услуг, — остальное граждане должны зарабатывать сами. Это предполагает перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении трансфертов обеспеченным семьям, но это не значит, что государство может уклониться от решения проблемы бедности. Наоборот, оно должно предпринять максимально возможные усилия для того, чтобы простимулировать экономический рост, расширение производства, создание новых рабочих мест; сформировать условия для развития малого и среднего бизнеса, для вовлечения людей в предпринимательскую деятельность. Для этого государство должно взять на себя реальную ответственность за повышение уровня жизни.

По отношению же к корпоративному сектору государство должно обеспечить гарантии прав собственности, благоприятный предпринимательский климат и поддержку бизнеса во внешнем мире.

Бизнес, в свою очередь, должен взять на себя обязательство социально ответственного поведения, строгого соблюдения установленных государством норм и правил.

Что же это за нормы и правила? Какими они должны быть, чтобы уровень социальных условий граждан дошел бы до уровня тех, что были в дореформенный период, а затем стали еще более высокими, — иначе непонятно, к чему были все эти реформы?

При социалистическом способе производства государство имело средства, распоряжалось ими, выделяя необходимую долю их на развитие производства и на социальную сферу. В распоряжении государства были не только налоги, но и значительная доля прибыли, получаемой предприятиями. Следовательно, если государство отдает всю прибыль акционерам, то теперь уже они должны взять на себя ответственность за содержание социальной сферы и развитие производства, а государство должно им, ак-

ционерам, предоставить возможность так организовать дело, чтобы они зарабатывали эту прибыль в больших размерах, чем прежде.

В этом случае они получают то, что получали раньше (при социалистическом способе производства), если отдадут часть прибыли на социальную сферу (чтобы поддерживать ее на прежнем уровне) и на развитие производства, как это делалось государством, а уже оставшуюся часть, которая появилась за счет того, что они стали лучше работать, возьмут себе в виде дополнительной прибыли.

Все это и будет социальной ответственностью бизнеса, справедливым разделением прибыли между работающими (акционерами), обществом и государством. При этом то, что прежде отдавалось государству на социальную сферу, нужно израсходовать в обязательном порядке, но еще и добавить, если учесть, что общество развивается и потребности его только растут.

Сейчас же многие предприятия государству передают только налоги с прибыли, да и то стараются их обойти.

Следовательно, при переходе к новым условиям хозяйствования затраты на социальные нужды должны как и прежде возрастать, но теперь уже не за счет государства (из бюджета государства), а за счет предпринимателей, работодателей, т.е. тех, в чьем распоряжении находятся средства производства, или, другими словами, за счет социальной ответственности бизнеса, за счет ее постоянного повышения.

Приведем примерный перечень объектов затрат, которые теперь должны идти за счет бизнеса:

- высокая занятость населения местностей (регионов) расположения предприятий компаний;
- достойная заработная плата работающих в компании;
- достижение экономической безопасности и безопасности труда на уровне мировых стандартов;
- медицинское страхование в полной мере для всех работающих в компании и членов их семей;
- бесплатное образование и повышение квалификации на необходимом уровне;
- удовлетворение запросов в сфере культурного отдыха и спорта для всех сотрудников и членов их семей;
- обеспечение детскими учреждениями на уровне не худшем, чем в дореформенный период;
- строительство жилья для малоимущих, выделение ссуд и льготных кредитов на улучшение жилищных условий для всех желающих; уровень заработной платы должен позволять удовлетворение таких потребителей;
- дорожное строительство — эти мероприятия социального плана выполняются в соответствии с программами снижения из-

держек производства (хорошие дороги, меньшие затраты на энергоресурсы, ремонт транспорта; большая оборачиваемость транспорта).

Решение этих вопросов обеспечивается значительно проще при создании крупных компаний и особенно при ИКС отраслевого типа.

Кроме того, предприятия, ИКС по-прежнему платят все виды налогов, идущих, в том числе, на обустройство социальной сферы тех местностей, где функционируют предприятия.

Но все это хорошо можно организовать, когда средства производства и, соответственно, получаемая прибыль находится в одних руках — у государства, а, следовательно, у парламента (или другого аналогичного органа), который полученную прибыль распределяет на различные социальные нужды, обеспечивающие комфортное проживание граждан, содержание различных институтов власти и государства.

Когда эти огромные средства находятся в руках акционеров, то неизвестно, как они распорядятся этой прибылью, им по праву принадлежащей, — потратят на общественные нужды, реконструкцию, воспроизводство, развитие производства (что за счет только налогов покрыть невозможно) или израсходуют на удовлетворение своих сегодняшних потребителей, т.е. получают больше дивидендов для своих личных целей.

С середины прошлого столетия стали понимать, что если жить в состоянии «дикого» капитализма, с нищими рабочими, то будет революция, после которой все будет национализировано. Чтобы этого не произошло, работающему человеку необходимо обеспечить достойное проживание. И теперь акционер соглашается тратить часть полученной прибыли на развитие производства и общественные нужды.

При образовании ИКС отраслевого типа снижается аппарат государственных служащих, поскольку уменьшаются затраты управленческого труда. В результате у государства появляются значительные дополнительные бюджетные средства, за счет которых оно может улучшить социальное состояние организаций бюджетной сферы.

Жесточайший кризис разразившийся в 1990—1991 гг. на длительное время приостановил развитие страны. С 2000 г. началась стабилизация, а 2006 г. можно назвать годом перехода от политики стабилизации и накоплений к политике развития; 2006 г. характеризуется следующими достижениями от базы прошлого года*:

В социальной сфере:

- средний рост заработной платы составил 13,3%;

* *Путин В. В.* Материалы пресс-конференции Президента РФ Путина В. В. с иностранными и российскими журналистами. — 2007. — 1 февраля.

- доходы населения возросли на 10%;
- пенсии по старости на 5,4 %.

По реализации национальных проектов:

- в образовании заработная плата возросла в среднем на 30 %;
- здравоохранении — на 37 % (планировалось 15—17%); наблюдается значительный приток молодых кадров, особенно в первичное звено здравоохранения; сокращается на 17,3 % естественная убыль населения при сокращении смертности и росте рождаемости.

В целом по стране:

- рост ВВП — 6,8 %; при сохранении роста ВВП на таком уровне может быть выполнена одна из основных задач страны — удвоение ВВП за 10 лет, для чего требуется примерный рост ВВП на уровне 7 %;

- в 2006 г. достигнуто снижение инфляции до уровня 9 %;
- Россия досрочно погасила все внешние долги, составлявшие 165 млрд долл.;

• золотовалютные резервы составили 303,7 млрд долл. США (в середине 90-х гг. они составляли 12 млрд долл.). По этому показателю Россия вышла на 3-е место в мире;

- стабилизационный фонд в стране составил 88 млрд долл.;
- стоимость российских компаний возросла более чем на 90 %;
- капитализация рынка так же продолжала расти быстрыми темпами; в 2006 г. этот темп составил более 80 %. Капитализация фондового рынка приблизилась к отметке 1 трлн долл. и по этому показателю экономика России вошла в десятку крупнейших экономик в мире;

• налоговые стимулы и изменения в таможенной политике подталкивают целые отрасли экономики к ускоренному переоснащению основных фондов. Инвестиции в основной капитал за прошлый год в стране составили 13,2%, на 13 % возрос оборот розничной торговли.

Строительный сектор шесть предыдущих лет шел с неплохим увеличением темпов строительства — 7,6 %, а в 2006 г. составил 15,7%;

- произошла либерализация валютного рынка; переход к полной конвертируемости рубля был сделан летом 2006 г. Вместо оттока капитала из России (по 15—25 млрд долл. в год) начался массовый приток частных капиталов в Российскую Федерацию: за 2006 г. — 41 млрд долл., из них 31 млрд долл. — это прямые иностранные инвестиции;

• приняты программы развития энергетики, транспорта, авиации; приняты решения по развитию оборонных отраслей промышленности, научно-технической базе, т.е. тех отраслей производства и экономики страны, от которых зависит конкурентоспособность экономики страны на длительную перспективу.

На ближайшую перспективу задачи состоят в том, чтобы достичь по всем показателям уровня 1990 г., включая объемы ввода жилья, снижения инфляции до 4—5%; решить одну из главных социальных задач, появившихся в ходе перестройки экономики, а именно — сократить разрыв между высокооплачиваемыми группами населения и людьми, которые живут в настоящее время очень скромно.

Высокие темпы развития российской экономики должны быть сохранены, несмотря на все проблемы, которые неизбежно возникнут в связи с выборами 2007 и 2008 гг. Необходимость этого вызывается, как укреплением темпов развития, так и выполнением перспективных планов, поскольку план развития страны (бюджет) составляется на три года (2007—2009 гг).

Контрольные вопросы

1. Какие недостатки рыночной экономики вызывают необходимость государственного регулирования?
2. Какие цели ставит государство в политике регулирования экономики?
3. Какие функции выполняет государство при регулировании экономики?
4. Какие специфические черты характерны для переходной экономики?
5. Какие перспективы развития экономики России?
6. Какие главные задачи преобразования российской экономики необходимо решить на рубеже XX и XXI вв.?
7. Каковы предпосылки создания ИКС в России?
8. Какие преимущества достигаются при создании ИКС в форме холдинга?
9. В чем суть социальной ответственности бизнеса?

Глава 14

ФИНАНСЫ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

14.1. Финансы и их роль в регулировании экономики

Сущность и функции финансов

Финансы представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у субъектов хозяйствования в процессе формирования денежных средств и использования их на цели воспроизводства, стимулирования и удовлетворения социальных нужд общества.

Сущность финансов, их роль в общественном воспроизводстве определяются экономическим строем общества, природой и функциями государства. Чтобы понять сущность этой экономической категории, необходимо рассмотреть историю возникновения финансовых отношений.

Исторически впервые финансовые отношения возникли с разделением общества на классы и появлением государства. В условиях рабовладельчества и феодализма финансы играли относительно незначительную роль в формировании денежных доходов государства, так как в указанных формациях господствовали натуральные отношения. Главными видами доходов государства в тот период были дани и грабежи покоренных народов, натуральные подати, сборы и различные трудовые повинности. Отличительной особенностью финансов в рассматриваемый период был их частноправовой принцип, поскольку казна государства была одновременно и казной главы государства.

С развитием капиталистического способа производства расширилась среда товарно-денежных отношений. Доходы и расходы государства отделились от казны государя. Доля натуральных отношений резко уменьшилась. На место натуральных податей пришли налоги в денежной форме. Возник общегосударственный доход денежных средств — бюджет, которым глава государства не мог единолично распоряжаться. Формирование и использование бюджета стало носить системный характер, т.е. возникли системы государственных доходов и расходов с определенным составом, структурой и законодательным закреплением.

Будучи связанными с формированием доходов и расходов государства, финансы становятся выражением стоимостных отношений. Вместе с тем характерной чертой этого перехода была узость

финансовой системы, так как она состояла из одного звена — бюджетного, и количество финансовых отношений было ограничено. Все они были связаны с формированием и использованием бюджета.

Таким образом, обобщая сказанное, можно определить финансы как объективную экономическую категорию, связанную с закономерностями развития материального производства в определенных условиях, при этом в роли организатора конкретных финансовых отношений выступает государство. Государство активно воздействует на финансы в зависимости от политического устройства, основных задач, текущих условий и других причин. Через свою финансовую политику государство может влиять на экономику, оказывая на нее как положительное, так и отрицательное действие.

Финансы (от лат. *finansia* — денежный платеж) — неотъемлемая часть денежных отношений. Деньги являются обязательным условием существования финансов. Однако финансы отличаются от денег как по содержанию, так и по выполняемым функциям.

Деньги — это всеобщий эквивалент, который выполняет функции меры стоимости, средства обращения платежа, накопления и мировых денег.

Финансы — определенные экономические отношения, возникающие в момент движения денег, когда происходит их передача или перечисление наличным, либо безналичным путем. Например, предприятие выпустило продукцию стоимостью 1 млн р. Здесь речь идет о деньгах. Они использованы как мера стоимости выпущенной продукции. Но к финансам это не имеет никакого отношения. Другая ситуация: предприятие перечислило в бюджет налог на добавленную стоимость в сумме 100 тыс. р. Здесь также участвуют деньги, но в данном случае речь идет о реальном обороте денег, об отношениях, которые возникают между предприятием и государством на основе реального оборота. Это уже финансы. Следовательно, финансовые отношения — это, прежде всего, денежные отношения. Однако не все денежные отношения могут рассматриваться как финансовые.

Среда денежных отношений шире среды финансовых отношений. Финансы выражают лишь такие денежные отношения, которые связаны с формированием и использованием фондов денежных средств субъектов хозяйствования и государства, т.е. централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Источником указанных фондов является ВВП и национальный доход.

Функции финансов. Сущность финансов, как и любой экономической категории, проявляется в их функциях. Финансы выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Эти функции осуществляются одновременно, так как

каждая финансовая операция включает, с одной стороны, распределение общественного продукта и национального дохода, а с другой — контроль за этим распределением.

Распределительная функция финансов связана с распределением ВВП и его основной части — национального дохода с целью обеспечения субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами, которые используются в форме денежных фондов целевого назначения.

Финансовые отношения возникают на стадиях распределения и перераспределения национального дохода. Первичное распределение осуществляется по месту создания национального дохода, т.е. в сфере материального производства. Например, предприятие получило выручку от реализации. Это обезличенная денежная сумма, из которой не вытекает порядок ее распределения на составные элементы (возмещение израсходованных средств производства, заработная плата, прибыль и т.д.). Распределение происходит посредством финансов на основе ряда параметров, устанавливаемых государством: ставки, нормы, тарифы, платежи, отчисления.

В результате первичного распределения национального дохода среди участников материального производства образуются следующие виды доходов: заработная плата рабочих, служащих, доходы фермеров, других категорий работников, занятых в сфере материального производства, а также доходы предприятий сферы материального производства.

Однако доходы, образуемые в результате первичного распределения, не образуют общественных денежных фондов, необходимых для развития приоритетных отраслей народного хозяйства, обеспечения обороноспособности страны, удовлетворения материальных и культурных потребностей населения. Поэтому необходимо дальнейшее распределение или перераспределение национального дохода, связанное с наличием непроизводственной сферы, в которой национальный доход не создается (просвещение, здравоохранение, социальное страхование, управление), с межотраслевым и межтерриториальным перераспределением средств, содержанием наименее обеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, одиноких и многодетных матерей и т.д.).

Например, предприятие реализовало определенный объем продукции. Выручка поступила на расчетный счет, но из этой суммы предприятие должно перечислить в бюджет установленные налоги по определенным ставкам. Из оставшейся суммы предприятие должно выделить часть, возмещающую потребленные средства производства, обеспечивая тем самым непрерывность процесса производства. Она определяется исходя из установленной нормы амортизационных отчислений, стоимости основных фондов, норм расхода предметов труда и их стоимости. Далее вычитается часть,

связанная фондом оплаты труда (ФОТ), через нормы затраченного труда и систему его оплаты. По нормативам выделяется часть стоимости созданного продукта для перечисления в Пенсионный фонд, Фонд занятости и другие, в итоге остается прибыль. Таким образом, произошло как бы первичное распределение созданного продукта в стоимостном выражении. Но ФОТ и прибыль подлежат дальнейшему распределению, т.е. распределению второго порядка: ФОТ делится между трудящимися, бюджетом и Пенсионным фондом по законодательно закрепленным ставкам; прибыль — между предприятием, его вышестоящей организацией и бюджетами различных уровней.

Данный пример наглядно показывает, что без движения стоимости (в данном случае выручки от реализации) ни бюджет, ни Пенсионный фонд, ни рабочий не получили бы своей доли, а это движение обеспечивают только финансы.

Распределительные процессы имеют место и внутри предприятия. Например, прибыль, являясь источником формирования таких децентрализованных фондов, как фонд производственного и социального развития, резервный фонд и другие, выступает объектом распределения третьего порядка. На этом уровне можно говорить о снижении роли государства в распределительных отношениях.

Предприятие самостоятельно распределяет прибыль по децентрализованным фондам, но формирование резервного фонда регулируется через размер уставного капитала, минимальных и максимальных значений прибыли, перечисленной в данный фонд. Выбор пропорций отчислений в фонды накопления и потребления предприятия жестко регулируют законы рыночной экономики.

Контрольная функция финансов тесно связана с распределительной. Среди огромного многообразия финансовых отношений нет ни одного, которое бы не было связано с контролем за формированием и использованием денежных фондов. В то же время нет и таких финансовых отношений, которым была бы присуща только функция контроля.

С помощью финансов государство осуществляет распределение общественного продукта не только в натурально-вещественном выражении, но и стоимостном. В связи с этим становится возможным и необходимым контроль за обеспечением стоимостных и натурально-вещественных пропорций в процессе расширенного воспроизводства.

Контрольная функция финансов — это прежде всего контроль за процессом объективно существующих денежных отношений, который пронизывает всю систему отношений, связанных как с движением стоимости, так и со сменой форм стоимости, и представляет собой стоимостной контроль.

Финансы осуществляют контроль на всех стадиях создания, распределения и использования общественного порядка и национального дохода. Его главное назначение состоит в том, чтобы способствовать наиболее рациональному использованию централизованных и децентрализованных фондов денежных средств с целью повышения эффективности общественного производства.

Контрольная функция финансов проявляется во всей хозяйственной деятельности предприятий. Контроль рублем ведется за производственными и воспроизводственными затратами, соответствием этих затрат доходам, формированием и использованием основных фондов и оборотных средств. Он действует на всех стадиях кругооборота средств, при финансировании и кредитовании, проведении безналичных расчетов, во взаимоотношениях с бюджетом и другими звеньями финансовой системы.

Таким образом, контроль рублем стимулирует рост доходов, рациональное и бережливое расходование средств и материальных ценностей, побуждает предприятие устранять недостатки, улучшать хозяйственную деятельность, повышать ее эффективность. Особенность контроля рублем заключается в том, что он воздействует непрерывно в процессе поступления и расходования средств и не связан со специальными проверками и обследованиями.

Объектом контрольной функции финансов являются финансовые показатели деятельности предприятий, организаций, учреждений. Повышение эффективности финансового контроля во многом зависит от постановки дела на предприятии главными бухгалтерами, работниками финансовых отделов, достоверности финансовой информации, соблюдения финансовой дисциплины, правильности ведения бухгалтерского учета и отчетности. Только при таких условиях результаты финансового контроля позволяют проанализировать и объективно оценить положение дел и принять решения, направленные на корректировку хода воспроизводственного процесса.

Структура финансовой системы

Анализ закономерностей развития финансов в разных условиях общественного воспроизводства свидетельствует о наличии общих признаков в сущности финансовых отношений. Это обусловлено сохранением объективных причин и условий функционирования финансов. Среди этих условий выделяют два:

- развитие товарно-денежных отношений;
- существование государства как субъекта этих отношений.

В отличие от других стоимостных категорий, таких, например, как деньги, кредит, фонд оплаты труда и другие финансы, органически связаны с функционированием государства.

Однако наличие общих признаков в сущности всех финансовых отношений не исключает определенных различий между ними. Это обуславливает наличие относительно обособленных сфер этих отношений в рамках единой экономической категории финансов.

В связи с этим можно констатировать, что финансовая система представляет собой совокупность различных сфер финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном производстве.

Финансовая система Российской Федерации. Структура финансовой системы показана на рис. 14.1.

Финансовые отношения можно разделить на две подсистемы: общегосударственные финансы — за счет которых обеспечиваются потребности расширенного воспроизводства на макроуровне, и финансы хозяйствующих субъектов — используемые для обеспечения воспроизводственного процесса денежными средствами на микроуровне.

Разделение финансовой системы на отдельные звенья обусловлено различиями в задачах каждого звена, а также в методах формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Общегосударственные центра-



Рис. 14.1. Финансовая система Российской Федерации

лизированные фонды денежных средств создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства.

Важная роль, которую выполняет государство в области экономического и социального развития, приводит к необходимости централизованного распределения значительной части финансовых ресурсов. Формами их использования являются бюджетные и внебюджетные фонды, за счет которых обеспечиваются потребности государства в решении экономических, политических и социальных задач. Другие формы и методы образования и использования денежных фондов применяются кредитными и страховыми звеньями финансовой системы. Децентрализованные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накопления самих предприятий.

Основой финансовой системы являются финансы предприятий, поскольку они непосредственно участвуют в процессе материального производства. Источником централизованных государственных фондов денежных средств является национальный доход, создаваемый в сфере материального производства.

Государственный бюджет. Это главное звено финансовой системы. Государственный бюджет представляет собой основной финансовый план страны, утверждаемый Федеральным Собранием как закон. С помощью бюджета происходит перераспределение национального дохода, что дает возможность маневрировать денежными средствами целенаправленно влиять на темпы и уровень развития общественного производства, осуществлять единую экономическую и финансовую политику на всей территории страны.

В условиях перехода на рыночные отношения государственный бюджет сохраняет свою важную роль. Изменяются лишь методы его воздействия на общественное производство путем создания иного режима расходования бюджетных средств.

В современных условиях развитие общественного производства обеспечивается не методами бюджетного финансирования и дотирования, а с помощью экономических методов, использование которых позволяет перейти к финансовому регулированию экономики. Средства бюджета должны направляться на осуществление инвестиционной политики, субсидирование предприятий, финансирование конверсии оборонных отраслей.

Расходы бюджета в области экономики призваны способствовать формированию рациональной структуры общественного производства, наращиванию научно-технической базы. Государственное регулирование экономики позволяет существенно сократить расходы бюджета, изменить их состав и структуру.

Важная роль государственного бюджета не ограничивается финансированием сферы материального производства. Бюджетные

ресурсы направляются также и в непроизводственную сферу (образование, здравоохранение, культуру и т.д.). За счет бюджетных и внебюджетных фондов финансируются предприятия и учреждения социально-культурного направления.

Расходы бюджета на социально-культурные мероприятия имеют не только социальное, но и экономическое значение, так как представляют важнейшую часть затрат на воспроизводство рабочей силы и служат делу повышения материального и культурного уровня жизни народа.

Внебюджетные фонды. Одним из звеньев общегосударственных финансов являются внебюджетные фонды — средства федерального правительства и местных властей, связанные с финансированием расходов, не включаемых в бюджет. Формирование внебюджетных фондов осуществляется за счет обязательных целевых отчислений, которые для обычного налогоплательщика ничем не отличаются от налогов. Основные суммы отчислений во внебюджетные фонды включаются в состав себестоимости и установлены в процентах к фонду оплаты труда.

Организационно внебюджетные фонды отделены от бюджетов и имеют определенную самостоятельность. Всего существует более 40 федеральных внебюджетных фондов. Основными по размерам и значению являются социальные фонды — Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Государственный фонд занятости населения, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Общие доходы (и расходы) всех внебюджетных фондов за последние годы составили более 60 % доходов государственного бюджета. Внебюджетные фонды имеют строго целевое назначение, что гарантирует использование средств в полном объеме.

Обособленное функционирование внебюджетных фондов позволяет оперативно финансировать важнейшие социальные программы. В отличие от государственного бюджета расходование средств внебюджетных фондов подлежит меньшему контролю со стороны органов законодательной власти. Это, с одной стороны, облегчает их использование, а с другой — дает возможность расходовать средства не в полном объеме. Поэтому в целях усиления контроля за расходованием средств внебюджетных фондов ставится вопрос о консолидации некоторых из них в бюджете с сохранением целевой направленности.

Государственный кредит. Кредитные отношения по поводу мобилизации государством временно свободных денежных средств предприятий, организаций и населения на началах возвратности для финансирования государственных расходов отражает государственный кредит. Кредитором выступают физические и юридические лица, заемщиком — государство в лице его органов. Дополнительные финансовые ресурсы государство привлекает пу-

тем продажи на финансовом рынке облигаций, казначейских обязательств и других видов государственных ценных бумаг. Данная форма кредита позволяет заемщику направлять мобилизованные дополнительные финансовые ресурсы на покрытие бюджетного дефицита без осуществления для этих целей эмиссии.

Государственный кредит используется также в целях стабилизации денежного обращения в стране. В условиях инфляции государственные займы у населения временно уменьшают его платежеспособный спрос. Из обращения изымается избыточная денежная масса, т.е. происходит отток денег из обращения на заранее определенный срок.

Необходимость использования государственного кредита обусловлена необходимостью удовлетворения потребностей общества за счет бюджетных доходов. Мобилизуемые временно свободные средства населения и юридических лиц используются для финансирования экономических и социальных программ, т.е. государственный кредит является средством увеличения финансовых возможностей государства.

На общегосударственном уровне государственные займы не выражают конкретного целевого характера, тогда как местные органы власти могут использовать эти средства на благоустройство городских и сельских районов, строительство объектов здравоохранения, культурного, просветительского, жилищно-бытового назначения.

В зависимости от заемщика государственные займы делятся на размещаемые центральными и местными органами управления. По месту размещения государственный кредит может быть внутренним и внешним. Исходя из срока привлечения средств займы делятся на краткосрочные (до года), среднесрочные (от года до пяти лет), долгосрочные (свыше пяти лет).

Государственная задолженность. Мобилизация финансовых средств приводит к возникновению государственной задолженности. Размер государственного займа включается в сумму государственного долга страны.

Государственный долг — это вся сумма выпущенных, но непогашенных государственных займов с начисленными по ним процентами на определенную дату или за определенный срок. Это по сути, долговое обязательство Правительства РФ, выраженное в валюте страны, перед юридическими и физическими лицами.

Формами долговых обязательств являются кредиты, полученные Правительством, государственные займы, осуществленные посредством выпуска ценных бумаг от его имени, другие долговые обязательства, гарантированные Правительством РФ.

Государственный внешний долг — это задолженность по непогашенным внешним займам и невыплаченным по ним процентам.

Внутренний долг состоит из задолженности прошлых лет и вновь возникающей задолженности. Любые долговые обязательства РФ погашаются в сроки, которые не могут превышать 30 лет.

Обслуживание государственного долга выражается в проведении операций по размещению долговых обязательств, их погашению и выплате по ним процентов. Эти функции осуществляет Банк России. Затраты по обслуживанию государственного долга производятся за счет средств бюджета страны и в настоящее время являются одним из важнейших элементов государственных расходов.

Выплаты по обслуживанию государственного долга растут очень быстро, вытесняя из бюджета другие виды расходов. В 2000 г. на обслуживание государственного долга выделено 220 млрд р. бюджетных средств, из них на обслуживание внутреннего долга — 63,2 млрд р., внешнего — 156,8 млрд р.

Огромный государственный долг России, как внутренний, так и внешний, отражает экономический и финансовый кризис в стране. В этих условиях государство может использовать рефинансирование государственного долга, т.е. погашение старой государственной задолженности путем выпуска новых займов.

Контроль за состоянием государственного долга и использование кредитных ресурсов возлагается на Счетную палату РФ.

Фонд страхования. Еще одно звено финансовой системы — фонд страхования. Он обеспечивает возмещение возможных убытков от стихийных бедствий и несчастных случаев, а также способствует их предупреждению.

В условиях административно-командной системы страхование было построено на началах государственной монополии. Это означало, что только государство могло совершать операции по страхованию и давать гарантированные обязательства по возмещению ущерба, понесенного организациями или гражданами в результате стихийного бедствия или несчастного случая.

Все страховые операции в стране проводились Госстрахом СССР, который осуществлял свою работу на началах хозяйственного расчета. Это позволяло централизовать в общегосударственном масштабе денежные средства, предусмотренные на эти цели.

В связи с развитием рыночных отношений в 1990 г. было покончено с государственной монополией в страховом деле. Рынок побуждает государственные страховые компании изменить структуру и направления деятельности в соответствии с новыми экономическими условиями.

В настоящее время наряду с государственными страховыми организациями страхование осуществляют акционерные страховые компании, получившие лицензии на проведение страховых операций. В отраслевом разрезе страхование делится на личное

страхование, имущественное страхование, страхование ответственности.

С переходом к рыночным условиям хозяйствования, для которых характерно увеличение степени страхового риска, появилась еще одна сфера страхования — страхование предпринимательских рисков. Последнее может быть как добровольным, так и обязательным.

Фондовый рынок. Особое место среди звеньев финансовой системы занимает фондовый рынок. Его можно выделить в отдельное звено, так как фондовый рынок представляет собой особый вид финансовых отношений, возникающих в результате купли-продажи специфических финансовых активов — ценных бумаг.

Задача фондового рынка — обеспечение процесса перелива капитала в отрасли с высоким уровнем дохода. Фондовый рынок служит для мобилизации и эффективного использования временно свободных денежных средств. Его особенность заключается в том, что участники фондового рынка рассчитывают на получение более высокого дохода по сравнению с вложением денег в банк. Вместе с тем, обратной стороной повышенного дохода оказывается повышенный риск. Принципы использования финансовых ресурсов на фондовом рынке зависят от видов ценных бумаг, в которые они вложены, и от типов операций с ценными бумагами.

Финансы предприятий являются основой единой финансовой системы страны. Они обслуживают процесс создания и распределения общественного продукта и национального дохода и являются главным фактором формирования централизованных денежных фондов. От состояния финансов предприятия зависит обеспеченность централизованных денежных фондов финансовыми ресурсами. При этом активное использование финансов предприятия в процессе производства и реализации продукции не исключает участия в этом процессе бюджета, банковского кредита, страхования.

В условиях рыночной экономики на основе хозяйственной и финансовой независимости предприятия осуществляют свою деятельность на началах коммерческого расчета, целью которого является обязательное получение прибыли. Они самостоятельно распределяют выручку от реализации продукции, формируют и используют фонды производственного и социального назначения, изыскивают необходимые им средства для расширения производства продукции, используя кредитные ресурсы и возможности финансового рынка. Развитие предпринимательской деятельности способствует расширению самостоятельности предприятий, освобождению их от мелочной опеки со стороны государства и вместе с тем повышению ответственности за фактические результаты работы.

14.2. Сущность финансово-кредитной системы. Роль банков

Сущность и функции кредита

Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала, т.е. денежных средств, отданных в ссуду за определенный процент при условии их возвратности в определенный срок.

Начальный этап функционирования кредитных отношений характеризуется прямыми отношениями между владельцем свободных денежных средств (кредитором) и заемщиком, а кредит выступает в форме ростовщического капитала. Следующий этап развития этих отношений характеризуется наличием трех субъектов, а именно появлением на рынке ссудных капиталов специализированных посредников-банков, которые аккумулируют свободные финансовые ресурсы и передают их заемщикам на платной основе.

Первым источником ссудного капитала были временно свободные денежные средства государства, юридических и физических лиц, передаваемые финансовым посредникам для последующей капитализации и извлечения прибыли.

По мере развития капиталистического способа производства, расширения сферы безналичных расчетов и соответственно расширения участия в них банков возник новый источник — средства, временно высвободившиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капитала. К ним относятся: амортизационный фонд предприятий; часть оборотного капитала в денежной форме, высвобождаемая в процессе реализации продукции и осуществления материальных затрат; денежные средства, образующиеся в результате разрыва между сроками получения денег от реализации товаров и выплатой заработной платы; прибыль, идущая на обновление и расширение производства.

Условия кредита. Назовем основные условия существования кредита.

I. Несовпадение по времени индивидуальных кругооборотов и оборотов производственных фондов отдельных товаропроизводителей.

Все предприятия в силу специфики своего производства в разные периоды времени имеют разную потребность в оборотных средствах, т.е. существуют периоды максимальной и минимальной потребности. Экономически нецелесообразно иметь максимальный объем собственных оборотных средств. В этом случае определенная их часть не будет участвовать в производственном процессе, и, следовательно, будет исключена из процесса капитализации. Поэтому собственными оборотными средствами предприятия надеются воспользоваться в интервале между максимумом и минимумом потребности. Таким образом, у предприятий возни-

кают периоды, когда собственные денежные средства оказываются свободными и когда их недостаточно для обеспечения непрерывного производственного процесса. В этом случае у банков есть возможность, аккумулируя свободные денежные ресурсы одних предприятий, дать их в займы другим.

2. Заинтересованность кредитора и заемщика в кредитных отношениях. Данную функцию выполняет банковская кредитная ставка. С одной стороны, она обеспечивает максимальную прибыль кредитору, а с другой — возможность уплаты западных кредитов без ущерба для заемщика. Уровень процента за кредит зависит от соотношения спроса и предложения, которые определяются многими факторами, такими, как размеры денежных накоплений и сбережений всего общества, рыночная конъюнктура и рыночные колебания, циклические колебания производства, колебания валютных курсов и т.д.

3. Юридическая самостоятельность кредитора и заемщика. Это условие обеспечивает экономическую ответственность сторон в процессе реализации кредитных отношений.

Капитал физически, в виде средств производства, не может переходить из одних отраслей в другие. Этот процесс осуществляется в форме движения денежного капитала, поэтому кредит в рыночной экономике необходим прежде всего как эластичный механизм перелива капитала из одних отраслей производства в другие и закрепленностью производственного капитала в определенной натуральной форме. В этом проявляется его распределительная функция.

Другая функция кредита заключается в экономии издержек обращения. Кредит выполняет функцию замещения действительных денег кредитными деньгами. На начальном этапе развития экономики это было связано с вытеснением из обращения золота. На современном этапе данная функция проявляется через развитие безналичных расчетов, исследование кредитных карточек, векселей, чеков, депозитных сертификатов, ускоряющих движение денежных потоков. Таким образом, кредит оказывает активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег.

С этим связана способность кредита ускорять концентрацию капитала. Эта способность отражает еще одну функцию кредита. Заемные средства, присоединенные к собственным, расширяют либо масштабы производства, либо масштабы хозяйственных операций, что позволяет получить дополнительную прибыль, т.е. дополнительный источник капитала.

Если говорить о роли кредита, то нельзя не отметить, что на современном этапе он выступает в качестве мощнейшего средства регулирования экономики. Государство через Центральный банк в целях обеспечения устойчивости национальной валюты, пла-

тежного баланса страны, снижения уровня инфляции и других макроэкономических показателей проводит единую государственную денежно-кредитную политику.

Под *денежно-кредитным регулированием* понимают совокупность мероприятий государства, регламентирующих деятельность денежно-кредитной системы, показатели денежного обращения и кредита, рынки ссудных капиталов, порядок безналичных расчетов в целях воздействия на экономику.

Государство, осуществляя кредитное регулирование, воздействует на кредитную деятельность коммерческих банков и направляет их деятельность на расширение или сокращение кредитования экономики и, таким образом, достигает ее стабильного развития, укрепления денежного обращения, поддержки национальных производителей на внешнем рынке.

Денежно-кредитная политика в развитых странах рассматривается как инструмент «тонкой настройки» экономической конъюнктуры, как оперативное и гибкое дополнение бюджетной политики.

В связи с тем, что кредит выступает в роли регулятора экономики, ему присуща и контрольная функция. Механизм реализации данной функции аналогичен механизму реализации контрольной функции органов.

Кредитные отношения в экономике базируются на определенных принципах, которые сказывались постепенно. В процессе развития одни отмирали, другие возникали. Так, например, слово *kredo* («кредо») означает «верю», т.е. подчеркивается, что кредитные отношения строятся на принципе доверия. Дело в том, что первоначально кредитом называли только государственный кредит, когда глава государства (монарх) брал деньги займы у частного лица (ростовщика) без предъявления обеспечения. Естественно, эти отношения строились на принципе доверия.

В настоящее время действует принцип обеспеченности кредита, т.е. ссуды выдаются либо под залог, либо под финансовые гарантии. Данный принцип обеспечивает защиту имущественных интересов кредита.

В международном и общественном законодательстве заложены и такие принципы, как возвратность кредита, срочность, платность, целевое использование и дифференцированный характер.

Принцип возвратности кредита предусматривает своевременный возврат полученных финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Через данный принцип проявляется специфическая черта кредитных отношений, позволяющая обособить кредит от финансов, а кредитным организациям обеспечить сохранность ссудного фонда.

Принцип срочности отражает необходимость возврата кредита в точно определенный договором срок. Нарушение указанного усло-

вия является для кредитора основанием для принятия к заемщику экономических санкций. На современном этапе в Российской Федерации более 90% ссуд носит краткосрочный характер: в основном банки выдают ссуды на срок до трех месяцев.

Принцип платности отражает необходимость оплаты права получения и пользования кредитных ресурсов. Эту роль выполняет банковский процент, который еще называют ценой кредита.

Принцип целевого использования кредитных ресурсов распространяется на большинство видов кредитных операций. Так, долгосрочный кредит, взятый на модернизацию основных фондов, или среднесрочный кредит на неотложные нужды должны быть неотложно использованы строго по целевому назначению. Нарушение данного обязательства может быть основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафных санкций. По некоторым краткосрочным кредитам данный принцип действует более мягко. Так, до недавнего времени широко использовались кредиты по обороту, кредиты по совокупности материальных запасов и производственных затрат, которые предлагали кредитование предприятий по всему спектру хозяйственной деятельности, связанной с оборотным капиталом.

Дифференцированный характер кредита определяет дифференцированный подход кредитной организации к потенциальным заемщикам. Значительное влияние оказывает степень риска, уровень кредитоспособности предприятия. Кредитоспособность заемщика означает способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике являлась и является одним из основных объектов оценки при определении целесообразности и форм кредитных отношений. Чем выше кредитоспособность, тем более льготными могут быть условия кредитного договора.

Основные формы кредита

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные формы. Если рассматривать его с точки зрения категорий участников кредитных отношений, то можно выделить следующие формы кредита.

Коммерческий кредит. Это кредит, предоставляемый одним предпринимателем другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Коммерческий кредит оформляется векселем, его объектом является товарный капитал. Особенностью коммерческого кредита является то, что ссудный капитал здесь объединили с промышленным.

Цель коммерческого кредита — ускорить реализации товаров и получение прибыли; размеры его ограничены величиной резерв-

ных кредитов промышленных и торговых капиталов. К тому же коммерческий кредит имеет ограниченные возможности, так как его можно получить не у всякого кредитодателя, а лишь у того, кто сам производит товар; он ограничен размерами, имеет краткосрочный характер, а заемщик часто нуждается в долгосрочности кредита. Ограниченность коммерческого кредита предусматривается банковским.

Банковский кредит. Этот кредит предоставляется денежным капиталом, банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями предпринимателям и другим заемщикам в виде денежной ссуды. Выдача ссуды здесь отделена от актов купли-продажи. Заемщиком может быть фирма, государство, частный сектор, а кредитором — кредитно-финансовые учреждения.

Как было отмечено выше, банковский кредит расширяет границы коммерческого кредита, так как он не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок. Сфера его использования включает и накопления капитала, превращая в капитал часть денежных доходов и сбережений всех слоев общества.

С развитием товарно-денежных отношений появляются новые формы кредита, которые способствуют еще большему ускорению обращения капитала, передающие кредиту новые функции, тем самым, увеличивая его значение. Одной из новых форм является *потребительский кредит*, который предоставляется в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды на потребительские цели). Его объектом обычно являются товары длительного пользования (мебель, холодильники, машины), различные услуги. При этом банки сразу выплачивают магазинам наличные деньги за проданные товары, а покупатель постепенно погашает ссуду в банк. Максимальный срок потребительского кредита — три года.

Потребительский кредит имеет двоякую функцию: с одной стороны, с увеличением товарооборота растет объем кредита, поскольку спрос на товары порождает спрос на кредиты; с другой стороны, рост кредитования населения увеличивает платежеспособный спрос.

Основную массу денежных ресурсов, предназначенных для финансирования общегосударственных нужд, государство получает в виде налогов и обязательных платежей. В условиях дестабилизации финансового состояния народного хозяйства, снижения государственных расходов государство вынуждено привлекать для покрытия своих расходов средства из других источников. Основная форма государственного заимствования — государственный кредит.

Государственный кредит. Этот кредит представляет собой совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком выступает государство в лице его органов, а кредиторами — физические и юридические лица.

Как одна из форм кредита государственный кредит предоставляется на началах возвратности и платности. Однако он отличается от банковского и коммерческого кредитов. Аккумулируемые посредством государственного кредита дополнительные финансовые ресурсы не участвуют в кругообороте производительного капитала и производстве материальных ценностей, а используются для покрытия бюджетных дефицитов.

Государственный кредит используется также для регулирования денежного обращения. В условиях развития инфляционного процесса государственные займы у населения временно уменьшают его платежеспособный спрос. Из обращения изымаются избыточные денежные знаки:

- если мобилизованные средства физических лиц будут инвестированы в сферу производства, произойдет сокращение наличной денежной массы в обращении;
- если заимствованные государством средства будут направлены на оплату труда, то количество наличных денег в обращении останется без изменений;
- если кредитором являются юридические лица, а полученные средства будут направлены на выплату населению, то количество наличной массы в обращении увеличится.

Государство, осуществляя заимствования на финансовом рынке, увеличивает спрос на заемные средства. Этот дополнительный спрос вызывает рост уровня процентной ставки на рынке кредитов. Дальнейшие заимствования для бюджета делают эти кредиты дорогими для заемщиков, что лишает сферу производства ресурсов, которые могли быть использованы в качестве производственных инвестиций, поскольку инвестиционные расходы обратно пропорциональны ставке процента.

Классическая форма государственного кредита представлена кредитными отношениями, в которых государство выступает как заемщик средств. Однако в современных условиях оно может выступать и как кредитор, предоставляя ссуды регионам, юридическим лицам на определенный срок и за вознаграждение. На практике государство выступает и в роли гаранта в тех случаях, когда оно берет на себя ответственность за выполнение обязательств, взятых юридическими лицами.

Банковская система и банковские операции

Используя кредитно-денежную политику, государство стремится к созданию безинфляционной экономики, функционирующей в условиях полной занятости. С этой целью создается кредитно-денежная система, представляющая собой совокупность кредитных отношений и кредитно-финансовых учреждений, регулирующих эти отношения.

Современную кредитную систему стран с развитой рыночной экономикой можно представить в виде следующих блоков:

- центральные (национальные), эмиссионные, резервные, государственные, негосударственные банки;
- коммерческие, сберегательные, ипотечные, инвестиционные, специализированные банки;
- страховые компании, пенсионные фонды;
- инвестиционные компании, финансовые компании, благотворительные фонды, трастовые компании, кредитные союзы.

Первые два блока образуют институциональную форму банковской системы.

Банк — это кредитная организация, которая имеет исключительное право привлекать денежные средства юридических и физических лиц и от своего имени размещать их на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществить расчетные, комиссионно-посреднические и иные операции.

Банки современного типа стали создаваться, начиная с XII в., в итальянских городах. Эти банки не только предоставляли ссуды и займы, но и финансировали крупную морскую торговлю и обменные операции. С XVII в. банки стали возникать по всей Европе, среди них: Амстердамский банк (1609), Гамбургский и Венецианский банки (1619), Генеральный банк Франции (1716), Французский банк (1800). Начало XIX века ознаменовалось созданием крупных кредитных учреждений, что было связано с развитием капитализма и вызванной им потребностью в капитале.

В настоящее время можно говорить о сформировавшихся международных банковских системах внутри отдельных государств. Национальные банковские системы различаются по организационной структуре, степени контроля со стороны государства, степени вхождения в мировую систему, составу банковских операций и по целому ряду других признаков.

В настоящее время в России, например, действует двухуровневая банковская система:

- первый уровень — Банк России;
- второй уровень состоит из трех звеньев: 1) Сбербанк и Внешэкономбанк, контрольные пакеты акций которых принадлежат государству, т.е. они по статусу являются полугосударственными; в силу этого деятельность данных банков гораздо теснее связана с деятельностью Банка России; 2) разного рода коммерческие банки; 3) прочие кредитные учреждения.

Правовой статус Банка России, его права и обязанности определены Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банк России)» от 2.12.1990 № 394-1 и Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О Центральном банке Российской Федерации (Банк России)» от 12.04.1995 № 65-ФЗ).

Банк России является юридическим лицом, однако он не регистрируется в налоговых органах. Как юридическое лицо, он осуществляет свои расходы за счет собственных доходов, но получение прибыли не является целью его деятельности. Банк самостоятельно выполняет свои функции и в текущей деятельности не зависит от органов государственного управления экономикой, однако подотчетен законодательным и исполнительным органам государственной власти.

Банк России является главным банком государства и признается единственным на территории страны органом денежно-кредитного и валютного регулирования экономики. Он призван регулировать кредит и денежное обращение, контролировать и стабилизировать движение обменного курса национальной валюты, сглаживать своим влиянием перепады в уровне деловой активности, цен и занятости, стимулировать рост национальной экономики на здоровой финансовой основе.

Инструменты реализации кредитно-денежной политики Банка России

Перечислим важнейшие инструменты реализации денежно-кредитной политики Банка России.

1. *Процентные ставки по операциям Банка России.* Закон предусматривает, что Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентных ставок. С целью защиты внутренней финансовой системы и поддержания рынка рублевых активов Банк России постоянно корректирует процентные ставки по собственным кредитным и депозитным операциям.

2. *Нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России кредитными учреждениями и коммерческими банками.* С помощью изменения норматива резервных средств Банк России регулирует объем вызываемых коммерческими банками кредитов и возможности осуществления ими депозитной эмиссии.

По законодательству нормативы обязательных резервов в России не могут превышать 20 % обязательств кредитной организации и могут быть дифференцированы для различных кредитных организаций. До 01.02.98 г. нормативы обязательных резервов устанавливались в зависимости от сроков и видов привлечения кредитными организациями денежных средств в российской и иностранной валюте.

В 1992 г. с целью упрощения механизмов резервирования был введен единый норматив по рублевым и валютным обязательствам коммерческих банков. Различия сохранились по привлеченным средствам юридических и физических лиц, а также по вкладам физических лиц в Сбербанке. Например, на 10.06.99 г. действовали следующие нормативы:

- средства юридических лиц (в рублях) — 7 %;
- средства физических лиц (в рублях) — 5 %.

3. *Операции на открытом рынке* (купля-продажа Банком России казначейских векселей, государственных облигаций и других государственных ценных бумаг). Эти операции считаются наиболее гибким методом регулирования кредитных вложений и ликвидности коммерческих банков, так как оказывают прямое воздействие на объем свободных ресурсов, имеющихся у коммерческих банков.

4. *Рефинансирование банков* (кредитование Банком России других банков, когда последние испытывают большие финансовые трудности). В этой ситуации Банк России выступает в качестве кредитора последней инстанции, или банка банков. Система рефинансирования постоянно совершенствуется, более широко исследуются рыночные способы распределения централизованных ресурсов. Наиболее рациональной формой такого распределения являются кредитные аукционы, регулярно проводимые Банком России с конца февраля 1994 г. С 1996 г. банкам — первичным дилерам на рынке государственных ценных бумаг — была предоставлена возможность получения банковского необеспеченного однодневного кредита. С 1998 г. указанные кредиты стали обеспеченными теми же государственными ценными бумагами. Кризис 1998 г. сузил возможность банков в получении кредитов, но кредитование банков, имеющих важное значение для платежной системы страны, продолжалось на условиях, определенных Советом директоров Банка России.

5. *Валютное регулирование* (купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег). В настоящее время проводится политика плавающего валютного курса, т.е. Банк России устанавливает официальный курс рубля к иностранным валютам на основании результатов торгов на Московской межбанковской валютной бирже. Банк России отказался от практики проведения массированных валютных интервенций и ограничил курс задач, решаемых при помощи данного инструмента.

6. *Прямые количественные ограничения* (установление лимитов на реформирование банков, проведение кредитными организациями отдельных банковских позиций). Банк России вправе применять прямые количественные ограничения в исключительных случаях в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики только после консультаций с Правительством РФ.

Одной из важнейших функций Банка России является функция банкира правительства. Именно в этом банке хранятся средства федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов. Он осуществляет расчетно-кредитное обслуживание центральных органов власти в лице правительства, а также кассовое пополнение бюджета.

Банк России обладает исключительным правом на выпуск наличных денег, организацию их обращения и изъятия из обращения. Банку России в соответствии с его основной функцией принадлежит функция эмиссионного центра страны.

Банк России устанавливает правила ведения безналичных расчетов в РФ. Он является органом, координирующим, регулирующим и лицензирующим организации. Почти 60% всех безналичных платежей проводятся через расчетную сеть Банка России.

В компетенцию Банка России входит осуществление функций по внешнеэкономической деятельности. Он представляет интересы РФ во взаимоотношениях с иностранными центральными банками, а также в международных банках и валютно-финансовых организациях. Банк России выдает разрешение на создание банков с участием иностранного капитала и финансов иностранных банков, устанавливает и публикует официальные котировки иностранных валют по отношению к рублю.

Назначение и функции коммерческих банков

Коммерческие банки представляют собой следующий более низкий, но намного более широкий эшелон банковской системы.

Основное предназначение этих банков — посредничество в перемещении денежных средств от кредитора к заемщику и от покупателей к продавцам.

Характерная особенность коммерческих банков, отличающая их от государственных второго уровня банковской системы, заключается в том, что основной целью их деятельности является получение прибыли. Прибыль этих банков образуется из разности процентов, взимаемых с клиентов и выплачиваемых им по банковским операциям, а также за счет комиссионных сборов за оказываемые услуги.

В России коммерческие банки могут создаваться на основе любой формы собственности — частной коллективной, акционерной, смешанной, совместной (с привлечением иностранного капитала); они имеют возможность привлекать средства предприятий, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов.

Вклад — это денежные средства, переданные в банк их собственником для хранения на определенных условиях. Операции, связанные с привлечением денежных средств во вклады, называются *депозитными*. Вклады для коммерческих банков являются главным видом их пассивных операций и, следовательно, основным ресурсом активных кредитных операций. Среди активных операций выделяют два главных вида: *ссудные* и *инвестиционные*.

Ссудные операции составляют основу активной деятельности банка в размещении его ресурсной базы. Они и приносят банкам значительную часть их доходов.

В процессе инвестиционной деятельности банки выступают в качестве инвесторов, вкладывая ресурсы в ценные бумаги. Такими ценными бумагами могут служить акции, облигации, государственные долговые обязательства, другие финансовые инструменты. В результате инвестиций банк становится владельцем портфеля ценных бумаг. Основное содержание инвестиционной политики банка состоит в определении круга ценных бумаг, наиболее выгодных для вложения средств, оптимизации структуры инвестиционного портфеля в каждый конкретный период времени.

Под влиянием усиливающейся межбанковской конкуренции проявляется тенденция к расширению операций коммерческого банка. Среди них можно выделить факторинговые и трастовые операции.

Факторинговые операции (от англ. *factoring* — посредник) — это покупка банком платежных требований поставщика. В связи с тем, что весь риск неплатежа по счетам берет на себя фактор-фирма, она выплачивает клиенту 80—90% всей суммы счетов, а оставшуюся сумму за вычетом комиссионного вознаграждения перечисляет поставщику после поступления платежа от покупателя.

Трастовые операции представляют собой доверительные операции банков, финансовых компаний по управлению имуществом клиента и выполнению иных услуг по поручению и в интересах клиента на правах его доверенного лица. Следует подчеркнуть, что права собственности сохраняются за учредителем траста (фактического собственника передаваемого в траст имущества).

В качестве учредителя траста могут выступать предприятия, центральные и местные органы государственной власти, любое юридическое или физическое лицо.

Кроме перечисленных операций коммерческие банки России постепенно входят в мировую банковскую систему и начинают участвовать в обслуживании рынка европейских валют и других операциях.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под термином «финансы»? В чем отличие денег от финансов?
2. Какие функции выполняют финансы и в чем их суть?
3. Назовите и охарактеризуйте звенья финансовой системы.
4. Дайте определение понятия «управление финансами».
5. Охарактеризуйте финансовую политику Российской Федерации на современном этапе экономического развития.
6. Перечислите условия существования кредита.
7. Назовите принципы кредитных отношений.
8. Какие формы кредита вы знаете?
9. Дайте определение понятию «кредитная система» и каковы ее формы?
10. Назовите основные инструменты реализации денежно-кредитной политики Банка России.

Раздел V

СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 15

МИРОВОЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ НА РУБЕЖЕ XX - XXI вв.

15.1. Этапы развития мировой экономики

Формирование международной экономики в XIX в. *Мировая экономика* представляет собой совокупность национальных экономик и их хозяйственных отношений друг с другом, т.е. международных экономических отношений. Сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанными между собой участием в международном разделении труда, образует мировой рынок. Зарождение мирового рынка относится к XVI—XVII вв., к периоду первоначального накопления капитала, а его окончательное формирование завершилось на рубеже XIX—XX вв.

Основной компонентой сферы международных товарно-денежных отношений является международная торговля, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Международная торговля по-настоящему стала интенсивно развиваться в XIX в. Менее чем за 100 лет (с 1830 по 1913 г.) объем мирового товарообмена вырос в 20 раз, тогда как за три предыдущих века он лишь утроился. На протяжении XIX в. темпы роста международной торговли впервые стали стабильно опережать темпы роста мирового производства. Мировая торговля в 1913 г. достигла уровня 33% всемирного производства, хотя в 1800 г. она составляла лишь 3 % объема производства. Таким образом, именно в XIX в. начался процесс глобализации мировой экономики.

Экономика разных стран мира в этот период становилась все более открытой; это привело к тому, что в 1913 г. экспорт европейских стран составил 14% их ВВП, тогда как в 1830 г. на него приходилось лишь 5 %. Ранее, в XVIII в., он едва достигал 2—3 % ВВП. Общий объем мировой торговли в 1850 г. оценивался на сумму в 800 млн фунтов стерлингов; в 1913 г. объем мировой торговли достиг 8 млрд фунтов стерлингов.

В XIX в. отмечался не только небывалый рост международной торговли, но и изменился ее характер. Торговля пряностями, про-

цветавшая в прежние века, сменилась обменом сырьевыми товарами. Объем торговли сырьевыми товарами к концу века составил около 60 % всего товарообмена. В XIX в. начался и процесс перехода к международному обмену промышленными товарами.

В течение всего XIX в. Европа оставалась главным центром международной торговли; в 1850 г. она обеспечивала 70% мирового товарооборота. На долю одной только Великобритании приходилось 20 % мировой торговли. Второе и третье места занимали Германия и Франция. Эти три державы обеспечивали 40% мирового товарооборота. В структуре экспорта из Европы доминировала именно эта группа стран, которая контролировала 70 % рынков сбыта европейских товаров.

Однако постепенно роль Европы в мировой торговле стала ослабевать. Спад наметился к 1880 г. — доля континентальной Европы в мировом товарообмене сократилась до 64%, а доля Западной Европы — до 50 %. Наблюдалась тенденция к диверсификации торговли, изменению направления товарных потоков. В Азию и Африку стало поступать 13 % европейского экспорта вместо 6 % в 1880 г. Доля Северной Америки, напротив, сокращалась. Следует отметить, что наиболее диверсифицированным был экспорт из Великобритании, так как лишь 35 % его направлялось в страны континентальной Европы. Конец столетия ознаменовался уменьшением доли Великобритании в мировой торговле. Ее доля снизилась с 20,3 % мировой торговли в 1850 г. до 14 % в 1913 г. Однако в торговле многими видами товаров она сохранила свое первенство в мировом товарообмене.

Основные факторы роста международной торговли были преимущественно связаны с промышленными революциями, свершившимися в XIX в., а также с революционными изменениями в философии и политике.

Как известно, первая промышленная революция произошла в Великобритании в XVIII в. Технические нововведения в хлопкопрядении дали мощный толчок развитию текстильной промышленности. Вторым важным этапом революции стали нововведения в металлургии — начала формироваться новая железорудная отрасль, росло количество коксовых печей, заменивших собой печи по пережиганию древесины на древесный уголь. Это позволило в период с 1760 по 1788 г. удвоить выплавку чугуна, а в течение последующих 20 лет увеличить ее в 4 раза.

Во многих странах получили развитие новые виды транспорта. Появились паровозы и железные дороги, пароходы и каналы, автомобили и шоссе. Благодаря этому сократились транспортные издержки, сопровождающиеся уменьшением издержек производства. Это вело к падению цен на товары и значительно облегчало международный обмен. Однако данную эволюцию нельзя отделить от изменений в человеческом факторе, от роста населения и

его миграции. Этот процесс способствовал дифференциации потребностей людей и повышению спроса, что стимулировало расширение международной торговли. Возрастал и объем предложения на рынках труда, что также способствовало росту торговли.

Экономический рост в XIX в. явился результатом не только инноваций и демографического подъема, но и инвестиционной деятельности. С 1830 по 1870 г. объем инвестиций увеличился с 7 до 14% валютного национального продукта, что было связано с крупными вложениями капитала в оборудование для текстильной промышленности и черной металлургии, строительство железных дорог, морских судов и оснащение других растущих отраслей, оказывающих существенное влияние на международную торговлю.

По сравнению с предыдущими столетиями XIX в. стал веком активного экономического роста. Темпы роста ВВП иногда превышали 5 %, а в расчете на душу населения достигли 4%. В течение всего этого периода рост доходов населения Европы составил приблизительно 1,25% в год. Подъем уровня жизни обеспечивал рост сбережений, являющихся источником инвестиций, повышал платежеспособный спрос населения в разных странах.

Прямым следствием экономического роста явилась тенденция к либерализации международной торговли.

Либеральные идеи стали интенсивно обосновываться и пропагандироваться в теории французских демократов, которые провозгласили в XVIII в. правило «попустительства-разрешения». Практическое значение этого правила состояло в стремлении смягчить запреты на экспорт сельскохозяйственной продукции. Либеральные идеи были развиты А.Смитом в его работе «Исследования о природе и причинах богатства народов». Позже Д. Рикардо в своем трактате о налогах, опубликованном в 1817 г., путем строгих теоретических построений доказал, что международная специализация обеспечивает взаимные выгоды при свободном обмене между торговыми партнерами.

Распространение либеральных идей способствовало свободному обмену, а Великобритания превратилась в главный центр свободного обмена. Одним из первых примеров применения доктрины свободного обмена стало заключение в 1786 г. в Эдене франко-британского договора, который обеспечивал возможности свободной торговли между этими странами. Однако в связи с Великой Французской революцией и наполеоновскими войнами повсеместного распространения идей свободного обмена не произошло. Большая часть континентальной Европы придерживалась политики протекционизма из-за экономических трудностей, особенно обострившихся в период глубокой депрессии 1870—1880 гг., а также из-за постоянных войн, в частности франко-германской войны 1870 г. Конец 1880-х — начало 1890-х гг. были отмечены

тарифными, иначе говоря, торговыми войнами, в частности, между Францией и Италией, Францией и Швейцарией, Германией и Россией. Пошлины на сельскохозяйственную продукцию выросли в среднем на 25 % и были значительно увеличены тарифы на ввоз промышленных товаров. К началу XX в. средняя величина таможенных пошлин составляла: в России — 28, в США — 18,5, во Франции — 9,8, в Германии — 9,8%.

В этот период наблюдается также быстрый рост объема производства США и Германии, создающий угрозу господству Великобритании в мировой торговле. Особенно высокими темпами развивалась экономика США. Вступив в период индустриализации, американцы не стали изобретателями технических новинок. Для повышения производительности они в основном использовали технические идеи, появившиеся в Англии.

Постепенно трудовые ресурсы в США начали перемещаться из сельского хозяйства в промышленность, в результате уже к 1870 г. 60 % трудовых ресурсов было занято в сельском хозяйстве (вместо 90% в начале века), 24 — в промышленности и 16 — в сфере услуг. По мере развития американской промышленности товары, произведенные в США, начали завоевывать британские рынки. В итоге доля США в мировом рынке промышленными товарами увеличилась с 3,4% в 1884 г. до 9,8 % в 1899 г. В результате США обогнали Нидерланды в 70-х гг., Бельгию — 80-х гг. и вырвались на первое место в 90-х гг., потеснив Великобританию. Все это породило в Великобритании антилиберальные настроения и знаменовало завершение эры свободной торговли к началу XX в.

Эволюция международной торговли в XX в. Основные изменения в мировом производстве и международной торговле можно проследить на рис. 15.1.

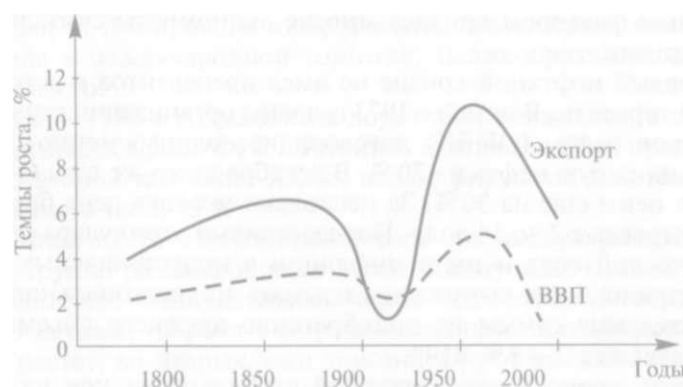


Рис. 15.1. Исторические этапы роста ВВП и экспорта в мире

Первая половина XX в. характеризуется серьезным спадом международного обмена. В период 1913—1950 гг. рост торговли оказался практически на нулевом уровне и существенно отставал от роста производства.

Первая мировая война и мировой экономический кризис 1929—1930 гг. способствовали дезинтеграции международной торговли. В стремлении защитить национальную экономику страны бездумно обратились к политике ограничения импорта. Франция стала одной из первых стран, которые применили широкомасштабные меры количественного ограничения импорта в целях, как полагали политики, борьбы с экономическим спадом. Эти меры вызвали ответные действия со стороны торговых партнеров, которые, в свою очередь, порождали контрмеры и подрывали товарообмен.

Мировой экономический кризис повлек за собой новое падение доли Европы в мировой торговле. Самый низкий ее уровень был отмечен в 1948 г. Доля Западной Европы в мировой торговле в 1937 г. составила 35 % против 60 % в 1880 г. Внутриевропейская торговля сократилась с 40 % мировой торговли в 1913 г. до 29 % в 1938 г. Спад европейской торговли оказался выгоден прежде всего США. Торговый оборот Северной Америки к 1939 г. достиг 22% мировой торговли.

В отличие от предвоенного периода послевоенный период с 1949 по 1973 г. принято считать золотым веком всемирного экономического роста и развития мировой торговли. Средние темпы роста промышленного производства в мире достигали 6 % в год. В Японии они даже намного превышали 10 %. Этот необычайный рост прервался в 1973 г.

Кризис 1973—1974 гг. ударил по всем развитым странам почти одновременно. Началась стагнация производства и (впервые после Второй мировой войны), его сокращение в отдельных странах. Главным фактором кризиса многие экономисты считали нефтяной кризис.

Первый нефтяной кризис не имел прецедентов в истории мировой торговли. В октябре 1973 г. члены организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК) договорились одновременно повысить цены на сырую нефть на 70 %. В декабре этого же года ОПЕК повысил цены еще на 30%. За несколько месяцев цена барреля нефти выросла с 2 до 14 долл. Последствиями этого удара стали экономический спад и взлет инфляции в индустриальных странах. Эти страны были вынуждены изымать из национального дохода значительные суммы на приобретение прежнего объема нефти, составлявшее 2—3% ВВП.

После периода относительной стабильности цен на нефть в 1979 г. разразился второй нефтяной кризис, связанный с началом Ирано-Иракской войны. Цена за баррель нефти подскочила с

12 до 35 долл. (в начале XXI в. достигла уровня 70 долл.). В Западной Европе с непрерывным ростом курса доллара в 1980—1985 гг. стоимость импортируемых энергоносителей в национальной валюте повысилась в еще большей мере. Например, во Франции расходы на энергоносители увеличилась с 17 млрд франков в 1973 г. до 187 млрд в 1984 г., что составило 29 % всего импорта, или 6 % ВВП.

Два нефтяных кризиса, совпавшие с потрясениями международной валютной системы и нарастанием макроэкономического спада, способствовали замедлению экономического роста и развитию международного обмена. Трудности 70-х гг. усилились с ужесточением конкуренции в международной торговле, связанной с появлением новых стран-экспортеров и спадом в традиционных отраслях экономики развитых стран. Все это вызвало определенный возврат к протекционизму, в основном в виде применения нетрадиционных барьеров, которые теперь стали называть «новым протекционизмом».

После стагнации начала 80-х гг. и спада 1982 г. объем международной торговли стал нарастать; кризис был преодолен; темпы роста во второй половине 80-х гг. составили 6 % в год, в 90-е гг. — около 5 %.

Укрепление международного обмена способствовало развитию внутриотраслевой торговли. Торговля считается внутриотраслевой, если страны-партнеры обмениваются, экспортируют или импортируют товары, относимые к одной отрасли или к одной категории изделий. Например, экспортируют и одновременно импортируют автомобили или станки, или электронную технику. Этот вид торговли основывается на предметной и поддетальной специализации, а не на отраслевой, как, например, экспорт станков в обмен на продовольствие.

Одновременно в этот период наблюдается перераспределение ролей между развитыми странами. В 1950 г. объем торговли США составлял 32 % мирового товарообмена, и эта страна явно доминировала в международной торговле; Великобритания занимала второе место.

В 1960—1970-е гг. роль этих двух стран снижалась, в то время как повышалась роль ФРГ и Японии. Эти изменения, произошедшие во второй половине XX в., иллюстрируются данными, приведенными в табл. 15.1.

Начиная с 1970-х гг. в мировой торговле важную роль начинает играть группа развивающихся стран, именуемых «новыми индустриальными». Отличительные черты этих стран состоят в том, что, во-первых, их доля в мировом экспорте промышленных изделий растет; во-вторых, они демонстрируют высокие темпы индустриализации и роста национального производства; в-третьих, они проводят ориентированную на внешний рынок политику, часто характеризующуюся стратегией поощрения экспорта.

Таблица 151

Доля крупнейших развитых стран в мировом экспорте во второй половине XX в., %

Страна	1950 г.	1995 г.
ФРГ	6,0	11,5
Япония	3,0	9,2
США	32,0	12,0
Франция	10,0	6,3
Великобритания	20,0	5,1

Среди первой волны таких стран доминировали четыре страны Юго-Восточной Азии: Гонконг, Южная Корея, Сингапур и Мексика. Их доля в мировом экспорте промышленных изделий, начиная с 1988 г., превышает 10 %. Первоначально на рынки развитых стран проникали текстильные товары, одежда и обувь, но постепенно их заняли такие современные товары, как оборудование для телекоммуникаций, аудио- и видеотехника, станки и электроника.

В 1980 г. появилась вторая группа новых индустриальных стран. Это, прежде всего, азиатские страны (Таиланд, Малайзия, Индонезия, Индия, Филиппины, Пакистан, Макао), которые постепенно заменили страны первой группы в экспорте одежды и прочих распространенных промышленных товаров.

Начиная с 90-х гг., в международный обмен все активнее включается Китай. В настоящее время он занимает 10-е место среди ведущих экспортеров мира, вместе с Гонконгом по доле в мировом товарообороте опережает Великобританию.

По мнению многих специалистов в области мировой экономики, концепция международных экономических отношений, преобладавшая в течение длительного времени, — концепция «центр-периферия», или «Север-Юг» устарела и ее следует заменить более современной концепцией. В качестве такой концепции предлагается модель трехполюсного мира — триады. Состав триады включает три зоны: Америка, Азия, Евроафрика. Мировую торговлю анализируют на базе этого нового подхода.

Каждая зона представляется иерархической системой с одной или несколькими странами-лидерами и развивающейся зоной, которая тесно связана с лидерами по линии торговли и внутризональной кооперации.

Каждая из сложившихся зон делится на три подгруппы. В американскую зону в качестве лидера входит США; вторую подгруппу образует Канада и Мексика; в третью подгруппу входят страны Южной Америки.

В евроафриканскую зону в качестве лидера входят страны Европейского союза, вторую подгруппу образуют остальные страны Западной Европы; в третью подгруппу входят страны Африки и некоторые страны Восточной Европы.

В азиатскую зону в качестве лидера входит Япония, вторую подгруппу образуют новые индустриальные страны Азии, Австралия и Новая Зеландия; в третью подгруппу входят остальные страны Азии.

Каждая из этих зон имеет «ядро», вокруг которого вырабатываются соглашения о партнерстве (типа зоны свободной торговли или таможенного союза). В Европе это Европейский Союз (ЕС), в Северной Америке — Североамериканская ассоциация свободной торговли между тихоокеанскими странами в рамках АСЕАН.

Другие зоны мира (такие, как слабо связанная с ЕС часть Восточной Европы, Китай и Средний Восток) многие экономисты рассматривают как стратегические субзоны, которые могут влиться в уже сложившиеся зоны или превратиться в «горячие точки».

Интеграция России в мировую экономику: состояние и перспективы. Одной из важнейших проблем мировой экономики начала XXI в. является эволюция положения Восточной Европы и ее способность укрепить или изменить структуру евроафриканской зоны, возможно, заменить в ней страны южнее Сахары (СЮС) — «черную Африку». С ней тесно связана другая важнейшая проблема - эволюция положения России и стран бывшего СССР в мировой экономике.

Необходимость адаптации отечественного народного хозяйства к развивающимся процессам мировой экономики требует выбора такой стратегии взаимодействия с внешним миром, которая позволяла бы постепенно улучшать позиции России в международном обмене ресурсами и по возможности блокировать неблагоприятные внешние воздействия.

Согласно отчету Всемирного экономического форума о конкурентоспособности стран мира за 2000 г. Россия занимает последнее место среди 59 оцененных форумом государств. Она находится на стадии развития конкуренции, при которой главную роль играют факторы производства. Это обусловлено использованием отечественными производителями преимуществ, связанных в основном с наличием запасов природных ресурсов и достаточно крупного овеществленного капитала. Эти преимущества, как показывает мировая практика, характерны своей нестабильностью. В гораздо меньшей степени конкурентные преимущества России основываются на таких факторах, как рабочая сила и передовые технологии.

В этих условиях механизм государственного регулирования внешней торговли в предстоящий период следовало бы настроить таким образом, чтобы, с одной стороны, не возникали дополни-

тельные препятствия для экспорта и импорта товаров и услуг в целом, и с другой — усилилась бы выборочная поддержка отдельных секторов отечественного производства и внутреннего рынка с помощью общепринятых инструментов.

Повышение степени защиты внутреннего рынка не должно выходить за принятые в мировой практике рамки ограничений импорта; в противном случае России не избежать ответных мер со стороны стран-партнеров и возникновения новых трудностей в переговорах о ее вступлении в ВТО.

Отечественных производителей необходимо поддержать мерами, дающими импульс расширению их выхода на внешние рынки. Производству экспортной продукции следовало бы предоставить, условно говоря, режим наибольшего благоприятствования в кредитовании и выдаче государственных гарантий, налогообложения, получении валютных ресурсов на цели развития и т.д.

Целесообразно также объединить усилия отечественных экспортёров и экономической дипломатии в целях достижения договоренностей с промышленно развитыми странами о смягчении действующих и периодически возникающих новых ограничений на ввоз российской продукции.

Очевидной представляется также необходимость корректировки политики управления валютным курсом. На нынешнем этапе к курсу рубля следовало бы, видимо, подходить не только как к макроэкономическому индикатору, по динамике которого оценивается состояние народного хозяйства, но как к важному инструменту внешнеэкономического обмена с заграницей. С учетом сдерживающего влияния нынешнего курса на масштабы импорта было бы желательным с помощью мер информационного и технологического воздействия на валютный рынок и интервенций ЦБ России несколько повышать реальную рыночную стоимость рубля. Предел такого повышения — сохранения рентабельности экспорта важнейших товаров с учетом их таможенного обложения.

После некоторого удорожания рубля задача управления курсом должна состоять в обеспечении его относительной стабильности в режиме «плавания». Под такой стабильностью понимается плавная девальвация рубля в точном соответствии с темпами инфляции или в соответствии с величиной превышения национальных темпов инфляции над зарубежными. При этом соотношение между рыночным курсом рубля и паритетом его наступательной способности должно сохраняться в диапазоне 40 — 50%. Плавная девальвация, как показывает практика других постсоциалистических стран, — реальная задача. Например, в Польше до недавнего времени курс злотого ежемесячно девальвировался на 0,3% при годовой инфляции примерно 10%.

С помощью целенаправленного воздействия на курс рубля, дополненного регулированием цен на продукцию и услуги есте-

ственных монополий, можно было бы поддерживать необходимый уровень ценовой конкуренции отечественных экспортных и замещающих импорт товаров.

Трудности, которые сейчас испытывает Россия в привлечении внешних источников финансирования по официальным каналам, усиливает необходимость расширения притока прямых иностранных инвестиций в отечественное производство и транспортную инфраструктуру.

Заметный импульс этому могло бы дать совершенствование и принятие новых законодательных норм, регулирующих деятельность иностранного капитала в стране. Речь идет, в частности, о сотрудничестве с иностранными партнерами в рамках соглашений о разделе продукции, режиме функционирования предприятий с иностранным участием, ведении концессий, участия иностранного капитала в отечественной банковской системе и других вопросах деятельности зарубежных инвесторов. Важно было бы также обеспечить стабильность действующего законодательства и не допускать ухудшения условий функционирования иностранного капитала «задним числом».

Стимулировать приток прямых иностранных вложений в народное хозяйство при неблагоприятном в целом инвестиционном климате в стране — высокой налоговой нагрузке на предприятия, дороговизне кредита, не прекращающемся росте цен на производственные ресурсы, нестабильности банковской системы — достаточно сложная, но решаемая задача.

В зарубежных странах это делается в основном двумя способами: предоставлением иностранным инвесторам различных льгот (финансовых, фискальных и прочих) либо гарантий политического и финансового характера, закрепляемых в законодательстве. Понятно, что предоставление льгот сопряжено с бюджетными потерями, которых можно избежать при обеспечении гарантий.

В нынешних условиях целесообразно использовать и тот, и другой способы, соразмеряя финансовые возможности федерального и регионального бюджетов с масштабами расширения льгот и финансовых гарантий инвесторам. Без такой компенсации вовлечь иностранный капитал в реализацию сколько-нибудь значительных проектов проблематично. Это подтверждается примером проекта сборки автомобилей на создаваемом совместном предприятии «Нижегородмоторс». Известно, что «Фиат» подписал соглашение с «ГАЗом» только после решения российского правительства о предоставлении создаваемому предприятию таможенных льгот.

Известно, что лучшей является не та политика, которая обещает больший эффект, а та, которую можно реализовать. В ближайшей перспективе изменения внутренних и внешних условий развития народного хозяйства накладывает определенные огра-

ничения на внешнеэкономическую политику. Ее акценты объективно смещаются с прежней доминанты — усиления открытости — на другие задачи, которым в последние годы уделялось недостаточное внимание: это — совершенствование инструментов регулирования экспорта и импорта применительно к задачам структурной перестройки экономики; больший учет интересов субъектов хозяйствования. Такой перенос акцентов с ориентацией на повышение конкурентоспособности мог бы в наибольшей мере способствовать преодолению полосы кризисного развития как в экономике в целом, так и во внешнеэкономических связях в отдельности, выходу страны на траекторию роста.

15.2. Принципы и формы развития международной торговли

Основные принципы организации международной торговли и их влияние на структуру мировой экономики. Одна из причин международной торговли заключается в том, что фирмы какой-либо страны не в состоянии производить продукты, пользующиеся спросом у внутренних покупателей.

Недоступность может быть постоянной или временной. Она может существовать длительный период или определенный промежуток времени.

Постоянная недостаточность сырья может возникнуть вследствие геологических условий в стране. Например, если в стране отсутствуют месторождения железных руд, она будет вынуждена их импортировать. Страна, климат которой не позволяет выращивать кофе, бананы, чай, хлопок, должна импортировать эти товары (если, конечно, не хочет отказаться от их использования).

Государства, располагающие определенными видами продукции, по естественным причинам имеют так называемые резервные ресурсы. Благодаря международной торговле страна способна использовать для анализа закономерностей внешней торговли торговлю развивающихся стран. В этом случае международная торговля может быть объяснена как международный обмен избыточными товарами.

Неспособность отечественных компаний производить определенные товары далеко не всегда объясняется естественными условиями. Дело в том, что экономическое развитие различных стран отличается неравномерностью.

Несмотря на лежащие в основе развития различия, экономики отдельных стран проходят определенные стадии, что ведет к возникновению так называемой «торговли по причине технологических разрывов»: с одной стороны, ее наличие может иметь место, если фирмы данной конкретной страны неспособны произ-

водить определенный товар или группу товаров; с другой — такая определенная торговля существует, если в среднесрочном периоде экономика характеризуется отсутствием технологических возможностей производить определенные виды товаров.

Рассматривают два вида причин технологичных разрывов.

1. Существенные различия в стадиях развития. Во-первых, годы начала подъема или индустриализации стран могут не совпадать, т.е. моменты начала подъема различных стран характеризуются временными разрывами; более того, скорость приближения к общим темпам роста может быть различна и для развитых стран.

Во-вторых, в соответствии с так называемым законом Фурасье национальные экономики традиционно подразделяются на секторы: сельское хозяйство, промышленность и услуги. Распределение же рабочей силы по секторам зависит от стадии развития экономики (рис. 15.2).

В-третьих, согласно закону стадий Хоффмана, который описывает переход от экономики потребительских благ к экономике инвестиционных благ в зависимости от стадии экономического развития, страна переходит через период высокого производства потребительских благ на единицу производства инвестиционных благ к периоду резкого сокращения производства потребительских благ по отношению к производству инвестиционных.

Например, в развивающихся странах отношение «потребление — инвестиция» является очень высоким (большая часть общего объема производства предназначена для потребления). Закон стадий Хоффмана справедлив и для развитых стран, в которых наблюдается противоположная ситуация (рис. 15.3).

Следовательно, на первой стадии развития в экономике доминируют отрасли, производящие потребительские товары, в то



Рис. 15.2. Закон Фурасье. Степень развития экономических секторов на примере США

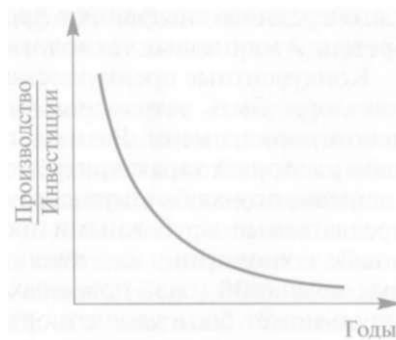


Рис. 15.3. Закон стадий Хоффмана

время как на второй стадии в ней преобладают отрасли, производящие инвестиционные блага. Если страна находится на ранней стадии развития, то спрос на товары отдельных отраслей, в особенности производящих инвестиционные блага, не может быть удовлетворен отечественными производителями. Дефицит необходимых инвестиционных благ должен восполнять импорт. По мере того как экономика становится более развитой, т.е. переходит к преимущественно промышленной стадии развития, увеличиваются возможности производства товаров внутри страны и замены импорта растущим отечественным производством.

Если товары продолжают импортироваться на более развитых стадиях индустриализации, это говорит о том, что важнейшим фактором международной торговли (в данном случае импорта) становятся высокие издержки производства данного вида товара (товаров) внутри страны.

2. Недостаток инноваций внутри страны. Международная торговля возникает не только потому, что страны проходят через различные стадии развития, но также и из-за уровня развития технологии. Технологические различия часто проистекают из существующей среди поставщиков конкуренции за инновации; компании стараются изобрести и применить наименее дорогостоящие способы производства для того, что бы реализовать преимущества в издержках и увеличить прибыли.

Однако процесс распространения новых технологий делает возможным копирование изобретений и применение их в производстве внутри страны. В результате процесса распространения и копирования число фирм, предлагающих новые продукты, увеличивается. Возрастает и число компаний, продукция которых может быть востребована на международных рынках. Следовательно, прибыли фирм снижаются. Они могут вновь повышаться только за счет повышения эффективности производственного процесса, т.е. очередного внедрения в производственный процесс новых изобретений или новых технологий.

Конкурентные преимущества по причине технологических сдвигов могут быть устранены имитаторами только по прошествии некоторого времени. Речь идет о так называемом «имитационном лаге», который характеризует отрезок времени до того, как необходимые ноу-хау станут доступными внутри стран. Более того, предлагаемые зарубежными производителями новые продукты или новые технологии часто являются недоступными для отечественных компаний из-за правовых норм. В таком случае внутренний спрос может быть удовлетворен только с помощью импорта.

Аналогично, предлагаемые отечественными производителями новые продукты или технологии могут быть использованы или внедрены в зарубежных странах по прошествии определенного периода времени. В случае, если на эти продукты или технологии

существует определенный спрос, то они должны быть импортированы. Причина этого вида международной торговли может быть объяснена недоступностью технологий или товаров в течение определенного промежутка времени.

Таким образом, если страны сталкиваются с нехваткой современных технологий, они должны покупать их на мировых рынках. В то же самое время другие страны работают над следующими инновациями. Поэтому для процессов их разработки и внедрения характерна определенная цикличность.

Неспособность отечественных производителей удовлетворить внутренний спрос вне зависимости от издержек и цен возникает не только по описанным выше причинам. Несмотря на все взаимозависимости между экономиками различных стран мира, конъюнктурные циклы не всегда совпадают по времени, они не симметричны. Например, если производственные возможности какой-либо страны задействованы полностью и возникает дополнительный внутренний спрос, то он перемещается на международные рынки, где и удовлетворяется зарубежными фирмами. Протекающая отсюда международная торговля может рассматриваться как разновидность моделей «выхода на зарубежные рынки для реализации избытка», объясняющая международную торговлю различиями в конъюнктурных циклах, и, таким образом, связывающая ее с наличием избыточных производственных мощностей.

Существует еще одна важная причина, объясняющая, почему страны обмениваются товарами между собой. Она заключается в различии количества факторов производства и производительности труда на территории разных стран. Эти различия обуславливают сравнительные преимущества отдельных стран в стоимости производства товаров. Международная торговля, вытекающая из преимуществ в издержках, называется рикардианской торговлей (великий экономист Д.Рикардо первым объяснил причины международной торговли с помощью относительных преимуществ в издержках производства).

Согласно *закону сравнительного преимущества Рикардо*, двум странам всегда выгодно торговать, если они специализируются на выпуске товара, по которому они обладают максимальным абсолютным преимуществом, или минимальным абсолютным проигрышем.

Закон можно продемонстрировать следующим примером. Рассмотрим две страны — партнера по обмену (Север-Юг), а также две отрасли или два товара (автомобили и текстиль). Стоимость товара характеризуется трудоемкостью g , которая определяется следующим образом:

$$t = T/X, \quad (15.1)$$

где T — затраты труда, необходимые для производства товара (в часах); X — количество единиц произведенного товара.

Данные, характеризующие трудоемкость изготовления и сравнительные преимущества в издержках производства приведены в табл. 15.2.

Из табл. 15.2 следует, что Север имеет абсолютное преимущество в производстве обоих товаров, однако его эффективность в производстве автомобилей в 4 раза выше, чем Юга (3 ч против 12), но только в 1,33 раза выше в производстве текстиля (6 против 8). Поэтому Север обладает сравнительным преимуществом в выпуске автомобилей, а Юг — в производстве текстиля.

По стоимости выбора, т.е. сокращения производства одного товара в целях увеличения производства другого, можно установить следующее. Если Север решит выпустить дополнительную единицу автомобилей, он вынужден будет изъять 3 ч из текстильного производства, что хватило бы для выпуска 0,5 единиц текстиля. Это значит, что стоимость выбора автомобилей в единицах текстиля для Севера составит: $t_a/t_t = 3/6 = 0,5$. Для Юга стоимость выбора автомобилей в единицах текстиля равна: $t_a/t_t = 12/8 = 1,5$ ед.

Стоимость выбора текстиля в единицах автомобилей для Юга составит: $t_t/t_a = 8/12 = 0,66$ ед.

Таким образом, стоимость текстиля в единицах автомобилей ниже на Юге, чем на Севере, и, наоборот, автомобили в единицах текстиля дешевле производить на Севере, чем на Юге. Очевидно, что Север заинтересован в специализации на производстве автомобилей и их обмене на текстиль, произведенный на Юге.

Анализ двух стран можно легко распространить на несколько стран. В этом случае выстраивается иерархия сравнительных преимуществ, при которой страны с минимально относительными издержками специализируются в первую очередь на товаре, который они способны производить с минимальными относительными издержками, а затем на остальных товарах. Мировой спрос будет распределяться между странами, специализирующимися на данном товаре, и всеми остальными странами. Такая иерархия

Таблица 15.2

Сравнительные преимущества и обмен

Показатель	Север	Юг
Трудоемкость автомобилей (t_a), ч	3,0	12,0
Трудоемкость текстиля (t_t), ч	6,0	8,0
Стоимость выбора: авто/текстиль (t_a/t_t)	0,5	1,5
Стоимость выбора: текстиль/авто (t_t/t_a)	2,0	0,66

может пересматриваться по мере появления новых сравнительных преимуществ.

В реальной жизни этот принцип применяется точно так же, как и в рассмотренном примере. Например, если сопоставить стоимость производства в черной металлургии, то можно выявить, что наибольшие преимущества в 1984 г. имели Южная Корея и Испания. Страны с повышенными издержками (такие, как США и Франция) испытывали затруднения со сбытом своей продукции, их заводы работали с неполной загрузкой мощностей. В 1998—2000 гг. преимущества в черной металлургии имела Россия, что даже привело к введению в США ограничений на экспорт стали из России.

Последующее уточнение закона Рикардо получило свое развитие в модели Хокшера-Олина, где в качестве источника сравнительных преимуществ выступают различия в обеспеченности стран факторами производства. Предприятия (как и страны) не наделены одинаковым относительным количеством факторов производства и, следовательно, не могут производить товары с равными относительными издержками. При этом учитываются два фактора производства — капитал и труд. Теория Хеккера-Олина гласит: страна может реализовать сравнительные преимущества в той отрасли, в которой относительно избыточный фактор используется интенсивно. Каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает избыточными факторами производства, а импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Разница в относительной стоимости факторов производства влияет на цену товара в соответствии с относительной насыщенностью отрасли этими факторами. При этом даже если страны обладают одинаковой технологией, они не всегда применяют одни и те же методы производства. По конкретному товару, например, текстилю, производители могут выбрать один из многих более и менее капиталоемких методов, комбинируя труд рабочих (Т) и использование станков (К). Так, одежду могут делать либо один рабочий и три станка, либо двое рабочих и два станка, либо трое рабочих и один станок. Производители на Севере будут заинтересованы выбрать метод производства, насыщенный капиталом, из-за высокой цены на рабочую силу и избытка станков, тогда как производители на Юге скорее выберут метод, насыщенный трудом ввиду избытка рабочей силы и высокой стоимости станков.

Как и в модели Рикардо, в ходе межотраслевых сопоставлений можно выявить целую последовательность сравнительных преимуществ для нескольких стран. Она, например, может иметь следующий вид:

$$(K/T)_{РИС} > (K/T)_{НИС} > (K/T)_{РС} > (K/T)_{НРС}, \quad (15.2)$$

где РИС — развитые индустриальные страны; НИС — новые индустриальные страны; РС — развивающиеся страны; НРС — наиболее развитые страны.

Развитые индустриальные страны относительно более насыщены капиталом, чем новые индустриальные страны, которые, в свою очередь, по насыщенности капиталом опережают развивающиеся страны, а те, в свою очередь, оставляют позади наименее развитые страны.

Сравнительные преимущества становятся двусторонними. В частности, новые индустриальные страны обладают сравнительным преимуществом в производстве трудоемких товаров перед развитыми странами и капиталоемких товаров перед развивающимися странами.

Страна, которая быстро наращивает запас капитала путем постоянного масштабного инвестирования, может быстрее приблизиться к относительной избыточности капитала, чем ее торговые партнеры.

Если запас капитала растет при неизменном количестве труда, то стоимость капитала падает, и цены на товары, насыщенные капиталом, также снижаются. Это положение известно как теорема Рыбченского, которая формируется следующим образом: когда в стране наблюдается рост одного из факторов производства, то увеличивается выпуск товара, наиболее насыщенного этим фактором, и сравнительные преимущества страны снижаются в сторону данного товара.

Наращивание капитала влечет за собой появление сравнительных преимуществ по товарам, насыщенным капиталом. Страна с ростом капитала может повышать уровень сравнительных преимуществ быстрее, чем другие страны, и изменить специализацию, перейти от производства трудоемких товаров к товарам, насыщенным капиталом. В Японии и новых индустриальных странах произошла такая эволюция.

Интернационализация рынков и компаний. Международная торговля осуществляется предприятиями-компаниями. Компании могут обосновываться за рубежом, чтобы лучше контролировать свои внешние рынки или источники снабжения; образовывать за рубежом торговые и производственные филиалы.

Предприятие, которое полностью или частично производит свои товары за границей в различных странах мира, называется многонациональной компанией (МНК). Такое производство является основой интернационализации хозяйственной деятельности, оно требует создания филиалов в других странах.

Интернационализация производства, как правило, вытекает из долгосрочной международной стратегии предприятия. Согласно

этой стратегии компания может пройти целый ряд организационных стадий и этапов — региональных, межрегиональных и международных. На последней стадии происходит глобализация стратегии, при которой все страны начинают рассматриваться как единый рынок компании, которая становится международной (транснациональной).

Международная деятельность компаний обычно получает развитие, если существует возможность разделить продукт или процесс на части. Чем сложнее продукт, чем большее число деталей или узлов, которые можно производить автономно друг от друга, он включает, тем более вероятно международное разделение производственных процессов.

Делимость продукта на части позволяет производить каждую из деталей в некоторой отдельной стране. Производство подразделяется в международном масштабе, связи с чем и возник термин *международное разделение производственного процесса* (МРПП). Также это явление порождает международную торговлю отдельными деталями или полуфабрикатами и реэкспорт — обратный вывоз готовой продукции после сборки.

Постепенно транснациональная компания (ТНК) создает свою международную сеть по разработке, производству и реализации продукции. Отношения между филиалами и материнской компанией на международном уровне порождают внутрифирменную международную торговлю. Отношения с другими компаниями способствуют развитию межфирменной торговли и часто связаны со снабжением сырьем или реализацией готовой продукции.

Транснациональные компании являются центральным звеном обширной сети международного обмена благодаря своим контрактным связям с другими компаниями или отношениям со своими филиалами.

Такая форма организации международной торговли осуществляется обычно в виде прямых зарубежных инвестиций. Это: капиталовложения, осуществленные в целях создания филиала или приобретения контроля над предприятием за границей; возможность, которая определяется долей в активах предприятия, принадлежащей инвестору. Величина этой доли позволяет отделять в долгосрочных потоках капитала портфельные инвестиции от прямых. Портфельные инвестиции считаются международными вложениями капитала, но они не дают контроля над объектом инвестирования.

Прямые инвестиции связывают с обладанием инвестором права принимать решения на приобретенном или созданном за рубежом предприятии. Как правило, прямое зарубежное инвестирование требует не только перевода финансовых средств, но одновременно и передачи технологий и вовлечения человеческого капитала (работников компании) в процесс производства за границей.

Прямое зарубежное инвестирование стало быстро развиваться начиная с первой трети XIX в. В 1870 г. прямые инвестиции составляли примерно 40 % всех долгосрочных вложений международных капиталов. В предшествующий период их основной формой оставались портфельные инвестиции.

Две мировые войны и мировой экономический кризис 1929—1933 гг. привели к переменам в прямом международном инвестировании. Инвестиции в страны Европы сократились, вложения в Россию полностью прекратились. 1960—1970-е гг. стали эпохой колоссального роста международных инвестиций. По данным ООН с 1960 по 1978 г. объем международных капиталовложений увеличивается с 66 до 380 млрд долл., т. е. практически в шесть раз. В этот период США заняли доминирующие позиции в качестве страны происхождения капитала.

Столь же существенно менялась ситуация по странам, принимающим инвестиции. Развивающиеся страны перестали быть наиболее привлекательным объектом капиталовложений. В 1960—1971 гг. на их долю приходилось не более 30 % мировых инвестиций, тогда как развитые страны получили 65 % всех вложений. Такое положение сопровождалось структурной эволюцией инвестиций, которые все активней направлялись в промышленное производство.

В настоящее время прямые международные инвестиции осуществляются главным образом между развитыми странами. Из развитых стран исходит 97 % капитала и в развитые страны поступает 75 % инвестиций. В последние годы США стали новым лидером по приему международных капиталовложений. Переломным моментом в этом отношении стал 1988 г., когда размер иностранных инвестиций в США впервые превысил объем американских инвестиций за рубежом (соответственно 329 и 327 млрд долл.).

Начиная с 1980-х гг., наметилась третья волна интернационализации капитала — появились фирмы, называемые многонациональными компаниями стран «третьего мира». Эти компании создавались преимущественно в новых индустриальных странах, таких, как Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Бразилия, Мексика, но они также возникали и в менее развитых странах — в Индии и Турции. В 1980 г. 960 компаний из стран «третьего мира» имели примерно 2000 филиалов по всему миру. Уже в 1990 г. число материнских компаний, основанных в развивающихся странах, оценивалось в 2700.

Южная Корея, где находятся свыше 1000 материнских компаний, является ведущей страной происхождения многонациональных фирм. Например, в 1967 г. в Южной Корее была создана компания «Дэу», в которой тогда работали всего 30 чел., выпускавшая иглы для швейных машин и продававшая за рубеж текстильную продукцию на сумму примерно 600 тыс. долл. в год. Уже через

20 лет эта компания имела 120 тыс. работников и ежегодно экспортировала товаров на 3,4 млрд долл., что составляло 10 % всего южнокорейского экспорта. В настоящее время компания «Дэу» имеет филиалы во многих европейских странах.

Усиление кризисных явлений середины 80-х гг. в ряде развивающихся стран сильно повлияло на международную торговлю в этих регионах. Увеличилась степень риска, связанного с созданием там филиалов ТНК, а, следовательно, снизились темпы прямых иностранных инвестиций. Крупные корпорации стали прибегать к более гибким видам взаимодействия с партнерами из развивающихся стран. В отличие от прямых инвестиций компании в данном случае вообще не делают вклада в акционерной форме, а обеспечивают предприятие различными видами активов и услуг на контрактной основе. Наиболее распространенные формы такого участия — лицензионные соглашения, контракты на управление, инжиниринг, франчайзинг и др.

Характерная черта лицензионных соглашений состоит в том, что корпорация, предоставляющая технологию, юридически остается ее собственником, что препятствует дальнейшему распространению технологических новшеств, поступивших в распоряжение компаний лицензиата. Такие соглашения зачастую содержат условия, создающие дополнительные обязательства для компании — пользователя технологии. Они касаются закупок оборудования, полуфабрикатов и запасных частей у корпорации поставщика. Это позволяет ТНК извлекать дополнительные прибыли, устанавливая монопольно высокие цены, а также дает возможность расширить свое присутствие на новом рынке с минимальным риском, стимулирует продажу лицензий и законодательные ограничения, существующие в некоторых странах на использование прямых иностранных инвестиций в отдельных отраслях.

Контракты типа «инжиниринг» обычно предусматривают два вида услуг: инженерно-консультационные и строительные. В первом случае зарубежная корпорация консультирует заказчика на стадии подготовки строительства — выбор оптимального проекта, составление системной документации и т.д. Этот вид инжиниринговых соглашений получил широкое распространение, так как предусматриваемый ими объем работ не связан со строительной корпорацией, знакомой с условиями страны, где будет осуществляться строительство.

Что касается второго вида контрактов, то подрядчиками выступают достаточно мощные корпорации, имеющие финансы в стране компании-заказчика; ТНК, как правило, выполняет весь цикл строительных работ и часто осуществляет поставку и монтаж оборудования (контракт «под ключ»). Такая форма международных отношений дает развивающимся странам возможность расширить национальную производственную базу без затрат соб-

ственных технических ресурсов. Кроме того, в отличие от лицензионных сделок, передача технологии в этом случае носит комплексный характер, а производственные мощности переходят в полную собственность местного партнера.

Рассмотренные формы международной торговли, связанные с экспортом технологии в овеществленном виде, часто дополняются контрактами на передачу фирмам развивающихся стран неосязаемых активов (опыта управления и организации производства, товарного знака и т.п.).

Заклячая, например, контракты на управление, ТНК фактически получают возможность проводить на предприятии-заказчике выгодную им политику, не обладая правом собственности на это предприятие. Такое преимущество особенно актуально для ТНК, которые стремятся снизить риск, действуя в малоизученной экономической обстановке.

Контракты на управление применяются в добыче и переработке сырья, в организации морских и авиаперевозок, в сфере услуг (эксплуатация гостиниц, ресторанов, здравоохранение). В частности, в среде здравоохранения ТНК США осуществляет управление без права собственности на 22% всех госпиталей, функционирующих при их участии в «третьем мире».

Консалтинг, т.е. консультирование местных фирм специалистами ТНК, носит разнообразный характер. Бухгалтерские фирмы США «Эрнест Винней», «Артур Янг», «Прайс Уотерхаус» имеют каждая свыше 300 филиалов в развивающихся странах и консультируют местные фирмы по ведению бухгалтерского учета и отчетности. Наряду с услугами по управлению и консалтингу ТНК помогают готовить местный персонал. Например, «Американ Экспресс» финансировала программу подготовки персонала отелей, ресторанов, магазинов в Доминиканской республике. Программа была настолько эффективной, что потом была использована в Бразилии, Венесуэле, Мексике. Осуществляя такие программы, ТНК становятся популярными среди местного населения, создают себе социальную поддержку, а принимающая сторона получает квалифицированные кадры без собственных финансовых затрат.

Контракты типа франчайзинг — это деловое соглашение, по которому одна сторона предоставляет свою репутацию (товарный знак, фирменное наименование), техническую документацию, проводит экспертизу, а другая вносит капитал и организует реализацию товаров и услуг под маркой первой стороны. По существу — это одна из форм маркетинга, при которой «родительская» компания предоставляет дочерней фирме либо стороннему предприятию право, привилегию, позволяющую делать бизнес с использованием своего товарного знака в предписанных условиях в течение определенного времени и в определенном месте.

Эти контракты предоставляют различную степень интеграции партнеров, вплоть до выработки общей рыночной стратегии, использования общих стандартов и осуществления совместного контроля качества вырабатываемой продукции или услуг. Для принимающей стороны соглашения позволяют полнее насытить внутренний рынок товарами и услугами, а для ТНК — распространить свою торговую марку на новом рынке. Чаще всего эти соглашения дополняются контрактами на управление или консалтинг, а в некоторых случаях инжиниринговыми соглашениями.

В целом практика использования неакционерных форм инвестирования свидетельствует о гибком подходе корпораций к сотрудничеству. Не следует рассматривать акционерные и неакционерные формы деятельности как взаимоисключающие. Очень часто контрактные формы взаимоотношений фирмы и местного партнера является составной частью соглашения о создании совместного предприятия. В этих случаях ТНК может контролировать деятельность предприятия, даже не владея контрольным пакетом акций. Чаще всего корпорация заключает контракты на управление или консалтинг, а также лицензионные соглашения, и наряду с получением дивидендов, как акционер, получает платежи за предоставленные активы или услуги.

Неакционерные формы часто используются ТНК как подготовительный этап для последующего инвестирования в акционерной форме. Такая политика позволяет снизить риск, связанный с созданием нового предприятия. Если проект окажется жизнеспособным, ТНК не будет в убытке, так как получит фиксированные выплаты за предоставленные на контрактной основе активы.

Контрольные вопросы

1. Раскройте содержание основных факторов роста международной торговли на разных этапах ее основания.
2. Поясните основные причины либерализации международной торговли в XIX в. и возврата к протекционизму в начале XX в.
3. Какое влияние на развитие международной торговли оказало появление так называемых «новых индустриальных стран»?
4. Раскройте содержание основных положений теории международной торговли.
5. Дайте характеристику современных тенденций в международном инвестировании и роли многонациональных компаний в этих процессах.

Глава 16

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НА РУБЕЖЕ XX - XXI вв.

16.1. Сущность и современные тенденции глобализации мировой экономики

Интеграция в мировую экономику — один из важных и необходимых шагов на пути перехода к рынку. Рыночные отношения предполагают взаимодействие национальных экономических субъектов с компаниями зарубежных стран в сфере обмена товарами, услугами и капиталом. Переходная экономика России встраивается в систему мировых хозяйственных связей в условиях, когда качественно меняются и характер международного обмена ресурсами, и механизмы его многостороннего регулирования.

Во второй половине XX в. существенно усилилась интернационализация хозяйственной жизни: расширение традиционной торговли товарами сопровождалось еще более быстрым ростом обмена услугами, продуктами интеллектуальной деятельности, капиталом. В мировом хозяйстве начался процесс глобализации, суть которого эксперты Международного валютного фонда (МВФ) определяют как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира».

Вследствие такого количественного нарастания взаимозависимости начался переход мировых хозяйственных отношений в новое качество, когда мировое экономическое сообщество превращается в целостную экономическую систему, все больше определяющую «правила игры» для национальных хозяйств.

Бурное развитие мировых хозяйственных связей обусловлено действием целого ряда факторов, связанных с качественными изменениями в материальном производстве и обслуживающей его инфраструктуре на планете.

За последние десятилетия расширились масштабы распространения научно-технического прогресса. Вслед за мировыми экономическими лидерами его достижения осваивают теперь новые индустриальные страны, в том числе путем заимствования передовой техники и технологии. В мире появляются все новые и новые товары и услуги, порождающие новые потребности и требующие для своего создания новых технологических и организационных связей. Расширяются масштабы выпуска продукции пятого технологического уклада — электроники, компьютеров, оптово-

локонной техники, математического обеспечения и т.д., на смену прежним технологиям приходят современные, обеспечивающие ресурсосбережение и экологическую чистоту.

Научно-технический прогресс повлек за собой рост производства готовой продукции, в первую очередь высокотехнологичной и наукоемкой, что дало импульс дальнейшему углублению международного разделения труда, особенно внутриотраслевого, осуществляемого на фирменном уровне.

Серьезно обновилась международная транспортная инфраструктура, появились новые поколения всех видов транспорта. В результате этого значительно ускорились и подешевели перевозки грузов и пассажиров.

Произошел резкий, по сути революционный, скачок в информатизации, базирующейся на новейших достижениях в области электроники и систем связи. Информационная революция позволила получать необходимую информацию из любой точки земного шара в реальном режиме времени и более оперативно принимать решения, касающиеся перемещения ресурсов и производственных процессов из страны в страну.

Расширились масштабы международной кооперации производства и обмена, прежде всего за счет наиболее интенсивного их развития в рамках ТНК. За последнюю четверть прошлого столетия их количество увеличилось примерно в 6 раз. Сегодня они играют в мировом хозяйстве весьма заметную роль. В середине 90-х гг. XX в. около 40 тыс. ТНК контролировали от трети до половины мирового промышленного производства, свыше половины международной торговли, около 80 % мирового банка патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау.

Существенно усилилось переплетение не только производственных и сбытовых связей, но ссудных капиталов. В результате этого процесса значительно расширился объем кредитных ресурсов и возможности доступа к ним в любой точке мирового хозяйства.

Одновременно формировалась система международного регулирования торговых и финансовых операций. В настоящее время нормы и правила их осуществления согласовываются в многостороннем порядке в рамках специализированных международных форумов и институтов — ВТО, МВФ, МБРР и др. Членство в подобных организациях для каждой страны служит определенной гарантией соблюдения ее интересов другими странами, естественно, если они сами неукоснительно следуют многосторонним договоренностям о мерах регулирования торговли и движения капиталов.

В результате усилившейся интернационализации объем мировой экономики качественно изменился: из неустойчивой совокупности в той или иной степени взаимозависимых стран она превратилась в относительно целостную экономическую систему.

Влияние этой системы в настоящее время заметно в большей степени, чем в середине прошлого столетия, определяет характер развития в каждом из составляющих ее элементов — национальных хозяйствах.

Другими словами, процесс глобализации становится основной и закономерной тенденцией трансформации мировой экономики.

Как новый этап интернационализации хозяйственной жизни, процесс глобализации имеет ряд отличительных особенностей. Он характерен прежде всего опережающим по отношению к материальному производству ростом объемов международных торговых, финансовых и инвестиционных потоков. Статистические данные свидетельствуют, что на протяжении большей части второй половины XX в. темпы прироста мирового товарного экспорта опережают темпы прироста ВВП. Так, в 50-е гг. это опережение достигало 1,4 раза, в 60-е — в 1,7 раза. В последующие 15 лет экспорт имел несколько более низкую динамику роста, чем производство, а затем вновь стал устойчиво опережать его (табл. 16.1).

Рост торговли товарами происходит параллельно с усилением обмена услугами — транспортными, туристическими, банковскими, страховыми, информационными и др. Если в начале 80-х гг. экспорт услуг составлял примерно пятую часть мирового товарного экспорта, то в 1999 г. соотношение экспорта услуг и товаров выросло до 26 %. В период 1996—2000 гг. экспорт услуг ежегодно рос в среднем на 8,3 %, а экспорт товаров на 7,8 %.

Еще более быстрыми темпами, чем международная торговля, увеличиваются в последнее двадцатилетие XX в. объемы прямых иностранных инвестиций. Это явилось результатом, во-первых, либерализации и дерегулирования рынков во многих странах, и, во-вторых, более благоприятного отношения правительств к привлечению иностранных капиталов и технологий.

Главными мировыми инвесторами и одновременно получателями инвестиций выступают промышленно развитые страны За-

Таблица 16.1

Темпы прироста мирового ВВП и мирового экспорта
(в % в среднем за год)

Показатель	Годы				
	1971 — 1980	1981- 1985	1986- 1990	1991 — 1995	1996- 2000
ВВП	3,90	2,70	3,60	3,60	3,20
Экспорт	2,65	2,60	6,20	7,60	3,75
Соотношение темпов прироста (экспорт к ВВП)	0,68	0,96	1,72	1,97	1,17

пада: на их долю в 2000 г. пришлось почти 92% вывезенного и почти 72 % ввезенного в форме прямых вложений капитала.

Другая характерная черта процесса глобализации мировой экономики — нарастание экономической открытости национальных хозяйств, тенденция к которому ясно обозначилась во второй половине XX века.

С 60-х гг. происходит повышение средней степени вхождения национальных экономик в систему международного разделения труда, которую принято называть национальной открытостью. Измерителем такого вхождения является величина экспортной квоты — отношение объема экспорта к ВВП. Размер мировой экспортной квоты за период 1960—2000 гг. вырос с 10 до 18%, а с учетом экспорта услуг — с 15 до 22 %.

Одновременно возрастает степень либерализации национальных рынков. В результате поэтапного достижения многосторонних договоренностей в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), охватывавших все большее число стран, во второй половине XX в. были заметно либерализованы товарные рынки, затем — рынки услуг и, наконец, финансовые рынки большинства стран мира. За время существования ГАТТ средневзвешенная ставка импортной пошлины в промышленно развитых странах, характеризующая уровень тарифной защиты национального рынка, снизилась, по данным ВТО с 40 до 4—6%.

Одновременно усилилась регламентация нетарифных барьеров. В рамках ВТО, пришедшей на смену ГАТТ в 1995 г., достигнуты соглашения о дальнейшей либерализации торговли промышленными товарами, упорядочением торговли продукцией сельского хозяйства и услугами, а также защите прав на интеллектуальную собственность при ее международном обороте.

Возрастание экономической открытости меняет соотношение внешних и внутренних факторов развития национальных хозяйств. Если в середине XX в. решающая роль принадлежала внутренним факторам, то в настоящее время экономическая ситуация за пределами национальных границ во все большей мере оказывает влияние на национальные экономики. Это означает, что национальные государства в современных условиях уже не могут регулировать экономическую жизнь внутри страны, не считаясь с процессами, происходящими в мировом хозяйстве.

Усиление открытости национальных хозяйств и их вращение в складывающуюся глобальную экономику происходит параллельно с другим процессом — созданием торгово-экономических объединений стран примерно одинакового уровня развития, или так называемой регионализацией мировой экономики.

Регионализация — это тенденция, по существу идущая вразрез с процессом глобализации. Она ведет к определенному обособлению отдельных национальных хозяйств от формирующейся отно-

сительно целостной системы мировой экономики и является отражением противоречий между текущими групповыми и долгосрочными глобальными интересами.

Стремление однородных по степени развития стран к экономическому объединению на региональной основе вызывается тем, что в условиях современного, сложного и многономенклатурного производства внутренние рынки даже относительно крупных стран оказываются недостаточными для него. Создание более обширного единого экономического пространства выступает условием успешного развития и повышения конкурентоспособности в глобальном масштабе. На таких единых экономических пространствах не только снимаются внутренние барьеры на пути внешнеэкономических связей и проводится совместная таможенная политика, но и координируются другие направления экономической политики — структурной, денежно-кредитной, энергетической, транспортной, социальной и т.д.

Таким образом, формируются как бы «острова» интеграции с привилегированным режимом для экономических субъектов стран, входящих в данную группировку. Предприятия и фирмы стран остального мира обычно пользуются на территории интеграционных объединений режимом наибольшего благоприятствования без каких-либо преференций.

Мировая экономика представляет собой сегодня многополюсную структуру, динамичное и постоянно изменяющееся соединение 189 национально-государственных образований, развитие которых протекает неравномерно. Взаимосвязи и взаимозависимости между частями этой структуры асимметричны, разные группы стран втянуты в мировые интеграционные процессы в неодинаковой степени и фактически не на равных условиях.

Наиболее сильные позиции в мировой экономике занимают США. Несмотря на то, что их удельный вес в мировом производстве и торговле снижается, они остаются ведущей державой в двух крупных торгово-экономических союзах — Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) и Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). США также в заметной степени контролируют деятельность международных экономических институтов, в рамках которых вырабатываются правила ведения мировой торговли и перемещения капитала между странами (ВТО, МВФ, МБРР и т.д.). Благодаря этому они продолжают доминировать в системе мирохозяйственных связей.

Региональные и субрегиональные экономические союзы и группировки — Европейский Союз (ЕС), НАФТА, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) и некоторые другие — в настоящее время представляют собой, в известной степени, автономные экономиче-

ские пространства, на которых наиболее интенсивно развивается хозяйственное взаимодействие между предприятиями и фирмами входящих в них стран.

Во многом по этой причине и в связи с территориальной близостью друг другу внешнеэкономические связи стран, входящих в интернациональные группировки, ориентированы в первую очередь на партнеров по сообществу. Так, в середине 90-х гг. XX в. в общем объеме экспорта стран ЕС 73 % падало на экспорт в рамках региона. Аналогичный показатель стран НАФТА составлял более 46%, стран АСЕАН — 23%. Регионализация, таким образом, как бы подталкивает процесс глобализации, ведет к более прочному сцеплению отдельных национальных хозяйств за счет их включения в интеграционные группировки.

Таким образом, современный этап интернационализации хозяйственной жизни характерен переплетающимися неоднозначными тенденциями: нарастанием открытости национальных хозяйств, ведущей к укреплению целостности мировой экономики как системы, и укреплению региональных интеграционных группировок, дробящих эту систему на сравнительно автономные части. Развитие этих процессов, их взаимовлияние, усиление или ослабление каждого из них будут определять перспективы развития международных экономических отношений в третьем тысячелетии.

В условиях процесса глобализации мировое хозяйство можно предствить в виде двух независимых друг от друга блоков: финансового, демонстрирующего существование относительно самостоятельного транснационального рынка капитала, и производственного, являющегося отражением международного разделения труда, и основанного на нем обмена товарами и услугами. Однако эта независимость достаточно условна. На самом деле товарные и финансовые рынки взаимосвязаны: нередко за потоками банковского капитала стоят промышленные корпорации, равно как и за товарным обменом — финансовые круги.

Сфера финансов в настоящее время интернационализована в гораздо большей мере, чем производство. Глобализация финансовых рынков заметно ускорилась в последнее время из-за отказа многих стран от жесткого регулирования денежного обращения, включая контроль над процентными ставками и обменными валютными операциями, количественные ограничения кредитных операций банков.

Операции с капиталом сегодня осуществляются не только на национальных рынках, как это было еще в середине XX в., но и на международном рынке. Их осуществляют как частные корпорации, коммерческие банки, небанковские финансовые организации (страховые, инвестиционные, пенсионные фонды), так и центральные банки стран мира, государственные органы.

К настоящему времени сложились и активно функционируют так называемые евторынки, на которых национальные по принадлежности банки проводят офшорные операции: выдачу кредитов и принятие депозитов в иностранных, по отношению к стране их дислокации, валютах. Операции на этих рынках не регламентируются национальными законодательствами. Так, на средства, привлекаемые с евторынка, не распространяются резервные требования центральных банков, а процентный доход по евровкладам освобождается от обложения подоходным налогом.

Не подпадая под какую-либо национальную юрисдикцию, евторынок получает конкурентные преимущества — стихийно складывающийся на нем уровень процентных ставок позволяет банкам выплачивать по заемным средствам в евровалютах больший процент и предоставлять кредиты по более низким ставкам.

Организационно евторынки представляют собой конгломерат из нескольких сотен крупных банков, расположенных в основных финансовых центрах Западной Европы и в тех странах, где не ограничиваются права банков на проведение операций в иностранных валютах с нерезидентами. Инструментами этих рынков являются еврокредиты, еврооблигации, евровекселя, евроакции.

Заемщиками на евторынках выступают транснациональные банки (ТНБ), финансирующие капитальные вложения в разных странах, а также государства, имеющие дефициты платежных балансов. Ведущие ТНБ с широкой сетью заграничных филиалов фактически осуществили раздел этих рынков и являются главными посредниками на них, обслуживая транснациональные компании (ТНК), государства и международные организации.

Развитие евторынков повлекло за собой возникновение новых международных финансовых центров: в Люксембурге, Сингапуре, Гонконге, Панаме, на Багамских островах и других точках земного шара.

Перераспределение финансовых ресурсов в мире, активизировавшееся в результате дерегулирования финансовых рынков, происходит при включении в финансовые потоки больших объемов «горячих» денег, привлекаемых высокими процентными ставками и ревальвациями валют. Свободно перемещаемый транснациональный капитал ищет наиболее доходные рынки и по большей части является спекулятивным. Он, как правило, вкладывается на короткие сроки и может быстро изменять направления своего движения при улучшении или ухудшении условий в том или ином регионе, либо в конкретной стране. Высокая мобильность спекулятивного капитала потенциально несет в себе угрозу принимающим его странам, которые могут оказаться в сложном финансовом положении в случае его массивного оттока.

Масштабы операций спекулятивного капитала постоянно растут. Если в 1990 г. в денежные спекуляции вовлекалось ежедневно 600 млрд долл., то в 1997 г. — уже более 1 трлн долл., что в 29 — 30 раз превышало стоимость продаваемых за день в мировой торговле товаров и услуг. По имеющимся оценкам, на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе мировой экономики, приходится до 50 долл. в финансовой сфере. Быстро развивается международный вторичный рынок долговых обязательств, ставший огромным полем деятельности для финансовых спекулянтов. Ею общий объем приближается к 100 трлн долл.

В межотраслевом перемещении капитала возрастающую роль играют прямые иностранные инвестиции в сферу производства и услуг, осуществленные главным образом ТНК. Побудительными мотивами зарубежных вложений для них являются стремление к технологическому лидерству, оптимизация размеров корпораций, снижение себестоимости продукции, борьба за новые рынки сбыта, доступ к иностранным природным ресурсам. Принимающим странам прямые производственные инвестиции несут передовые технологии, современный опыт управления, обширные деловые связи, не вызывая при этом роста их задолженности. Приток иностранного капитала в страну увеличивает ее производственные ресурсы, приводит к мобилизации местных производственных факторов и их более эффективному использованию, снижению цен и повышению качества импортозамещающей продукции и устаревших изделий национального производства.

В перемещаемых в мире финансовых ресурсах значительная доля приходится на межгосударственные займы и кредиты, предоставляемые на двусторонней или многосторонней основе развивающимся и бывшим социалистическим странам для решения важных народнохозяйственных задач. Главными кредиторами здесь выступают государство, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также некоторые государства Азии и Ближнего Востока. Существенную финансовую поддержку правительствам и центральным банкам этих стран в критических ситуациях оказывают международные организации — МВФ, МБРР, ЕБРР и другие банки регионального развития, отдельные специализированные организации ООН. На долю этих организаций в период 1980 — 2000 гг. устойчиво приходилось около половины всего объема двусторонней финансовой помощи развивающемуся миру и странам с переходной экономикой по линии правительств.

Рост мобильности и масштабности международных финансовых потоков придавал мировой экономике ярко выраженные долговые черты. Государственный долг стран ОЭСР, например, составил к середине 90-х гг. 70 % их ВВП. Долги развивающихся стран достигли 1,5 трлн долл. и перешли в разряд вечных. Кредиторы

фактически смирились с неспособностью наиболее бедных стран планеты выполнять свои долговые обязательства и идут во многих случаях на прямое списание долгов.

Таким образом, в результате глобализации финансовые инструменты перестали быть чисто национальными регуляторами экономического развития и превратились в мощное средство экспансии одних стран и их ведущих корпораций в экономику других стран.

В реальном секторе также усиливается взаимная зависимость между национальными производителями товаров и услуг различных стран. В условиях нарастающей либерализации рынков интенсифицируется международное перемещение материальных, технологических и интеллектуальных ресурсов, все больше индустриализируется структура мировой торговли.

Мировой торговый обмен в современных условиях отражает уже не только разделение труда между странами, но и распределение производственных функций внутри транснациональных концернов, выходящие за национальные границы. Интенсивное развитие научно-технического и производственно-инвестиционного сотрудничества ведет к смещению границ обмена товарами и услугами на новый рубеж — к международному корпорационному обмену. Под влиянием этого процесса происходит производственно-технологическое сближение национальных экономик, в том числе по организационно-управленческой линии.

Мировой товарный рынок превратился сегодня в сложную многослойную систему. *Нижний слой системы* — рынок базовых товаров, к которым относятся сельскохозяйственная продукция и продукция добывающей промышленности; *средний слой системы* — рынок трудоинтенсивных и готовых изделий, иначе говоря, низко- и среднетехнологичных товаров.

В категорию низкотехнологичных товаров входят продукты черной металлургии, текстиля, швейные изделия, другая продукция легкой промышленности, а в категорию среднетехнологичных — станки, транспортные средства, резино-технические и пластмассовые изделия, продукты основной химии и деревообработки. *Верхний слой системы* — это рынок высокотехнологичной продукции: аэрокосмической техники, автоматизированного конторского оборудования, информационной техники, электроники, точных измерительных приборов, электрооборудования, фармацевтики.

В связи с неравномерностью технико-экономического развития различных стран отдельные слои мирового рынка освоены ими в неодинаковой мере.

На рынке высокотехнологичной продукции конкурируют между собой в основном постиндустриальные страны, вовлеченные в гонку бесконечных научно-технических инноваций и не заинтере-

ресованные в появлении новых претендентов на какую-то долю данного рынка.

На рынке средне- и низкотехнологичной продукции соперничают главным образом индустриализирующиеся страны, идущие по пути «догоняющего развития». Число участников борьбы на этом рынке постоянно расширяется за счет развивающихся и постсоциалистических стран. Конкуренция здесь приобретает все более жесткий характер.

На рынке базовых товаров, сфера которого непрерывно сужается относительно других слоев рынка, сбывает основную долю своей продукции большинство латиноамериканских, африканских и развивающихся азиатских стран, а также постсоветские государства. Здесь также достаточно много соперников, претендующих на свою долю в продажах.

Специфика реализуемой на мировом рынке продукции предопределяет характер конкуренции на всех слоях. В торговле базовыми товарами преобладающей формой соперничества выступает ценовая конкуренция, ибо качественные параметры этих товаров в целом более или менее схожи. Основой конкуренции на рынках готовых изделий являются не столько цены, сколько потребительские свойства продукции, которые весьма различны и постоянно совершенствуются.

Свойственный каждому из слоев мирового рынка специфический характер конкуренции закономерно влечет за собой и различия в торговой политике отдельных стран. В зависимости от избранной экономической стратегии и решаемых в данное время хозяйственных задач национальные правительства избирают через сочетания в ней открытости и протекционизма, экономических и административных инструментов регулирования товарных потоков, дифференциации уровней защиты внутреннего рынка в отношении тех или иных видов товаров.

Зарубежная практика показывает, что в наименьшей степени защищены рынки базовых товаров, а рынки готовых изделий, как правило, являются объектом протекционизма — тарифных и нетарифных ограничений импорта. Так как в рамках ВТО действуют договоренности о снижении тарифных барьеров, акценты в регулировании все большим числом стран переносятся на нетарифные методы ипциты рынков.

Так как в мировом экспорте готовых изделий подавляющая часть (примерно 80%) приходится на промышленно развитые страны, именно эти страны, по существу, устанавливают порядок обмена продукцией науко- и технокоемкого производства через договоренности на двусторонней или многосторонней основе. По мере передвижения по ступеням технического прогресса они, естественно, утрачивают интерес к защите отечественных производителей материалоемких и трудоемких изделий, стре-

мясь удешевить обмен ими путем снижения или даже отмены импортных тарифов.

Догоняющие страны, в меру возможностей отстаивая свои интересы, вынуждены все же воспринимать вырабатываемые мировым экономическим авангардом «правила игры», мирясь с высокими тарифами на новые категории товаров и сниженными — на продукты, обращающимися на нижних слоях мирового рынка.

Интернационализация финансов и производства, таким образом, ведет ко все большему смыканию национальных рынков. Возникает регулируемый в многостороннем порядке информационный производственный производственно-финансовый комплекс, основанный на мировом разделении труда, и сливающийся с макроэкономическими особенностями регионов.

Основным ядром этого комплекса являются ТНК, конкурирующие между собой на рынках всех континентов и обладающие значительным экономическим влиянием. Его функционирование во многом будет определяться изменениями в динамике и структуре международных потоков товаров, услуг и капитала в перспективе.

16.2. Глобальные проблемы, представляющие угрозу всей мировой цивилизации

Глобализация рынков в мировой экономике в целом выступает объективной тенденцией развития, которой в ближайшей перспективе, видимо, нет другой реальной альтернативы. Однако это очень противоречивый неравномерный процесс, постоянно меняющий свои конкретные формы, методы и механизмы реализации, проявления.

Усиливающаяся интернационализация хозяйственной жизни создает предпосылки для расширения международной диффузии современных видов продукции, технологий, производственных процессов и систем, патентов, ноу-хау, маркетинга и менеджмента, иначе говоря, для распространения на земном шаре экономических, экологических и других стандартов постиндустриального общества.

Интенсификация трансграничного перемещения производственных, финансовых и интеллектуальных ресурсов ведет, таким образом, с одной стороны, к их более эффективному перераспределению и использованию в масштабах планеты, ускорению развития национальных экономик.

С другой стороны, либерализация рынков и усиление взаимозависимости национальных хозяйственных систем несут неодинаковый эффект развитым и развивающимся странам, которые заметно различаются по наличию производственных факторов кон-

курентоспособности. Первые, будучи структурно-избыточными, находят в мировом хозяйстве применение своим излишкам и увеличивают степень своего контроля над мировыми производственными ресурсами и, как следствие, над своим долгосрочным доходом. Вторые, являясь структурно-дефицитными, получают возможность наиболее рационально задействовать эти неиспользуемые ресурсы и провести структурную перестройку экономики в целях повышения производительности и доходов. Однако далеко не все страны столь единодушны в оценке последствий глобализации.

Политики и экономисты в развивающихся странах утверждают, что экономический рост этих стран тормозится гигантской внешней задолженностью, серьезно ограничивающей импортные возможности, ухудшением «условий торговли» для стран-экспортеров сырья, ограниченностью спроса со стороны промышленно развитых стран на экспортную продукцию остального мира.

Беднейшие страны заявляют, что они не только не могут позволить себе расширить рамки либерализации, но хотели бы затормозить темпы введения в действие достигнутых ранее договоренностей, в частности, соглашений «уругвайского» раунда ГАТТ. Это связано с тем, что хотя развивающиеся страны снизили барьеры на пути проникновения на их рынки промышленного импорта из развитых стран, Запад не торопится выполнять свои обязательства по либерализации импорта из развивающихся стран, прежде всего сельскохозяйственной и текстильной продукции.

На конференции ВТО в Сиэтле (декабрь 1999 г.) развивающиеся страны заняли жесткую позицию, продемонстрировав протест против стремления лидеров мировой экономики получать односторонние преимущества и их нежелания учитывать жизненно важные интересы той части мира, где проживает 80% населения планеты. В итоге встреча в Сиэтле, на которой предполагалось начать новый раунд многосторонних переговоров по либерализации рынков, была провалена.

Различие оценок последствий глобализации свидетельствует о неравномерном, асимметричном распределении по планете ее положительного эффекта. Преимущества глобализации, по существу, никак не проявляются в беднейших, в первую очередь наименее развитых странах (48 государств Африки, Азии, Карибского бассейна, Ближнего Востока), технико-экономическое и социальное отставание которых от мирового промышленного авангарда продолжает увеличиваться. Результат этого — сохранение экономической поляризации мира, усиливающей напряженность в отношениях между Севером и Югом.

Стремясь внести ясность в вопрос о последствиях глобализации, зарубежные и отечественные специалисты предпринимают попытки проверить корректность теоретических выводов сторонников и противников глобализации с помощью анализа обшир-

ных статистических материалов о развитии значительного числа стран мира.

Расчеты, проведенные по 117 странам мира за период 1980—2000 гг., приводят к заключению, что достаточным условием ускоренного развития бедных стран является проведение ими экономической политики, ориентированной прежде всего на открытость национального хозяйства и защиту прав частной собственности. По мнению экспертов, опасения относительно последствий глобализации связаны главным образом с недопониманием сложных прямых и обратных зависимостей, итоговый баланс которых в принципе положителен для всех стран мира. Исключение — страны с переходной экономикой, в которых структурные кризисы нарушили нормальные экономические закономерности.

Однако эти оценки не дают оснований не замечать определенных реальных опасностей, возникающих в результате нарастания экономической открытости. Очевидно, например, что углубление международного разделения труда и растягивание производственных цепочек по планете в результате глобализации привело к рассредоточению производственных проблем и диспозиций по мировой территории, переход их из центров мирового хозяйства на периферию.

Не менее очевидно, что в процессе интегрирования в мировую экономику с серьезными проблемами адаптации сталкиваются развивающиеся и постсоциалистические страны. Основная опасность для них состоит в том, что в условиях снижения роли национальных государств в регулировании мирохозяйственных связей уменьшаются возможности защищать себя от деструктивных сил рыночной стихии, массивных отливов иностранного капитала, разрушительных финансовых и экономических кризисов.

«Неудобства» глобализации все чаще ощущают и промышленно развитые страны. Втягивание в мировое хозяйство регионов с дешевыми трудовыми ресурсами и миграция рабочей силы из бедных в более богатые страны уже оказывает давление на уровень доходов в странах Запада, что проявляется в снижении вознаграждения за проделанную работу в США и высоком уровне безработицы в Европе.

Усиление взаимозависимости национальных хозяйств делает их более уязвимыми в случае возникновения кризисных процессов на отдельных мировых товарных и финансовых рынках. У стран, затронутых ухудшением ценовой конъюнктуры, сокращаются экспортные доходы, быстро и в широких масштабах уходит иностранный капитал. Страны сталкиваются с трудностями в обслуживании своих внешних долгов, вынуждены прибегать к новым займам, оттягивающим их долговое бремя, а также ограничивать импорт, что в совокупности сдерживает их экономический рост.

Достаточно показательны в этом плане последствия валютно-финансового кризиса, развивавшегося в середине 1997 г. в Юго-Восточной Азии. Начавшись с резкого обесценивания Таиландского бата, он перекинулся в Индонезию, Малайзию и на Филиппины, где также вызвал ослабление национальных валют. Затем кризис охватил фондовый рынок Гонконга и Южную Корею, пошатнул японскую йену. В связи с тем, что кризис становился все более широким по своим масштабам, начался массовый отток иностранного капитала из стран Юго-Восточной Азии и из других стран с развивающейся и переходной экономикой, в которых высока степень инвестиционного риска.

В следующем году кризис поразил Россию, существенно задел страны СНГ, затронул Румынию и Чехию, а затем ударил по Бразилии.

Под воздействием кризиса в 12 странах мира в 1998 г. произошло абсолютное сокращение производства — падение ВВП составило в них 5,5 %. И хотя это сокращение в определенной степени компенсировалось ростом хозяйственной деятельности в других регионах мира, темпы роста мировой экономики в целом снизились до 2,2 %, что в 1,5 раза меньше среднегодовых показателей за период 1970-1997 гг.

Усилиями промышленно развитых стран финансовый кризис был погашен. Однако не исключено, что его последствия еще долго будут оказывать деструктивное влияние на мировую экономику: вероятно замедление темпов экономического роста, сокращение объемов международной торговли, инвестиций и банковских кредитов.

Экономический кризис 1997—1998 гг. показал, что мобилизация экономики имеет одним из эффектов усиление неустойчивости системы международных хозяйственных связей. В условиях открытости на циклические колебания конъюнктуры могут накладываться сбои хозяйственной жизни, стихийно возникающие в отдельных странах, которые к тому же способны выходить за пределы национальных границ. Распространение этих очаговых кризисов в прилегающие регионы, на континенты их локализации и в другие части планеты вынуждают государства, с одной стороны, принимать меры для ограничения своей экономики от инфекции финансово-экономических потрясений в виде повышения протекционистских барьеров и применения антидемпинговых процедур, т.е. действовать вопреки концепции глобализации.

С другой стороны, повышение вероятности перерастания локальных спадов в глобальные заставляют основных участников мировой хозяйственной деятельности осознать необходимость коллективных усилий по предотвращению всплесков кризисов и вести поиск новых форм международной координации антикризисных мероприятий.

Рост интернационализации хозяйственной жизни, таким образом, не только открыл перед мировым сообществом дополнительные возможности ускорения развития, но и породил новые сложные проблемы, не поддающиеся решению вне согласования на национальном уровне.

Одной из таких проблем являются сохранение мира и разоружение.

Многие страны мира имеют военно-промышленные комплексы (ВПК), огромные вооруженные силы, на содержание которых расходуются колоссальные средства.

Трудности решения этой проблемы связаны с тем, что при разоружении затрагиваются интересы многочисленных масс людей. Например, в США в 2000 г., не считая военных и гражданских лиц, обслуживающих вооруженные силы, в ВПК прямо или косвенно занято 2,2 млн работников, что составляет 1,9% занятого населения. Как правило, военные и занятые в ВПК находятся в более предпочтительных условиях, чем те, кто трудится в гражданской сфере, имеют более высокую оплату труда. Проблема сокращения вооружений наталкивается на противоречивые интересы разных государств и различных слоев общества. Массовое производство военной техники, боеприпасов и вооружений, навязывание их как предмета продажи партнерам и соседям поддерживают устойчивость экономики, обеспечивают геополитические интересы таких стран, как США, Франция, Великобритания, Россия и других производителей вооружений.

Аргументом против разоружения считается увеличение безработицы. Однако исследования, произведенные в Великобритании, США, и Германии, показали, что создание одного рабочего места в военном производстве требует в 4 раза больше капиталовложений, чем в гражданском секторе. Поданным бюджетного бюро Конгресса США, каждые 10 млрд долл., израсходованные на военные нужды, создают на 40 тыс. рабочих мест меньше, чем в случае вложения этих средств в гражданское производство. Другим важным аргументом против сокращения вооружений является утверждение, что военно-научные исследования способствуют научно-техническому прогрессу. Отдельные военные разработки приводят к появлению технологических новшеств в авиации, вычислительной технике, других сферах, но они очень дорогостоящие.

Поданным ООН, они являются неэффективным способом стимулирования развития науки и техники. Не более 20 % исследований в военной сфере во всем мире было использовано в мирных целях. Занято же исследованиями и разработками в военной сфере около 40 % ученых и инженеров. Таким образом, милитаризация науки является препятствием на пути научно-технического прогресса.

Мировая практика показывает прямую зависимость благополучия стран от уровня военных расходов. Например, относительно низкие военные расходы способствовали экономическому росту стран Скандинавии, Японии и многих других. Крупномасштабный военный конфликт с применением оружия массового поражения, как известно, неизбежно приведет к гибели человечества.

В мире все больше осознается и потенциальная опасность применения одной из стран или террористических организаций ядерного, бактериологического, химического и других видов оружия массового поражения, что также в конечном итоге может привести к гибели цивилизации.

Трагические события в Чернобыле показали, что небезопасно даже мирное использование атомной энергии. Неизмеримо большую опасность представляет собой мировой потенциал вооружений. В 80-х гг. экономисты оценивали средства, расходуемые на вооружения только в течение одного года, как достаточные для орошения 50 млн га земли, использование которых могло бы прокормить 1 млрд чел. Таких затрат было бы достаточно для строительства в течение одного года 100 млн квартир или другого современного жилья на 500 млн чел. Этих денег хватило бы на строительство и оснащение всем необходимым ежегодно 1 млн школ, в которых могли бы обучаться около 650 млн детей.

Для того, чтобы покончить во всем мире с голодом, наиболее опасными болезнями, неграмотностью, достаточно 10% объема современных военных расходов.

Не менее серьезными глобальными проблемами современного человечества являются экологическая, ресурсная и продовольственная проблемы.

Глобальная экологическая проблема — это проблема выживания человека и сохранения биосферы Земли. Население мира составляет свыше 6 млрд чел. По оценкам ЮНЕСКО, чтобы человечество вписывалось в естественные циклы биосферы, оно должно уменьшиться примерно в 5—10 раз, либо в 5—10 раз нужно сократить современное потребление ресурсов и долю континентальной биосферы, вовлекаемой в сельскохозяйственный оборот, причем в течение ближайших десятилетий.

Потеря устойчивости состояния биосферы усугубляет опасность экологической проблемы. Современная биосфера стала формироваться более 2 млрд лет назад как продукт функционирования флоры и фауны Земли. С тех пор тепловой режим, климат, состав атмосферы, водный режим и другие важнейшие для жизни параметры биосферы поддерживаются за счет функционирования флоры и фауны.

Устойчивость регуляции состояния биосферы обеспечивается за счет сложной организации и колоссальной мощности процес-

сов, протекающих во флоре и фауне Земли, управлять которыми человечество в настоящее время не в силах.

Степень развития неустойчивости состояния биосферы отслеживается по частоте и силе климатических изменений и катаклизмов. Причинами потери устойчивости состояния биосферы является то, что на освоенных территориях континентальной части Земли количество органического углерода уменьшается, скорость выброса его в атмосферу нарастает, скорость выброса кислорода в атмосферу снижается в отличие от биосферы неосвоенных и неиспользованных человеком территорий.

Знание экологической обстановки в мире должно позволить международному сообществу выработать новое экологическое мышление, систему мер по обеспечению безопасности жизни на Земле. Важные задачи в решении проблем экологии возлагаются на международные экологические организации.

В экологические статьи бюджетов стран мира и международных организаций направляется все большие средства. Поданным ООН, на природоохранные мероприятия в 1970 г. затрачено 40 млрд долл., в 1980 г. — 75 млрд долл., в 1990 г. — 150 млрд долл., в 2000 г. — 250 млрд долл. Однако принимаемые в настоящее время меры явно недостаточны. Например, развитые страны расходуют на решение экологических проблем от 0,8 до 1,7% своего ВВП, в то время как только ежегодно причиняемый окружающей среде ущерб оценивается в размере 4—6% ВВП.

Перед всеми странами стоят масштабные задачи по охране и оздоровлению флоры и фауны, разработки мер по борьбе с истощением почв, защите озонового слоя атмосферы, сокращению выбросов в мировую океан и сжигания ядовитых жидких и твердых отходов. В числе направлений деятельности, обеспечивающих поворот экономики в сторону гармонизации отношений человека и природы, называют следующие меры:

- реорганизация налоговой системы таким образом, чтобы стимулировать сохранение либо восстановление природной среды;
- разработка и освоение ресурсосберегающих технологий;
- утилизация отходов;
- поиск технических решений, способных предотвратить выброс в атмосферу углекислого газа при сжигании топлива.

Экологическая проблема тесно соприкасается с проблемой *дефицита ресурсов*.

Рост экономики, развитие мировой цивилизации невозможны без обеспеченности стран энергией и сырьем. В настоящее время потребление ресурсов в индустриально развитых странах в десятки раз превышает их потребление в беднейших развивающихся странах, которые к тому же используют ресурсы неэффективно.

Проблема преодоления постоянного противоречия между богатством и бедностью требует наращивания потребления ресурсов.

Перед человечеством стоят задачи определенного перераспределения ресурсов, обеспечения своих потребностей на основе наиболее эффективных ресурсосберегающих технологий, а также за счет использования новых источников энергии (энергии солнца, ветра, морских приливов и т.д.).

В настоящее время в мире обостряется проблема нехватки продовольствия. Исходя из уровня обеспеченности продовольствием в мире, выделяют четыре зоны. В первую зону входят развитые индустриальные страны. Вторая зона — это Передняя Азия, большинство стран Латинской Америки, страны Северной Африки и многие страны тихоокеанского региона, уровень продовольственной обеспеченности в которых приближен к норме, установленной Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ). В третью зону входят бывшие социалистические страны, Индия, Египет, где по оценкам ВОЗ, отклонения продовольственного обеспечения от нормы находятся на «допустимом» уровне. Четвертая зона — это беднейшие развивающиеся страны, в том числе африканские южнее Сахары, где значительная часть населения испытывает голод, от которого в отдельных районах в неурожайные годы население вымирает.

Общая численность людей в мире, постоянно страдающих от голода, увеличивается. В начале 70-х гг. она составила 400 млн чел., 80-х — 500 млн, а в связи с обострением продовольственного кризиса в Африке в 90-х гг. — превысила 700 млн чел.

Решить продовольственную проблему можно только путем осуществления крупных экономических преобразований и земельных реформ. Не только отсталость аграрных отношений и технологий является причиной обострения продовольственной проблемы. Существенно влияют политические, экономических, демографических, технологических, климатических факторов.

Мировое сообщество активно включается в решение продовольственной проблемы: увеличивается объем предоставляемой технической помощи, объем беспроцентных или льготных кредитов, поставок продовольствия, расширяются формы помощи.

Главным инструментом решения глобальных экономических проблем в настоящее время является ООН и ее специализированные учреждения.

Цели Организации Объединенных Наций (ООН) наиболее тесно связаны с решением глобальных проблем. Основной ее целью является поддержание международного мира и безопасности. Другой важной целью ООН является обеспечение международного экономического и социального сотрудничества. Главные органы ООН: Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат. За развитие и сотрудничество стран членов организации отвечает Экономический и Социальный совет совместно

с Генеральной Ассамблеей и специализированными учреждениями ООН. Штаб-квартира ООН находится в Нью-Йорке.

Генеральная Ассамблея ООН является мировым форумом для основных дебатов стран мира. На Генеральной Ассамблее государства — члены ООН могут обсуждать любые вопросы, имеющие глобальный характер. Она содействует сотрудничеству стран в экономической и социальной областях и соблюдению прав человека. Только на Генеральной Ассамблее представлены все члены ООН. Каждое государство — член ООН имеет один голос независимо от размера территории и численности населения.

Специализированные учреждения ООН действуют в соответствии с целями и принципами ООН, решают общие задачи в деле содействия миру и прогрессу, оказывают содействие Совету Безопасности ООН в деле поддержания международного мира и безопасности. Они связаны с ООН соглашениями, предусматривающими обмен информацией и документами, обязательствами учитывать рекомендации ООН, сообщать о мерах по проведению их в жизнь, согласовывать программы деятельности.

Специализированные учреждения ООН (всего их 17) можно разделить на 6 групп:

- организации социального характера;
- экономические организации;
- финансовые организации;
- организации в области сельского хозяйства;
- организации в области транспорта и связи;
- организация в области метеорологии.

Россия является членом всех специализированных учреждений ООН, кроме организаций в области сельского хозяйства. В международных экономических отношениях наиболее важную роль играют следующие специализированные организации.

Международная организация труда (МОТ). Целью организации является содействие прочному миру через поощрение социальной справедливости, улучшение условий труда, обеспечение полной занятости и повышение уровня жизни трудящихся.

Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО). Организация ставит своей целью содействовать укреплению мира и безопасности, способствуя сотрудничеству народов путем развития образования, науки и культуры, в интересах обеспечения всеобщего уважения к справедливости, законности, правам человека и основным свободам, провозглашенным в уставе ООН, для всех народов (без различия расы, пола, языка и религии).

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Цели организации:

содействие промышленному развитию развивающихся стран и ускорению их индустриализации;

оказание помощи в установлении нового международного экономического порядка.

Международная Морская организация (ИМО). Она решает две важные задачи — повышения безопасности на море и предупреждение загрязнения морской среды (в частности, нефтью).

Продовольственная и Сельскохозяйственная организация (ФАО). Цели организации: улучшение питания и повышение уровня жизни; улучшение производства, переработки, маркетинга и распределения всех пищевых и сельскохозяйственных продуктов; содействие развитию сельских районов; ликвидация голода.

Всемирная Метеорологическая организация (ВМО). Цели этой организации: стандартизация метеорологических и гидрологических измерений и наблюдений во всем мире; содействие быстрому обмену информацией; содействие практическому использованию метеорологии в разных областях человеческой деятельности; поощрение исследований и подготовка специалистов в области метеорологии и связанных с ней дисциплин.

Актуальность глобальных экономических проблем, стоящих перед человечеством, ставит перед Россией задачу завоевания своего подобающего места в складывающемся многополюсном мире.

Во внешней экономической политике России последних лет нашли отражение основные тенденции процесса глобализации. Внешнеэкономическая деятельность в стране либерализована. Россия взаимодействует со всеми основными международными экономическими организациями, ориентируется в обмене ресурсами, главным образом, на интеграционные сообщества.

Тем не менее форма участия современной России в международных экономических отношениях далеко не соответствует характеру их развития. Наиболее наглядно это проявляется в том, что, во-первых, Россия выступает в международном торговом обмене в качестве поставщика главным образом сырья, тогда как подавляющая часть мировой торговли приходится на готовые изделия, причем половину этой доли составляют машины и оборудование. Во-вторых, она, несмотря на значительные выплаты долгов за рубежом, остается крупным проблемным должником по внутреннему долгу. В-третьих, Россия, в отличие от многих стран европейского и американского континентов, слабо использует в своем взаимодействии с внешним миром преимущества региональной интеграции.

Анализ показывает, что истоки внешнеэкономических проблем России находятся не за пределами национальных границ, а внутри российской экономики. Сырьевая специализация страны — следствие деформированной структуры промышленного производства и отсталости производственного аппарата. Импортная зависимость является оборотной стороной недостаточной конкурентоспособности отечественного производства, рост внешнего дол-

га — результатом недальновидной политики заимствований и несбалансированности государственных доходов и расходов, а утечка капитала — реакцией отечественного бизнеса на нестабильность ситуации в стране и неблагоприятный инвестиционный климат.

Поэтому для России, заметно отстающей от мировых экономических лидеров, первоочередной общенациональной задачей становится повышение конкурентоспособности. Какой бы внешнеэкономической политики ни придерживалось государство, ее успех будет определяться прежде всего способностью российских компаний и фирм выдерживать соперничество с иностранными конкурентами. Для этого требуется преимущественное развитие и повышение эффективности наукоемких и высокотехнологичных обрабатывающих производств, имеющих перспективы на внешних рынках. Только это позволит изменить нынешнюю незавидную роль страны в системе международного разделения труда и внешнеэкономическую специализацию, которая неумолимо выталкивает Россию на обочину мирового развития.

Отмеченные проблемы адаптации отечественной экономики к тенденциям развития мирохозяйственных связей носят стратегический характер, и их, очевидно, необходимо принимать во внимание при разработке курса на продолжение экономических преобразований в стране.

Контрольные вопросы

1. Раскройте содержание основных закономерностей процесса глобализации мировой экономики.
2. Поясните, в чем состоит особенность глобализации финансовых и товарных рынков на современном этапе развития мировой экономики.
3. Раскройте содержание основных противоречий процесса глобализации и механизмов их проявления.
4. Дайте развернутую характеристику содержания и путей решения основных глобальных экономических проблем.
5. Поясните, в чем заключаются основные особенности интеграции России в мировую экономику на современном этапе ее развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30.11.94 № 51-ФЗ (в ред. от 12.08.96).
- Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 26.01.96 № 14-ФЗ (в ред. от 24.10.97).
- Налоговый кодекс Российской Федерации. — М.: Юрайт, 2004.
- Федеральный закон от 02.01.00 № 19-ФЗ «О подоходном налоге с физических лиц».
- Федеральный закон от 07.08.01 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
- Постановление правительства Российской Федерации «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» от 11.04.2003 № 213.
- Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения. — М.: Маркетинг, 2000.
- Экономика и статистика фирм / В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова, Т.П.Сиротина, С.А.Смирнов. — М.: Финансы и статистика, 2000.
- Аудит: Учебник / Под ред. В. И. Подольского. — М.: Издательский центр «Академия», 2004.
- Базылев И.И., Гурко С.В., Базылева М. Н.* Макроэкономика. — М.: Инфра-М, 2003.
- Валиков В.З.* Краткий курс экономической теории. — М.: Менеджер, 2003.
- Басовский Л.Е.* Мировая экономика: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М, 2001.
- Бортов Л. Ф.* Экономическая теория. — М.: Юрайт, 2003.
- Воронина Л. И.* Основы современного бухгалтерского учета и аудита: Учеб. пособие. - М.: 1999.
- Грис Т., Леусский А. Н., Лозовская Е. С.* Мировая экономика. — СПб.: ПИТЕР, 2001.
- Инструкция о составе фонда заработной платы и выплат социального характера (Госкомстат РФ от 24.11.2000 г. № 116).
- Инструкция по применению Федерального закона «О подоходном налоге с физических лиц» от 10.05.2000 № 2217.
- Коеджи́ева О. В., Константинов Ю. П.* Аудит: Учеб. пособие — М.: ПРИОР, 2000.
- Комментарий к новому плану счетов бухгалтерского учета / Под ред. А.С.Бакаева. - М.: ИПБ-БИНФА, 2001.

Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. — СПб.: Формика, 2002.

Макальская А. К. Внутренний аудит: Учеб. пособие. — М.: Дело и сервис, 2000.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. — М.: Республика, 1992.

Приказ МНС России «Об утверждении Методических рекомендаций по порядку исчисления и уплаты единого социального налога от 29.12.2002 № БГ-3-05/344.

Нуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика: Учебник. — М.: Высшая школа, 1996.

Основы экономики / Под ред. Б. И. Табачинского, В. К. Дерманова, А. Я. Лынькова. — М.: ВИТА, 2000.

Парасоцкая Н. Н. Расчеты с работниками по оплате труда. — М.: Главбух, 2003.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. — М.: ИПБ-БИНФА, 2003.

Сергеев Е. Ю. Международные экономические отношения. — М.: Маркетинг, 2000.

Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова и др. — М.: Проспект, 2003.

Финансы: Учебник / Под ред. Л. А. Дробозиной. — М.: ЮНИТИ, 2000.

Шаталов С. Д. Комментарий к налоговому кодексу РФ. Ч. 2 (постатейный). — М.: Юрайт, 2004.

Экономика промышленности: Учеб. пособие. — В 3 т. Т. 1. Общие вопросы экономики / А. И. Барановский, Н. Н. Кожевников, Н. В. Пирадова и др.; Под ред. А. И. Барановского, Н. Н. Кожевникова, Н. В. Пирадовой. — М.: МЭИ, 1997.

Экономика промышленности: Учеб. пособие. — В 3 т. Т. 2. Экономика и управление энергообъектами / А. И. Барановский, Н. Н. Кожевников, Н. В. Пирадова и др.; Под ред. А. И. Барановского, Н. Н. Кожевникова, Н. В. Пирадовой. — М.: Издательство МЭИ, 1998.

Экономическая теория: Учебник / Под ред. В. Д. Камаева. — М.: ВЛАДОС, 2000.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА	
Глава 1. Проблемы, цели, социальные аспекты.....	7
1.1. Общие проблемы экономического развития общества.....	7
1.2. Социальные аспекты экономики.....	12
Глава 2. Собственность и ее виды.....	16
2.1. Собственность как основа социально-экономических отношений между людьми.....	16
2.2. Предпринимательская деятельность.....	21
2.3. Исторические этапы и смена типов и видов собственности.....	25
2.4. Государственный сектор экономики.....	28
Глава 3. Организация хозяйственной деятельности.....	33
3.1. Кооперация и разделение труда как исходные виды организационно-экономических отношений между людьми.....	33
3.2. Типы организаций хозяйства.....	39
3.3. Труд.....	43
РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ	
Глава 4 Структура микроэкономики.....	53
4.1. Основные формы хозяйственной деятельности.....	53
4.2. Взаимодействие экономических агентов.....	58
Глава 5. Рынок.....	61
5.1. Условия возникновения рынка.....	61
5.2. Механизм рыночного ценообразования. Спрос и предложение.....	64
Глава 6. Конкуренция и монополия.....	75
6.1. Индивидуализм рынка и конкуренция.....	75
6.2. Основные модели рынка.....	76
6.3. Стратегии конкурентной борьбы.....	83
	285

Глава 7. Экономические основы бизнеса.....	95
7.1. Коммерческое предпринимательство.....	95
7.2. Накопление капитала: источники и структура.....	104
РАЗДЕЛ III. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ	
Глава 8. Распределение доходов в микроэкономике.....	115
8.1. Заработная плата.....	115
8.2. Прибыль, доход, рентабельность.....	123
8.3. Рынок ценных бумаг.....	126
Глава 9. Государственное перераспределение доходов.....	133
9.1. Первичное распределение доходов.....	133
9.2. Вторичное распределение доходов.....	136
Глава 10. Общие вопросы налогообложения в Российской Федерации.....	141
10.1. Экономическая сущность и функции налогов.....	141
10.2. Субъекты и объекты налогообложения.....	143
10.3. Виды налогов и их классификация.....	144
10.4. Основные федеральные налоги предприятий и организаций.....	147
10.5. Основные региональные и местные налоги предприятий и организаций.....	157
10.6. Ответственность налогоплательщика за нарушение налогового законодательства.....	160
РАЗДЕЛ IV. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	
Глава 11. Экономика страны.....	163
11.1. Структура экономики страны.....	163
11.2. Экономический рост национального хозяйства.....	169
11.3. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция.....	174
Глава 12. Неустойчивость и равновесие развития макроэкономики.....	179
12.1. Содержание и общие черты экономического цикла.....	179
12.2. Фазы цикла. Динамика экономических показателей.....	181
12.3. Структурные кризисы.....	185
12.4. Продолжительность экономических циклов. Эффект акселератора.....	187
12.5. Государственное антициклическое регулирование.....	190
Глава 13. Регуляторы национального хозяйства.....	195
13.1. Способы регулирования национального хозяйства.....	195
13.2. Преобразование системы управления в России на рубеже XX—XXI столетий.....	201
13.3. Создание и развитие ИКС отраслевого типа в России.....	208

Глава 14. Финансы и денежно-кредитная система.....	218
14.1. Финансы и их роль в регулировании экономики.....	218
14.2. Сущность финансово-кредитной системы. Роль банков.....	229

РАЗДЕЛ V. СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 15. Мировой рынок товаров и услуг на рубеже xx-xxiv	240
15.1. Этапы развития мировой экономики.....	240
15.2. Принципы и формы развития международной торговли.....	250
Глава 16. Мировое хозяйство на рубеже xx-xxi вв.....	262
16.1. Сущность и современные тенденции глобализации мировой экономики.....	262
16.2. Глобальные проблемы, представляющие угрозу всей мировой цивилизации.....	272
Список литературы.....	283

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты,
чертежи...

2. Диссертации и научные работы

3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе

ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ,

ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.рф

Учебное издание

**Кожевников Николай Николаевич,
Басова Татьяна Федоровна,
Бологова Валентина Владимировна,
Лебедев Игорь Павлович,
Лыкова Ольга Александровна,
Павловец Валерий Иванович,
Синицына Елена Яковлевна**

Основы экономики

Учебное пособие

**Редактор Ю. Н. Лаврухин
Технический редактор О. Н. Крайнева
Компьютерная верстка: В. А. Крыжко
Корректоры А. П. Сизова, В. М. Малек**

Изд. № 109108843. Подписано в печать 03.09.2013. Формат 60x90/16.
Гарнитура «Тайме». Печать офсетная. Бумага офсетная № 1. Усл. печ. л. 180.
Тираж 2000 экз. Заказ № 34752.

ООО «Издательский центр «Академия», www.academia-moscow.ru
129085, Москва, пр-т Мира, 101В, стр. 1.

Тел./факс: (495)648-0507, 616-0029.

Санитарно-эпидемиологическое заключение № РОСС RU. АЕ51. Н 16476 от 05.04.2013.

Отпечатано в соответствии с качеством предоставленных издательством
электронных носителей в ОАО «Саратовский полиграфкомбинат».
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 59. www.sarpk.ru

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ



Издательский центр
«Академия»
www.academia-moscow.ru