ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Курс экономики

УЧЕБНИК



серия «ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ»

КУРС ЭКОНОМИКИ

3-е издание, дополненное и доработанное

Под редакцией профессора Б.А. Райзберга

Рекомендовано
Министерством общего и профессионального образования
Российской Федерации
в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим специальностям

Москва
ИНФРА-М
2000

ББК 65я73
УДК ~~(075.8)~~330
К93

Авторский коллектив:

д.э.н., д.т.н., проф. Райзберг Б.А. —руководитель (гл. 1, 2, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 26, 28, 29, 30 и частично остальные), Благодатин А.А. (гл. 15, 16), Грядовая О.В. (гл.14), Загашвили Э.С. (гл. 27), Капитаненко С.И. (гл. 30), Кулюкина И.В. (гл. 10, 20, 27), Ламзин Ю.И. (гл. 3), Лозовский Л.Ш. (гл. 7, 8, 9, 14, 22, 23, 24, 25), Николаева Т.Е. (гл. 11), Пессель М.А. (гл. 13), Петров Э.Ю. (гл. 5), Ратновский А.А. (гл. 22), Стародубцева Е.Б. (гл. 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21), Удачина Е.Б. (гл. 17, 19), Федорова И.В. (гл. 20), Шибкова Н.Б. (гл. 21), Хорошильцева Н.А. (гл. 6).

Рецензенты:
Высшая школа приватизации и предпринимательства;
кафедра теории организации и управления Государственного университета управления (ГУУ);
проф. Уразов В.А.

К93 **Курс экономики:** Учебник. — 3-е изд., доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. — М.: ИНФРА-М, 2000. —716 с.

ISBN 5-16-000025-9

Настоящий учебник, созданный коллективом квалифицированных специалистов под руководством известного ученого-экономиста, имеет целью изложить читателям экономические представления на самом современном уровне, которыми можно воспользоваться на рубеже столетий. Книга рассчитана на людей, изучающих экономику, занятых бизнесом, практических специалистов. Она написана понятным языком, содержит все разделы современной экономической науки и будет интересна как студенту, начинающему или опытному бизнесмену, так и маститому преподавателю.

ISBN 5-16-000025-9 ББК 65я73

432369



© Коллектив авторов, 1997, 1999, 2000
© ИНФРА-М, 1997, 1999, 2000

ПРЕДИСЛОВИЕ К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ

Три года назад, публикуя настоящий учебник, и авторы и издательство шли на определенный риск. По своей композиции и по содержанию представленных материалов предложенная вниманию читателей книга значительно отличалась, да и продолжает отличаться от ставших многочисленными учебников, учебных пособий по экономике, воспроизводящих в той или иной степени книги американских авторов по экономической теории. Авторы данной книги даже отважились отказаться от трафаретного разделения курса экономики на макро- и микроэкономику, предпочтя более естественное выделение разделов, характеризующих экономику как целостную систему объектов, процессов, отношений, функций, представленных на макро- и микроэкономическом уровнях.

Еще более важно то, что авторы соединили в книге, свели воедино основы экономической теории и прикладную экономику, сделав акцент на последней, и привязали содержание книги к современной российской экономике, тем самым отказавшись от абстрактного изложения экономических истин.

Написанная в таком ключе книга нашла своего читателя. За два года она раскуплена в нескольких десятках тысяч экземпляров, получила официальный гриф учебника, подкреплена опубликованными положительными рецензиями. Это и побудило выпустить второе издание книги. За прошедший период произошли заметные сдвиги в представлении о курсе экономических реформ в России, которые нашли отражение в новом издании. Авторы обновили приводимые в книге цифровые данные, приведя их в соответствие с нынешним состоянием экономики России. Одновременно устранены отдельные неточности, погрешности, внесены дополнения и изменения в текст. Расширен список учебной литературы.

Райзберг Б.А., научный редактор

Октябрь 1999 г.

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая ситуация в России, порожденная, с одной стороны, унаследованным советским прошлым и, с другой стороны, проводимыми рыночными реформами, предъявляет возрастающие требования к экономическим знаниям и представлениям. Это положение в той или иной мере относится ко всем слоям российского общества. Крупномасштабные политические лидеры уже не способны принимать рациональные, обоснованные решения, не обладая пониманием сути происходящих экономических явлений, не представляя их последствий. Уходит в прошлое время, когда руководители зародившегося российского бизнеса могли получать крупные доходы, лавируя в мутной волне первичных рыночных преобразований. Бизнес настоятельно требует необходимой грамотности своих капитанов. Да и другим слоям российского общества определенный уровень экономических знаний нужен, чтобы понять мир, в котором они живут и в котором предстоит жить.

Ныне практически невозможно занимать активную социальную позицию, осознать то, что происходит вокруг нас, отыскать свое место в бурном жизненном потоке, повысить шансы на обладание необходимыми благами, не вооружившись представлениями о рыночной экономике, не получая и не фильтруя сквозь собственный мозг базисные знания в области экономики и предпринимательства.

В отличие от советского периода российской истории, когда практически вся учебная литература по экономике была монополизирована учебными пособиями марксистско-ленинской, коммунистической ориентации, теперь на книжных прилавках наблюдается обратная картина: изобилуют зарубежные и отечественные литературные источники, в которых повествуется о рыночной экономике в ее «капиталистическом» видении. Появившиеся книги, учебники российских авторов представляют в значительной своей части авторизованные переводы или изложения основных положений западных, преимущественно американских, учебников по экономической теории (экономикс) и в малой степени отражают положение дел в российской экономике, проводимые в России экономические реформы.

Предлагаемое вниманию читателей учебное пособие обладает по замыслу следующими особенностями:

— универсальностью содержания, сочетанием сведений из экономической теории и прикладной экономики;

— совмещением и сопоставлением изложения форм и методов хозяйствования как в рыночной, так и в централизованно управляемой экономике;

— отражением специфики российской экономики в переходном периоде;

— изложением в одной книге элементов макроэкономики и микроэкономики;

— использованием доступных, доходчивых форм изложения, позволяющих воспринимать содержание книги людям без специальной дополнительной подготовки.

Естественно, что не все перечисленное удалось воплотить в полной мере.

Книга написана на основе выдержавшего два издания в 1993 и 1995 годах учебного пособия профессора Райзберга Б.А. «Рыночная экономика». Вместе с тем пособие настолько существенно дополнено и переработано, что правомерно считать его не только обновленной, а по существу новой книгой, авторский коллектив которой представлен учеными, преподавателями, экономистами-практиками.

Книга рассчитана на широкий круг лиц, изучающих современную экономику, и может быть использована студентами, аспирантами, преподавателями. Она вполне пригодна для самообразования, для пополнения знаний. Освещение самых разных аспектов экономической науки и практики позволяет рекомендовать книгу всем, кому она может оказаться нужной и полезной, кого заинтересует.

ЧАСТЬ I

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Глава 1
ЭКОНОМИКА КАК НАУКА

1.1. Экономика: хозяйство, наука, отношения между людьми

Слово «экономика» имеет древнегреческое происхождение. Оно представляет собой соединение двух греческих слов «хозяйство» и «закон», так что в буквальном, изначальном смысле экономику следовало бы трактовать как хозяйство, ведущееся в соответствии с законами, правилами, нормами. При этом надо помнить, что хозяйство в Древней Греции было в основном натуральным, домашним, так что экономика того периода мыслилась не как народное хозяйство страны, а скорее как домоводство. В литературе по экономике, в толковых словарях термин «экономика» в его изначальной трактовке принято характеризовать как «искусство ведения домашнего хозяйства».

За более чем два тысячелетия смысл термина, самого понятия «экономика» значительно обогатился и изменился. В это понятие теперь вкладывается гораздо больше, чем первоначально заложил греческий философ Ксенофонт, которого принято считать автором популярного термина, вошедшего во все языки мира.

В наше время следует иметь в виду, что слово «экономика» имеет два, а то и три разных значения.

Во-первых, экономика — это само хозяйство в широком смысле этого слова, то есть совокупность всех средств, предметов, вещей, субстанций материального и духовного мира, используемых людьми в целях обеспечения условий жизни, удовлетворения потребностей. В этом смысле экономику надо воспринимать как созданную и используемую человеком систему жизнеобеспечения, воспроизведения жизни людей, поддержания и улучшения условий существования.

Во-вторых, экономика — это наука, совокупность знаний о хозяйстве и связанной с ним деятельности людей, об использовании разнообразных, чаще всего ограниченных, ресурсов в целях обеспечения жизненных потребностей людей и общества; об отношениях, возникающих между людьми в процессе хозяйствования.

Для того чтобы терминологически разделить экономику как хозяйство и как науку, слово «экономика» в иностранной, прежде всего англоязычной, литературе разделяется на два: «экономика» и «экономикс». Первое означает хозяйство, то есть экономику в ее непосредственном, натуральном проявлении, а второе — экономическую науку, а точнее — экономическую теорию. Такое разделение способствует большей четкости, определенности понимания экономики.

Отметим, что прямое употребление англоязычного термина «экономикс» в его русском написании не только неудачно, но и даже некорректно. Ведь никто не называет по-русски физическую науку «физикс», а математическую — «математикс», хотя названия этих наук иностранного происхождения. Следовало бы взамен термина «экономикс» употреблять словосочетание «экономическая теория».

Наряду с предметным восприятием экономики как хозяйственной системы и представлением об экономике как совокупности знаний о хозяйственной системе отдельные авторы склонны видеть в слове «экономика» еще и третье значение. Они характеризуют экономику как отношения, возникающие между людьми в связи с про-

цессами производства, распределения, обмена, потребления товаров и в ходе этих процессов.

Так что в целом **экономика — это хозяйство, наука о хозяйстве и хозяйствовании и отношения между людьми в процессе хозяйствования.** Ну, а к хозяйству, как уже упоминалось, следует отнести все то, что включено людьми в орбиту действий, направленных на получение и использование средств существования, удовлетворение жизненных потребностей.

1.2. Предмет экономической науки

Экономическая наука зародилась намного позже, чем сама экономика. В течение многих тысячелетий люди хозяйствовали, опираясь на передаваемый из поколения в поколение опыт. Знания и представления носили эмпирический характер, не были обобщены и синтезированы в единую научную систему. Предшественницами научной экономики были философия и социология.

Предмет экономики как самостоятельной области знаний вырисовался около 300 лет назад, когда зародилась политическая экономия — предвестник будущей экономической теории. *За прошедшее с тех пор время, в особенности за последние 150 лет,* представления о предмете экономической науки значительно трансформировались. На вопрос: «Что такое экономика как наука?» — творцы и самые яркие представители этой отрасли знаний, ученые-экономисты дают далеко не однозначные ответы. Можно выделить по крайней мере три заметно отличающихся подхода к формулированию предмета экономики как науки.

Вначале зародилось представление об экономической науке как **изучающей создание и использование материальных благ**, получение материальных средств существования. Истоки такого видения четко просматриваются у отца экономики А.Смита и явно отражены в следующем определении, принадлежащем перу выдающегося английского экономиста А.Маршалла: «Экономическая наука изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния». Спустя 100 лет ограниченность подобной формулировки с позиций современных экономических представлений заключена в том, что в ней из сферы экономической деятельности исключено так называемое нематериальное производство в виде духовной, интеллектуальной деятельности, услуг. К тому же согласно приводимому определению экономическая наука оказывается привязанной к сфере производства, тогда как обращение, обмен, потребление товаров остаются вне ее поля зрения.

В последние годы получил широкое распространение подход к формулированию предмета экономической науки, основанный на использовании понятия «ограниченность ресурсов». Согласно этому подходу главная задача экономической науки состоит в анализе возможных (альтернативных) способов использования ограниченных экономических ресурсов, необходимых для достижения определенных целей, позволяющем выбрать лучшую альтернативу. Иначе говоря, экономическая наука **изучает поведение людей и советует им, как поступать в условиях, когда приходится сопоставлять цели и ограниченные средства их достижения с учетом различных возможностей использования этих средств.**

Более полным, комплексным выглядит определение экономической науки как науки, **изучающей деятельность, связанную с производством, распределением, обменом**

и потреблением товаров и услуг. Так, американский профессор П.Самуэльсон, один из первых лауреатов Нобелевской премии по экономике, автор получившего мировую известность учебника «Экономика», кратко характеризует предмет изучения экономической теории как «налаживание и осуществление потребления и производства», «виды деятельности, связанные с обменом и денежными сделками между людьми», приводя одновременно и другие определения и подчеркивая тем самым, что формулировка предмета экономической науки не может быть ни единственной, ни точной.

Многогранность, многоаспектность экономической науки побуждает отдельных авторов к перечислительным определениям ее предмета. Так, уже упоминавшийся профессор П.Самуэльсон приводит следующие возможные определения предмета экономической теории:

1. Наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми.

2. Наука об использовании людьми редких или ограниченных производительных ресурсов (земля, труд, товары производственного назначения, например машины, технические знания) для производства различных товаров (таких, как пшеница, говядина, пальто, концерты, дороги и яхты) и распределения их между членами общества в целях потребления.

3. Наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, получении ими средств к существованию и использовании этих средств.

4. Наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства.

5. Наука о богатстве.

Соединяя разные подходы, можно прийти к обобщенному определению экономической науки, которое в формулировке П.Самуэльсона и В.Нордхауса выглядит следующим образом: **«Экономическая теория — это наука о том, как люди и общество выбирают способ использования дефицитных ресурсов, которые могут иметь многоцелевое назначение, для того, чтобы произвести разнообразные товары и распределить их сейчас или в будущем для потребления различных индивидов и групп общества»**. Определение несколько громоздкое, но достаточно всеобъемлющее.

Думается, можно обойтись более лаконичной формулировкой, определяя экономическую науку как изучающую, каким образом разнообразные ограниченные ресурсы преобразуются в необходимые людям блага, как производятся, распределяются, обмениваются средства жизнеобеспечения.

Существует и еще одно оригинальное определение экономической науки. Согласно этому определению экономическая наука есть совокупность знаний, позволяющих дать ответ на три группы взаимосвязанных вопросов:

1. **Что** следует производить и в каком количестве?

2. **Как** надо производить товары, кто их должен производить, из каких ресурсов, с помощью каких технологий?

3. **Для кого** производятся, кому предназначаются производимые товары и услуги, как они распределяются между потребителями?

Иногда эти три группы вопросов излагаются предельно кратко: «Что? Как? Для кого?» Ответ на первый вопрос характеризует структуру производства, на второй — технологию, а на третий — сферу потребления производимого продукта.

Однако и это определение не является исчерпывающим. Ведь надо еще знать, где производить, каким образом распределять или как продавать произведенный продукт, как увязать производство и потребление.

Так что число вопросов, на которые призвана отвечать экономическая наука, можно увеличить до пяти, как это делают отдельные ученые-экономисты: что, как, зачем производить, как распределять и как потреблять продукт производства, использовать его.

Принципиально важно представлять и понимать, что экономическая наука не ограничена заранее заданными пределами, она постоянно расширяет свое поле действий, проникая в другие области, в особенности — в социальные, гуманитарные науки. Наряду со своим традиционным объектом (производство, обращение, потребление товаров) экономические знания глубоко пронизывают всю социальную сферу, приложимы практически ко всем видам отношений — в семье, социальных группах, производственных коллективах, в обществе. Экономика тесно взаимодействует с философией, социологией, психологией, правом, историей, географией, информатикой, математикой, с рядом естественных наук.

1.3. Экономика слов, чисел, рассуждений, мнений

Люди, далекие от экономической теории, глубоко не изучавшие экономику, воспринимающие ее на основе бытовых представлений и сообщений средств массовой информации, чаще всего считают экономическую науку чисто количественной, пользующейся языком чисел и методом расчетов, вычислений. Получая заработную плату или пенсию, уплачивая деньги за покупки, слушая сообщения о количестве собранного зерна, валютном курсе рубля и величине внешнего долга страны, читая о количестве потребляемых товаров и услуг, человек поневоле воспринимает экономику количественным образом, а экономическую науку считает умением рассчитывать числовые величины, показатели. Поэтому столь часто приходится слышать голоса граждан, возмущенных тем, что экономика отклонилась от тех уровней, которые были провозглашены в планах, программах, прогнозах, предвыборных и других обещаниях: «Неужели ученые-экономисты не могли верно рассчитать заранее?»

Увы, представление об экономической науке, теории как областях знаний, оперирующих только формулами, математическими зависимостями, числами, расчетами, глубоко ошибочно. Как показывает анализ экономической, хозяйственной деятельности на всех уровнях: государства, предприятия, фирмы, домашнего хозяйства — только примерно 40% экономических проблем, задач решаются посредством количественных, числовых расчетов, с помощью математики, а точнее — арифметики. Остальные задачи, а их большинство, носят преимущественно качественный характер и не могут быть решены посредством только четырех действий арифметики. Подобного рода задачи, наиболее трудные для экономической науки, называют **неформализуемыми** или частично **формализуемыми.**

Например, ни один ученый-экономист в мире не сможет однозначно убедить только расчетами, в каком возрасте следует предоставлять пенсию, сколько надо производить табачных изделий, в какой мере оказывать иностранную помощь другим государствам и оказывать ли ее вообще, какова должна быть продолжительность рабочего дня, какие цены следует регулировать, а какие нет, надо ли ограничивать производство и продажу спиртных напитков, табачных изделий.

Вряд ли методами математики или формальной логики можно обосновать тот факт, что пенсионный возраст в России для мужчин установлен на пять лет выше, чем для женщин, хотя продолжительность жизни мужчин почти на десять лет меньше, чем женщин.

Такие и великое множество других экономических проблем решаются **качественными методами**: посредством социального анализа, использования аналогий, опроса общественного мнения, коллективного обсуждения, основываясь на логике рассуждений, наконец, посредством интуиции, на основе так называемых эвристических методов. Здесь уже экономическая наука пользуется не столько цифрами, сколько логикой жизни, мнением сведущих людей, сложившимися тенденциями и превращается из количественной, числовой в **качественную, описательную, словесную** (вербальную).

Это неизбежное следствие того, что объектом изучения экономической науки являются не только вещи, физические объекты, поддающиеся количественному изменению и описанию (да и то не в полной мере, ибо даже погоду люди не в силах строго рассчитать, предсказать), но и биологическая природа, менее подверженная количественному анализу. Главная фигура экономики — человек, основные действующие лица в экономике — люди, а их экономические действия, поведение во многом не вписываются ни в какие количественные шкалы, не поддаются чисто числовому измерению. Об этом наглядно свидетельствует тот факт, что в экономической науке наряду с чисто количественными категориями: «объем производства и потребления», «денежные доходы и расходы», «цены», «производительность», «темпы экономического подъема и спада» — широко применяются качественные понятия: «справедливость», «благотворительность», «образ жизни», «равенство возможностей», «духовные потребности», «интересы», а также полуколичественные: «эффективность», «полезность», «удовлетворение потребностей», «рынок», «выгода», «предпочтения», «приоритеты».

Необходимо иметь в виду, что даже те экономические величины, показатели, которые в принципе являются числовыми, счетными, то есть поддаются расчету, во многих случаях не могут быть точно вычислены, определены, так как экономическая наука не овладела методами их расчета или для осуществления такого расчета нет необходимых исходных данных.

Большинство экономических понятий и категорий, в том числе таких, как труд, деньги, цены, финансы, доход, относится к типу «размытых», не поддающихся единому, однозначно трактуемому определению, что, однако, не лишает их смысла и не препятствует практическому использованию. Экономические законы, а точнее, закономерности носят преимущественно качественный характер, трактуются весьма общо, поэтому использование положений экономической науки на практике сопряжено с рядом трудностей и требует профессионализма, если угодно — искусства, и уж точно, глубоких знаний, опыта.

Экономической науке очень непросто учесть сумму факторов политического характера, оказывающих сильное влияние на хозяйственную деятельность. В весьма заметной степени на экономические процессы влияет индивидуальная, групповая и общественная, социальная психология, которую не измеришь числом.

Как это ни печально, но экономика не представляет собой точную науку, что ясно из предыдущих рассуждений. То обстоятельство, что слишком многое в экономике просто не поддается выражению числами, цифрами, свидетельствует о неправомер-

ности отнесения ее к классу точных наук. Будучи по своей природе наукой общественной, экономика все же стоит гораздо ближе к таким естественным наукам, как физика, химия, биология, чем, скажем, история, философия, право, социология. Это связано с тем, что природные, естественные богатства служат основным источником хозяйственной деятельности, непосредственно вовлекаются в производственные процессы, распределительные отношения. Но в то же время прямая причастность экономической науки к человеку, семье, производственным и социальным коллективам, общественным интересам, отношениям людей отдаляет экономику от точных и естественных наук, приближая к заведомо «неточным» общественным наукам.

Хотелось бы присоединиться к мнению американского профессора Р.Хайлбронера: «Экономисты первыми согласятся, что от их дисциплины не приходится ждать прогнозов, которые бы хоть сколько-нибудь приближались по своей точности к тем, что дают технические науки, медицина или астрономия... Более того, функции, описывающие экономическое поведение, в отличие от тех, что описывают «поведение» звезд или частиц, несут на себе неизгладимый **отпечаток волеизъявления или интерпретации**. Именно с этим связана неопределенность всех социальных теорий; ведь смена ожиданий под воздействием сигналов, которые нигде, кроме как в голове экономического агента, не регистрируются, может даже знак поведенческих функций изменить на противоположный».

Итак, каждому, кто приступает к изучению экономики или углубляет свои познания в ней, необходимо уяснить, что от этой науки нельзя требовать или ожидать того, чего она не может дать в принципе, в силу своей природы, своих естества и сути.

Экономика в отличие от математики базируется не на совокупности исходных аксиом, из которых по законам формальной логики выводятся последующие теоремы, позволяющие создать строгую и стройную, логически непротиворечивую систему знаний. Хотя экономика близка к математике в том смысле, что она оперирует числовыми величинами, пользуется математическими зависимостями и их графической интерпретацией, она не представляет «точную» науку, не складывается из однозначно трактуемых всеми, формализуемых, выражаемых математическим языком понятий, формул, соотношений.

Экономика в отличие, скажем, от физики, химии основывается не на совокупности тысячекратно проверенных опытом законов природы, из которых следуют надежно, «навсегда» установленные, практически неизменные в окружающем нас мире правила и нормы протекания процессов и поведения объектов. Хотя экономика близка к естественным наукам в том смысле, что она изучает использование человеком природных ресурсов, объектов, процессов, она рассматривает не природные явления сами по себе, а вмешательство, воздействие на них людей, обладающих собственной волей, направляющих ход природных процессов в своих интересах, и поэтому естественной наукой не является. В природе в силу закона тяготения свободно брошенное тело всегда падает вниз, к земле. Человек своей волей может подбросить тело вверх, если это ему нужно, так что предсказать, как будет двигаться предмет в руках человека, на основе только законов природы не представляется возможным.

Из вышесказанного следует, что понятия «верно» или «неверно», «правильно» или «неправильно» применительно к экономике следует применять с большой осторожностью. Они применимы лишь к математическим действиям, используемым в экономике, к утверждениям об имевших место экономических фактах, событиях, а также к смыслу общепринятых экономических понятий. Что же касается истолкования

экономических событий, их причин и следствий, благоприятности и неблагоприятности, то мнения об этом могут быть различными у разных людей и неправомерно априори считать утверждения одних заведомо правильными, а других — неверными, ошибочными. То же самое касается и принимаемых экономических решений, которые одним кажутся удачными, верными, а другим — наоборот. Существует ряд экономических учений, течений, школ, которые по-разному трактуют, воспринимают, оценивают одни и те же экономические события, явления.

Добавим, что на изучение, познание экономики накладывает существенный отпечаток специфика измерения, фиксации экономических показателей. Практически невозможна непрерывная регистрация количественно измеримых показателей. Ряд величин по своей природе дискретны и могут быть определены только раз в час, день, месяц или даже в год. Это относится и к выпуску продукции, и к доходам, и к расходам, и к платежам, которые в отличие от давления и температуры невозможно измерять и регистрировать непрерывно. Хуже того, если фиксация экономических величин происходит в стоимостном, денежном измерении, то мы вынуждены пользоваться «резиновым метром», ибо цены и курсы валют «ползут», изменяются во времени. Отсутствие твердой системы «единиц мер и весов» также отличает экономику от физики и других естественных наук, приводит к объективно обусловленной расплывчатости, неопределенности экономической науки. Поэтому наблюдаемое иногда стремление к избыточной «точности» экономических расчетов и оценок приводит чаще всего к иллюзорным эффектам, ошибочным выводам и бесплодным потерям времени в погоне за многозначными цифрами, в которых доверительностью, надежностью обладают одна-две, в лучшем случае три, цифры.

В этом смысле экономической науке противопоказан технократический, чисто инженерный подход. Экономические объекты, частью которых являются люди, — это не мосты, не здания, не машины, которые можно рассчитать, спроектировать, построить, заставить быть такими, как желает того конструктор. А ведь даже в инженерном деле допустима погрешность расчетов в пределах 5%. В экономике же, особенно когда речь идет о будущем, об отдаленной перспективе, зачастую трудно поручиться и за 10%, а то и за первый знак рассчитываемого показателя.

Так что экономика — это, с одной стороны, наука цифр, расчетов, числовых показателей, определяемых с той или иной степенью достоверности, а с другой стороны, наука суждений, предположений, мнений, умозаключений, утверждений.

1.4. Экономика кажущаяся и истинная

Определенным, пусть небольшим набором экономических знаний вынужден обладать и пользоваться каждый человек. Ведь еще с детства он погружен в экономическую среду, существование в которой требует хотя бы минимальных представлений об этой среде. Вряд ли найдется хоть один зрелый человек, который не представляет, что такое производство, потребление, деньги, цены, доходы, расходы. В подавляющем большинстве случаев такие знания обретены не путем изучения экономической науки, а из жизни, от других людей. Это не мешает многим людям быть глубоко убежденными в том, что они прекрасно знают и понимают, что представляют собой эти с виду простые, а в действительности сложнейшие экономические понятия и какова истинная суть связанных с ними экономических процессов. Иногда приходится удивляться тому, с какой легкостью и непосредственностью человек, не раскрывший ни

одного учебника по экономике, не изучавший и не желающий изучать экономическую науку, формулирует категоричные, беспрекословные суждения об экономике страны, о действиях правительства.

Те, кто не изучал математику, физику, химию, вряд ли станут отстаивать как самую верную и истинную свою собственную точку зрения по поводу того, чему равен квадрат разности двух чисел, в чем проявляется закон равенства действия и противодействия и какова валентность углерода в той или иной химической реакции. Иное дело экономика (пожалуй, как и медицина), в которой почти каждый считает себя великим знатоком и специалистом на том лишь основании, что он знаком с отдельными фактами и способен интерпретировать их и делать из них свои собственные выводы, вне зависимости от того, как они соотносятся с экономической наукой. В особенности с подобными явлениями приходится сталкиваться в России периода постсоветских экономических реформ, где поголовная экономическая малограмотность и некомпетентность соседствует с величайшей смелостью, напористостью экономических суждений.

Наиболее часто встречающиеся в экономических рассуждениях и утверждениях ошибки, свойственные людям, далеким от экономической науки или недостаточно постигшим ее азы, заключаются в том, что они воспринимают кажущееся в экономике как действительное.

Существует ряд причин и поводов считать кажущееся в экономике истинным, чему подвержены многие люди.

Экономическая наука учит, что из **частных наблюдений нельзя делать общие выводы**. Между тем, если у отдельно взятого человека снижаются доходы, он склонен утверждать, что снижение доходов — массовое явление. Если цены увеличиваются в одном городе, его жители начинают утверждать, что наблюдается общий рост цен. Если цена определенного продукта, необходимого покупателю, возрастает больше, чем цены на другие, менее нужные ему товары, покупатель оценивает уровень инфляции по «своему», «критическому» товару, даже не задумываясь об остальных.

Даже близкие к экономике и экономической науке лица, не говоря уже об остальных, в большинстве случаев склонны рассматривать экономические зависимости как однофакторные, то есть по сути анализируют воздействие на наблюдаемый результат только одной причины тогда и там, где в действительности проявляется влияние многих причин, действие ряда факторов.

К примеру, многие люди отстаивают точку зрения, согласно которой причиной бедности одних служит чрезмерное обогащение других. Но такой вывод справедлив только в предположении, что неизменный объем богатства, доходов делится между определенной группой лиц. Если же наряду с дифференциацией доходов действует еще и такой фактор, как спад производства, снижение доходов, уменьшение общего богатства, то причиной обнищания одних является не столько видимое обогащение других, сколько уменьшение количества создаваемого и делимого экономического продукта. И выход надо искать в первую очередь в увеличении совокупного дохода, национального богатства, а не в его распределении и перераспределении.

Принято считать, что увеличение денежных доходов семьи ведет к росту ее благосостояния. Но если рост денежных доходов сопровождается одновременным увеличением цен, инфляцией, то этот второй фактор способен кардинально изменить картину. При росте цен, превышающем рост доходов, благосостояние семей, каждого человека будет уменьшаться.

Приведем еще один представительный пример непредставительности однофакторных подходов, суждений. Широко распространено мнение, что уровень благосостояния человека, семьи целиком зависит от их текущего денежного дохода. Существует даже понятие «низкодоходные слои населения», в которое вкладывается простой смысл: «кто мало денег получает — тот заведомо беден и живет убого». Но разве мало случаев, когда текущий денежный доход человека в виде заработной платы или пенсии весьма невелик, а между тем по имущественному богатству, накопленным ценностям с ним не сравнятся люди, имеющие высокий текущий доход. Так что уровень благосостояния людей следовало бы оценивать не только по текущим денежным доходам, но и по накопленному богатству, имуществу, денежным сбережениям и другим факторам.

Отсюда вытекает необходимость применения не однофакторного, а гораздо более сложного, многофакторного анализа или изучения действия одного из факторов только в условиях, когда остальные факторы не оказывают определяющего влияния.

В связи с этим обстоятельством ученые-экономисты, изучая действие какого-либо одного фактора, обязательно рассматривают другие факторы воздействия, фиксируют их значения. Существуют даже стандартные выражения: «при прочих неизменных факторах», «при прочих равных условиях», ибо вывод о том, что определенный результат порожден именно данным фактором, справедлив лишь в условиях, когда при изменении данного фактора прочие влияющие факторы не изменялись. Однако подобный анализ требует серьезных знаний и умений, его не всегда удается осуществить, гораздо проще «списать» все на один фактор.

Экономические заблуждения значительной массы населения чаще всего возникают непреднамеренно просто потому, что кажущиеся простейшими гипотезы представляются безусловной истиной. Сказывается неумение мыслить комплексно, системно, учитывая разнообразие взаимосвязей и взаимодействий, всегда свойственное экономическим процессам. Одна из важнейших задач экономической науки — заложить основы системного экономического мышления и довести их до широких слоев населения, что позволило бы избавиться от ряда экономических ошибок.

К числу весьма распространенных и устойчивых заблуждений относится, например, представление о том, что снижение ставок и величины государственных налогов есть заведомое благо для граждан государства. Мыслящие таким образом то ли забывают, то ли не представляют, что налоги — главный источник бюджетных поступлений, а их уменьшение нанесет прямой удар бюджетному финансированию социальных программ, образования, здравоохранения, культуры. Что же касается благоприятного воздействия снижения налогов на рост производства, то такой эффект хотя и возможен, но далеко не очевиден и может потребовать значительного времени, в течение которого источник расходов на социальные нужды будет подорван.

Еще одно часто встречающееся заблуждение заключается в представлении, что в условиях спада производства потребительских товаров и услуг можно не допустить и даже нельзя допускать снижения уровня жизни населения, объемов потребления. Люди, мыслящие подобным образом, игнорируют незыблемое положение, согласно которому ни одна страна, ни один народ не могут потреблять больше, чем они создают, получают, производят. Значит, если нет всеобъемлющих товарных запасов и поступления потребительских товаров извне, в виде импорта, то потребление, а с ним и уровень жизни в условиях спада производства предметов потребления будут снижаться адекватным образом. При этом перераспределение денежных доходов, благ не реша-

ет проблему, а способно лишь улучшить жизнь одних в сравнении с другими; при этом общая картина потребления не изменится.

Довольно часто приходится наблюдать недоверие к экономической науке и даже к экономической статистике в связи с тем, что они во многом оперируют средними величинами. По отношению к среднестатистическим экономическим показателям высказывается следующее язвительное замечание: «Это то же, что средняя температура больных в палате». Между тем эта самая средняя температура больных в палате очень даже представительна. Если средняя температура больных, скажем, 37 градусов, то у подавляющего большинства она близка к нормальной, а если средняя температура приближается к 40 градусам, то у многих больных состояние критическое.

Истинную экономику познать непросто даже с помощью экономической науки, но избегать заведомо ложных, ошибочных, искаженных представлений, явных заблуждений можно и нужно. Для этого по крайней мере не следует принимать кажущееся на первый взгляд за конечную истину, надо глубже осмысливать природу событий.

1.5. Микроэкономика и макроэкономика

Экономической науке приходится рассматривать, изучать, анализировать огромную гамму объектов, процессов, отношений, обладающих самым разным уровнем масштабности.

Учитывая, что основной, центральной фигурой жизни и жизнедеятельности на Земле являются человек, личность, экономика как наука призвана уделять внимание, держать в поле зрения **личную, индивидуальную экономику человека, домашнее, семейное хозяйство,** отдельные продукты, товары, услуги, удовлетворяющие потребности непосредственно человека и семьи.

С другой стороны, несомненно, что экономические знания должны распространяться на такие объекты, как **предпринимательская деятельность, предприятия, фирмы,** представляющие основные звенья, ячейки производственной деятельности. Это уже объекты более крупного масштаба.

Но и они представляют части гораздо более масштабной **экономики отраслей, регионов, стран, государств,** объединяющей множество предприятий, компаний.

Наконец, существует самая крупномасштабная **мировая** экономика, которая также представляет важный объект изучения для экономической науки.

Таким образом, в экономической науке выделяются отдельные ветви, части, различающиеся охватом, масштабом изучаемых объектов, в зависимости от чего изменяются и методы анализа и описания, используемые показатели. Соответственно различают **микроэкономику** и **макроэкономику**.

При микроэкономическом подходе внимание экономиста-исследователя, аналитика привлекает экономика на уровне человека, семьи, предприятия, фирмы. Усилия микроэкономистов сосредоточены на изучении возможностей производства, выборе конкретных товаров, видов производства, технологий. Микроэкономика оперирует такими показателями, как объем производства и потребления товара или группы товаров, цена товара, издержки его производства, выручка от продажи, эффективность деятельности фирм, предпринимательских сделок, хозяйственных проектов.

Несомненно, что микроэкономика представляет самую предметную часть экономической науки, поскольку она оперирует категориями, понятиями, показателя-

ми, непосредственно связанными с деятельностью и экономическим поведением таких экономических субъектов, как люди, предприниматели, производственные и социальные коллективы, предприятия, фирмы. Соответственно эта область экономической науки хорошо осязаема, доступна непосредственному восприятию, предметному ощущению.

Однако если учесть, что в экономике крупной страны действуют сотни тысяч, а то и миллионы больших и малых предприятий, производящих десятки и сотни миллионов товаров, становится ясным, что, ограничиваясь микроэкономикой, мы не сможем представить общей экономической картины в стране и даже в значительном регионе. Поэтому экономическая наука широко использует обобщающий, синтетический **макроэкономический подход**. Его основной принцип — агрегирование экономических показателей, их сведение в обобщенные величины, позволяющие судить об экономике и экономических процессах в целом как о едином хозяйственном комплексе.

Таким образом, **макроэкономика** — это изучение экономики в целом, получение общего представления о процессах производства, распределения, потребления товаров, благ, услуг в масштабах регионов, страны и даже всего мира, это агрегированное представление об экономике как единой целостной системе. Макроэкономика оперирует такими категориями и показателями, как национальное богатство страны, валовой национальный продукт, совокупный доход, объем промышленного и сельскохозяйственного производства, темпы увеличения или снижения производства и потребления товаров и услуг. Одновременно макроэкономика изучает средние величины, такие, как среднедушевые или среднесемейные доходы и расходы, среднее потребление, средняя производительность труда, средняя заработная плата. Динамика макроэкономических показателей, то есть их изменение во времени, также представляет объект макроэкономического анализа.

Макроэкономика и микроэкономика тесно связаны и взаимодействуют друг с другом. Микроэкономика лежит в основе макроэкономики, последняя же является результатом ее концентрированного видения. В то же время макроэкономические величины, показатели не следует понимать лишь как итог пассивного сведения микропоказателей в агрегаты. Вполне возможно и широко используется макроэкономическое регулирование экономики страны, ее регионов, при котором вначале задаются, формируются макроэкономические показатели, из которых затем посредством разукрупнения, дезагрегирования образуются микроэкономические величины.

Следует, однако, иметь в виду, что если процедура сведения микропоказателей в макропоказатель в рамках принятой методики агрегирования призвана давать относительно однозначный или близкий результат, то макропоказатель можно «разобрать» на микропоказатели множеством вариантов. Помочь понять смысл этого утверждения легко с помощью математической аналогии. Если известны слагаемые, то сумма находится из них однозначным образом — путем сложения. Но если задана сумма, то ее можно разложить на множество слагаемых самыми разными способами.

Термин «макроэкономика» часто используется в словосочетании «макроэкономическая политика», под которой понимают политику государственного регулирования экономики, отличающуюся тем, что основное внимание правительство уделяет воздействию на макроэкономические показатели, то есть на экономику в целом, тогда как экономические процессы на уровне предприятий, фирм претерпевают изменения вследствие макроэкономических перемен

Toshkent KUTUBXONASI

1.6. Экономическая теория и прикладная экономика

Представляется правомерным разделять экономическую науку, выделяя в ней теоретическую и прикладную, практическую ветви. Хотя подобное разделение до некоторой степени условно, оно отражает реальные различия в объекте изучения, в способах познания и в методах описания экономических объектов и явлений, применяемых теоретиками и практиками.

Экономическая теория тяготеет, естественно, к представлению и описанию экономических процессов и явлений в «чистой», «идеальной форме», использует ряд абстрактных категорий и понятий, прибегает к моделям, весьма приближенно отражающим реальную действительность. Если физики-теоретики используют такие понятия, как «абсолютно твердое тело», «идеальный газ», то и в теоретической экономике фигурируют достаточно абстрактные понятия: «совершенная конкуренция», «идеальный рынок», «абсолютное равновесие». Несмотря на неадекватное отражение реальной действительности, теоретические модели полезны с позиций описания общей экономической картины, выявления главных факторов, получения приближенных представлений, ориентиров.

Теоретическая экономика в большей мере представлена в виде макроэкономических моделей, описаний и в заметно меньшей степени склонна иметь дело с микроэкономикой.

К теоретической экономике относят **политическую экономию**, которая, собственно, и родилась как теоретическое направление в экономической науке, связанное с выявлением общих закономерностей протекания экономических процессов.

Тесно примыкает к экономической теории **экономико-математическое моделирование**, а в более широком плане — и **экономическая кибернетика**, изучающая основные принципы управления экономикой.

С этим направлением экономической науки самым тесным образом связана его составляющая часть, именуемая **эконометрией** или **эконометрикой**. Эконометрика изучает количественные соотношения, взаимосвязи между экономическими величинами на основе применения математических моделей и статистических методов обработки экономической информации. Чаще всего эконометрика применяется при анализе и прогнозировании макроэкономических показателей.

Практическая ветвь экономической науки, именуемая **прикладной экономикой**, привязана к экономической конкретике, ставит перед собой практические задачи предметного анализа хозяйственной деятельности, изучения экономической ситуации, чаще всего относящейся к домашним хозяйствам, предпринимательству, фирмам, предприятиям. Прикладной экономике свойственны расчеты на основе реальной информации, широкое использование практических данных. Прикладная экономика ставит, рассматривает, анализирует и макроэкономические проблемы, но в их предметном видении, избегая чрезмерного абстрагирования, отхода от жизненных реалий. Прикладная экономическая наука в большей степени, чем теория, опирается на опыт, практику хозяйствования, конкретные показатели экономической деятельности.

Экономическая наука, как теоретическая так и прикладная, широко использует данные экономической статистики, анализ, сопоставление, сравнение экономических показателей. Однако это не дает оснований сводить экономику к эмпирической науке, основанной на опыте. Экономическая практика, несомненно, аккумулирует

накопленный опыт и делает на его основе обобщающие выводы. Но в большинстве случаев данные, полученные в разное время и в различных условиях, страдают несопоставимостью, даже если используются одни и те же величины, показатели. Лишь в результате приведения к идентичным условиям удается провести сравнение, построить ряды более или менее однородных показателей. Анализ таких рядов, установление устойчивых тенденций, выявление факторов, повлиявших на результат, представляет уже во многом объект теоретической экономики, экономической науки.

Проводить многократно повторяемые эксперименты, чтобы уяснить воздействие определенных факторов на порождаемые ими итоги, результаты, путем варьирования факторов в экономике в большинстве случаев не представляется возможным. Этим экономика принципиально отличается от физики и химии. Эксперимент в масштабе предприятия, региона, отрасли и тем более страны повторять многократно, а иногда и проводить одноразово не представляется возможным. Нельзя забывать о том, что экономические эксперименты, хотим мы этого или нет, становятся экспериментами на людях, обладают социальной опасностью. Исключительно трудно обеспечить представительность экономического эксперимента, возможность и обоснованность перенесения его результатов на другие условия и объекты, на другое время. Если попытаться превратить отдельные предприятия, компании в своего рода «экономические лаборатории», то возникает опасение, что полученные в результате эксперимента результаты вряд ли будут приложимы к другим предприятиям, работающим в «нелабораторном» режиме. К тому же само проведение эксперимента настраивает экспериментатора на достижение заранее ожидаемого результата.

Отсюда вовсе не следует, что экономические эксперименты вообще бессмысленны. Но их возможности скромны, а результаты подобных экспериментов следует воспринимать критически, понимая их условность, зависимость от выбора экспериментальной площадки, настройки опыта, условий его проведения, целевой установки. В экономике экспериментом является сама жизнь, она предоставляет в наше распоряжение информацию, сведения, данные, которые и должны служить основным материалом для экономических исследований.

В экономической науке можно выделить **два направления** в зависимости от области приложения ее результатов.

Позитивная (дескриптивная) экономика ориентирована преимущественным образом на объективное толкование, научное объяснение наблюдаемых экономических процессов и явлений, построение на их основе научных гипотез, выявление закономерностей функционирования экономических систем. Позитивная ветвь экономической науки фиксирует установившиеся взгляды и положения, вытекающие из наблюдаемых фактов в их наиболее принятой интерпретации. Позитивная экономическая наука призвана исходя из накопленных знаний и опыта отвечать на вопросы: что есть и что может быть в экономике? Все учебники по экономике содержат материалы, относящиеся практически целиком к позитивной экономике. Основной продукт этой части экономической науки — знания, обобщения, экономический анализ, аналитический прогноз.

Нормативная экономика ставит перед собой более сложную задачу — поведать о том, что должно быть, как следует действовать, чтобы достичь желаемых результатов. Она оперирует категориями, рецептами, содержащими на первом месте слова: «надо», «необходимо», «следует». Нормативное утверждение звучит, к примеру, таким образом: «Чтобы улучшить состояние дел в экономике, необходимо ввести налог на зем-

лю и снизить дефицит государственного бюджета за счет уменьшения расходов на содержание государственного аппарата». Чаще всего и правительство, и народ ждут от ученых-экономистов нормативных утверждений, но ученые предпочитают заниматься позитивной экономикой, что гораздо менее ответственно. Проще, безопасней, надежнее изучать и объяснять то, что произошло, чем утверждать, что, очевидно, должно быть, устанавливать, как надо действовать.

Представляется правомерным выделение **третьего направления** в экономической науке, занимающего промежуточное место между первым и вторым. Это научное предвидение того, что может и должно происходить в экономике в будущем. Наука экономических ожиданий уже стала по сути ветвью экономической науки, именуемой **прогнозированием**.

Позитивное направление экономической науки служит научной основой социально-экономического анализа, научное предвидение создает базу для формирования экономических ожиданий, прогнозирования, а нормативное направление в экономической науке лежит в основе планирования, экономического программирования, принятия экономических решений.

Все же три ветви экономической науки призваны прежде всего обслуживать управление экономикой.

1.7. Экономические показатели

В той мере, в которой экономические объекты и процессы, характеризующие их величины, поддаются количественному измерению и могут быть представлены в числовом выражении, в практической экономике и в экономической теории используются экономические показатели. Как ясно из названия, **экономический показатель** показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем. Экономические показатели представляют один из самых распространенных и эффективных инструментариев описания экономики, используемых в экономической науке и в управлении экономическими процессами.

В наиболее общем виде экономический показатель включает наименование, числовое значение и единицу измерения. Так, если показатель среднемесячного уровня оплаты труда составляет 2000 долларов, то «среднемесячный уровень оплаты труда» есть наименование показателя, 2000 — числовое значение, а доллар — единица измерения. Благодаря такому сочетанию в экономических показателях объединяются словесное и числовое описание объектов, процессов, явлений, что делает такие показатели универсальным средством языка экономики.

Состав и структура экономических показателей представляют один из значимых объектов изучения экономической науки и в то же время ее содержательный элемент.

Совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих экономику в целом, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности, группу однородных экономических процессов, называют **системой экономических показателей**. Например, допустимо говорить о системе показателей состояния и развития машиностроения, уровня жизни, научно-технического потенциала страны.

Структура экономических показателей носит весьма разветвленный характер, показатели разделяются на группы по ряду признаков.

В соответствии с делением экономической науки на макроэкономику и микроэкономику принято выделять обобщенные **макроэкономические показатели**, характеризующие экономику в целом и ее крупные части, сферы, и **микроэкономические показатели**, относящиеся в основном к экономике компаний, корпораций, предприятий, фирм.

В структуре экономических показателей различают **абсолютные**, называемые также **количественными**, объемными, и **относительные**, называемые также качественными. Абсолютные, объемные показатели (в экономике в отличие от физики **объемными** называют любые показатели, характеризующие количество товаров, продукции, денег) выражены в натуральных или денежных единицах, таких, как штуки, вес, длина, объем, рубли, доллары. Относительные показатели представляют отношение двух показателей одинаковой или разной размерности. В первом случае это безразмерные показатели, характеризующие обычно **темп изменения** экономической величины или **соотношения**, пропорции однородных экономических величин, получаемые в результате их сравнения, измеряемые в долевом исчислении либо в процентах. Во втором случае это размерные показатели, характеризующие скорость изменения величины во времени, эффективность использования ресурсов, чувствительность величины по отношению к фактору, обусловившему ее изменение. Например, показатель эффективности автомобильного двигателя может быть измерен массой расходуемого бензина на один километр пути, а показатель отдачи капиталовложений — количеством выпускаемой продукции, приходящимся на один рубль вложений капитала.

В совокупности относительных экономических показателей, характеризуюших динамику экономических процессов, изменение объемных показателей, различают показатели роста (скорости роста) и прироста (приростные).

Показатели роста (скорости роста) представляют отношение количества экономического продукта, произведенного или потребленного в данном периоде, к количеству, произведенному или потребленному в предыдущем периоде. Чаще всего рассматриваются годовой, квартальный, месячный период или просто фиксированные конечные и начальные даты. Если в течение изучаемого отрезка времени объем продукта не изменился, то показатель роста (темп роста) равен единице или 100%; если объем увеличился, то показатель роста превышает 100%, а если уменьшился — то он ниже 100%.

Показатели роста характеризуют изменение состояния экономики, и потому их правомерно называть также показателями состояния или изменения экономики. Часто используемую в статистике группу таких относительных показателей образуют **индексные показатели** или просто **индексы**. Индекс представляет отношение показателя в данный, интересующий нас момент к его базисному значению, зафиксированному в соответствующем времени, принятом за базис. Индексы характеризуют относительное значение показателя в сравнении с отправным, базисным и тем самым показывают, как изменилась величина показателя за определенный период времени (от базисного до нынешнего). Широко распространены индексы цен, доходов, уровня жизни.

Показатели прироста, или **приростные показатели**, представляют отношение приращения (увеличения или уменьшения) количества произведенного, проданного, потребленного продукта в данном периоде к количеству произведенного, проданного, потребленного продукта в предыдущем, базисном периоде. Если в течение изучаемого отрезка времени, скажем, за последний год объем продукции не изменился, то

показатель прироста за этот год равен нулю; если объем увеличился — то показатель прироста положителен, если уменьшился — то показатель прироста отрицателен. Приростные показатели по аналогии с показателями роста измеряются в долях или в процентном выражении. Исходя из физических аналогий показатели прироста могут быть названы **показателями «экономического ускорения»**.

Показатели прироста часто относят не только к определенному периоду времени, но к приросту того фактора, той причины, которые обусловили прирост объема продукта. Например, если фирма вложила в производство дополнительно 2000 долларов и увеличила за счет этого выпуск авторучек на 10 000 штук, то показатель прироста объема выпуска составляет 5 авторучек в расчете на каждый вложенный доллар. В том же примере, если объем выпуска в денежном выражении увеличится на 4000 долларов (при цене авторучки, равной 0,4 доллара), показатель прироста составит 2 доллара в расчете на 1 доллар вложений. В экономике относительные показатели, имеющие размерность вида руб./руб. (рубль на рубль), встречаются довольно часто. При этом сокращать рубль в числителе и знаменателе нельзя, так как это разные рубли, скажем, рубль денежной выручки от продаж – в числителе и рубль денежных вложений в производство — в знаменателе.

Относительные приростные показатели, в которых объемный прирост отнесен к последней, крайней единице фактора, обусловившего этот прирост, называют **предельными** или **маржинальными** показателями. Подробнее об этих показателях будет сказано в последующем изложении. По своему математическому смыслу предельные показатели представляют производную от величины объема продукта по фактору, обусловившему изменение этой величины. В экономическом смысле предельный показатель характеризует, сколько дополнительных единиц продукта, блага, удовольствия можно получить за счет увеличения затрачиваемых средств, усилий, ресурсов на одну единицу или, образно говоря, что дополнительно приносит последний затрачиваемый рубль.

Экономические объемные показатели в зависимости от природы измерителей, в которых они выражены, делятся на две крупные совокупности. **Натуральные показатели** выражены в физическом измерении, в так называемых натуральных измерителях, то есть в штуках или в единицах веса, объема, площади, длины, а также в единицах времени. **Стоимостные показатели** выражаются в денежных единицах, то есть в рублях, долларах, марках и т.п. Естественно, что натуральные показатели более объективно отражают количество экономического продукта, так как они поддаются непосредственному физическому измерению с помощью приборов, аппаратуры. На величине показателей в стоимостном, денежном измерении существенно сказывается уровень цен, которые подвержены изменению и к тому же могут иметь разное значение для одного и того же продукта. Так что, скажем, показатель годового объема добычи нефти в тоннах более достоверен и убедителен, чем тот же показатель объема, выраженный в стоимости добытой нефти, в рублях.

Экономические показатели делятся на ряд групп в зависимости от того, каким образом они определяются, как находятся их числовые значения и в каких целях, для решения каких задач используются показатели.

Значения **расчетных, расчетно-аналитических показателей** устанавливаются посредством расчетов на основе математических зависимостей, экономико-математических моделей с использованием определенных методов. Расчетно-аналитические

показатели широко используются в качестве исходных при определении **прогнозных** и **плановых** показателей, а также показателей социально-экономических программ.

Значения отчетных, отчетно-статистических, статистических показателей устанавливаются на основе бухгалтерской отчетности предприятий, организаций, сбора и обработки статистической информации, выборочных опросов, наблюдений.

Нормативными принято называть показатели, устанавливаемые обычно органами управления или сложившиеся в практике хозяйствования и выражающие **нормы затрат ресурсов** (сырья, энергии, материалов, труда, денег) на производство единицы продукции, выполнение работы, потребление (нормы потребления). Показатели в виде норм и нормативов (универсальных норм) отражают также принятые, заданные соотношения, пропорции, такие, например, как норма накопления, сбережений, прибыли, оплаты труда, налогообложения.

В экономике находят применение также **научно-технические показатели**, характеризующие достижения науки, техники, технологии.

В зависимости от областей, сфер экономики, типа экономических процессов, характеризуемых теми или иными экономическими показателями, принято выделять такие группы, виды, как показатели потребностей, ресурсного обеспечения, производства, распределения, обмена, потребления, затрат, эффективности, запасов, устойчивости, надежности, риска, цен, спроса, предложения, доходов, расходов, уровня жизни, и многие другие.

Из **единичных**, индивидуальных, однородных показателей, относящихся к первичным ячейкам, звеньям, самым небольшим элементам экономики, формируются **групповые, сводные, агрегированные** показатели, характеризующие экономические объекты и процессы в более крупном масштабе, охватывающем целый регион (**региональные** показатели), отрасль (**отраслевые** показатели), хозяйство страны в целом (**народнохозяйственные, общеэкономические** показатели), мировое хозяйство (**общемировые** показатели).

Наряду со сводными, обобщенными показателями и даже в качестве их в экономике широко используются **средние** показатели в виде среднего значения обширной совокупности величин. Важно знать, что средний экономический показатель вовсе не обязательно является средним арифметическим из группы однородных показателей, как иногда полагают люди, мало знакомые с экономикой, а также с экономической и математической статистикой. Более представительными считаются **средневзвешенные** показатели. Если, например, «*n*» человек получают годовой доход *A*, «*m*» человек — доход *B* и «*p*» человек — доход *C*, то средний доход *D* вычисляется не как $\frac{1}{3}(A + B + C)$, а по формуле:

$$D = \frac{nA + mB + pC}{n + m + p},$$

которая дает гораздо более представительные результаты.

Состав экономических показателей постоянно дополняется и обновляется, совершенствуются и методы их определения. Наиболее широко экономические показатели используются в анализе, прогнозировании, планировании, управлении. Успех управления экономикой, экономическими объектами и процессами существенным образом зависит от круга используемых показателей, степени полноты, которой они характеризуют управляемые объекты и процессы, от того, насколько точно и корректно эти показатели определены и проработаны экономической наукой.

Глава 2
ЭКОНОМИКА КАК ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА

2.1. Из каких частей состоит экономика

Рассмотрев экономику как науку, перейдем к изучению ее строения и функционирования как хозяйства. Ведь в конечном счете экономика нужна человеку, людям именно как хозяйственная система, обеспечивающая их всем необходимым для жизни.

Тому, как устроена и действует экономика, посвящена вся книга, но для облегчения восприятия последующего материала целесообразно вначале окинуть беглым взглядом хозяйственную систему, чтобы получить целостное представление о ней в самых общих чертах. В основном это будет макроэкономическое видение экономики, но частично последующее описание относится и к экономике в целом, и к микроэкономическим объектам.

Прежде всего сконцентрируем внимание на функциональной структуре экономики.

Зададимся вопросом о том, что входит в экономику как хозяйственную систему, из каких частей она состоит, исходя из природы и назначения этих частей. Знание основных элементов, составляющих экономику, обогатит наше представление о ней, вытекающее из определения самого понятия «экономика».

Экономика — это прежде всего человек, люди. Без человека, вне человека нет и не может быть никакой экономики. Человек — центральная фигура экономики, ее целевое и созидательное начало.

Экономика родилась тогда, когда наряду со свойственными животным собирательству и употреблению готовых даров природы, поеданию других животных возникла не инстинктивная, а осознанная деятельность разумных существ по добыванию жизненно необходимых благ, то есть труд. Труд как целесообразные действия проявился прежде всего в ведении хозяйства. Так что появление экономики тесно связано с зарождением человека независимо от того, каким был механизм этого зарождения.

Как известно из Библии, за грехи Создатель изгнал Адама вместе с Евой из рая и произнес Адаму роковой приговор: «В поте лица твоего будешь есть хлеб свой, доколе не возвратишься в землю, из которой ты взят», — тем самым Господь породил на Земле труд и экономику.

Человек представляет цель экономики, так как экономика действует во имя обеспечения жизни людей. В то же время люди есть средство экономики, ибо труд, рабочая сила — это главный экономический ресурс.

Человек как часть экономики и ее участник, как экономическое существо выступает в трех лицах. С одной стороны, это **человек-производитель**, непосредственно участвующий в создании, производстве вещей, товаров, благ, услуг. С другой стороны, он человек-потребитель, использующий, применяющий все, что выработано, получено производителями. Кроме того, человек выступает в экономике еще в одной роли. Он призван координировать, согласовывать действия производителей и потребителей, выполняя функции **управленца**. С известной степенью условности управление

можно характеризовать как производство информации, выработку управленческих решений и тем самым считать и управленцев производителями. Однако думается, что эту экономическую функцию надлежит выделить как особую, не отождествляя ее с производственной.

Вторая важнейшая часть экономики — **природа**. Естественная природа, данная людям от Бога, представляет огромный и бесценный клад, из которого экономика черпает ресурсы, используя землю, ископаемые богатства, водную и воздушную среду, флору и фауну, солнечные тепло и свет. Кроме того, природа проявляет себя с экономической стороны как среда обитания людей, именуемая часто окружающей человека средой. Так что если даже человек не черпает из нее природные ресурсы, природа является элементом системы жизнеобеспечения людей и уже потому входит в экономику значительной своей частью. Слова «экономика» и «экология» близки не только по звучанию, но и по содержанию.

Третья составная часть экономики — **«искусственная природа»**. Под «искусственной», или «второй», природой понимается все, что создано человеком, возникло в результате деятельности людей. Это субстанции материально-вещественной, энергетической, информационной сущности, обязанные своему возникновению и существованию людям и их действиям по преобразованию окружающего мира. Подобную природу именуют **антропогенной**.

«Искусственная природа», будучи частью экономики, в свою очередь разделяется на отдельные элементы. Перечислим и вкратце охарактеризуем их.

Средства производства — это продукты человеческой деятельности, с помощью которых, посредством которых и из которых изготавливаются, производятся новые продукты.

Отметим при этом, что средствами производства могут быть и становятся объекты не только «второй», но и «первой» естественной природы, вовлеченные в производственные процессы, прежде всего сырье и первичная природная энергия.

Средства производства обычно разделяют на **средства труда**, именуемые также **основными средствами**, и **предметы труда**, именуемые **оборотными средствами**.

В основные средства производства принято включать землю, продуктивный скот, производственные здания и сооружения, машины, оборудование, приборы, многократно, постепенно используемые в производстве, функционирующие в течение многих производственных циклов. Оборотные средства — это сырье, материалы, энергия, используемые целиком в одном цикле производства, находящиеся в производственном обороте.

Еще одной составной частью экономики является инфраструктура. **Инфраструктура** — это совокупность объектов, обеспечивающих функционирование производства **(производственная инфраструктура)** и условия жизнедеятельности людей **(социальная инфраструктура)**. К инфраструктуре обычно относят непроизводственные здания и сооружения, средства сообщения, системы связи, жилищные комплексы, объекты культуры, образования, здравоохранения. В определенной мере частично они способны выполнять и выполняют функции средств производства.

Социально важной частью экономики являются **предметы потребления (потребительские товары)**, к которым относят все, что призвано удовлетворять личные потребности людей. Потребительские товары — это продукты питания, одежда, обувь, жилье, товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, комплекс потребительских услуг, духовные ценности.

В последнее время важной и весомой составной частью экономики становится **информация**, используемая в производстве и в потреблении. Такая информация — это знания, интеллектуальный продукт, представленные чаще всего в форме применяемых в производстве результатов научных исследований, проектов, а также информация, потребляемая людьми, пользующимися прессой, литературой, радио, телевидением, средствами связи.

2.2. Экономика материально-вещественная и денежная

Экономика, а точнее, экономические процессы и экономические объекты имеют две стороны: материально-вещественную и стоимостную, денежную.

В материально-вещественном аспекте экономика представлена естественными, физическими характеристиками, то есть свойствами, признаками в виде физически измеримых, предметных показателей количества и качества. Это экономика, измеряемая в штуках, килограммах, метрах, литрах, в единицах качества, надежности, эффективности, полезности, в уровнях удовлетворения материальных потребностей, во времени протекания экономических процессов.

Чаще всего материально-вещественную сторону экономики характеризуют с помощью количественных, объемных показателей производства и потребления отдельных видов товаров, благ, услуг и показателей, отражающих их качественные свойства как средств производства и предметов потребления. Как уже упоминалось, иногда подобные показатели именуют натуральными, подчеркивая их естественность, непосредственную связь с предметами, вещами.

Натуральные измерители хороши тем, что они способны объективно выразить, отразить свойства, реально присущие объектам, вещам, предметам, процессам в соответствии с их материально-вещественной природой. Однако каждый предмет, объект обладает специфическим набором свойств, признаков, а соответственно, и натуральных показателей, измерителей этих признаков. Отсюда возникает сложность сопоставления, соизмерения разных по своей природе вещей. Между тем такое сопоставление неизбежно при обмене предметов, вещей. Сравнивать разные вещи приходится также в случае необходимости характеризовать с помощью одного универсального показателя множество разнородных объектов, предметов. Зная, например, что один фермер вырастил 100 бройлерных цыплят, а другой — 2 т картофеля, мы не в силах, опираясь на эту информацию материально-вещественной природы, что-либо сказать о сравнимой, сопоставимой величине или ценности произведенного ими продукта, даже установить, кто из них произвел больше, а кто меньше. Пользуясь чисто физическими мерами, трудно подобрать для разнородных предметов единый, общий количественный измеритель, ведь не следует сравнивать цыплят и картофель по весу.

Решение этой проблемы было найдено человечеством посредством изобретения денег, ставших единым, универсальным средством сопоставления разнородных продуктов. С появлением денежных единиц возникло и новое, **денежное измерение**, общее для всех оцениваемых предметов, не зависящее от природы вещей. Благодаря рождению цен стало возможным измерять и количество товара в денежном выражении, то есть его стоимость, оцениваемую посредством умножения физического количества на цену физической единицы. Сравнение товаров стало сопоставлением их цен и стоимостей в единых денежных измерителях.

В результате введения денег и денежного обращения наряду с материально-вещественным в экономике возник **денежный аспект**, прорисовалась и вышла на передний план денежная сторона экономических процессов. С тех пор в экономике параллельно с движением вещей наблюдается, фиксируется сопровождающее его движение денег, денежной стоимости этих вещей, называемой просто стоимостью. Иногда деньги отрываются в своем движении от материальных объектов и ведут собственную жизнь в чисто финансовой сфере экономики, в денежном обращении, обмене денег на деньги.

Двойственная природа экономики, проявляющаяся в наличии в ней взаимосвязанных сторон в виде материально-вещественного и денежного начал, является фундаментальным признаком и принципом экономики. Теперь уже вряд ли можно мыслить экономику без денег и вне денежного измерения, денежного обращения. В то же время не следует фетишизировать деньги и их роль в экономике, ибо деньги в основном отображают наличие и движение товаров. Такова товарная природа денег. Кроме того, и материально-вещественная, и денежная сторона экономических процессов едины в том смысле и отношении, что и та и другая характеризуют одни и те же экономические объекты, но только в разном измерении. Вместе с тем деньгам присуща и самостоятельная жизнь, в которой их товарная природа становится незаметной.

Видение экономики в ее материально-вещественном аспекте необходимо, когда мы ищем ответ на вопрос: «Что производить?» Экономика характеризуется структурой, объемами, видами производимого ею продукта, будь то чисто материальный либо духовный, интеллектуальный продукт. В то же время значимым производственным показателем является объем производства в целом и отдельных видов продукции в денежном выражении.

Что касается потребления, то и здесь при крайней важности материально-вещественного состава денежная сторона не менее значима, ибо от денежных доходов и цен зависит реальная возможность приобретения потребительских товаров и услуг.

Ну и конечно же, в сфере обращения, обмена товаров, где на первый план выходит денежная сторона экономики, материальная сущность объектов купли-продажи, выражающая их количество и качество, сохраняет свое значение.

2.3. Отраслевая и региональная структуры экономики

Наряду с упомянутым выше разделением экономики по функциональному признаку на людей, природные богатства, средства производства, потребительские товары, инфраструктуру и выделением материально-вещественной и денежной (стоимостной) сторон экономики существуют и иные способы ее структурирования. Так, широко распространено представление об экономике как совокупности взаимосвязанных отраслей.

Отрасль представляет часть экономики, область производственно-экономической деятельности, в которую входят объекты, обладающие единством выполняемых функций, видов и назначения выпускаемой продукции, применяемых технологических процессов. Наличие трех разных признаков (целевая функция, вид продукции, технология) не позволяет выделить отрасли и входящие в них предприятия однозначным образом, поэтому состав объектов и видов деятельности, включаемых в определенную отрасль, достаточно условен и может изменяться.

В отраслевой структуре экономики принято выделять две группы отраслей: отрасли **материального производства** и отрасли **социально-культурной сферы** или нематериального производства, которые в советской экономической науке принято было именовать отраслями непроизводственной сферы. Термин «непроизводственная сфера» крайне неудачен. Если трактовать его буквально, то создается впечатление, что в отраслях социально-культурной сферы ничего не производится, а такое мнение в корне ошибочно. Если в отраслях материального производства создается **материально-вещественный продукт**, то в отраслях социально-культурной сферы производится **духовный, интеллектуальный, информационный продукт.** В этом и состоит их различие.

Как сфера материального производства, так и социально-культурная сфера (нематериальное производство) расчленяется на ряд отраслей, что схематически показано на рис. 2.3.1.



Рис. 2.3.1. **Отраслевая структура экономики**

Ведущей отраслью материального производства является промышленность. В развитых индустриальных странах на ее долю приходится до 50% производимой продукции, тогда как на долю сельского хозяйства в таких странах приходится от 10 до 20% стоимости производимого продукта, а строительство составляет 10–15% общего объема материального производства.

К **промышленной деятельности** относят добычу, первичную обработку, переработку сырья, производство материалов, энергии, продукции конечного потребления. Промышленность, будучи суперотраслью, в свою очередь делится на ряд отраслей, включая **добывающую** (угольная, нефтяная, газовая, горнорудная), **перерабатывающую** (металлургическая, химическая, нефтехимическая, энергетическая, пищевая), **машиностроительную, легкую**. Эти отрасли и в первую очередь машиностроение разделяются на меньшие отрасли. Так, в составе машиностроения, где обычно сосредоточено от четверти до трети промышленного производства, выделяются станкостроение, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, судостроение, авиационная промышленность, электротехническая и радиотехническая промышленность, приборостроение, промышленность средств связи, оборонная промышленность и ряд других отраслей.

При структуризации экономики по отраслям следует иметь в виду, что понятие «отрасль народного хозяйства» может иметь три значения:

а) **«чистая» отрасль** — совокупность всех производств одного вида продукта — монопродукта (уголь, нефть, газ);

б) **хозяйственная отрасль** — предприятия, на которых производство отраслевого продукта составляет большую, превалирующую часть их выпуска;

в) **административная отрасль** — совокупность предприятий, находящихся в ведении одного министерства (или другого административного органа).

Региональная (территориальная) структура проявляется в разделении экономики страны на части по территориальному признаку. Так что региональная экономика — это экономические объекты, расположенные в данном регионе.

Хотя связь экономики с территорией и территориальными ресурсами, прежде всего природными (включая землю), носит самый непосредственный характер, неправомерно целиком отождествлять региональную экономику с принятым, действующим в данный период в стране административно-территориальным делением. Ведь подобное деление изменчиво, способно трансформироваться, тогда как собственно экономика от этого не меняется. Даже расположение объектов остается тем же, хотя они в результате трансформаций будут, возможно, относиться к другим по названию и границам регионам.

Определение «региональная экономика» не следует понимать упрощенно, лишь как связь экономики с наименованием и границами района. «Региональная» означает одновременно и историю, и национальные традиции, и обусловленность природными ресурсами района, и связь с населением и трудовыми ресурсами, с государственностью, частично с общественно-политической системой. Так что территориальность экономики надо понимать и подразумевать не только в чисто географическом, но и в государственно-национальном и природном смыслах.

Однако было бы ошибочным считать, что региональная экономика как экономика отдельной территории целиком замкнута, изолирована «железным занавесом» границ ее территории, за пределы которых она не выходит. Перемещение людей, рабочей силы через границы региона, использование региональной экономикой экс-

территориальных ресурсов, потоки грузов из региона в регион, иные межрегиональные связи разрушают замкнутость экономики, превращают ее из закрытой в полуоткрытую или даже открытую. Кроме того, остаются еще, образно говоря, «свободные экономические зоны» в виде Мирового океана и космического пространства, которые не разделены между государствами, используются ими совместно, представляя тем самым часть экономики другого региона.

И наконец, в интересах взаимовыгодного разделения труда, эффективного ведения хозяйства сами регионы, их народы и правительства приходят к выводу, что «прозрачность» экономических границ выгоднее экономического изоляционизма. Это ярко видно на примерах создания многих экономических союзов и сообществ, свободных экономических зон. К сожалению, во многих случаях в основу региональной экономической политики, проводимой отдельными странами и территориальными образованиями, положены национально-сепаратистские тенденции, опирающиеся на доктрину «порознь лучше и выгодней, чем вместе». Курс на разделение, выделение, отделение, политика «закрытых границ», создание таможенных барьеров противоречат тенденции интеграции мирового хозяйства.

2.4. Экономические ресурсы и факторы. Экономический продукт

Рассмотрев в самых общих чертах, как устроена экономическая система, переключим внимание на то, как она функционирует, действует. Снова подчеркнем, что описание хозяйственной, экономической деятельности есть предмет всей книги, всего курса. В этой же, начальной, ее части приводится весьма укрупненное схематическое описание, способствующее лучшему восприятию последующих разделов.

Производственно-экономическая деятельность, вне зависимости от ее вида, обладает универсальным признаком, всеобщим свойством: это всегда преобразование некоторых видов экономических ресурсов в определенный экономический продукт.

Из обыденной жизни хорошо известно, что, загружая в мясорубку мясо, хлеб, лук, мы в конечном счете извлекаем на выходе готовый фарш, а сжигая дрова в печи, получаем тепло. Экономика действует аналогичным образом, в нее подаются, загружаются **экономические ресурсы**, в результате преобразования которых «на выходе» возникает **экономический продукт**. Таким образом, самая общая схема действия производственной экономики в упрощенно-агрегированной форме выглядит так, как показано на рис. 2.4.1.

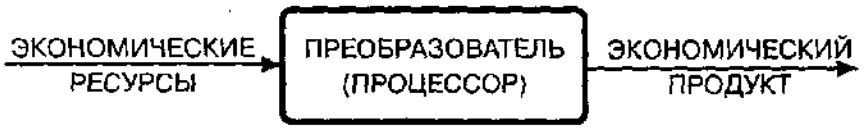


Рис. 2.4.1. **Схема действия производственно-экономической системы**

Отложив пока рассмотрение механизма преобразования исходных ресурсов в конечные продукты, сосредоточим свое внимание на том, что представляют собой экономические ресурсы и экономический продукт.

К экономическим ресурсам относят:

а) **труд** в виде осознанной деятельности людей, направленной на создание необходимого им или другим людям продукта;

б) **природные ресурсы** в виде земли, воды, воздуха, полезных ископаемых, растительного и животного мира, природных энергетических источников, вовлекаемых людьми в хозяйственный оборот. Обобщенно-исторически принято называть все природные ресурсы единым термином «земля»;

в) **средства производства** в виде основных и оборотных средств, используемых в хозяйственной деятельности;

г) **денежные средства**, на которые и с помощью которых приобретаются, привлекаются материально-вещественные и трудовые ресурсы;

д) **информационные ресурсы** в виде научной, научно-технической, проектно-конструкторской, технологической, статистической, управленческой информации и других видов духовно-интеллектуальных ценностей, необходимых для создания экономического продукта, используемых в процессе его создания.

В экономической практике все виды используемых в экономике материально-вещественных ресурсов иногда именуют **материальными ресурсами**. Экономические ресурсы делятся на воспроизводимые и невоспроизводимые. **Воспроизводимыми** называют ресурсы, которые люди могут восстановить, воспроизвести, воссоздать, а **невоспроизводимыми** — которые практически невозможно воссоздать вновь. К невоспроизводимым ресурсам относят земельные угодья, воздух, полезные ископаемые, фауну.

Предназначенные для экономической деятельности материальные и денежные ресурсы называют **капиталом**. Это одна из самых фундаментальных категорий экономики. Под универсальным словом «капитал» понимают два вида ресурсов: **физический капитал** (средства производства) и выделенный на его приобретение **денежный капитал**. Некоторые авторы относят к капиталу только основные средства производства, **основной капитал**. Однако и оборотные средства называют в экономике **оборотным капиталом**.

Средства, вкладываемые в экономику, в экономические объекты и проекты, предназначенные для обеспечения производства экономическими ресурсами в будущем, именуются **капиталовложениями** или **инвестициями**. Таким образом, инвестиции — это экономические ресурсы для будущего, денежные и материальные вложения непосредственно в производство, недвижимость, в ценные бумаги, приносящие результаты в будущих периодах. Отметим, что между вовлечением ресурсов в хозяйственный оборот и получением из них экономического продукта всегда есть временной промежуток, именуемый в экономике **лагом**, поэтому, строго говоря, любые вовлекаемые в производство ресурсы могут считаться капиталовложениями. Однако практически инвестициями считают весьма долговременные вложения, дающие отдачу через год или несколько лет.

Вникнув в смысл слова «капитал», можно гораздо спокойнее и взвешеннее относиться к словам «капиталист» и «капитализм», чем это делают приверженцы коммунистической доктрины. Если капиталист есть человек, вкладывающий свой капитал в производство, то он ничем не хуже, а может быть, и лучше вкладывающих деньги в сберегательный банк, в домашнее имущество, в драгоценности, что поневоле делали советские люди, которым было запрещено приобретать средства производства.

Особый экономический ресурс — **время**. Люди в своей производственно-экономической деятельности располагают ограниченным количеством этого невоспроизводимого ресурса.

К сожалению, время довольно редко причисляется к числу экономических ресурсов и рассматривается в качестве такового, хотя существует даже понятие «ресурс времени». Все дело в том, что время как бы дано нам бесплатно, его не надо добывать и лишь изредка приходится покупать. Между тем время — наиболее универсальный ресурс, без наличия которого не протекает ни один экономический процесс.

Экономические ресурсы иногда отождествляют с **факторами производства**. Строго говоря, такое отождествление не вполне корректно. Ресурсы — это то, что поступает, входит в экономику, питает ее, а факторы — то, что задействовано в производственно-экономических процессах, используется в них. Согласно схеме, изображенной на рис. 2.4.1, ресурсы есть входящий в экономику поток, тогда как к факторам следует относить элементы, содержащиеся в преобразователе ресурсов, в процессоре. **Факторы** — это параметры, определяющие характер и результативность протекания экономических процессов, предопределяющие количество и качество создаваемого, производимого экономического продукта. Так что факторы есть не столько производственные ресурсы, сколько **производственный потенциал** экономики. Факторы можно рассматривать как причины, а экономический продукт — как следствие экономического, производственного процесса.

Так как производственные факторы формируются непосредственно из экономических ресурсов, то в объединении ресурсов и факторов как единой экономической категории нет большого зла.

Традиционно к факторам производства относят триаду: **земля, труд, капитал**. Точнее, факторами производства следует считать природные ресурсы, рабочую силу, капитал, научно-технический уровень производства, характеризующий прогрессивность рабочей силы и капитала. В западной экономической литературе в число факторов производства отдельные авторы включают предпринимательство, под которым в данном случае следует понимать масштабы предпринимательской деятельности и предпринимательскую активность. Предпринимательская активность (естественно, не только коммерческая, а прежде всего производственная) заслуживает выделения в качестве самостоятельного фактора. Недостаточность этого фактора в российской экономике переходного периода — одна из причин ее отставания от мирового уровня.

Экономическим продуктом будем называть все то, что производится, создается, используется в экономике. Наряду с огромным разнообразием видов экономического продукта выделяются его отдельные группы, характеризуемые прежде всего областью, способом применения или способом производства.

Продукцией обычно называют материально-вещественный продукт, созданный в процессе материального производства. В последнее время в экономическом обиходе стали употреблять выражения «научно-техническая продукция», «информационная продукция», распространив термин «продукция» на результаты научно-информационного производства. Часто разделяют продукцию производственного назначения и продукцию личного, семейного, общественного потребления. Продукцией допустимо называть любой результат, получаемый на выходе производства.

Товарами в узком смысле этого слова называют объекты купли и продажи, то есть экономический продукт, который после своего создания подлежит продаже или предназначен для продажи. Таким образом, товаром считают любой экономический продукт, поступающий после производства на рынок. Однако в широком смысле слова понятие «товар» часто относят к любым производимым предметам и вещам, ко все-

му, чем пользуются люди, не уточняя при этом, что данные предметы приобретены или продаются за деньги.

Работами в экономике называют трудовую деятельность, само существование которой рассматривается как продукт деятельности, как полезный и нужный ее результат, подлежащий оценке и оплате. Так, строительные, ремонтные, монтажные, уборочные работы воплощают не только определенный вид деятельности, но и ее продукт. Выполненная работа есть своеобразный вид экономического продукта, результат производства.

Услуги — это один из весьма распространенных видов работ, экономической деятельности, результатом которой является изменение качества уже существующих, произведенных вещей. Примером услуг служат стрижка, стирка, ремонт, реставрирование, обучение, коммунальное обслуживание, предоставление информации. Экономический продукт в виде услуг — это новое качество, возникающее в процессе и благодаря данной экономической деятельности. Хотя услуги не создают новые, ранее не произведенные предметы, вещи, они крайне нужны людям, так как способствуют улучшению использования того, что уже имеется. Вместе с тем отдельные виды услуг, в частности информационные, представляют по сути производимый и передаваемый в руки пользователя или продаваемый ему специфический экономический продукт в виде сведений, данных, информации об объектах и процессах, установления контактов.

Все указанные выше формы и виды экономического продукта можно разделить на два класса: **промежуточный продукт**, подлежащий дальнейшим производственным преобразованиям, используемый в качестве производственного ресурса, и **конечный продукт**, поступающий в сферу своего конечного использования, применения по окончательному назначению. При всей важности и распространенности такого разделения необходимо иметь в виду его определенную условность. Так, например, выращенные помидоры представляют промежуточный продукт при изготовлении из них томатной пасты и конечный — при непосредственном потреблении в пищу.

2.5. Воспроизводство и воспроизводственный процесс

Многие экономические процессы имеют циклический характер, проявляющийся в наличии сменяющих друг друга и повторяющихся затем стадий. Первопричиной экономических циклов являются **природно-биологические циклы**. К примеру, годичный цикл смены времен года накладывает прямой отпечаток на сельскохозяйственное производство, посевные и уборочные работы, порождает циклический сбор урожая. Смена дня и ночи вызывает суточные колебания в потреблении электроэнергии.

Экономика человека и семьи находится под сильным влиянием **жизненного цикла**, состоящего из ряда стадий: рождение, детство, молодость, зрелость, старение, смерть. Жизненный цикл свойствен и экономическим продуктам, которые способны зарождаться и «умирать» в зависимости от моды, появления новых видов продукции, товаров, услуг.

Наряду с указанными циклами, порождаемыми внешними факторами, экономике присущи и свои собственные циклы, обладающие экономической природой. Это прежде всего сменяющие друг друга **подъемы и спады** производства, экономической конъюнктуры, возникающие под влиянием комплекса причин, еще далеко не

полностью изученных. Ученые-экономисты уделяют большое внимание исследованию явно наблюдаемых в масштабе целых стран периодов, фаз расширения и сокращения деловой активности, продолжающихся обычно несколько лет и следующих один за другим. В зависимости от временной протяженности периода колебаний, периодических изменений различают **длиннопериодические** (длительные) с периодом в десятки лет, и **краткопериодические** (кратковременные) экономические циклы. В теорию длиннопериодических циклов большой вклад внес русский ученый советского периода Н.Д.Кондратьев. Более часто встречаются в экономике краткопериодические циклы с периодом до года или нескольких лет.

Наиболее типичны для экономики так называемые **воспроизводственные циклы**, впервые выявленные, названные и исследованные еще Ф.Кенэ в XVIII веке. Любой экономический продукт постепенно расходуется, потребляется, изнашивается и требует замены. Его надо **воссоздавать**, периодически **воспроизводить**. Все это и служит первопричиной наличия воспроизводственного процесса, охватывающего период от создания продукта до его полного потребления, за которым следует воссоздание, новый цикл производства и потребления. Такие циклы, процессы называются воспроизводственными. В данном случае речь идет не о колебательных, а о повторяющихся процессах.

Каждый продукт в экономике проходит свой процесс и период воспроизведения, однако всем процессам воспроизводства в экономике присуще одно общее свойство. Любой экономический продукт в своем движении по жизненному пути проходит отдельные, обычно следующие друг за другом **стадии** своего воспроизводственного цикла. Это **производство, распределение, обмен, потребление**. Наличие этих стадий — фундаментальная закономерность экономических процессов, их важнейшее свойство. В итоге в экономике постоянно наблюдается циклический кругооборот продукции, товаров, услуг в виде воспроизводственных процессов. Принципиальная схема типичного воспроизводственного циклического процесса изображена на рис. 2.5.1.

Воспроизводственный процесс есть способ действия любой экономической системы, а его изучение — предмет и теоретической и прикладной экономики. Пока ограничимся самым общим рассмотрением стадий экономического воспроизводственного цикла, чтобы затем, в ходе последующего изложения, изучить их более детально.

Вслед за производством (созданием, выпуском) экономического продукта следует его **распределение по направлениям дальнейшего движения** или использования, то есть своего рода разделение и адресация продукта. Отметим, что производство создает продукт в его натуральном выражении, тогда как на стадии распределения может происходить как распределение собственно продукта в натуральной форме, так и его стоимости в денежной форме посредством системы денежных расчетов с участниками производства, владельцами израсходованных в процессе производства ресурсов. Так что уже в ходе производства первичный материально-вещественный, ресурсный поток как бы разделяется на движение преобразуемых ресурсов и связанное с ним, обусловленное им движение стоимости, денег.

В результате распределения происходит дальнейшее продвижение продукта к потребителю, при этом часть его может осаждаться в накопителе в виде резерва, запасов, подлежащих последующему распределению. И что еще более важно, процесс распределения может быть и очень часто бывает многократным, в особенности когда распределяются денежные средства. Иначе говоря, наблюдается первичное, а затем вторичное и последующие распределения как промежуточного и конечного продук-

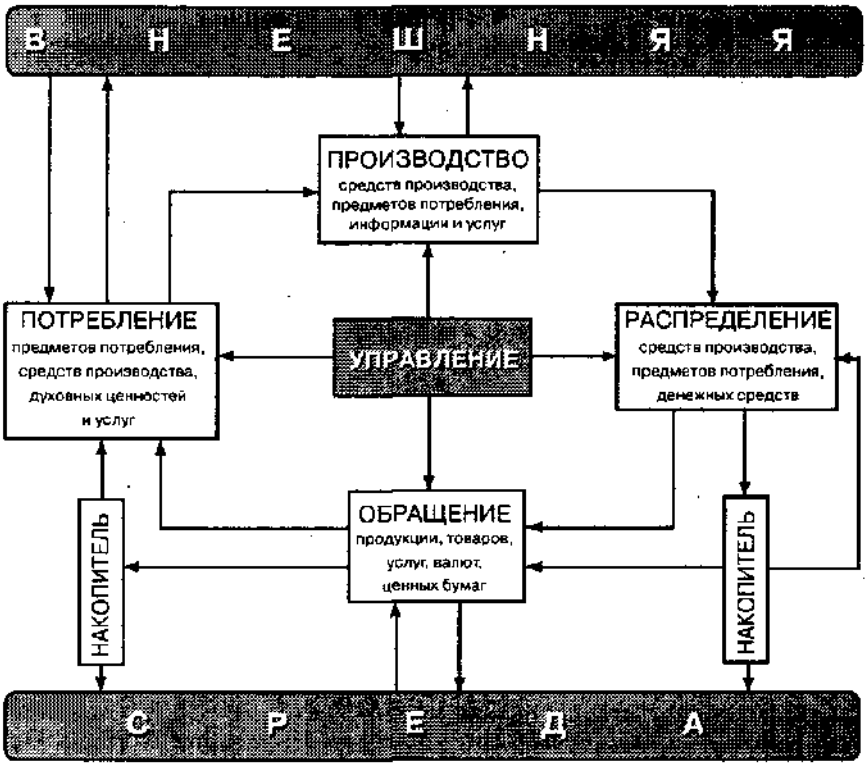


Рис. 2.5.1. **Общая схема воспроизводства**

та, так и в еще большей мере — денежного результата, которые правомерно называть **перераспределениями**. Перераспределительные процессы весьма характерны для современной экономики, вследствие чего зачастую трудно определить, кто же стал потребителем произведенного продукта, конечным обладателем его денежной стоимости, первоначально распределенной между владельцами факторов производства. Например, работник, получивший деньги за свой труд, может отдать часть их своему сыну, который купит на эти деньги цветы любимой девушке, в результате чего произойдет не только распределение, но и перераспределение денежных средств.

Пройдя стадию распределения, экономический продукт, которому предназначено стать товаром, подвергается обмену, **купле-продаже на рынке**. При этом под обменом понимается как **обмен на деньги**, так и **натуральный обмен** в форме бартера. Имеет место операция «товар—деньги» или «товар—товар», в которой и заключена суть обмена, вступает в действие рыночный и сопутствующий ему ценовой механизм. Продукт превращается в товар. Обмен товара на деньги, порождаемый движением товара от производителя (продавца) к потребителю (покупателю), сопровождается, естественно, встречным потоком денежных средств от покупателя к продавцу товара в виде оплаты купленного товара. Это движение денег не указано на схеме, так как на ней отображены материально-вещественные потоки, а движение денежных средств затронуто только вскользь.

За обменом следует **потребление товара** в форме конечного потребления потребительских товаров, предметов потребления, выбывающих из цикла, завершающих свой

воспроизводственный цикл на его последней стадии. Такое завершение происходит либо в форме конечного потребления товара потребителем, либо в виде производственного потребления, когда товар, продукт вновь попадает в производство, но уже в своем новом «товарном» качестве, в виде ресурса. Вне зависимости от того, какова судьба потребляемого товара, стадия производства начинается вновь и вновь, чтобы воспроизводить необходимые экономические продукты. При этом на каждой последующей стадии может производиться как тот же самый, так и обновленный, модернизированный продукт.

Товар, приобретенный на рынке в результате обмена, не обязательно сразу же и в полном объеме потребляется. Обычно часть товара хранится в накопителе в качестве *резерва, запаса и поступает в непосредственное потребление по мере возникновения* необходимости.

В политической экономии различают суженное, простое и расширенное воспроизводство в зависимости от того, как изменяется количество производимого и потребляемого продукта от цикла к циклу. При суженном воспроизводстве количество продукта уменьшается, при простом — остается постоянным, а при расширенном — увеличивается от цикла к циклу.

В воспроизводственных процессах наряду с факторами производства значительную роль играет **внешняя среда**, из которой черпаются многие виды экономических ресурсов и куда удаляются отходы производства и потребления.

Взаимное согласование процессов производства, распределения, обмена, потребления осуществляется посредством системы управления экономикой, воздействующей на каждый из циклов воспроизводства.

2.6. Макроэкономическая схема функционирования хозяйства страны

Рассмотренная выше схема воспроизводственного процесса при всей ее общности *абстрагирована относительно движения денег и вида субъектов рассматриваемого* процесса, то есть в ней не указаны денежные потоки и участники производства, обмена, потребления. Чтобы получить представление о том, как действует экономика в целом, в виде единого организма, состоящего из разных частей, воспользуемся еще более обобщенной и укрупненной схематической моделью, которая может быть названа схемой функционирования экономики страны.

Укрупненная схема функционирования экономики или действия экономической системы представляет *изображение материальных и денежных потоков* между основными хозяйствующими субъектами, главными участниками экономических процессов, характерных для всего хозяйства страны в целом.

Рассматривая схему воспроизводственного процесса, мы концентрировали внимание на движении экономического продукта в соответствии с последовательными стадиями его создания и использования, оставляя в стороне вопрос о том, кто производит, распределяет, обменивает, потребляет продукт. В приводимой ниже схеме (рис. 2.6.1) на первый план выведены агенты,участники экономического кругооборота, его действующие лица, между которыми и происходит движение материального продукта и денежных средств, а заодно складываются и определенные экономические отношения.

Схема функционирования позволяет понять, от кого и кому адресованы товарные и денежные потоки, поэтому она дает наглядное представление о том, как дейст-

вует экономическая система в лицах. Одновременно схема позволяет видеть в целом, *как происходит оборот ресурсов, товаров и денег в стране.*

Выделим прежде всего трех главных участников экономических процессов, рассматриваемых в масштабе целой страны. Ими будут:

1) государство в лице правительства и других государственных органов, управляющих хозяйством страны;

2) производители продукции, товаров, услуг в лице предприятий, предпринимателей, частных хозяев;

3) потребители конечного продукта, использующие товары и услуги для удовлетворения собственных потребностей, в лице населения страны, домашних хозяйств.

Между указанными основными агентами экономической системы происходит интенсивное движение товаров, услуг, денежных средств, возникают хозяйственные связи. На рис. 2.6.1 потоки экономических ресурсов и продуктов, связывающие главных участников экономической системы страны и характеризующие ее действие, изображены в агрегированном виде.

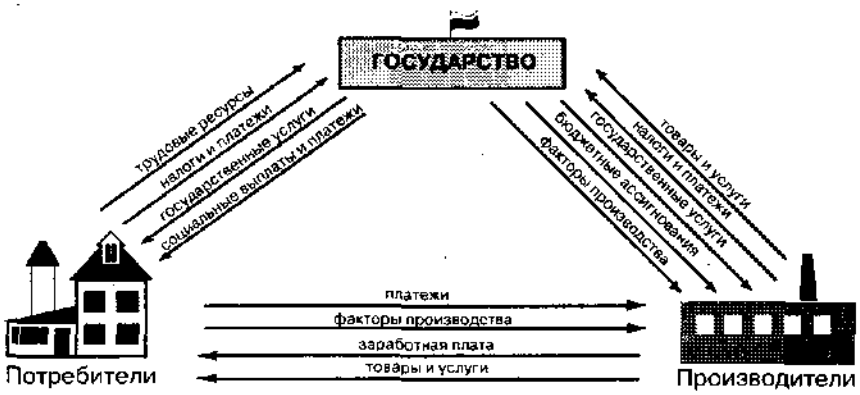


Рис. 2.6.1. **Схема материальных и денежных потоков между основными участниками экономической системы**

Потребители в лице населения страны, домашних хозяйств взаимодействуют с производителями: предприятиями, фирмами, компаниями, производящими товары и услуги. Население обеспечивает производство основными факторами в виде рабочей силы и частично капитала и информационных ресурсов, духовного потенциала, получая взамен заработную плату или другие виды денежных доходов от производителей. С другой стороны, производители, в число которых включаются и предприятия сферы услуг, торговые организации, продают населению, домашним хозяйствам товары и услуги в обмен на платежи за проданный продукт производства.

Часть произведенных товаров и услуг предприятия, фирмы продают государству. Это все то, что производится по государственному заказу, финансируемому за счет бюджетных ассигнований, выплачиваемых государством производителям. Государство предоставляет производственным единицам государственные услуги управленческого характера, может оказывать финансовую поддержку, предоставляя предприятиям государственную помощь или выделяя им кредиты. Производители же обязаны уплачивать государству налоги и вносить обязательные отчисления и платежи.

Взаимодействие государства с населением сводится к предоставлению людям государственных услуг либо в непосредственной форме в виде защиты прав, государст-

венного страхования, охраны, безопасности, либо посредством частичной оплаты из бюджета услуг культуры, образования, здравоохранения, экологической защиты производителям этих услуг. Кроме того, государственные органы осуществляют отдельные виды социальных выплат нуждающимся в поддержке и оплачивают труд работников государственных учреждений и других лиц, выполняющих заказы государства. Со своей стороны население поставляет государству трудовые ресурсы для работы в государственном аппарате, а также вносит предусмотренные законом налоги и платежи за платные государственные услуги.

Такова весьма обобщенная и довольно упрощенная схема функционирования хозяйственной системы страны. В схеме представлены только три участника экономической жизни страны, хотя реальное число самостоятельных субъектов хозяйствования более велико. В подобной весьма укрупненной схеме не удается выделить в качестве экономических субъектов банки и другие важные институты финансовой системы, вне поля зрения остаются общественные, некоммерческие организации и фонды, не указано взаимодействие с внешними участниками экономических процессов в стране. В силу агрегированности схемы упрощены и отношения между агентами экономической системы, остались за кадром связи и отношения разных производителей между собой, так же как и взаимодействие между разными потребителями, семьями, домашними хозяйствами, людьми. Не удается отразить в столь укрупненной схеме и то, каким образом взаимосвязаны между собой, а также с производителями и потребителями разные государственные законодательные, исполнительные, судебные органы. Частично обо всем этом будет сказано ниже, в последующем изложении.

2.7. Экономика и рынок

В предыдущем изложении удавалось практически избежать присоединения к слову «экономика» таких эпитетов, как «капиталистическая», «социалистическая», «рыночная», «плановая». Это обстоятельство подчеркивает тот факт, что экономика как хозяйство и как наука о хозяйственной деятельности обладает общими свойствами, опирается на принципы, не зависящие от природы общественно-политических систем и их идеологии. Однако если рассматривать экономику как отношения между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта, то целиком уйти от политики и идеологии не удается.

Главной точкой преткновения коммунистических и некоммунистических взглядов на экономику является рынок. В самой общей трактовке рынок есть сфера обращения товаров, их купли-продажи, совокупность форм и видов экономической деятельности, сводящих вместе производителей, поставщиков, продавцов товаров (*носителей предложения*), *с одной стороны*, и *потребителей*, *покупателей* (*носителей спроса*), с другой стороны. Иногда под словом «рынок» понимают экономику рыночного типа в целом, однако это чрезмерно расширительное толкование рынка.

В глобальных воззрениях на природу, сущность экономических процессов исторически сложились две позиции, доктрины, различие между которыми состоит в разном понимании роли рынка.

Коммунистическая экономическая доктрина исходит из первичности и определяющей роли производства в воспроизводственном процессе, отодвигая процессы обращения, обмена на задний план. Согласно этой доктрине обращение, обмен мо-

гут быть в конечном счете сведены к плановому распределению ресурсов экономического продукта. Идеологи же рыночной экономики полагают, что сфера обращения товаров оказывает определяющее влияние на воспроизводство в целом, что рынок есть главный регулятор экономических процессов и центр экономических отношений.

Марксисты в своем неприятии обмена посредством купли-продажи доходят до предельного вывода, согласно которому экономика вообще способна обойтись без рыночного обмена, без денег, без цен, заменив рынок одним лишь административным распределением произведенного продукта между потребителями по принципу «каждому по труду» или даже «каждому по потребностям». Однако многочисленные практические попытки лишить «товарности», вывести из сферы товарно-денежных отношений рабочую силу, средства производства, природные ресурсы не принесли лавров советской экономике, не сделали ее экономически и социально эффективной. Поэтому в послесталинский период произошла частичная реанимация товарно-денежных отношений в советской экономике, но зона действия свободного рынка оставалась крайне ограниченной, подавленной плановым распределением.

Главенствующим в рыночной экономике, как следует из ее названия, является наличие всеобъемлющего товарного рынка и рыночного механизма ценообразования. Но ей свойственны и другие важные признаки, отличающие экономику рыночного типа от централизованной государственной, планово-распределительной экономики.

Естественно, что прямые распределительные отношения в рыночной экономике имеют относительно узкий круг действия и ограничены в основном распределением государственного бюджета по направлениям его использования и налоговой политикой. В остальном движение товаров подчинено законам свободного рынка, который определяющим образом влияет и на их производство.

Товаропроизводители могут обладать рыночной свободой только в условиях частной или смешанной государственно-частной собственности на средства производства, поэтому переход к рыночной экономике требует отказа от безусловного господства государственной собственности, характерного для советской экономики.

В рыночной экономике максимально ограничивается государственное вмешательство в экономику, для которого существуют лишь узкие зоны государственного регулирования.

Более детально различия между экономикой рыночного и централизованно-государственного типов рассмотрены в последующих главах.

Глава 3
КРАТКИЙ ОЧЕРК ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

3.1. Зачем надо изучать историю экономической науки

Основные современные экономические понятия, термины и принципы являются продуктом длительного процесса развития экономической науки и хозяйственной практики. Как уже было сказано выше, экономическую науку можно условно разделить на теоретическую и прикладную науку. В настоящей главе речь пойдет прежде всего о процессе становления экономической теории, имея в виду, что история прикладной экономической науки пока еще мало исследована.

Есть по крайней мере несколько причин, ведущих к необходимости изучать историю экономических учений. Во-первых, современная экономическая теория эклектична, то есть состоит из нескольких относительно самостоятельных теорий, которые явились порождением различных исторических эпох, разных культурных традиций и типов научного мышления. Следовательно, зная историю формирования теории, мы можем глубже понять логику и структуру современного типа «экономического мышления».

Во-вторых, знание истории экономической науки позволяет более строго подходить к любым возможным суждениям политических и общественных деятелей по экономическим вопросам с учетом того, что многие из этих суждений уже имели место в прошлом и нет никакой необходимости вновь попадаться на старый крючок нынешних мастеров манипулирования сознанием народа.

В-третьих, история экономической науки, жизнь и идеи экономистов прошлого являются частью сокровищницы мировой культуры, приобщение к которой развивает мировоззрение, облагораживает ум, способствует более полному восприятию действительности.

История мысли вообще и история экономической теории в частности может излагаться на основе по крайней мере двух подходов. Первый из них, назовем его релятивистским, исходит из того, что любое явление в прошлом необходимо рассматривать в общем контексте характерных для той или иной эпохи политических, экономических, религиозных и других проблем. Таким образом, релятивист рассматривает экономические теории прошлого прежде всего с точки зрения их исторической обусловленности. Второй подход, назовем его абсолютистским, состоит в том, что развитие теории рассматривается как непрерывный прогресс от ошибочных суждений к истине.

Каждый из этих подходов в принципе имеет право на существование и может обогатить наши представления о прошлом науки. Надо лишь избегать крайностей. Так, например, абсолютизм в своей наиболее крайней форме приводит к представлению о прошлом науки как о перечне «неправильных мыслей давно умерших людей» и порождает негативное восприятие этого прошлого. Релятивизм же не улавливает внутренней логики развития науки и может привести к представлению о том, что

экономические теории являются лишь теоретической формой выражения классовых, групповых интересов тех или иных слоев общества в ту или иную эпоху.

Исходя из того что предлагаемая книга не предназначена для профессиональных историков экономической мысли, в данной главе сознательно используется смешанный, релятивистско-абсолютистский подход.

Первая экономическая теория как система понятий и суждений, скрепленная внутренней логикой и обособленная от других видов знания, появляется лишь к XVI веку. Поэтому по отношению к древнему миру лучше пользоваться термином «экономическая мысль», имея в виду отрывочность сведений об экономических воззрениях того времени, дошедших до наших дней. Что же касается античности и средневековья, то к этим историческим периодам больше подходит термин «экономические учения», имея в виду, что экономические исследования в этот период чаще всего еще не имели самостоятельного значения, представляя собой лишь части, фрагменты различных религиозных или философских трактатов. Так что экономическая наука прошла долгий путь от экономической мысли к экономическим учениям и далее — к экономической теории.

3.2. Возникновение экономической мысли

О том, что многие экономические истины стали известны людям еще в глубокой древности, наглядно свидетельствует Библия. Начнем с того, что между сыновьями Адама Авелем и Каином существовало разделение труда, один из них был скотоводом, а другой — землепашцем. Жертвоприношения Богу, приносимые Авелем и Каином, представляют зародыш налогообложения. В книгах Ветхого Завета содержатся советы, пожелания, напутствия экономического толка. Так, к примеру, Книга Левит повествует: «Если будешь продавать что ближнему твоему или будешь что покупать у ближнего твоего, не обижайте друг друга». В Книге Неемии уже напрямую упоминается о податях и залоге.

Древнейшими документами, в которых были зафиксированы правила и нормы экономического поведения граждан, отношения между ними и государством, между рабом и господином, денежные отношения, можно считать законы. Первые законы, возникшие в государствах Древнего Востока, относятся к XX веку до нашей эры. В древневавилонском царстве действовали законы царя Хаммурапи, царствовавшего с 1792 по 1750 год до нашей эры. В этих законах, обнаруженных на черном базальтовом столбе, заполненном с двух сторон клинописным текстом, установлены экономические правила и нормы рабовладельческих отношений и денежного обращения, аренды земли, арендной платы, оплаты труда наемных работников натуральным продуктом и серебром. В старовавилонских хозяйственных и юридических документах предусматривались взаимные договорные и долговые обязательства, штрафы за их нарушение.

В «Законах Ману», господствовавших в Индии в VI веке до нашей эры, регламентировались права и отношения собственности. В более поздних древнеиндийских трактатах мудрецов-брахманов содержится описание государственного и хозяйственного устройства Древней Индии, правил купли-продажи, найма работников, заключения сделок, осуществления торговых операций, ценообразования.

Древнекитайский философ Конфуций (551–479 гг. до н. э.) изложил взгляды на умственный и физический труд, отношения между рабовладельцами и рабами.

В IV–III веках до нашей эры в Китае был распространен трактат «Гуань-цзы», в котором повествовалось о торговле, налогах, рыночных отношениях, занятиях земледелием и ремеслом, о денежном обращении, финансах. В учении древнекитайского философа Сюнь-цзы (313–238 гг. до н. э.) утверждалось, что земельный налог должен составлять урожай с одной десятой земли («десятина»), тогда как охоту и рыболовство не следует облагать налогом. Перечислялось, какие товары следует облагать пошлинами, а каким давать возможность «свободно передвигаться, словно люди, живущие между четырьмя морями и составляющие единую семью». Сюнь-цзы выступал против «непомерных поборов на заставах и рынках, тормозящих обмен».

3.3. Экономические учения мира античности

В Древней Греции и Риме экономические воззрения углубляются и систематизируются, приобретают научный облик. Выдающиеся греческие философы Ксенофонт (430–355 гг. до н. э.), Платон (427–347 гг. до н. э.), Аристотель (384–322 гг. до н. э.) уже по праву могут считаться первыми учеными-экономистами.

Ксенофонт, написавший такие работы, как «О доходах» и «Экономика» (учение о хозяйстве), дал старт научной экономике. В его исследованиях экономика делится на отрасли с выделением сельского хозяйства, ремесленничества, торговли, высказывается мысль о целесообразности разделения труда.

Платон развивает представления о разделении труда, высказывает ряд соображений о специализации труда и особенностях разных видов трудовой деятельности, анализирует круг основных профессий в хозяйстве и занятость профессиональным трудом.

Но подлинным титаном экономического учения античности надо считать Аристотеля. В своих знаменитых трактатах «Политика» и «Этика» Аристотель впервые в истории человечества исследует экономические процессы и явления абстрактно, то есть с целью обнаружения в них общих закономерностей.

В аристотелевском подходе экономика рассматривалась как совокупность неких универсальных правил ведения хозяйства, следуя которым можно добиться приумножения богатства. Идеалом хозяйства, по Аристотелю, были натуральные замкнутые хозяйственные системы, на которых применялся труд рабов («говорящие орудия труда»). Богатство воспринималось как совокупность продуктов, изделий, произведенных в этих хозяйствах. При прочих равных условиях одно натуральное хозяйственное образование было богаче другого в зависимости от того, какое количество земли и рабов оно в себя включало. Поэтому оптимальным способом достижения богатства был прежде всего захват новых территорий и рабов с последующей рациональной организацией их труда. Таким образом, экономика, по Аристотелю, — это наука о правилах рациональной организации труда рабов.

В то же время Аристотель понимал, что современное ему хозяйство носит не только натуральный характер, но и развивается за счет обмена, торговли, приобретает черты денежного хозяйства. Для описания этих специфических проблем, связанных с деньгами и торговлей, Аристотель предложил новое научное направление, которому сам же и дал название «хрематистика», то есть искусство делать деньги. Именно в рамках хрематистики, а не экономики Аристотель рассматривал такие явления, как деньги и их функции, цены товаров и ценообразование, капитал как деньги, приносящие дополнительные деньги.

Великий грек считал, что развитие обмена, торговля противоречат идеальному типу развития, а именно натуральному хозяйству. Поэтому, хотя он и достаточно глубоко для своего времени проанализировал денежные процессы и явления, Аристотель считал, что основным направлением хозяйственного развития должна стать натурализация хозяйственной жизни. Торговля же должна осуществляться лишь для получения немногих недостающих продуктов и вестись путем «справедливого обмена» с соседями. Третируя хрематистику и всячески подчеркивая значение экономики в его понимании, Аристотель выступил как консерватор, который к тому же был лишен дара предвидения исторической перспективы. Но история сыграла с Аристотелем забавную шутку. С течением времени термин «хрематистика» забылся, а под экономикой стали понимать науку, значительная часть которой рассматривает хрематистическую проблематику. Следовательно, имя Аристотеля вошло в историю экономической науки благодаря разработке той проблематики, которую сам автор считал тупиковым направлением хозяйственного развития. Несмотря на это, Аристотеля с полным правом относят к числу основателей экономической науки и именуют первым ученым-экономистом.

Ученые, писатели, политические деятели в Древнем Риме уделяли внимание экономическим проблемам ведения сельского хозяйства, организации труда рабов, земельной собственности. Ученый-энциклопедист Варрон (116–27 гг. до н. э.) написал работу «О сельском хозяйстве», а писатель и политический деятель Марк Порций Катон (234–149 гг. до н. э.) известен своим трактатом «О земледелии», в котором содержится множество хозяйственных советов и высказываются мысли о роли отдельных видов экономической деятельности. Катон утверждает: «Купца я считаю человеком дельным и прилежащим к наживе, но, как я сказал выше, ему уготованы опасности и потери». Интересные мысли об экономике высказывали оратор и публицист Марк Туллий Цицерон (106–43 гг. до н. э.) и ученый Плиний Старший (123–79 гг. до н. э.), автор энциклопедического труда «Естественная история». Двенадцатитомное сочинение римского писателя и агронома Колумеллы (I в. н. э.) «О сельском хозяйстве» называют сельскохозяйственной энциклопедией древности.

3.4. Экономическая мысль в первом тысячелетии новой эры. Экономика и религия

Первое тысячелетие нашей эры характеризуется прежде всего переходом от рабовладельческого строя к феодальному и от языческой религии к монотеизму.

В этот период не происходит революционных изменений в экономических взглядах, зарождения принципиально новых экономических теорий. Главным признаком движения экономической мысли является переход от оправдания рабства к его осуждению.

Наиболее сильное влияние на экономические воззрения этого периода оказывает церковь. Религиозные заповеди трактуются и как правила экономического поведения. Отрицательное отношение к рабовладельческой системе было обусловлено прежде всего низкой эффективностью рабского труда, но значительную роль в этом сыграли и религиозные воззрения того времени.

Влияние религии на экономическую теорию пролегает прежде всего через Библию и Евангелие (Новый Завет). О связи Библии с экономикой уже говорилось выше.

Евангелие не содержит сколь-нибудь систематизированных взглядов на собственно экономику и не может претендовать на свод правил о ведении хозяйства, но оно сыграло огромную роль в становлении кодекса экономической морали, противостоянии принципам стяжательства, голой наживе. Своим призывом: «Отдавайте кесарево кесарю, а божие Богу» — Иисус Христос ответил не только на поставленный ему вопрос, надо ли платить подать царю, а провозгласил приоритет духовного начала в экономике. В Евангелии неоднократно подчеркивается, что не все ценности в мире продаются за деньги, становятся предметом купли-продажи.

Интересно, что в Книгах Нового Завета содержались идеи, близкие к социалистическим и даже коммунистическим. Так, в «Деяниях святых апостолов» мы читаем: «У множества же уверовавших было одно сердце и одна душа; и никто ничего из имения своего не называл своим, но все у них было общее. Не было между ними никого нуждающегося; ибо все, которые владели землями или домами, продавая их, приносили цену проданного и полагали к ногам Апостолов; и каждому давалось, кто в чем имел нужду».

Вместе с тем в Священном Писании можно найти и наставления из арсенала форм и методов управления экономикой. «Надобно повиноваться не только из страха наказания, но и по совести. Для сего вы и подати платите, ибо они Божии служители, сим самым постоянно занятые. Итак, отдавайте всякому должное: кому подать, подать; кому оброк, оброк; кому страх, страх; кому честь, честь», — говорится в «Послании к Римлянам».

Таким образом, христианское учение наложило значительный отпечаток на экономические представления первого тысячелетия нашей эры. Хотя проблема «религия и экономика» крайне мало исследована, есть все основания утверждать, что связь между ними стала довольно тесной, тем более что церковь быстро приобщилась и к взиманию налогов (сборов) и к ведению хозяйства, а в последующем длительное время осуждала и даже преследовала ростовщичество.

Воздействие религиозных верований на экономические взгляды и принципы наблюдалось не только со стороны иудейского и христианского вероисповедания, но и со стороны ислама. Уже в начальной стадии формирования ислама, в период, соответствующий примерно 600 году нашей эры, пророк Мухаммед провозгласил, что мусульманин не может быть рабом мусульманина и потому должен быть освобожден от рабства без выкупа. Мухаммед проповедовал дух умеренности, непоклонения богатству, милосердия. Устами Аллаха он призывал избегать «греховной расточительности, дабы не остаться обедневшим».

Мухаммед установил правила наследования имущества и распределения средств, поступающих в виде обязательного внесения милостыни (заката), годовая норма которой не превышала 2–3% стоимости имущества лица, вносящего милостыню. Закат — своеобразная форма налогообложения. Пророком был создан общественный фонд поддержки неимущих, который формировался из заката и пятой части военной добычи.

Говоря об экономических правилах и новациях, вводимых Божественным промыслом, зафиксированных в священных писаниях, приходится констатировать, что и ранее и сейчас многие верующие не придерживаются этих норм, установлений экономического поведения. Увы, даже священнослужители не всегда следуют религиозному кодексу экономической жизни. Все это не снижает, однако, исторической ценности и научно-познавательного интереса к взглядам на экономическую сторону

жизни, представленным в Библии, Евангелии, Талмуде, Коране, священных книгах других вероучений.

3.5. Меркантилизм

Термин «меркантилизм» (от итальянского mercante — торговец, купец) ввел в оборот в XVIII веке английский экономист Адам Смит. Этим термином принято обозначать систему экономических взглядов, которая, по-видимому, была достаточно широко распространена в Европе во втором тысячелетии нашей эры и в письменном виде дошла до нас благодаря некоторым публикациям английских, итальянских и французских авторов XVI–XVII веков. Меркантилизм был распространен и в других странах, но только в работах англичан Вильяма Стаффорда (1554–1612), Томаса Мана (1571–1641), француза Антуана Монкретьена (1575–1621), шотландца Джона Ло (1671–1729), итальянцев Гаспара Скаруффи (1519–1584), Антонио Джевонези (1712–1769) и некоторых других экономистов меркантилистские воззрения приобрели завершенные очертания.

Проживая в разных странах и порой не подозревая о существовании друг друга, эти авторы высказывали удивительно сходные взгляды, что позволяет трактовать меркантилизм не только как теорию, но и как часть определенной культурно-политической традиции.

До эпохи Возрождения в европейской культуре было широко распространено представление о герое-завоевателе как воплощении всяческих добродетелей, идеале для подражания. Удачный набег на чужую, а порой и на свою собственную территорию, грабеж и разорение по морали того времени рассматривались как вполне приемлемый и законный способ обогащения. Эта традиция, вышедшая из античности, успешно функционировала и в средние века.

Эпоха Возрождения породила новые подходы ко многим социально-культурным процессам, в том числе к представлению о богатстве и источниках его происхождения. Изменились социальные идеалы; герой того времени — уже не воин-завоеватель, а удачливый купец, ремесленник, художник (вспомним хотя бы профессиональный статус героев новелл Боккаччо). Теоретической концепцией, которая в дальнейшем и обосновала такой сдвиг в общественном сознании, стал меркантилизм.

Наши экономические учебники чаще всего фиксировали лишь внешнюю часть концепции меркантилизма, делая вывод о том, что меркантилизм как теоретическая школа ошибочно рассматривал богатство в виде денежного металла с источником роста в сфере внешней торговли. Конечно, меркантилизм как специализированная часть общественного сознания той эпохи отражал новые стереотипы мышления, которые фиксировали деньги как главный, а порой и единственный компонент материального благополучия и богатства. Но в то же время концепция меркантилизма не была такой примитивной, как ее трактовали советские учебники политической экономии, ей была присуща известная сложность.

Дело в том, что меркантилизм был значительным прорывом в культурной традиции феодально-раздробленной Европы и явился экономико-теоретическим обоснованием процесса создания и функционирования национальных государств на принципах политического абсолютизма. В соответствии с этими процессами люди, проживающие на территории того или иного государства, стали рассматриваться как единый общественный организм (нация, народ). Народы конкурируют друг с дру-

гом, вступая в хозяйственные отношения. Наиболее распространенной формой экономических отношений между государствами того времени была внешняя торговля. Одна нация продавала другой нации те товары, которые были у нее в избытке, приобретая те товары, которых ей недоставало. Деньги того времени — это прежде всего благородные металлы, и именно в них осуществлялась оценка стоимости товаров и проводились расчеты по торговым операциям. Поэтому естественно, что положительный результат внешней торговли ассоциировался с превышением вывоза над ввозом и фиксировался понятием активного торгового баланса.

Кроме того, меркантилизм впервые определил управленческие функции государя, правителя. Если в античной традиции, которая продолжала сохраняться и в период раннего средневековья, государь рассматривался как властитель, завоеватель своих подданных, который имел все права на их имущество и даже на жизнь, то меркантилизм рассматривал правителя как верховного управляющего, отца нации, который был обязан проводить экономическую политику, ведущую к обогащению нации в целом. Экономической политикой государства, которая, по мнению меркантилистов, вела к росту национального богатства, был протекционизм, смысл которого состоял во всемерной поддержке отечественного купечества на внешних рынках и в ограничениях, проводимых по отношению к иностранным купцам на внутреннем рынке. Благодаря такой политике должна была возрастать конкурентоспособность нации и увеличиваться производство продукции, ориентированной на экспорт. Показателем же эффективности государственной политики, мудрости правительства становился активный торговый баланс (превышение экспорта над импортом) и приток золота в страну.

Различают ранний и поздний меркантилизм. Ранний меркантилизм возник до эпохи Великих географических открытий, и его центральной идеей была идея «денежного баланса». В этот период шел процесс создания централизованных государств, ликвидации феодальной раздробленности в Европе. Частые войны требовали создания регулярных армий и вели к необходимости постоянного пополнения государственной казны. Поэтому экономическая политика правительства в этот период носила ярко выраженный фискальный характер. Успешный сбор налогов мог быть обеспечен лишь за счет создания такой системы, при которой частным лицам было запрещено вывозить драгоценные металлы за пределы государства. Иностранные купцы обязаны были всю полученную от реализации своих товаров выручку истратить на приобретение местных товаров, эмиссия денег была объявлена государственной монополией. Чтобы привлечь деньги из-за границы, правительства прибегали к «порче» монет путем уменьшения их веса или снижения пробы при сохранении номинала, что вело к обесценению денег. Считалось, что в результате обесценения иностранцы смогут приобрести больше местных товаров на свои деньги и поэтому будут заинтересованы в перечеканке своих денег в обесценившиеся деньги другой страны.

В результате Великих географических открытий в Европу, прежде всего через Испанию, хлынуло дешевое серебро и золото. Казалось бы, достигнут экономический идеал. Но чем больше денежного металла поступало на европейские рынки, тем быстрее шел процесс их обесценения. Начался постоянный рост цен на товары, который постепенно усиливал экономические позиции производительных слоев общества (ремесленников, крестьян) и ослаблял позиции дворянского, военного сословия, получавшего жалованье в виде обесценивающихся денег.

Поздний меркантилизм во главу угла ставит идею торгового баланса, фискальная направленность экономической политики сменяется политикой, в основу которой легли соображения хозяйственного характера. Считалось, что государство становится тем богаче, чем больше разница между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров. Такое положение могло быть обеспечено двумя способами. Во-первых, поощрялся вывоз готовой продукции и ограничивался вывоз сырья и ввоз предметов роскоши. Во-вторых, стимулировалось развитие посреднической торговли, для которой разрешался вывоз денег за границу. При этом считалось необходимым покупать как можно дешевле в одних странах и продавать как можно дороже в других. В рамках этого подхода устанавливались высокие импортные пошлины, выплачивались экспортные премии, правительства стремились к обеспечению безопасности внешнеторговых коммуникаций, предоставляли различные привилегии торговым компаниям, выдавали государственные субсидии для развития экспортоориентированных и импортозаменяющих производств.

В целом меркантилистская политика государств была достаточно продуктивной для многих стран, но постепенно вела к серьезной конфронтации между конкурирующими на внешнем рынке странами, приводила к взаимным ограничениям в торговле. Другим недостатком политики в духе меркантилизма было постепенное замедление, а затем и упадок производств, ориентированных на внутренние рынки. Так, последовательная меркантилистская политика во Франции в период Ришелье и Кольбера вела к ухудшению положения в области сельского хозяйства и ремесла, ориентированного на местные нужды, порождала постоянный рост налогового давления на большую часть французского общества. Для обеспечения все возрастающих государственных расходов рано или поздно правительство было вынуждено переходить к использованию бумажно-денежного обращения, что на данном этапе приводило к быстрому обесценению бумажных денег и расстройству хозяйственной системы. Таким образом, уже в XVIII веке логически завершенный меркантилизм стал тормозом экономического развития и вступил в противоречие с реальными потребностями хозяйственных систем в Европе. В то же время необходимо отметить, что многие понятия и принципы меркантилистской доктрины успешно пережили свое время и широко применяются в современной теории и практике.

3.6. Физиократы

Термин «физиократизм» (власть природы) был введен в оборот Адамом Смитом. Сами французские физиократы называли себя экономистами. Теория физиократизма развивалась в Германии, Польше, Швеции и других странах, но только во Франции эта система воззрений приобрела наиболее развитую форму и существовала в виде теоретической школы. Основателем физиократического учения был Франсуа Кенэ (1694–1774), наиболее крупными представителями Виктор де Мирабо (1715–1789), Дюпон де Неймур (1739–1817) и Жак Тюрго (1727–1781).

Физиократизм был естественной реакцией французских интеллигентов на недостатки меркантилистской политики кольбертизма, о которых было сказано в предыдущем разделе. Физиократы считали богатством не деньги, а «произведения земли». Сельскохозяйственное производство, а не торговля и промышленность, с их точки зрения, является источником богатства общества, что и определяется «естественным» законом, установленным самим Богом.

Для физиократов богатство нации прирастает в том случае, если существует и постоянно воспроизводится разница между продукцией, которая производится в сельском хозяйстве, и продукцией, которая была использована для производства этой продукции в течение года, то есть так называемая земельная рента в натуральной форме. Ф.Кенэ называл эту разницу «чистым продуктом» и считал единственным «производительным классом» в обществе класс землевладельцев. Кенэ утверждал, что «среди всех средств для приобретения имущества нет ни одного, которое было бы для человека лучше, выгоднее, приятнее и приличнее, даже достойнее для свободного человека, чем земледелие».

Главное произведение Ф.Кенэ «Экономическая таблица» (1758) содержит схему разделения общества на три основных класса:

1) производительный класс земледельцев;

2) класс земельных собственников;

3) «бесплодный класс» — люди, занятые не в сельском хозяйстве.

Все три общественных класса находятся в определенном экономическом взаимодействии. Через механизм покупки и продажи продукции происходит процесс распределения и перераспределения «чистого продукта» и создаются необходимые предпосылки для постоянного возобновления производственного процесса, то есть воспроизводства. Ф.Кенэ видит этот процесс, состоящим из следующих стадий:

— фермеры-земледельцы арендуют за деньги у земельных собственников землю и выращивают на ней урожай;

— собственники скупают продукты у земледельцев и промышленные изделия у ремесленников, в результате чего часть полученных ими за аренду земли денег переходит к сельским хозяевам и ремесленникам;

— фермеры закупают промышленные товары у промышленников;

— промышленники закупают сельскохозяйственные товары у фермеров.

В итоге фермеры вновь получают денежные средства для аренды земли.

Таким образом, хозяйственный процесс представлялся физиократам как естественная гармония, которая может быть даже описана строго математически. Впоследствии эта идея получила дальнейшее развитие в различных попытках построения математически точных моделей производства и распределения продукции и в современной экономической науке существует в виде многочисленных отраслевых и продуктовых балансов, межотраслевых моделей, формализованных вариантов теорий макроэкономического равновесия и экономического роста.

Составной частью экономической теории физиократизма является идея невмешательства правительства в естественный ход экономической жизни. Если исходить из схемы, предложенной Ф.Кенэ, места для какой-либо сознательной, активной политики правительства в области экономики просто не остается. Точнее, по мнению Ф.Кенэ, государство должно установить такие законы, которые бы соответствовали «естественным законам» природы, и на этом экономические функции государства можно будет считать исчерпанными.

Попытку практической реализации экономической концепции физиократов предпринял француз Жак Тюрго, который в 1774 году был назначен вначале морским министром, а затем, в период 1774–1776 годов, занял пост генерального контролера финансов. Находясь на этом посту, Ж.Тюрго провел ряд реформ физиократического характера, острие которых было направлено на снижение роли французского государства в экономической жизни страны. Были отменены ограничения на

хлебную торговлю, упразднены цеховые корпорации и гильдии, крестьянские натуральные повинности в пользу государства были заменены денежным налогом, были сокращены государственные расходы. Пожалуй, самым важным элементом реформ Ж.Тюрго было налогообложение дворянского сословия, которое до этого вообще не платило налогов. В перспективе планировалось полностью отказаться от сбора налогов с крестьян, заменив их единым поземельным налогом с дворян. Такая политика, естественно, сопровождалась серьезной оппозицией со стороны привилегированных сословий; начались придворные интриги, и в результате реформатор был вынужден уйти в отставку. После его ухода Людовик XVI отменил все нововведения Ж.Тюрго, и Франция начала свое безудержное движение к социальным потрясениям Великой французской революции.

Ж.Тюрго прославился не только как видный государственный деятель, но стал известен и как один из крупнейших теоретиков. Главное его сочинение «Размышления о создании и распределении богатств» (1776) содержит не только уже известные нам положения физиократической школы в духе Ф.Кенэ, но и ряд новых для этого учения положений. Так, в его работе содержится положение о том, что чистый продукт производится не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности; классовая структура общества по Тюрго более сложна, чем по Кенэ, за счет того, что внутри каждого класса существует дифференциация; «бесплодный класс» Ж.Тюрго делит на класс предпринимателей и наемных работников. Кроме этого, он закладывает научную основу анализа заработной платы наемных работников, которую сводит к минимуму средств существования в результате конкуренции между лицами наемных профессий на рынке труда. Серьезным вкладом Ж.Тюрго в развитие экономической науки была формулировка «закона уменьшения земельного продукта», согласно которому увеличение приложения труда к земле приводит к тому, что каждая последующая затрата труда оказывается менее производительной, то есть действует закон убывающего плодородия почв, который в современной экономической теории трактуется в виде закона убывающей производительности.

Таким образом, если практическая реализация физиократического учения была явно неудачной, то теоретический вклад этой школы трудно переоценить. Во всяком случае, хорошо известно, что именно знакомство с трудами французских физиократов, а также личное знакомство и общение с ними стимулировало интерес к экономической проблематике основателя английской классической экономической школы Адама Смита.

3.7. Классическая школа

Классическая школа политической экономии относится к числу зрелых направлений экономической мысли, оставивших глубокий след в истории экономических учений. Экономические идеи классической школы не потеряли своего значения до наших дней. Классическое направление зародилось в XVII веке и расцвело в XVIII и в начале XIX века.

Величайшая заслуга классиков состоит в том, что они поставили в центр экономики и экономических исследований труд как созидательную силу и стоимость как воплощение ценности, положив тем самым начало трудовой теории стоимости. Классическая школа стала провозвестницей идей экономической свободы, либерального направления в экономике. Представители классической школы выработали научное

представление о прибавочной стоимости, прибыли, налогах, земельной ренте. В недрах классической школы, по сути, зародилась экономическая наука.

Первым представителем и прародителем классической школы следует считать английского экономиста Уильяма Петти (1623–1687), которого К.Маркс назвал «отцом политической экономии и в некотором роде изобретателем статистики». Петти принадлежат научные разработки в области налогообложения, таможенных пошлин. Источником экономического богатства он считал сферу производства, что сближает его с авторами трудовой теории стоимости.

Классическая школа представлена несколькими основоположниками и рядом талантливых их популяризаторов и толкователей. Если не вдаваться в более тонкий анализ, то вся так называемая классическая экономическая школа может быть представлена по крайней мере четырьмя именами: Адам Смит (1723–1790), Давид Рикардо (1772–1823), Томас Мальтус (1766–1834), Джон Стюарт Милль (1806–1873).

Как и их предшественники, основатели классической школы рассматривали экономическую науку как учение о богатстве и способах его увеличения. Фундаментальный труд А.Смита, увидевший свет в 1776 году, так и назывался: «Исследование о природе и причинах богатства народов». А.Смит исходит из того, что богатство нации воплощено в продукции, которая потребляется народом, населяющим данную страну. Чем больше соотношение между количеством потребляемой продукции и численностью населения страны, тем выше уровень материального богатства. Само же соотношение в свою очередь зависит от таких двух факторов, как производительность труда и пропорции деления общества на производительный и непроизводительный класс. Первый фактор, по А.Смиту, следует рассматривать как наиболее значимый. Производительность труда определяется так называемым разделением труда и уровнем накопления капитала. Следовательно, прогресс общества, рост богатства зависят в конечном счете от уровня накопления капитала и способов его использования.

Разделение труда, представляющее функциональную специализацию работников в рамках отдельного предприятия, рассматривается как естественный и непременный путь развития производства. Чем выше степень специализации производств, тем сильнее связи между ними, тем значительнее склонность к рыночному обмену. Интересно, что если, по Аристотелю, в процессе обмена обязательно выигрывает либо продавец, либо покупатель, то, по А.Смиту, обмен одинаково выгоден и продавцу, и покупателю. В основе цены сделки, согласно А.Смиту, лежит так называемая стоимость, которая представляет собой не что иное, как количество труда, затраченного на производство товара. Таким образом, чем выше степень разделения труда и уровень накопления капитала, тем больше продукции может быть произведено. Возникает естественный вопрос: каким образом в хозяйстве должен идти процесс перераспределения капитала между различными отраслями? А.Смит не видит в этом проблемы. Если на рынке цена товара оказывается выше ее «естественной цены», которая определяется по затратам труда, количество продавцов, желающих производить и продавать этот товар, возрастет и капитал будет накопляться на предприятиях, производящих именно этот товар. Таким образом, «невидимая рука» рынка сама отрегулирует процесс накопления капитала в нужных размерах и нужном направлении.

Интересно, что при такой трактовке хозяйственной жизни всякие действия правительств по экономическому регулированию следует оценивать лишь негативно, так как они нарушают эффективную работу «невидимой руки» рынка и приводят к замедлению процесса накопления капитала и как результат — к снижению производи-

тельности труда. «Для того чтобы поднять государство с самой низкой ступени варварства до высшей ступени благосостояния, нужны лишь мир, легкие налоги и терпимость в управлении; все остальное сделает естественный ход вещей», — писал А.Смит. Отсюда со времени А.Смита и до наших дней пользуется популярностью девиз проведения экономической политики по принципу «laisses faïr», что означает «пусть все идет само собой, естественным образом, без внешнего принуждения». Смит был сторонником механизма рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения.

О том, насколько многогранным было проникновение А.Смита в экономическую теорию, свидетельствует содержание его фундаментального труда «Исследование о природе и причинах богатства народов», состоящего из пяти книг:

1. «Причины увеличения производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между классами народа».
2. «О природе капитала, его накоплении и применении».
3. «О развитии благосостояния у разных народов».
4. «О системах политической экономии (очерк истории экономических учений)».
5. «О доходах государя или государства (учение о финансах)».

Адам Смит не только вписал свое имя золотыми буквами в историю экономической науки, но и вошел в нее как первооткрыватель, заслуживший титул «отца экономики».

Значение экономической концепции, предложенной А.Смитом, настолько велико, что остается лишь сослаться на высказывание по этому поводу историка Генри Бокля, автора «Истории цивилизации в Англии». Он писал: «Об Адаме Смите можно сказать, не боясь опровержения, что этот одинокий шотландец изданием одного сочинения больше сделал для благоденствия человечества, чем было когда-либо сделано совокупно взятыми способностями всех государственных людей и законодателей, о которых сохранились достоверные сведения в истории».

Яркий, своеобразный вклад в экономическую науку внес представитель классической школы англичанин Т.Мальтус. Трактат Т.Мальтуса «Опыт о законе народонаселения», опубликованный в 1798 году, произвел и производит на читающую публику такое мощное впечатление, что дискуссии об этой работе ведутся по настоящее время. Диапазон оценок в этих дискуссиях предельно широк: от «гениальное предвидение» до- «антинаучный бред».

Т.Мальтус был не первым, кто писал о демографических проблемах, но, пожалуй, был первым, кто попытался предложить теорию, описывающую закономерности изменения численности населения. Что касается его системы доказательств и статистических иллюстраций, то к ним уже в те времена была предъявлена масса претензий. В XVIII–XIX веках теория Т.Мальтуса стала известна главным образом благодаря тому, что ее автор впервые предложил опровержение широко распространенного тезиса о том, что путем социального реформирования человеческое общество может быть усовершенствовано. Для экономической же науки трактат Т.Мальтуса ценен теми аналитическими выводами, которые были впоследствии использованы другими теоретиками классической и некоторых других школ.

Как нам известно, А.Смит исходил из того, что материальное богатство общества представляет собой соотношение между объемом предметов потребления и численностью населения. Главное внимание основатель классической школы уделял изучению закономерностей и условий роста объема производства, вопросы же, связанные

с закономерностями изменения численности населения, им практически не рассматривались. Эту задачу и взял на себя Т.Мальтус.

С точки зрения Т.Мальтуса, существует противоречие между «инстинктом продолжения рода» и ограниченностью земель, пригодных для сельскохозяйственного производства. Инстинкты заставляют человечество размножаться с очень высокой скоростью, «в геометрической прогрессии». В свою очередь земледелие, а только оно производит необходимые для людей продукты питания, способно производить эти продукты с гораздо меньшей скоростью, «в арифметической прогрессии». Следовательно, любое увеличение объема производства продуктов питания будет раньше или позже поглощено увеличением численности населения. Таким образом, причиной бедности является соотношение темпов прироста населения и темпов прироста жизненных благ. Любая попытка улучшить условия жизни путем социального реформирования сводится тем самым на нет возрастающей людской массой.

Относительно низкие темпы прироста продуктов питания Т.Мальтус связывает с действием так называемого закона убывающего плодородия почв. Смысл этого закона состоит в том, что количество земельных угодий, пригодных для сельскохозяйственного производства, ограничено. Объем производства может расти лишь за счет экстенсивных факторов, и каждый следующий земельный участок включается в хозяйственный оборот все с большим количеством затрат, естественное плодородие каждого следующего земельного участка ниже, чем предыдущего, а поэтому общий уровень плодородия всего земельного фонда в целом имеет тенденцию к снижению. Прогресс в области технологии сельскохозяйственного производства вообще идет очень медленно и не способен компенсировать снижение плодородия.

Таким образом, наделяя людей способностью к безграничному размножению, природа через экономические процессы налагает на род человеческий ограничители, которые регулируют рост численности. Среди этих ограничителей Т.Мальтус выделяет: ограничители морального характера и слабость здоровья, которые приводят к снижению рождаемости, а также порочную жизнь и нищету, которые приводят к росту смертности. Снижение же рождаемости и рост смертности в конечном итоге определяются ограниченностью средств к существованию.

Из такой постановки проблемы в принципе можно сделать совершенно различные выводы. Некоторые комментаторы и толкователи Т.Мальтуса увидели в его теории человеконенавистническую доктрину, которая оправдывает нищету и призывает к войнам как методу ликвидации излишнего населения. Другие считают, что Т.Мальтус заложил теоретические основы политики «планирования семьи», которая широко используется в последние тридцать лет во многих государствах мира. Сам же Т.Мальтус лишь всячески подчеркивал только одно — необходимо каждому человеку заботиться о себе самому и полностью отвечать за свою непредусмотрительность.

Еще один представитель классической школы — Д.Рикардо — не получил систематического образования и был профессиональным биржевиком. Сколотив приличное состояние, он увлекся философскими и экономическими теориями и только в 30 лет опубликовал свою первую работу. Самым крупным произведением Д.Рикардо стала опубликованная в 1817 году работа «Начала политической экономии и налогового обложения». Став в 1819 году членом парламента, он принимал участие в разработке многих законодательных актов экономического характера.

Являясь строгим последователем А.Смита и Т.Мальтуса, Д.Рикардо внес существенный вклад в разработку и уточнение различных специфических проблем эконо-

мической теории, о которых в рамках данной книги говорить нет смысла. Скажем лишь об одном. Исходя из трудовой теории стоимости и общей концепции классического анализа, им была предложена теория «сравнительных издержек» (сравнительных преимуществ), которая стала теоретической основой политики «фритредерства» (свободной торговли) и в современных вариантах используется для обоснования и разработки так называемой политики «открытой экономики».

Общий смысл этой концепции состоит в том, что, если правительства различных стран не налагают каких-либо ограничений на внешнюю торговлю друг с другом (пошлины, законодательные запреты на экспорт или импорт и т.д.), экономика каждой страны начинает постепенно специализироваться на производстве тех товаров, изготовление которых требует меньших затрат рабочего времени. Это приводит к более эффективному использованию ресурсов и обеспечивает более высокий объем производства, чем до специализации. Продавая часть дополнительно произведенной продукции, нация может приобретать больше тех товаров, которые сама не производит. При этом все участники внешней торговли оказываются в выигрыше. Следовательно, свободная торговля позволяет странам потреблять не меньшее (а возможно, и большее) количество товаров, чем до специализации, минимизируя расходы рабочего времени, необходимые для создания данного объема товаров.

Практическая проблема, которая вытекала из теории «относительных издержек», состояла в том, чтобы, во-первых, законодательными методами снять большинство ограничений на внешнюю торговлю в Великобритании и, во-вторых, убедить или заставить сделать то же самое правительства других стран, с которыми торгуют английские предприниматели. Нельзя сказать, что правительство Великобритании преуспело в практической реализации теории Д.Рикардо, так как оно само периодически вводило ограничения на импорт различных товаров, идя на поводу у различных слоев общества. Но на официальном уровне по отношению к другим государствам Европы фритредерство стало своеобразным знаменем английской политики в XIX веке.

Четвертый представитель классической школы — Дж.С.Милль — получил поразительное по объему и содержанию образование и свои первые работы по экономической теории опубликовал уже в 16 лет. Современники называли его мыслящей машиной. Дж.С.Милль служил вначале в Ост-Индской компании, затем был членом парламента, однако все свободное время, а он работал по 14 часов в сутки, уделял интеллектуальной деятельности. Им было опубликовано множество работ по философии, социологии и экономике. Венцом его научной деятельности стала объемная книга «Принципы политической экономии» (1848), которая во второй половине XIX века была энциклопедией и основным учебным пособием по экономической теории в большинстве стран мира.

Сам Милль старался всячески избегать упоминаний о своем вкладе в разработку экономической теории классического толка и видел свою задачу лишь в написании обновленного, более систематизированного варианта работ своих предшественников с учетом нового уровня научных знаний и передовых для его времени идей. Поэтому многими теоретиками «Принципы политической экономии» Милля рассматриваются в лучшем случае как талантливая компиляция. В действительности же им было высказано много очень тонких и ценных идей, мыслей, замечаний по поводу классического наследия и заложены основы ряда фундаментальных понятий и положений, которых не было у предшественников и которые стали активно использоваться в экономических теориях уже в XX веке.

Необходимо отметить, что наследие классической школы гораздо разнообразнее и может быть представлено еще добрым десятком имен теоретиков этого направления, однако в рамках настоящей главы мы лишь кратко характеризуем направление в целом. Заинтересованный читатель может познакомиться с более детальным анализом классического направления, обратившись к другим, более фундаментальным исследованиям.

Переходя к следующему разделу, необходимо отметить, что во второй половине XIX века единый поток экономической теории как бы разделился на два самостоятельных потока. С одной стороны, выделилось такое направление экономического анализа, которое впоследствии получило обобщенное название марксизма. С другой стороны, появляется так называемая маржинальная теория, которая затем превращается в крупнейшую неоклассическую школу.

Чтобы не нарушать логики изложения, поскольку экономическая концепция марксизма во многом опирается на классическую теорию, вначале дадим общую характеристику коммунистической экономической теории.

3.8. Утопический социализм и коммунизм

Социалистические и коммунистические идеи зрели в обществе начиная с XVI века. Но наиболее благодатная для их развития почва сложилась к концу XVIII — началу XIX века, когда в полной мере проявились такие неблаговидные черты возникшей капиталистической экономической системы, как накопление капитала в руках немногих, углубление частной собственности, поляризация богатства, бедственное положение пролетариев. Все это вызвало критику капитализма. Не видя, каким образом можно усовершенствовать сложившиеся экономические отношения, которые представлялись несправедливыми, многие выдающиеся умы человечества выступили поборниками утопических общественно-политических и экономических систем, основанных на принципах коллективизма, справедливости, равенства, братства и тем самым якобы лишенных пороков буржуазного строя.

Взгляды социалистов-утопистов не опирались на сколь-нибудь строгие теории, не имели под собой экономической основы, это были мечтания и рассуждения философов, руководствовавшихся благими намерениями, идеализированными представлениями.

Утопизм как социально-экономическое учение возник еще в XV веке. К числу его первых представителей относится английский гуманист и писатель Томас Мор, написавший книгу «Утопия», содержащую описание идеального строя в фантастической стране Утопии, где нет частной собственности, производство и быт обобществлены, труд является всеобщей обязанностью, а распределение осуществляется по потребностям.

Итальянский философ и политический деятель, поэт, монах-доминиканец, проведший 27 лет в тюрьмах (где в основном и творил), Томмазо Кампанелла (1568–1639) написал книгу «Город Солнца». В этом чудо-городе была идеальная община. Люди жили без семей и частной собственности, детей воспитывало государство, обязательный труд длился 4 часа в день, наука и просвещение процветали. Увы, все это существовало только в воображении гениального автора.

Француз Габриэль Бонно де Мабли (1709–1785) считал основным экономическим злом крупное землевладение. Исходя из предпосылки, что хорошие граждане

важнее обильных урожаев, он предлагал не останавливаться перед угрозами потери экономической эффективности во имя социальной справедливости.

Пользующийся мировой известностью французский философ Жан-Жак Руссо (1712–1778) в своем сочинении «Рассуждения о начале и основаниях неравенства...» доказывал, что главный источник экономических и социальных бед — концентрация собственности в руках немногих, и отстаивал право народа на насильственное устранение несправедливости.

Одним из первых критиков капитализма был и швейцарский экономист Жан Шарль Леонар Симонд де Сисмонди (1773–1842). Сисмонди способствовал утверждению в общественном мнении нового понимания древнеримского термина «пролетариат» как неимущего, угнетенного слоя работников. Он видел в политической экономии науку о совершенствовании социального механизма ради счастья людей.

На вершине утопического социализма стоят французы Клод Анри Сен-Симон (1760–1825), Шарль Фурье (1772–1837) и англичанин Роберт Оуэн (1771–1858). Все они предрекали гибель капитализма, настаивали на необходимости изменения общественной системы во имя создания новой общественной формации, которую Сен-Симон называл индустриализмом, Фурье — гармонией, а Оуэн — коммунизмом.

Фурье считал первичной ячейкой будущего общества «фалангу», в которой сочетаются промышленное и сельскохозяйственное производство. Он полагал, что в будущем обществе труд станет потребностью и наслаждением, а противоположность между умственным и физическим трудом исчезнет.

Сен-Симон полагал, что в будущем обществе «индустриалов» буржуазия и пролетарии образуют единый класс. Основные черты предлагаемой им системы Сен-Симон видел в обязательном труде, единстве науки и производства, научном планировании хозяйства, распределении общественного продукта.

Оуэн предлагал создать самоуправляющиеся «поселки общности и сотрудничества», лишенные частной собственности, классов, эксплуатации и других антагонизмов. Он даже попытался осуществить свои филантропические замыслы на прядильной фабрике, где служил управляющим. Оуэн исходил из необходимости построения проповедуемых систем мирным путем, посредством распространения идей равенства и социальной справедливости, без революций и войн. К такому выводу пришел и Руссо в конце своей жизни.

Воочию видя слабость, необоснованность теоретических воззрений социалистов-утопистов и беспомощные попытки построить реальные коммуны, сторонники социалистической идеи попытались подвести под коммунизм более надежный фундамент. За решение этой исторической задачи взялся немецкий ученый, философ, экономист Карл Маркс (1818–1883), глубоко проникнувший в суть хозяйства и выработавший собственную систему взглядов на теоретическую экономику (политическую экономию). Он опирался в основном на трудовую теорию стоимости, воззрения классической школы, но существенно изменил многие их положения. В определенной степени идеи, замыслы развитой К.Марксом теории были дополнены и несколько переработаны Фридрихом Энгельсом (1820–1895) и Владимиром Ильичом Лениным (1870–1924). Эта теория получила название научного социализма (коммунизма) или марксизма-ленинизма.

Совместно с Энгельсом Маркс написал «Манифест Коммунистической партии» (1848), где рассматривались принципы коммунистического общества. Что же было начертано на знамени манифеста? Отмена частной собственности на землю и сред-

ства производства, введение коллективной, всем членам общества принадлежащей собственности, централизация денег, капитала, транспорта в руках общества, одинаковая обязанность труда для всех, решение экономических вопросов по общему плану.

«Манифест» оставался программной работой для каждого государства, пытавшегося построить социалистическое и на его основе коммунистическое общество, но он не содержал теоретического обоснования программных требований коммунистов.

Наиболее полно экономическая теория К.Маркса была изложена гораздо позднее в так и не законченной книге «Капитал» (первый том появился в 1867 г., два следующих тома вышли уже после смерти автора в 1885 и в 1894 г. соответственно).

Маркса так много и так разнообразно толковали, что под наслоениями интерпретаций порой трудно обнаружить собственные взгляды основателя марксизма. Кроме того, К.Маркс создал систему, охватывающую все социальные науки, поэтому чисто экономический компонент его системы скрыт философскими, социологическими, историческими идеями. И наконец, в России, где, как считается, впервые в мире была на практике реализована экономическая система марксизма, отношение к этому человеку и его теориям во многом неоднозначно и зачастую вытекает не из сути его теории, а из того, как повлиял марксизм на судьбы людей. Поэтому, не вступая в дискуссию по этому вопросу, хочется заметить лишь следующее. Во-первых, не факт, что все, что было освящено именем К.Маркса в нашей стране, имеет отношение к марксизму. Во-вторых, по глубине анализа экономических проблем К.Маркс вряд ли имеет конкурентов среди теоретиков XIX века и этот факт признан профессиональными экономистами во всем мире.

К.Маркс исходит из идеи классической школы о том, что в основе цены товара лежит так называемая стоимость (меновая стоимость) или ценность этого товара, которая определяется в зависимости от количества труда, затраченного на его производство. Далее, в отличие от классиков он уточняет, что затраты труда, определяющие величину стоимости, являются не индивидуальными, а общественно необходимыми, то есть численно равными тому количеству часов рабочего времени, которое требуется в среднем для производства товара при данном уровне развития производства. Таким образом, лишь наемная рабочая сила, пролетариат, производит стоимость.

Вторым участником этого процесса является предприниматель, капиталист, который является собственником основного вида богатства, собственником капитала. Капитал воплощается в зданиях, машинах, орудиях, сырье, во всем, с помощью чего наемные работники производят продукцию. Так исторически сложилось, что все средства производства сконцентрированы в руках одних людей, поэтому другие люди вынуждены для выживания продавать свою рабочую силу капиталистам. Капиталист, так же как и любой покупатель товара, оплачивает рабочую силу по стоимости, которая равна общественно необходимому рабочему времени, затрачиваемому на производство предметов потребления, потребляемых рабочим и его семьей. Рабочий трудится в течение рабочего дня, производя большую стоимость, чем стоит его рабочая сила. Так как собственником капитала является предприниматель, то и излишек стоимости, прибавочная стоимость, присваивается капиталистом. Присваивая прибавочную стоимость, часть ее предприниматель капитализирует, то есть превращает в дополнительные порции капитала. Идет процесс постепенного накопления капитала, поэтому, даже если первоначально капитал был получен путем трудовых усилий самого капиталиста, рано или поздно он становится результатом присвоения плодов чужого труда.

По К.Марксу, капиталист при принятии любых хозяйственных решений руководствуется «абсолютным законом» — максимизацией величины прибавочной стоимости. К этому его толкает не только природная алчность, но и конкуренция со стороны других капиталистов. Своеобразный естественный отбор среди капиталистов ведет к тому, что сохраняет свое положение в классе капиталистов лишь тот, кто извлекает максимально возможную прибавочную стоимость, эксплуатируя наемный труд. Тот капиталист, который не максимизирует прибавочную стоимость, не может накапливать капитал, теряет свои конкурентные позиции, рано или поздно нищает и выбывает из состава класса капиталистов.

Таким образом, и наемные работники, и капиталисты являются как бы заложниками существующей системы, которая жестко задает их модели поведения. Выход из этого замкнутого круга задается самим процессом функционирования капиталистической экономики. С одной стороны, по мере внедрения в производство все более совершенных машин и механизмов все меньше потребность предприятий в живом труде. Все большая часть наемных работников выпадает из производственного процесса, нищая и теряя возможность когда-либо в будущем трудиться. С другой стороны, чем выше уровень накопленного капитала, тем острее конкурентная борьба между предпринимателями за величину прибавочной стоимости и в конечном итоге тем меньше доходность от вложения средств в производство. Для получения каждой следующей единицы дохода требуется вкладывать первоначально все больше и больше средств. Рентабельность капитальных вложений будет постепенно сокращаться, в перспективе приводя к тому, что дальнейшее накопление и капитализация станут попросту бессмысленными. Как только наступит такое полярное состояние, капиталистической экономической системе, как полагал К.Маркс, придет конец.

Останется лишь путем социальной революции в мировом масштабе ликвидировать систему частной собственности, которая является главным ограничителем дальнейшего развития, перейти к общественному регулированию хозяйственной жизни на основе принципов равноправия всех людей и справедливости. Такова упрощенная схема марксистской экономической концепции, которую при желании можно критиковать, дополнять и усложнять.

Конечно же, в реальности марксистский анализ гораздо глубже и теоретически более доказателен, чем мы его изложили. Попутно стоит заметить, что К.Маркс не только излагает эту схему, но и разрабатывает ряд специальных теоретических вопросов, характерных для экономики того периода. Среди этих вопросов можно назвать теорию экономического цикла, теорию доходов, теорию заработной платы, теорию простого и расширенного воспроизводства, теорию земельной ренты. Кроме этого, он делает серьезные исторические экскурсы в область политики, законодательства, государственного устройства. Но все эти вопросы рассматриваются им через призму его экономического подхода и служат для обоснования все того же тезиса о неизбежности социалистической революции и победе нового коммунистического строя в мировой истории.

Последующая разработка экономической теории марксизма велась В.И.Лениным и состояла в том, что в XX веке капитализм перешел в свою новую и последнюю фазу, фазу монополистического капитализма. В процессе конкурентной борьбы вся хозяйственная деятельность, по мнению В.И.Ленина, ведется уже не мелкими предпринимателями, а крупными фирмами-монополистами. Монополизм в экономике приводит к изменению механизма ценообразования, когда предприниматели начинают

извлекать уже не просто среднюю прибыль, а «монопольно высокую прибыль». Монополизм в экономике приводит к паразитированию монополистов-предпринимателей, затормаживает технический прогресс, приводит к обобществлению капитала на деле, хотя формально он по-прежнему находится в частных руках. Таким образом, в самом капитализме уже созданы все хозяйственные предпосылки для коммунистического общества. По мнению В.И.Ленина, К.Маркс не учел только одного момента — социалистическая революция не может произойти одновременно во всех странах мира из-за того, что они развиты неравномерно. Поэтому необходимо совершить революцию в отдельно взятой стране (в России), а затем уже заняться подготовкой социального перехода в мировом масштабе.

Трудно утверждать наверняка, так как этот вопрос требует очень серьезной проработки, но похоже, что продолжатель ленинских идей И.В.Сталин окончательно порвал с идеей мировой революции и переформулировал проблему, предложив идею поэтапного создания коммунистического общества в масштабах отдельного государства с опорой на собственные силы.

Завершая краткий анализ экономической теории марксизма, стоит напомнить, что в трудах основоположников этой концепции нет никакой более или менее детальной проработки вопроса о конкретных механизмах экономического функционирования социалистической или коммунистической хозяйственной системы. Все ограничивается отдельными положениями и фразами, восприятие которых зависит от общего контекста той или иной публикации. Что же касается последующих интерпретаций, то они сводились в основном к цитированию основоположников коммунистической доктрины и к утверждениям, что реальное строительство коммунистического общества строго следует их наставлениям.

3.9. Маржинализм

Как уже было сказано, логическим завершением классической теории была провозглашенная Англией политика фритредерства. С точки зрения стран континентальной части Европы практическая реализация принципов фритредерства могла привести лишь к одному результату. Англия — «кузница мира» этого периода — производила в XIX веке самые лучшие или уж, во всяком случае, самые дешевые промышленные товары в мире. Если правительства других стран снимают экономические барьеры на пути английских товаров на свои рынки, даже в обмен на снятие английских ограничений, очевидно, что английские товары как более конкурентоспособные, хотя бы по ценам, подорвут позиции отечественных предпринимателей. В этом случае относительно молодая промышленность континентальных государств встречается с угрозой полной ликвидации, уделом этих стран становится роль сырьевого придатка и рынка сбыта для английской промышленности. Чтобы открыть экономические границы, вначале нужно иметь конкурентоспособные производства. Без этого условия фритредерство самоубийственно с точки зрения национальных интересов. Поэтому сначала надо за протекционистским барьером создать промышленность, а затем уже можно думать о фритредерстве.

Возникла парадоксальная ситуация. Классическая экономическая теория была очень распространена, но выводы из этой теории мало кого устраивали. Кроме того, классическую теорию стали преподавать в университетах. Возникла профессиональная группа преподавателей и профессоров, получающих свои доходы за счет более

или менее удачного толкования теоретического наследия классиков. Как всегда в таких случаях бывает, молодым исследователям становилось все более труднее пробиться к вершинам профессиональной карьеры и они пытались реализовать свои профессиональные амбиции, выходя за пределы общераспространенных идей. Таким образом, причин для переоценки классической теории было больше чем достаточно.

Было предпринято несколько попыток сформулировать теорию антиклассической направленности. Так, в Германии стала развиваться так называемая историческая школа, представители которой выступили с отрицанием универсального характера экономических законов. Они считали, что в науке вообще нет места абстрактным теоретическим построениям. В каждой стране развитие экономики идет по своим собственным законам, которые зависят от культурной традиции, исторических особенностей, «духа народа». Поэтому классическая теория, претендующая на возможность ее использования в любой стране мира, не может быть принята, например, в Германии. Этот подход стимулировал развитие серьезных историко-экономических исследований, но объективно вел к идее национальной неповторимости и был близок к меркантилизму.

Маржинальная теория (слово «маржинализм» происходит от французского слова «marginal — предельный») повела атаку на классическую теорию с другой стороны. Представители маржинальной школы исходили из того, что ценность товаров устанавливается не в производстве, а лишь в процессе обмена. Следовательно, цена, по которой будет продан товар продавцом, зависит от той суммы денег, за которую данный товар будет куплен покупателем. Таким образом, ценность товара определяется не количеством труда, которое было затрачено на его производство, как считал А.Смит, и даже не общими издержками производства, как считал Дж.С.Милль, а в зависимости от субъективных психологических особенностей восприятия ценности товара покупателем.

Восприятие покупателем ценности товара индивидуально для каждого покупателя зависит от той полезности, которую может принести покупателю покупка данного товара. Полезность же товара зависит от системы потребностей и уже имеющегося запаса товара у потребителя. Система потребностей ранжируется по критерию нуждаемости, то есть в продуктах питания, например, человек нуждается в большей степени, чем в предметах роскоши, поэтому потребности первого ранга удовлетворяются товарами, в которых человек нуждается в высокой степени. Потребности же второго, третьего и последующих рангов удовлетворяются товарами, в которых люди нуждаются во все меньшей степени.

С другой стороны, каждый следующий товар данного вида обладает для потребителя все меньшей и меньшей полезностью. Возьмем, например, такой товар, как телевизор. Если у вас нет телевизора, то, когда вы его наконец покупаете, он приносит вам максимальную полезность. Следующий покупаемый телевизор при условии, что первый также продолжает функционировать, уже менее ценен, чем первый, третий менее ценен, чем второй, и т.д. Таким образом, чем больший запас телевизоров вы будете иметь к моменту покупки еще одного, тем меньшей полезностью он будет для вас обладать. Приблизительно в этом состоит «закон убывающей предельной полезности», который и стал фундаментальным принципом маржинального подхода.

Если исходить из этого закона, цена, которую покупатель заплатит за товар, будет зависеть от величины предельной полезности этого товара для покупателя. Так как предельная полезность товаров падает по мере их увеличения, покупатель будет

покупать следующую единицу данного товара лишь при условии снижения его цены. Таким образом, независимо от количества затрат, которые сделал продавец, цена товаров должна падать по мере увеличения их запаса. Следовательно, цена зависит не от затрат, а лишь от предельной полезности. Если это так, то и все стройное здание классической теории рушится, ибо построено на неверном фундаменте трудовой теории стоимости.

Часть маржиналистов считала, что предельную полезность можно в принципе научиться измерять в определенных единицах. Было даже предложено название этой единицы измерения полезности — ютиль. Как только люди научатся измерять полезности товаров в ютилях, необходимость ценовой оценки товаров в денежных единицах исчезает. Этот вариант маржинального анализа получил название «кардинализм». Другой вариант, «ординализм», исходил из того, что измерять предельную полезность в абсолютных величинах нет необходимости. Достаточно измерять лишь относительные величины предельных полезностей разных товаров.

Представители маржинальной школы, такие, как австрийцы К.Менгер, Э.Бем-Баверк, англичанин У.Джевонс, американец Дж.Б.Кларк, швейцарец В.Парето, и многие другие применили «закон убывающей предельной полезности» к анализу широкого круга экономических проблем, и в теоретическом плане этот принцип был довольно-таки продуктивным. Впервые именно в рамках этой школы была предпринята попытка с помощью математического аппарата изложить основные экономические идеи и придать экономической науке строго доказательную форму. С практической же точки зрения, по крайней мере на том этапе, маржинализм был малопродуктивен.

В самом деле, если из классической теории делался вывод о необходимости снятия всяческих ограничений на хозяйственную деятельность со стороны государства, а из марксизма — вывод о необходимости революции, то из маржинальной теории никаких рекомендаций для практики сделать нельзя. Представители этой школы даже и не скрывали этого, указывая на то, что их школа относится к «чистой теории».

В то же время стоит отметить, что маржинализм внес большой вклад в развитие науки, стимулировав интерес к анализу психологии потребителей, разработав и применив при этом ряд неповторимых математических построений. В современных условиях, однако, маржинализм не является самостоятельным направлением в экономическом анализе, хотя его инструментарий, принцип использования предельных величин, широко применяется во многих теоретических построениях.

3.10. Неоклассицизм

Борьба за умы людей между классической и маржинальной школой во второй половине XIX века высветила ряд неразрешимых вопросов. Конфликт нарастал, и явно нужна была третья точка зрения, которая могла бы примирить, объединить, синтезировать позиции классиков и маржиналистов. Эту задачу и решила следующая концепция, которая вошла в историю под названием «неоклассический синтез» или «неоклассика». Отцом-основателем этого направления считается Альфред Маршалл (1842–1924), главным трудом которого была книга «Принципы политической экономии» («Principles of economics»), вышедшая в 1890 году.

Будучи учеником Дж.С.Милля, первоначально А.Маршалл был добропорядочным сторонником классической школы, но не мог не учитывать результатов маржи-

нального анализа. Кроме того, тип мышления А.Маршалла заметно отличался от типа мышления его предшественников. Дело в том, что вся экономическая наука была построена на принципе каузальности, то есть в основе лежал причинно-следственный подход. И экономисты-классики и маржиналисты искали причину ценности. У каждой из школ источник стоимости, ценности был свой, но он обязательно был.

А.Маршалл же использовал функциональный подход, смысл которого состоит в том, что все экономические явления находятся между собой не в причинно-следственной, а в функциональной зависимости. Спор о первопричине цены, от каких причин она зависит и как сама влияет на эти причины, похож на спор о том, что было раньше — яйцо или курица. Этот спор не дает результата, так как ясно, что из яйца вылупляется курица, а курица снесет яйцо. Точно так же цена есть и причина и следствие. Поэтому проблема состоит не в том, чем цена определяется, а в том, как она изменяется и какие функции в экономике выполняет. Поэтому задача экономической науки состоит в том, чтобы не быть наукой о богатстве и причинах его роста, а изучить реально действующий механизм рыночного хозяйства и понять принципы его функционирования.

Приведем крайне конспективное изложение сути рыночного механизма, по А.Маршаллу. Если ни покупатель, ни продавец не имеют по отношению друг к другу какой-либо власти и в процессе заключения сделок не вмешивается третья сила (например, государство), цена сделки станет результатом соглашения между продавцом и покупателем. До заключения сделки существуют как бы две цены товара. С одной стороны, каждый продавец хотел бы продать свой товар по максимально высокой цене, но рискует вовсе его не продать, если цена эта не устроит покупателя. С другой стороны, покупатель хотел бы купить товар как можно дешевле, но также рискует не получить товар вовсе, если цена не подойдет продавцу. Цена продавца в своем минимальном значении определяется затратами на его производство, себестоимостью. Цена покупателя в своем максимальном значении равна предельной полезности этого товара. Торг идет до тех пор, пока цена продавца не совпадет с ценой покупателя, эта равновесная цена и становится ценой товара. Таким образом, цена продавца устанавливается по классическому канону, а цена покупателя — по маржинальному. Реальная же цена сделки есть нечто среднее. Из этого примера видно, что в неоклассицизме произошел своеобразный синтез двух подходов, который дал нечто новое.

Это новое состоит в том, что цена является результатом количественного соотношения между спросом и предложением на данном рынке. Цена сделки и величина спроса находятся между собой в обратной зависимости: чем выше цена, тем ниже спрос, и наоборот. Цена и предложение находятся между собой в прямой зависимости: чем выше цена, тем выше предложение. При равенстве спроса и предложения цена на мгновение перестает колебаться и становится рыночной равновесной ценой.

Любое отклонение цен от их равновесного уровня приводит к несоответствию величин спроса на товар и предложения товара. Это обстоятельство порождает движение рыночной цены в направлении уравновешивания спроса и предложения. Цены приходят к равновесным значениям за счет того, что восстанавливается равенство между спросом и предложением. Таким образом, рыночный или ценовой механизм способен без вмешательства извне отрегулировать уровень цен на рынках. Государство не должно вмешиваться в этот тонкий механизм, так как любое, даже произведенное из лучших соображений, вмешательство нарушает баланс сил и в конечном итоге приведет к нерациональному использованию ограниченных, редких ресурсов.

А.Маршалл считал, что нарушение работы рыночного механизма может происходить не только из-за государственного вмешательства, но также из-за того, что продавец может приобрести власть над рынком, относительно независимо от покупателя формировать рыночные цены, тем самым став продавцом-монополистом. Однако он полагал, что это положение продавца не может сохраняться длительное время из-за конкуренции среди производителей. В реальности же экономика начала XX века продемонстрировала рост и устойчивость монополистических тенденций. Пожалуй, первыми, кто обратил внимание на это, были марксисты, но они проанализировали данную проблему с точки зрения своего политически ориентированного подхода, в очередной раз предсказав конец капиталистическому строю.

В рамках неоклассической теории углубили анализ проблем ценообразования и конкуренции, предложив «теорию несовершенной конкуренции», которая неплохо вписалась в схему А.Маршалла, известные ученые-экономисты Дж.Робинсон и Э.Чемберлин. Джоан Робинсон стала к тому же самой известной в мире женщиной-экономистом. Эти авторы внесли свой вклад, изучив механизм ценообразования на рынке в зависимости от степени его монополизации.

Неоклассическая теория пересмотрела точку зрения, позиции в ряде других проблем экономической природы. Более подробно познакомиться с вкладом неоклассицизма позволяют учебные пособия по микроэкономике, которые сейчас традиционно опираются на неоклассическую экономическую концепцию.

К неоклассицизму тесно примыкает и так называемый неолиберализм. Неолиберализм — течение, основной принцип которого, заложенный еще Адамом Смитом, сводится к минимизации государственного воздействия на экономику и предоставлению максимально возможной свободы действий производителям, предпринимателям, торговцам. Сторонники либерализма тяготеют к так называемой чисто рыночной экономике, подверженной минимальному государственному регулированию. Из современных экономистов ближе всего к этому направлению стоит Фридрих Хайек (1899–1992) и, в некоторой степени, талантливый экономист и социолог австрийского происхождения Йозеф Шумпетер (1883–1950).

Фридрих Август Хайек относится к числу ярых сторонников либерализации экономики, свободных рыночных отношений. Этот по происхождению австрийский, а по месту деятельности английский экономист стал ведущим поборником рыночной экономики в XX веке, ее проповедником. Он посвятил свои научные и публицистические труды доказательству превосходства рыночной системы ведения хозяйства над смешанной и тем более централизованной «командной» экономикой.

Хайек отважился даже в тяжелые для капиталистической экономики 30-е годы критиковать одного из самых выдающихся экономистов в мировой истории Кейнса за то, что последний выступал за государственное вмешательство в рыночную экономику.

Фридрих Хайек придавал огромное значение механизму экономического саморегулирования посредством свободных рыночных цен. В своей книге «Дорога к рабству» (1944) ученый утверждает, что всякий отказ от экономической свободы, от рыночного ценообразования неумолимо ведет к диктатуре и к экономическому рабству. В этой написанной в остро критическом, полемическом духе книге он утверждает, что социалистические идеи государственной экономики обречены на полный провал. Подобные мысли патриарх экономического либерализма развивает и в книгах «Индивидуализм и экономический порядок», «Основной закон свободы», «Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма».

В последней из указанных работ Ф.Хайек следующим образом характеризует конфликт между сторонниками свободного рынка и идеологами организации экономических взаимоотношений на основе централизованного управления: «Поскольку данный конфликт касается фактического вопроса, он должен быть разрешен с помощью научного анализа. Научный же анализ показывает, что, следуя спонтанно складывающимся нравственным тенденциям, лежащим в основе конкурентного рыночного порядка (а эти традиции не удовлетворяют канонам и нормам рационализма, принятым у большинства социалистов), мы производим и накапливаем больше знаний и богатства, чем возможно добыть и использовать в централизованно управляемой экономике, приверженцы коей претендуют на строгое следование «разуму».

За настойчивость в отстаивании принципов экономической свободы даже в период, когда стала очевидной необходимость государственного регулирования капиталистической экономики, Хайека называли экономическим динозавром. Фридриху Хайеку присуждена Нобелевская премия по экономике за 1974 год.

В практическом приложении идей неолиберализма к экономическим системам, переходящим на рыночные рельсы, велика заслуга Людвига фон Эрхарда — творца немецкого «экономического чуда». Его подходы к построению либеральной рыночной экономики ярко и детально представлены в книге «Благосостояние для всех» (1956). Есть основания утверждать, что профессор Л.Эрхард развил концепцию рыночного хозяйства и построил собственную модель последовательного перехода к такому хозяйству, основанную на идее приспособления к складывающейся ситуации.

Значительное влияние на экономическую теорию оказал пользующийся мировой известностью и широкой популярностью ученый-экономист Йозеф Шумпетер. Его книга «Теория экономического развития» (1912) неоднократно издавалась и переиздавалась во многих странах. Шумпетер в своих экономических исследованиях приходит к выводу, что в современной экономике главной движущей силой ее развития является свободное предпринимательство. Это обстоятельство и позволяет считать Й.Шумпетера представителем неолиберализма.

Шумпетер уделяет большое внимание и считает решающим фактором экономической динамики обновление, включая появление новых орудий производства, технологических процессов, материалов, сырья, освоение новых рынков. Тем самым его можно считать провозвестником инноваций в экономике. В то же время, согласно Шумпетеру, огромную роль в экономике играют такие мотивы предпринимательства, как интерес к делу, стремление к успеху, воля к победе, радость творчества.

3.11. Кейнсианство

Выдающийся английский ученый-экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) стал настолько известным, что его именем названо целое направление в экономической науке, основанное на взглядах и позициях, существенно отличающихся от проповедовавшихся другими учеными. Книга Дж.М.Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» была опубликована в 1936 году и появилась как нельзя вовремя. В этот период в основных промышленно развитых странах мира наблюдалось абсолютное падение производства, рост безработицы, массовое банкротство фирм и всеобщее недовольство. В мире стали распространяться коммунистические и национал-социалистические идеи. Казалось бы, крах капиталистической системы хозяйствования не за горами, и уже никто и ничто не в силах ее спасти.

Положение усугублялось тем, что неоклассическая доктрина не только не предлагала рецептов улучшения ситуации, но и вовсе отрицала саму постановку вопроса о возможности более или менее продолжительного периода кризисного состояния в экономике рыночного типа. Такое представление базировалось на так называемом законе Дж.Сэя, в соответствии с которым «предложение всегда создает соответствующий спрос». Поэтому, по выводам неоклассического анализа, несоответствие между спросом и предложением в масштабах экономики в целом и безработица могут носить лишь временный характер и вмешиваться в этот процесс нет необходимости. Книга Кейнса отвергает этот тезис, обосновывая необходимость и определяя конкретные направления регулирующего воздействия на экономику со стороны государства.

Сам Дж.Кейнс изложил свою теорию чрезвычайно тяжелым языком и без малейшей попытки сделать свой текст понятным публике. Вот как об этом пишет один из его видных последователей П.Самуэльсон: «"Общая теория..." ужасно написанная книга... Она полна иллюзий и путаницы... Сама кейнсианская система изложена в ней неясно... Вспышки озарения и интуиции перемежаются с нудной алгеброй. Когда ее в конце концов одолеешь, то оказывается, что анализ в ней очевиден и в то же время нов. Короче говоря, это работа гения».

До сих пор идут дискуссии о том, что Кейнс имел в виду, используя тот или иной термин, но в наиболее распространенном варианте толкования этой концепции можно выделить ее ключевые положения.

По Дж.Кейнсу, экономика в целом (макроэкономика) функционирует не так, как каждый рынок в отдельности (микроэкономика). Производство, а следовательно и предложение, любого отдельно взятого товара может увеличиваться постоянно. Производственные же возможности хозяйства в целом ограничиваются количеством трудовых ресурсов в данной стране. По мере того как трудовые ресурсы постепенно включаются в процесс производства, общий объем продукции увеличивается, но как только свободных ресурсов не остается, объем производства расти перестает. Таким образом получается, что законы микроэкономики и законы макроэкономики не совпадают.

До Дж.Кейнса было распространено убеждение, что по мере увеличения объемов производства происходит повышение личных доходов людей, что автоматически приводит к увеличению потребительского спроса. Если же часть денежного дохода не была по каким-то причинам потрачена на потребление, эти деньги будут так или иначе потрачены на приобретение основных средств, оборудования, то есть инвестированы. Поэтому общая сумма сбереженных доходов равна сумме инвестиций в экономику.

Дж.Кейнс впервые обратил внимание на то, что средний уровень доходов граждан в развитых странах мира в XX веке гораздо выше минимально необходимого уровня доходов, поэтому экономическое поведение современных людей изменилось таким образом, что они стремятся при росте своих доходов все большую их часть сберегать и все меньшую часть потреблять. Чем выше общая величина доходов, тем меньшая часть потребляется и большая часть сберегается. Таким образом, если спрос состоит только из потребительских расходов населения, общая величина его падает тем быстрее, чем быстрее растут доходы. При этом необходимо помнить, что сбереженные средства вовсе не обязательно будут инвестированы в полном объеме.

Дело в том, что если сбережения зависят от доходов, то инвестиции в конечном итоге — от цены денег, банковских процентов ставок на кредиты. Чем более дороги деньги, то есть чем выше ставки процента, тем меньше предприниматели инвестиру-

ют средств. И наоборот, чем кредитные деньги дешевле, тем больше их вкладывается в экономику. Следовательно, могут быть ситуации, когда сумма сбережений не равна сумме инвестиций. Если объем инвестиций превышает объем сбережений (вследствие «разводнения денег»), в экономике возникает инфляция, если сбережений больше, чем инвестиций (вследствие складывания денег «в кубышку»), возникает безработица.

Экономическое развитие дестабилизируется под влиянием рыночного механизма хозяйствования из-за тенденции к сокращению общей величины спроса, это приводит к затариванию рынков, последующему закрытию предприятий, сокращению рабочих мест, росту безработицы. Это в свою очередь еще больше снижает спрос, и начинается новый виток банкротств. Таким образом, рынок не в состоянии выправить создавшееся положение, и ему следует помочь справиться с этими трудностями с помощью государственной политики. Так полагает, утверждает Дж.Кейнс.

Государственная экономическая политика должна быть направлена на поддержание устойчивого платежеспособного спроса. Так как общая величина совокупного спроса складывается из нескольких компонентов, сокращение одного из них должно быть компенсировано ростом другого. Например, если происходит сокращение потребительских расходов населения, должно произойти увеличение государственных расходов.

При этом принципиально важно определить: как, на какие цели и в какой сфере должны быть осуществлены государственные расходы. Если, например, правительство вкладывает средства в строительство новых промышленных предприятий при падающем спросе на промышленную продукцию, это может привести лишь к росту затаривания на рынке. Так как главная проблема в экономике — это сбережения, то государственные расходы должны быть ориентированы таким образом, чтобы вызвать у людей желание превратить свои сбережения в потребительские расходы. Возьмем, например, жилищное строительство. Если государство истратит средства на стимулирование строительства жилья, это приведет к тому, что, во-первых, предприниматели, стремясь заработать на этом, будут вынуждены вкладывать средства не только в собственно строительство домов, но и в производство стройматериалов и строительного оборудования, строительство дорог. Дж.М.Кейнс называл это явление эффектом акселерации, имея в виду, что государственные инвестиции оживляют деловую активность через увеличение частных инвестиций в сопряженные проекты.

Во-вторых, государственные и частные инвестиции в жилищные проекты вызовут расходование сбереженных населением средств на потребление, что вызывает так называемый мультипликативный эффект роста спроса и вложений. Получившие новое жилье захотят купить новую мебель, это приведет к росту спроса на дерево, породит рост доходов в мебельной и деревообрабатывающей промышленности. Таким образом, общая величина совокупного спроса вырастает. Кроме этого, Дж.М.Кейнс по иному взглянул на роль фактора бережливости в процессе экономического развития. С точки зрения классической экономической теории капитал накапливается тем быстрее, чем более бережливы предприниматели. С точки зрения Дж.М.Кейнса, протестантская проповедь бережливости, особенно в периоды экономических трудностей, явно неуместна, так как приводит к сокращению потребительских расходов и тем самым лишает доходов людей, занятых в производстве товаров и услуг, не потребленных имущими слоями общества («парадокс бережливости»).

Из теории Дж.М.Кейнса вытекали весьма практичные выводы. Главная задача государства состоит в сохранении так называемого макроэкономического равновесия через воздействие на совокупный спрос. Если в стране начинается инфляция, это означает, что совокупный спрос излишен и он должен быть сокращен. Ужесточая налоговый режим, проводя политику «дорогих» денег, правительство должно сократить платежеспособный спрос, и инфляция прекратится. Наоборот, если главная проблема в стране — это проблема безработицы, правительство должно ослабить налоговый режим, сделать кредиты легкодоступными для предпринимателей (политика «дешевых» денег). Это приведет к росту совокупного спроса, созданию новых рабочих мест и снижению безработицы. Таким образом, кейнсианство стало теоретической основой ставшей традиционной на Западе системы государственного антициклического регулирования.

Первоначально кейнсианская теория была воспринята во многих западных государствах как одна из разновидностей социалистической концепции. Однако вскоре выяснилось, что между этими двумя подходами разница весьма велика. Исходя из идеи о неэффективности рыночного механизма, социалисты и Дж.М.Кейнс делали совершенно различные выводы. Социалисты предлагали ликвидировать рыночную систему, заменив ее тотальным государственным планированием, кейнсианцы же предлагали, сохранив рыночный механизм, лишь научиться корректировать его методами государственной политики. Уже первые попытки на практике реализовать отдельные положения кейнсианского учения, предпринятые в период так называемого нового курса Ф.Рузвельта в США, широкое распространение методов государственного регулирования в послевоенный период показали, что предложенная концепция высокоэффективна в практическом плане и ничего общего с социалистической доктриной не имеет.

3.12. Экономические теории послевоенного периода

После второй мировой войны кейнсианство заняло господствующие позиции в области экономической теории. В арсенале правительств большинства стран мира кейнсианские методы регулирования экономики стали преобладающими. Однако последовательное применение кейнсианской доктрины сопровождал ряд негативных явлений в экономике. Государственное регулирование требовало повышенных расходов средств бюджета, что вело к постоянному дефициту, росту государственного долга, инфляции. Хозяйственная жизнь постепенно бюрократизировалась, всеобщее увлечение методами регулирования вело к снижению экономических стимулов развития и замедляло темпы экономического роста. Уже в 50–60-е годы XX века базовые постулаты, выработанные представителями кейнсианской школы, были опровергнуты или по крайней мере поставлены под сомнение экономистами, представляющими ряд новых школ и течений. Среди оппонентов выделяются представители так называемой чикагской школы или монетаризма.

Монетаризм — теория, исходящая из представлений о решающем влиянии денежной массы на цены, инфляцию и на ход экономических процессов. Поэтому монетаристы сводят управление экономикой прежде всего к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег.

Элементы монетаризма просматриваются еще в экономических учениях древности и в явном виде присутствуют у меркантилистов. В определенной степени монета-

ризм присущ и классической школе, в частности Д.Рикардо. Но в современном, достаточно законченном виде концепция монетаризма выражена в работах лауреата Нобелевской премии по экономике за 1976 год американского профессора Милтона Фридмена.

Экономические советы Фридмена использовались в Чили во времена правления Пиночета и во многом сказались на экономической политике, проводимой президентом США Рейганом и известной под названием «рейганомика».

М. Фридмен — признанный глава новой монетаристской школы. Написав совместно с А.Шварцем «Монетарную историю Соединенных Штатов 1867–1960 гг.», он отстаивает в этой книге позицию, согласно которой в долговременные периоды крупные изменения хозяйственной жизни связаны прежде всего с денежной массой и ее движением. «Хозяйство пляшет под дудку доллара, повторяет танец доллара» — так считает М.Фридмен. Все крупнейшие экономические потрясения, включая Великий кризис 1930 года, объясняются Фридменом последствием денежной политики, а не нестабильностью рыночной экономики. По мнению Фридмена, влияние денег на экономическую активность не есть внешний (экзогенный) фактор хозяйства, а, скорее всего, наоборот — внутренний (эндогенный) фактор. Следуя монетаристской школе, он считает спрос на деньги одним из важнейших побудителей экономики.

Фридмен исходит из существования «последовательной, хотя и не абсолютно точной связи» между темпами роста количества денег и номинального дохода. Он полагает, что инфляция «всегда и везде представляет собой денежное явление», порожденное опережающим ростом денег в сравнении с объемами производства.

Фридмен довольно часто высказывается против социальных мер правительства, направленных на поддержку низкооплачиваемых слоев населения, полагая их неэффективными социальными действиями. Фридмен всегда подчеркивает огромную роль свободы в рыночной экономике. Неприятие им социальных программ Фридмен объясняет тем, что в конечном счете они не улучшают, а ухудшают положение как малоимущих, так и всего хозяйства в целом.

Как полагает М.Фридмен, государственное вмешательство в рыночную систему может дать кратковременный положительный результат. Но экономическая система сложна и непредсказуема, поэтому в долгосрочной перспективе неизвестно, будут ли общие последствия государственных мер положительными или отрицательными. Фридмен считает, что государство должно как можно меньше и осторожнее вмешиваться в рыночные отношения, что сближает его с неолиберальной школой.

Теория экономики предложения (А.Лаффер и Дж.Гилдер) воспроизводит в современных условиях многие положения неоклассической школы. Основная идея этой теории состоит в том, что надо стимулировать активизацию предложения продукции, а не подвергать совокупный спрос государственному регулированию. По мнению сторонников этого подхода, главная беда современной экономики западного типа — зарегулированность рынков. Если последовательно провести флексибилизацию, то есть дерегулирование, рынки восстановят свою эффективность и отреагируют повышением объемов производства. Таким образом, следует прежде всего воссоздать классический механизм накопления капитала и возродить свободу частного предпринимательства.

Конкретными мерами, направленными на реализацию целей политики государства в рамках теории экономики предложения, должны стать антиинфляционные

меры в духе монетаризма, снижение налоговых ставок на доходы населения и прибыль корпораций, сокращение дефицита государственного бюджета за счет сокращения государственных расходов, а также последовательная политика приватизации государственной собственности. Во многом опираясь на теорию экономики предложения, М.Тэтчер в Великобритании, Р.Рейган в США, К.Танака в Японии в 70-е годы провели серьезное реформирование хозяйственных систем в этих странах и вошли в историю как реформаторы консервативного типа.

Теория рациональных ожиданий начала развиваться лишь в 70-е годы и поэтому считается одним из самых молодых направлений в современной экономической теории. Наиболее активными авторами, разрабатывающими эту концепцию, являются Дж.Мут, Т.Лукас и Л.Реппинг. Признанием заслуг этой школы является то, что Нобелевская премия по экономике за 1996 год была присуждена Томасу Лукасу.

По мнению сторонников этой концепции, потребители принимают решения о текущем и перспективном потреблении, исходя из прогнозов будущего уровня цен на предметы потребления. Потребители стремятся к максимизации полезности и при этом способны предсказывать все возможные изменения в хозяйстве, исходя из своего предыдущего жизненного опыта. Так как экономическая политика правительства в последние годы была дискретна, то есть либо стимулировала занятость, либо была антиинфляционна, потребители научились приспосабливаться к этим изменениям и своим рациональным поведением сводят к нулю эффективность этой политики. Поэтому правительство должно создавать стабильные, предсказуемые правила рыночного поведения, отказавшись от дискретной стабилизационной политики кейнсианского типа.

В современных условиях известное распространение получил и так называемый **институционализм**, некоторые элементы которого были заложены еще в начале века работами Торнстона Веблена.

Главой и идеологом этой школы в наше время является видный американский экономист Джон Кеннет Гэлбрейт. Согласно его точке зрения, в современной экономике на передний план выходят не столько процессы производства и обращения, сколько экономической организации, управления. Социальный и организационный факторы выводятся Гэлбрейтом в число определяющих. Он считает государство, крупные корпорации и профсоюзы социальными институтами, решающим образом влияющими на экономику.

Гэлбрейт исходит из предположения, что в эпоху технико-технологического прогресса определяющая роль в управлении принадлежит техноструктуре, то есть слою менеджеров, который руководствуется надклассовыми интересами. Он полагает, что «планирующая» и «рыночная» структуры способны сосуществовать в смешанной экономике, и не видит препятствий к слиянию, конвергенции капиталистической и социалистической систем.

Характерно, что идеи конвергенции поддержаны такими видными представителями экономической мысли, как американский экономист Уолт Ростоу и нидерландский экономист, лауреат Нобелевской премии Ян Тинберген.

Основные идеи постиндустриального общества изложены в книгах Д.Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономические теории и цели общества» (1973).

3.13. Экономическая мысль в России

Состояние и развитие экономической науки в любой стране тем или иным образом связано с уровнем, достигнутым ее хозяйством, характером экономических проблем, стоящих перед обществом. Как и во всем остальном мире, первое полуторатысячелетие нашей эры не знаменовалось в России зарождением крупных экономических теорий и появлением великих экономистов, оставивших глубокий след в истории.

Пробуждение экономической мысли в России тесно связано с образованием всероссийского рынка и возникновением мануфактур в XVII веке.

Наиболее глубокий след в российских экономических воззрениях этого периода оставил Афанасий Ордин-Нащокин (1605–1680). Он ратовал за укрепление централизованного государства помещиков и купцов, разработал программу осуществления экономической политики России, написал «Новоторговый устав», направленный на защиту русских торговых людей.

Крупные экономические преобразования петровских времен были поддержаны экономистом Иваном Тихоновичем Посошковым (1652–1726), написавшим обстоятельный трактат «Книга о скудости и богатстве» (1724).

Отвечая на вопрос: «Почему приключается напрасная скудость и почему приумножается богатство?», И.Т.Посошков утверждал, что для изжития скудости и обогащения государства и народа необходимо прежде всего побороть праздность и привлечь к трудовой деятельности все трудоспособное население. Каждый труженик должен производить больше, чем требуется для его собственного потребления, то есть трудиться «с прибытком» или, говоря по-современному, работать прибыльно, рентабельно. Петровский экономист призывал в своей книге к строжайшей экономии как одному из важнейших источников богатства. Он утверждал также, что первостепенная задача государства состоит в проявлении заботы о благе народа.

Еще 270 лет назад Посошков призывал вывозить из России не сырье, а промышленные товары, не ввозить из-за границы продукцию, которую Россия способна производить самостоятельно, соблюдать баланс экспорта и импорта.

И.Т.Посошков выступал за промышленное развитие России, признавая в то же время роль сельского хозяйства, крестьянского богатства, которое он называл «царственным».

Будучи сыном своего времени, экономист и мыслитель Посошков не смог перешагнуть через порог представлений о крепостнической системе как основе государственного строя и оплоте хозяйства. Исходя из правомерности существования класса помещиков, владеющих землей и крестьянами, И.Т.Посошков в то же время рекомендовал ограничить крестьянские повинности, закрепить за крестьянами земельные наделы.

В части налогообложения И.Т.Посошков предлагал заменить подушную подать поземельной, ратовал за введение особого налога в пользу церкви — десятины.

В XVIII веке российская экономическая мысль нашла свое выражение в работах историка и экономиста Василия Никитича Татищева (1686–1750), и в частности в его сочинении «Представление о купечестве и ремеслах». В.Н.Татищев поддерживал развитие промышленности, торговли, купечества в России, выступал за политику протекционизма. Сказал свое слово в экономической науке и Михаил Васильевич Ломоносов (1711–1765).

Экономическая программа передовой части дворянства России представлена в трудах видного экономиста Николая Семеновича Мордвинова (1754–1845) и в проектах известного государственного деятеля Михаила Михайловича Сперанского (1772–1839), которых можно назвать русскими представителями классической экономической школы. Писатели и философы А.Н.Радищев, А.Н.Герцен, Н.Г.Чернышевский, Н.А.Добролюбов также не чурались достаточно революционных для своего времени экономических воззрений.

Так, в материалах и исследованиях, принадлежащих перу А.Н.Радищева (1749–1802), можно найти высказывания о стимулирующей роли торговли для промышленного развития России, о видах цен и их связи с полезностью, о видах договоров при торговых сделках, о стимулирующей и дестимулирующей роли налогообложения, о содержании продажи, покупки, мены, услуги, уступки, займа, лотереи, выкупа, торга, о займах (кредитах), процентах и их норме.

Основоположник русской статистики А.А.Чупров (1874–1926), член-корреспондент Петербургской Академии наук, известен как автор работ по проблемам политической экономии, экономической статистики, сельского хозяйства, денежного обращения и цен.

Марксистские идеи научного социализма были глубоко восприняты в России, анализировались и обсуждались народником Михаилом Александровичем Бакуниным (1814–1876), теоретиком Георгием Валентиновичем Плехановым (1856–1918), экономистом Петром Бернгардовичем Струве (1870–1944) и, конечно же, крупнейшим последователем и воплотителем марксистских идей Владимиром Ильичом Лениным (1870–1924).

Глубокий след в российской экономической науке XX века оставил ученый-энциклопедист Михаил Иванович Туган-Барановский (1865–1919). Он стал первым российским ученым-экономистом, провозгласившим необходимость соединения трудовой теории стоимости с теорией предельной полезности. Наибольший вклад внес М.И.Туган-Барановский в теорию рынков и кризисов, анализ развития капитализма и формирования социализма, разработку социальных основ кооперации. Не будучи твердым приверженцем единого направления в экономической науке, Туган-Барановский частично примыкал к марксизму, в то же время ему не были чужды и другие воззрения, в частности он признавал теорию предельной полезности, опирался на субъективную психологию, которые, как известно, находятся в стороне от столбовой дороги марксистского учения. В.И.Ленин неоднократно ссылался на исследования М.И.Туган-Барановского.

К числу наиболее крупных и известных научных работ Туган-Барановского относятся: «Учение о предельной полезности», «Промышленные кризисы в Англии», «Русская фабрика в прошлом и настоящем. История развития русской фабрики», «Теоретические основы марксизма», «Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма», «Современный социализм в своем историческом развитии», «Социальные основы кооперации», «Социализм как положительное учение». Этот представительный список служит дополнительным свидетельством огромного и чрезвычайно разнообразного вклада ученого в экономическую науку.

Из числа ученых-экономистов и практиков, пытавшихся построить теорию социалистического планового хозяйства, сочетая представления о плане и рынке, исходя из возможности взаимодействия планового и рыночного хозяйства, упомянем таких, как Владимир Александрович Базаров (В.А.Руднев, 1874–1939) и Евгений Алек-

сандрович Преображенский (1886–1937). Естественно, что их участь в эпоху сталинизма была печальной.

Следует особо выделить имена двух ученых-экономистов советского периода российской истории. Это Александр Васильевич Чаянов (1888–1937) и Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938).

А.В.Чаянова справедливо называют заслуженным представителем организационно-производственного направления в российской экономической мысли, теоретиком семейно-крестьянского хозяйства. Никто в России первой половины XX века не может сравниться с Чаяновым по значимости научного вклада в прикладную аграрно-экономическую теорию. В числе более двухсот научных работ, принадлежащих перу А.В.Чаянова, ведущее место занимают такие, как «Очерки трудового хозяйства», «Организация крестьянского хозяйства», «Основные идеи и методы общественной агрономии», «Краткий курс кооперации», «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации».

А.В.Чаянов был настолько эрудированным, глубоко культурным, разносторонне развитым человеком, что, будучи занят крупнейшими исследованиями в области теории крестьянского хозяйства и огромной практической работой, он тем не менее успевал писать литературные произведения, повести приключенческого жанра, *делать научные доклады об истории Москвы. В одном гениальному ученому явно не* повезло — его научные идеи о развитии крестьянского хозяйства в России, о кооперировании расходились со сталинскими установками на принудительную коллективизацию сельского хозяйства. Этого было достаточно, чтобы объявить талантливого ученого буржуазным экономистом, оборвать его научную карьеру и саму жизнь.

В 1930 году А.В.Чаянова после длительной травли арестовывают, предъявив ему ложное обвинение в принадлежности к некоей мифической трудовой крестьянской партии, о которой он и представления не имел. В результате надуманного судебного процесса — четыре года тюрьмы с последующей ссылкой. В 1937 году ученого ждал новый арест, новое нелепое обвинение, приговор к расстрелу, исполненный в день приговора.

Не менее печальна и судьба Н.Д.Кондратьева. В настоящее время имя Н.Д.Кондратьева вошло в мировую экономическую науку, он стал широко известен как один *из создателей теории больших циклов, длинных волн, представляющей по существу* новое направление экономической мысли. Увы, признание пришло практически после полувекового замалчивания его имени, обусловленного тем, что в 30-е годы выдающийся экономист попал под колесо сталинской тирании.

Первые крупные исследования ученого относятся к области экономической динамики, конъюнктуры, планирования. В 1926 году Н.Д.Кондратьев завершает создание теории больших циклов в экономике, которая в тот период еще не была воспринята его соотечественниками и коллегами. Дальнейшая научно-организационная деятельность ученого вплоть до 1928 года, когда он по навету был отстранен от работы, связана с Институтом народнохозяйственных конъюнктур. К этому времени Н.Д.Кондратьев уже сформировался как ученый с мировым именем, был избран членом ряда иностранных научных обществ, стал автором десятков научных статей.

Печальную роль в судьбе замечательного ученого-экономиста сыграло то обстоятельство, что в 1927 году он выступил с резкой критикой проекта пятилетнего плана, отстаивая мысль, что перспективные планы должны содержать не конкретные количественные показатели, а общие направления развития. С этого момента и вплоть

до 1930 года, когда он был арестован, Н.Д.Кондратьев подвергался незаслуженным нападкам в печати как «вредитель». За приписанное ему участие в создании трудовой крестьянской партии ученый-экономист был осужден на восемь лет лишения свободы. Но и в этих тяжелых условиях нашел в себе мужество продолжать исследования.

В 1938 году, когда должен был закончиться срок заключения, пришел новый, повторный приговор. На этот раз — смертный. Спустя более 60 лет оба приговора по делу Н.Д.Кондратьева отменены, и имя его возвращено большой экономической науке.

Российская экономическая наука второй половины XX века известна своими достижениями в области экономико-математического моделирования. Весомый вклад в это направление внес академик Василий Сергеевич Немчинов (1894–1964), известный своими работами в области статистики и математического моделирования экономических процессов. Человек огромной работоспособности и обширной эрудиции, он был не только баловнем судьбы, но и умел достичь значительных успехов даже на, казалось бы, неблагодатной почве. Ряд его работ (а всего Немчиновым написано их более 350) посвящен специальным статистическим методам. Главная работа этого направления — «Статистика как наука» (1952). Значительная часть его экономических исследований посвящена проблеме развития производительных сил и анализу хозяйственных явлений с применением математических методов.

В 1957 году В.С.Немчинов начал систематическую подготовку исследований в области экономико-математических методов, а в последние годы жизни проявил себя незаурядным организатором этого направления экономической науки.

Многие идеи ученого, а именно «планировать конечные, а не промежуточные результаты», «преодолеть концепцию бесплатности основных фондов», «придать уровню рентабельности значение важнейшего критерия оценки качества работы предприятия», будучи своевременно реализованными, помогли бы ослабить кризисные явления в российской экономике.

В числе лауреатов Нобелевской премии по экономике наряду с выходцем из России Василием Леонтьевым значится и академик Леонид Витальевич Канторович (1912–1986).

Л.В.Канторович обратил на себя внимание как вундеркинд еще в раннем детстве своими выдающимися математическими способностями. С опережением на несколько лет окончил Ленинградский университет и вскоре стал профессором. Еще в юношеском возрасте выполнил фундаментальные исследования в области теории приближенных вычислений и функционального анализа. Но вершиной его творчества стало создание новой ветви математики, именуемой линейным программированием и имеющей непосредственное приложение к экономике.

В конце 30-х годов молодой профессор продемонстрировал возможность использования теории линейного программирования при решении задачи оптимального раскроя материала. По сути, этим были заложены основы математической теории оптимального планирования и использования ресурсов, которой Л.В.Канторович посвятил свою жизнь. Его работы в области приложения математических методов к решению экономических задач были отмечены Государственной и Ленинской премиями. В 1964 году Л.В.Канторович избирается академиком и становится лидером советской экономико-математической школы. Как одному из отцов теории линейного программирования и приложения методов математического программирования к решению экономических задач ему в 1975 году присуждается Нобелевская премия по экономике (совместно с американцем Т.Ч.Купмансом).

Работы Л.В.Канторовича в области математической экономики широко известны во всем мире, используются в макроэкономических исследованиях.

Безусловны и выдающиеся заслуги, значительный вклад в развитие экономико-математической теории академика Александра Ивановича Анчишкина (1933–1987), известного своими работами в области макроэкономического прогнозирования.

Таким образом, развитие экономических концепций в России находится в общем русле этого процесса в мире. При этом российские ученые внесли свой, может быть еще не вполне оцененный, вклад в развитие отдельных вопросов экономической науки.

История экономической науки, естественно, не имеет конца, она творится непрерывно, пока продолжается жизнь. Теоретическая и прикладная экономика обогащают человечество новыми знаниями, достижениями. Об этом свидетельствует факт ежегодного присуждения Нобелевской премии по экономике выдающимся ученым начиная с 1961 года.

Хотя экономическая наука явно отстает от практических запросов, было бы искажением истины не видеть ее продвижения вперед, обогащения теоретического и прикладного арсеналов этой науки. О возрастающей важности экономической науки свидетельствует привлечение ученых-экономистов в состав не только советников, но и членов правительств. Как справедливо отмечал еще Дж.М.Кейнс, идеи ученых-экономистов влияют на экономическую и государственную политику гораздо больше, чем кажется на первый взгляд.

Экономическая образованность становится неотъемлемой частью общечеловеческой культуры. Экономика стала гуманитарным предметом, изучаемым не только в высших учебных заведениях, но и в общеобразовательной школе.

Продолжает расти и ветвиться древо экономической науки, в кроне которого зарождаются и развиваются новые течения экономической мысли, призванные полнее и глубже объяснять наблюдаемые и предвидеть будущие экономические события.

Глава 4
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ

4.1. Об особенностях проявления и действия законов в экономике

Окружающий нас мир и мы сами при всем своем разнообразии устроены таким образом, что процессы и явления в природе и в обществе подчиняются определенным правилам. Иначе говоря, действуют типовые, установившиеся, многократно повторяющиеся, всеобщие соотношения, связи как между самими процессами, так и между характеризующими их показателями. Это могут быть связи причинно-следственного характера (данная причина всегда порождает данное следствие), либо устойчивые зависимости между одновременно проявляющимися разными сторонами одного и того же процесса, либо многократно проявляющиеся однотипные результаты взаимодействия разных явлений. Универсальные всеобщие способы «поведения» всего сущего в мире, объективно свойственные всем явлениям данного рода, класса, принято называть **законами**.

Наличие законов обнаружено и многократно подтверждено в физическом и биологическом мире. Это законы механики, закон сохранения и превращения вещества и энергии, законы наследственности и эволюции всего живого. Принципиальная особенность таких законов состоит в том, что они действуют независимо от воли и сознания людей.

Довольно часто приходится слышать о существовании и проявлении **экономических законов**, характеризуюших типовые черты взаимосвязей и взаимодействий между частями, элементами экономической системы, включая и людей, участвующих в экономических процессах. Обычно имеется в виду наличие всеобщих, постоянно наблюдаемых связей и соотношений между производством, распределением, обменом, потреблением вещей, благ, услуг и показателями, характеризующими эти процессы.

Действительно ли и в какой мере экономическим явлениям, событиям, процессам объективно присущи всеобщность, типовость, позволяющие утверждать, что мы наблюдаем действие объективно существующих экономических законов?

Одно представляется ясным и очевидным: в той своей части, в которой экономика включает естественные процессы, а экономическая наука опирается на естествознание, действуют физические и биологические законы естественного мира. Здесь все происходит объективно, независимо от волеизъявления людей, в соответствии с изначальным замыслом Творца. Поэтому, когда мы уверенно заявляем, что нельзя потребить больше, чем имеется, произведено, получено, то этот экономический закон целиком вытекает из закона сохранения вещества. Там, где экономика сталкивается с законами природы, не приходится задумываться о субъективном факторе. Эти законы универсальны, и проблема заключается только в степени познания и понимания сферы их действия, так как и на них распространяется принцип относительности. Ведь даже физические законы не носят абсолютного характера.

Намного сложнее обстоит дело с проявлением закономерных начал в той, основной, части экономики, где в естественные процессы вмешался и продолжает вмешиваться человек, где люди стали неотъемлемой частью экономической системы, участвуют в экономических процессах в качестве производителей, потребителей, управленцев.

Один из великих экономистов XIX века Альфред Маршалл писал по этому поводу: «В формулировке экономических законов учитывается, как стремится человек поступать в определенных условиях. Они в одном напоминают физические законы: и те и другие предполагают наличие определенных условий. Законы человеческого поведения, конечно, не так просты, определенны и не так четко устанавливаются, как закон всемирного тяготения, но многие из них можно отнести к естественным законам, имеющим дело со сложным предметом исследования».

В какой же мере законы экономики можно и следует считать законами человеческого поведения?

Было бы неправомерным утверждать, что экономические процессы, связанные с людьми, управляемые ими, во всем протекают именно так, как того желают люди, что законы в этой части экономики предопределяются не божественным промыслом, а человеческой волей. Несомненно, что и в экономическом поведении людей, а вместе с ними и отдельных частей экономической системы наблюдаются устойчивые признаки, типовые свойства, напоминающие законы природы. Есть все основания утверждать, что люди стремятся к увеличению доходов, что с ростом доходов изменяется структура расходов и потребления, что значительное увеличение денежной массы порождает рост цен и дефицит товаров, что по мере возрастания количества определенных благ, которыми обладает конкретный человек, относительная ценность, полезность каждой вновь обретаемой единицы уменьшается, что богатые люди стремятся купить предметы роскоши, а бедные — товары первой необходимости.

Однако можно ли назвать все эти наблюдаемые свойства экономического поведения, функционирования экономических систем законами в полном смысле этого слова? Думается, что нельзя. По той простой причине, что отдельные субъекты, следуя собственным целям, желаниям, установкам, привычкам, психологии, способны отклоняться от общих правил, не соблюдать их. К тому же наблюдаются не только прихоть отдельных людей, «оригинальничанье», выводящее их за пределы типового, закономерного поведения. Зачастую отклонения могут носить массовый характер, переходить в иной тип поведения значительных групп людей, а то и стран, население которых обладает собственным экономическим менталитетом, как самовыработанным, так и внушенным, навязанным извне.

Чтобы учесть и отразить это обстоятельство, советская экономическая наука пыталась ввести представление об экономических законах, свойственных отдельным формациям. Появились «экономические законы капитализма», «экономические законы социализма». Но при таком подходе теряется основной признак закона — его всеобщность.

Таким образом, приходится, с одной стороны, отмечать явные признаки типовости, общности ряда признаков, присущих «человеческой экономике», экономическим процессам, отношениям, связям между элементами экономической системы, и, с другой стороны, неизбежное проникновение в них субъективных начал, ограниченную общность.

В связи с этим думается, что применительно к экономике правомернее пользоваться термином «закономерности», чем «законы». Однако нет ничего хуже, чем ломать установившуюся терминологию, потому, следуя традиции, придется и в книге, и в жизни продолжать употреблять слова «закон», «законы».

Необходимо, и это принципиально важно, обратить внимание на то обстоятельство, что, когда речь идет об экономических объектах, процессах, отношениях, само слово «закон» трактуется двояко.

Во-первых, это объективные закономерности, о которых говорилось ранее. Иногда им присваиваются имена ученых-экономистов, открывших, обнаруживших или описавших такие закономерности. К примеру, известен закон рынков Сэя, о котором упоминалось в главе 3, посвященной экономическим учениям.

Во-вторых, законами называют юридические нормативные акты, принимаемые законодательными органами страны. Такие законы предусматривают правила, нормы экономического поведения, которые обязаны соблюдать органы управления, предприятия, организации, фирмы, предприниматели, граждане данной страны. Это законы, навязанные государством, правительством экономическим субъектам страны, исходя (по замыслу) из интересов общества, народа. Иногда и таким законам даются имена тех лиц, которые их предложили или принимали. К примеру, в США широко известен принятый в 1947 году закон Тафта-Хартли, ограничивший права профсоюзов на проведение забастовок. Естественно, что законы страны могут быть в определенной мере объективными, но наличие в них субъективного фактора и временный характер таких законов заведомо исключают их отнесение к категории экономических законов.

Ниже рассмотрены наиболее известные и общие закономерности, принципы, которые следует отнести к экономическим законам исходя из их всеобщего характера, подтверждения положений этих законов в реальной жизни и факта научного признания таких законов.

Отдельные экономические законы и принципы частного характера не излагаются в данной главе, так как они представлены в последующих главах. Одновременно приходится признать, что еще не завершена систематизация экономических закономерностей, их сведение в четкую систему.

4.2. Закон возвышения потребностей

Все люди в чем-то нуждаются. Прежде всего в том, что им необходимо для жизни, в средствах и условиях существования. И естественно, в том, что требуется для получения, создания средств и условий существования. Нужды людей, принявшие форму конкретной необходимости в определенных благах, товарах, услугах, называют **потребностями**. Круг потребностей современного человека крайне разнообразен. Тем более что человеческие потребности включают не только индивидуальные нужды, но и потребности семьи, социальной группы, производственного коллектива, населения, народа, государства.

Количество видов благ, товаров, услуг, в которых испытывают потребности люди, исчисляется миллионами, тем не менее круг их непрерывно расширяется. Об этом свидетельствует тот простой факт, что в течение каждых десяти лет количество видов потребительских товаров и услуг увеличивается более чем в два раза при одновременном увеличении объема потребления многих видов. Так что **потребности растут в количественном и в еще большей степени в качественном отношении.** Эта подтверждае-

мая многолетней историей человечества закономерность заслуживает выделения и может быть названа **законом возвышения потребностей**.

Применение слова «возвышение» взамен напрашивающихся слов «увеличение», «рост» призвано подчеркнуть, что имеется в виду не только стремление к количественному возрастанию потребления, но в не меньшей степени изменение структуры потребностей, расширение их круга, разнообразия, смещение приоритетов, развитие взаимозаменяемости, качественное совершенствование. Во многих случаях изменение потребностей объективно обусловлено переменами в условиях жизни, в среде, окружающей людей. Стремление к увеличению продолжительности жизни, снижению заболеваемости, духовному совершенствованию, самовыражению личности, личной и общественной безопасности также служит объективным фактором расширения круга потребностей.

Таким образом, прогресс человечества, рост его культуры, знаний, преобладание духовных начал, расширяющиеся возможности экономики неизбежно обусловливают возвышение потребностей как закономерность человеческой цивилизации.

4.3. Принцип ограниченности ресурсов

Как ясно из предшествующего изложения, главная задача экономики (хозяйства) состоит в использовании экономических ресурсов (земля, труд, капитал, знания) в целях получения экономического продукта (продукция, товары, работы, услуги). Экономический продукт необходим человеку, семье, социальным группам, народу, обществу, государству для удовлетворения их многочисленных потребностей, нужд, интересов.

В предыдущем параграфе подчеркивалось, что потребности обладают печальной особенностью: в целом они не ограничены, не насыщаемы и к тому же непрерывно возрастают в количественном и в качественном отношении. Конечно, некоторые потребности отдельного потребителя вполне можно удовлетворить полностью, насытить. Как отмечают авторы одного из учебников по экономике, потребность человека в операции аппендицита вполне удовлетворяется одной операцией. Даже самому большому любителю пива достаточно десятка бутылок для насыщения. Вряд ли семье понадобится больше трех холодильников в квартире. Но индивидуальные желания в отношении богатства, денег не имеют явно выраженного предела. То же самое касается стремления людей приобрести те ценности, которых у них просто нет. Если же говорить о коллективных, общественных, государственных потребностях, то они воистину во многом, если не во всем, практически беспредельны в том смысле, что трудно назвать четкие, конкретные пределы, уровни их полного удовлетворения.

Итак, люди, население, страны нуждаются, желали бы потреблять весьма значительное, практически неограниченное количество конечного экономического продукта в виде потребительских товаров и услуг. Для их производства необходимо еще большее количество и разнообразие промежуточных продуктов (факторов производства), получение которых требует изначального использования экономических ресурсов: природных, трудовых, основных и оборотных средств, информации. И вот здесь-то возникает неизбежное противоречие между желаемым и возможным, между потребностями и ресурсами.

Дело в том, что **все виды экономических ресурсов, находящихся в распоряжении человечества в целом, отдельных стран, предприятий, семей, ограниченны и в количест-**

венном и в качественном отношении. Их заведомо недостаточно для удовлетворения всей гаммы человеческих потребностей. В этом и заключается **принцип ограниченности, редкости ресурсов**.

Пахотные земли и земельные массивы для размещения экономических объектов, водные ресурсы, воздушный бассейн, полезные ископаемые, животный и растительный мир — все это имеет конечные пределы использования, во многом относится к невозобновляемым природным ресурсам.

Труд людей ограничен их количеством, возможностью и способностью трудиться, трудовой отдачей, количеством рабочего времени.

Средства производства в виде зданий, сооружений, машин, оборудования, материалов обладают явно заданными пределами, обусловленными возможностями их создания, характером и эффективностью применения, выбытием по мере износа, использования. Возникновение **вторичных ресурсов** в виде отходов производства и потребления лишь частично позволяет восстановить затрачиваемые ресурсы.

Хотя возможности познания беспредельны, но реальный объем накопленных знаний, сведений, данных, то есть информационных ресурсов, практически всегда оказывается количественно недостаточным и качественно несовершенным для решения экономических проблем, возникающих перед людьми.

Если же рассматривать денежные ресурсы как средство приобретения других видов ресурсов, то и они, будучи денежным эквивалентом натуральных ресурсов, также обладают ограниченностью.

Таким образом, принцип ограниченности экономических ресурсов носит всеобъемлющий характер, в связи с чем в экономической литературе его именуют фундаментальным, а проблему ограниченности ресурсов относят к числу определяющих. Некоторые авторы, как уже упоминалось, определяют экономику (науку) как предмет, изучающий, каким образом общество, обладающее ограниченными, дефицитными ресурсами, решает, что, как и для кого производить. Главную задачу и проблему экономической науки эти авторы видят в нахождении способов максимизации потребительского эффекта, полезности с учетом ограниченности ресурсов, которые могут быть использованы для получения желаемого результата.

При всей важности, значимости принципа ограниченности ресурсов его не следует абсолютизировать. По отношению к ряду ресурсов во многих ситуациях условие ограниченности не является жестким, возможна взаимозаменяемость ресурсов. В подобных ситуациях задача заключается в том, как лучше, эффективнее использовать имеющиеся, в принципе достаточные, ресурсы. К примеру, в российской экономике многие природные ресурсы становятся недостаточными не вследствие их естественной ограниченности, а в связи с удручающе неэффективным использованием.

В научной экономической литературе изложенные выше положения повсеместно именуются принципом ограниченности ресурсов. Однако если понимать этот принцип как превышение запросов людей по отношению к их реальным ресурсным возможностям, то его вполне можно считать законом. Люди практически всегда хотят иметь больше, чем могут реально дать им располагаемые ресурсы экономики.

4.4. Граница производственных возможностей и закон возрастания вмененных издержек

Ограниченность ресурсов порождает ограничение производственных возможностей. Каждая ресурсная единица обладает некоторой отдачей, характеризующей эф-

фективность ее производственного использования. Отдача имеет свои пределы. Даже при самой лучшей, материалосберегающей технологии из тонны руды не получить больше тонны металла. Производительность людей, машин, оборудования также имеет верхний предел. В итоге при данном количестве ресурсов существует предельный объем выпуска продукции.

Максимально возможный объем производства определенного продукта (товаров, услуг) при заданных объемах и структуре располагаемых ресурсов, имеющихся либо выделенных для производства этого продукта, называют **пределом производственных возможностей**. Таким пределом обладают предприятие, фирма, отрасль, экономика страны. В реальной действительности в масштабах экономики страны производятся не один, а множество продуктов. В этом случае можно перераспределить ресурсы между разными товарами, в связи с чем будут изменяться производственные возможности выпуска каждого из них. Рассмотрение полной картины возможных выпусков всей гаммы производимых в стране товаров чрезвычайно затруднено, поэтому в экономической теории прибегают к рассмотрению двухпродуктовой модели экономики.

Следуя этой модели, предположим, что выпускаются только два вида товаров: продовольственные и непродовольственные, и все имеющиеся ресурсы распределяются между этими товарами. Пусть общее количество ресурсов составляет 90 единиц (для придания примеру большей образности можно свести все ресурсы к денежным и считать, что 90 единиц — это 90 миллиардов долларов или рублей). На выпуск единицы продовольственных товаров (предположим, миллиона тонн продовольствия) затрачивается 2 единицы ресурса, а на выпуск единицы непродовольственных товаров (скажем, миллиона штук товара) затрачивается 3 единицы ресурса. Кроме того, при совместном выпуске экономится количество единиц ресурса, равное 5% произведения количества производимых единиц того и другого товара. Уменьшение суммарного расхода ресурсов при совместном выпуске двух товаров есть следствие системного (синергического) эффекта, согласно которому соединение элементов в систему дает дополнительное приращение результата. Поэтому при совместном производстве товаров на единицу каждого товара расходуется меньше ресурсов, чем при раздельном их производстве, в связи с возможностью лучшего, более полного использования ресурсов.

Обозначим количество единиц производимых продовольственных товаров символом «X», а количество единиц непродовольственных товаров — символом «Y». Тогда величины X и Y связаны равенством, отражающим баланс расходуемых и располагаемых ресурсов в предположении, что все имеющиеся ресурсы целиком затрачиваются на производство этих двух товаров:

$$2X + 3Y - 0{,}05XY = 90.$$

Построим график этой зависимости, воспользовавшись таблицей значений величины Y, вычисленных при определенных значениях величины X.

X	0	10	20	30	40	45
Y	30	28	25	20	10	0

В результате построения на основе этой таблицы получаем график, изображенный на рис. 4.4.1 в виде кривой 1.

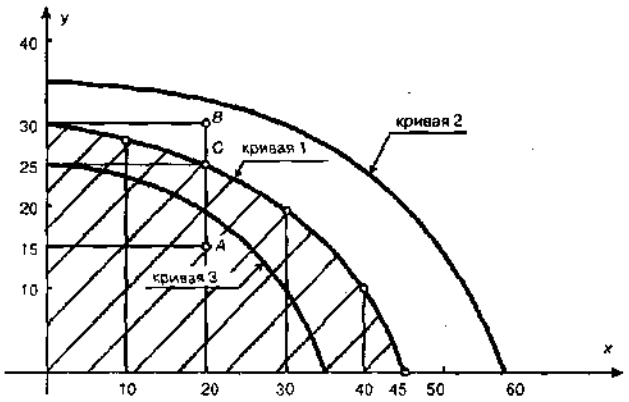


Рис. 4.4.1. **Кривые производственных возможностей**

В итоге мы построили **кривую производственных возможностей** двухсекторной экономики. Точки на кривой характеризуют предельные возможности совместного производства двух товаров. Если производится только товар Y (при $X = 0$), то предельное количество его единиц равно 30, а если производится только товар X (при $Y = 0$), то предельное количество производимых единиц равно 45. Между этими крайними значениями находятся комбинации предельных возможностей совместного производства. Так, при выпуске товара X в количестве 20 единиц ограниченные ресурсы не позволяют произвести более 25 единиц товара Y (точка C на кривой производственных возможностей).

Кривая производственных возможностей определяет границу таких возможностей. Действительно, кривая разграничивает две области. Заштрихованная область — это зона возможных объемов производства, обеспеченного ресурсами. Остальная, незаштрихованная область — это зона недоступных объемов производства по причине недостаточной обеспеченности ресурсами. Например, в точке A ($X = 20$, $Y = 15$), находящейся внутри зоны, потребность в ресурсах составляет:

$$2X + 3Y - 0{,}05XY = 40 + 45 - 15 = 70,$$

что меньше имеющихся 90 единиц ресурсов. В точке B ($X = 20$, $Y = 30$), находящейся вне такой зоны, потребность в ресурсах составляет:

$$2X + 3Y - 0{,}05XY = 40 + 90 - 30 = 100,$$

что превышает имеющиеся 90 единиц ресурсов.

Построив и рассмотрев кривую производственных возможностей, мы по сути осуществили весьма упрощенный макроэкономический анализ, позволяющий установить, что и сколько способна производить экономика в пределах имеющихся ресурсных возможностей. Отметим, что если точка, характеризующая объемы производства, находится на кривой производственных возможностей (например, точка C), то ресурсы экономики используются целиком, на пределе. Если же точка находится внутри зоны производственных возможностей (точка A), то ресурсы недоиспользуются.

Кривая производственных возможностей может перемещаться, расширяя или сужая зону возможностей. Это происходит в случае, когда увеличивается или уменьшается общее количество располагаемых ресурсов либо увеличиваются или уменьшаются удельные затраты ресурсов на производство единицы товара (что практичес-

ки адекватно уменьшению или увеличению ресурсных возможностей). Так, благодаря усовершенствованию технологии удалось, например, при том же общем объеме ресурсов 90 единиц затрачивать на единицу товара X не 2, а 1,8 единицы ресурса, а на единицу товара Y не 3, а 2,5 единицы ресурса. Тогда кривая производственных возможностей, уравнение которой получит вид:

$$1{,}8X + 2{,}5Y - 0{,}05XY = 90,$$

переместится вверх вправо (см. кривую 2) и зона возможностей расширится. Если же, скажем, общее количество ресурсов уменьшилось с 90 до 70 единиц при исходных удельных расходах ресурсов на единицу товара, то уравнение кривой получит вид:

$$2X + 3Y - 0{,}05XY = 70$$

и кривая переместится вниз влево (см. кривую 3). В общем случае увеличение ресурсов и применение ресурсосберегающих технологий увеличивает зону производственных возможностей, а уменьшение ресурсов и применение ресурсорасходных технологий снижает производственные возможности.

Как видно из рассмотренного примера, если ресурсы ограничены определенным заданным пределом, то возможность увеличения производства одного товара достигается ценой снижения производства другого. На этом факте основывается понятие альтернативной стоимости. Альтернативная стоимость прироста какого-либо товара определяется сокращением выпуска другого товара. Так что цена, которую мы вынуждены заплатить за увеличение количества одного товара, есть уменьшение количества другого, которым мы пожертвовали во имя первого. Таким образом, **альтернативная стоимость** товара определяется количеством другого товара, от которого приходится отказаться, чтобы приобрести, получить дополнительную единицу данного. Это цена отброшенной, упущенной альтернативы, которую пришлось заменить более предпочтительной, то есть цена потери, упущенной возможности.

Затраты, связанные с производством товаров, в экономике принято именовать **издержками**. Переключая ресурсы с производства одного товара на другой, скажем, с продовольственных товаров на непродовольственные, мы вынуждены, как уже отмечалось, терять определенное количество этого товара, нести издержки в виде альтернативной стоимости. Издержки, обусловленные отказом от одного товара в пользу другого, называют **вмененными**. Это издержки, обусловленные упущенными возможностями. Иногда их именуют дополнительными затратами. Как видно из кривой производственных возможностей, чтобы увеличить производство непродовольственных товаров на определенную величину, например на 10 единиц, приходится жертвовать все большим количеством продовольственных товаров, идти на рост вмененных издержек. Это видно из следующей таблицы:

Рост производства непродовольственных товаров	10 (от 0 до 10)	10 (от 10 до 20)	10 (от 20 до 30)	10 (от 30 до 40)	5 (от 40 до 45)
Снижение производства продовольственных товаров (вмененные издержки)	2 (30–28)	3 (28–25)	5 (25–20)	10 (20–10)	10 (10–0)

Легко заметить, что каждое последующее увеличение производства непродовольственных товаров на определенное число единиц требует все большего снижения

производства продовольственных товаров, то есть вмененных издержек. То же самое наблюдается и при увеличении производства продовольственных товаров за счет снижения выпуска непродовольственных. Отсюда и вытекает **закон возрастания вмененных издержек** (упущенных возможностей, дополнительных затрат), отражающий свойство рыночной экономики, согласно которому для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится расплачиваться потерей все возрастающего количества других товаров, то есть увеличением упущенных возможностей.

Чем можно объяснить закономерность, находящую свое проявление в росте вмененных издержек, упущенных возможностей при увеличении производства одного из продуктов за счет другого? Найти очевидное, доходчивое объяснение непросто. Первопричина наблюдаемого эффекта заключена в том, что при совместном производстве товаров удается рациональнее использовать ресурсы, расходовать их более экономно, так как один и тот же ресурс может применяться в производстве и того и другого товара. Существует, следовательно, оптимальное сочетание величин их выпусков. Если ранее производился только один товар, то, увеличивая производство второго, мы вначале мало теряем на производстве первого, так как увеличение достигается частично за счет лучшего использования ресурсов при совместном производстве. Однако по мере приближения к оптимальному соотношению выпусков эффект более экономного использования ресурсов за счет совместного выпуска уменьшается, и приходится увеличивать производство второго продукта за счет все большего уменьшения выпуска первого. После прохождения точки оптимального сочетания выпусков дальнейшее возрастание выпуска второго товара требует еще большего уменьшения выпуска первого, что обусловлено увеличивающимся отклонением, отходом от оптимального соотношения.

Несколько иное объяснение состоит в том, что когда мы производим в основном только один товар, то используются преимущественно ресурсы, предназначенные для производства именно этого товара, на другой товар они практически не расходуются, так как он производится в небольшом количестве. Но по мере увеличения производства другого товара приходится отвлекать, отторгать ресурсы, используемые при производстве первого товара. Это и приводит к росту интенсивности спада его производства.

Математически все объясняется гораздо проще. Кривая производственных возможностей имеет выпуклость, ориентированную во внешнюю сторону, от начала координат. Отсюда автоматически вытекает, что по мере смещения от начала координат по любой оси (что означает увеличение выпуска продукта X или Y), приращение одной из координат (ΔX или ΔY) на определенную величину потребует возрастающего приращения другой координаты, так как увеличивается производная от Y по X или от X по Y.

Закон возрастания вмененных издержек правомерно называть также законом возрастания стоимости замены одного товара другим по мере увеличения объема замены.

4.5. Закон убывающей доходности (отдачи)

С законом возрастания вмененных издержек соседствует и взаимодействует закон убывающей доходности, именуемый также законом убывающей отдачи ресурсов, факторов производства. Этот закон устанавливает соотношение между затратами ресурсов, производственных факторов, с одной стороны, и выпуском продукции,

товаров, услуг, с другой стороны. При этом рассматривается прежде всего, каким образом приращение затрат одного из факторов производства влияет на увеличение выпуска продукции при прочих неизменных факторах.

Проще говоря, решается такая задача. На производство некоторого товара в количестве T используются, затрачиваются факторы производства (рабочая сила, капитал, знания) в количестве Φ_1, Φ_2, Φ_3. Каковы будут приращения выпуска товара ΔT за счет увеличения одного из факторов $\Delta\Phi$, если остальные факторы остаются неизменными?

Рассмотрим пример. Пусть с применением определенной совокупности факторов производится 200 единиц некоторого продукта. Начнем нарашивать один из факторов, скажем, рабочую силу, увеличивая количество работников, которое первоначально было равно 100, посредством прибавления последовательно 20 работников. Другие факторы оставляем при этом неизменными. Результаты производства в виде количества единиц произведенного продукта и других показателей представлены в следующей таблице:

Количество работников	100	120	140	160	180	200
Выпуск продукции в целом	200	235	260	275	285	290
Приращение выпуска	—	35	25	15	10	5
Выпуск продукции в расчете на одного работника	2	1,96	1,86	1,72	1,58	1,45

Как видно из таблицы, выпуск продукции (доход) при увеличении одного из ресурсов растет не пропорционально увеличению этого ресурса, а с более низким темпом, то есть имеет место уменьшение, убывание прироста выпуска, а тем самым и доходности. Аналогичным образом ведет себя, то есть убывает, и производительность, отдача этого вида ресурса, представленная в рассмотренном примере выпуском продукции в расчете на одного работника. Наблюдаемая зависимость и отражает сущность **закона убывающей доходности, отдачи.**

Причина эффекта убывающей отдачи достаточно очевидна. Ведь все ресурсы, факторы производства «работают» в комплексе, поэтому необходимо соблюдать определенное соотношение между ними. Увеличивая один фактор при фиксированном значении других в условиях, когда первоначально факторы были согласованы между собой, мы порождаем диспропорцию. Количество работников уже не соответствует количеству оборудования, количество оборудования — производственным площадям, количество тракторов — площади пахотных земель и т.д. В этих условиях увеличение одного вида ресурса не вызывает адекватного увеличения результата, дохода. Отдача ресурса уменьшается.

В общем случае закон убывающей отдачи формулируется следующим образом: **«Приращение выпуска определенного продукта за счет увеличения любого переменного фактора при остальных фиксированных факторах убывает, начиная с некоторого объема выпуска».**

Отметим одну особенность, на которой выше не концентрировалось внимание и которая не нашла отражения в рассмотренном иллюстративном примере. Убывание

прироста выпуска продукции и производительности не обязательно начинается сразу же после увеличения рассматриваемого фактора. Первичные небольшие приращения данного фактора, если они не нарушают рационального соотношения факторов, их согласованности или даже улучшают это соотношение, не вызывают падения отдачи, она может даже расти. Но только до определенного предела, до некоторого объема выпуска, начиная с которого вступают в силу диспропорции и проявляется рассматриваемая закономерность.

Таким образом, в общем случае картина выглядит несколько иначе, чем это было представлено в приведенном примере. В большей степени ей соответствуют типовые зависимости отдачи определенного вида ресурса от количества, затрат этого ресурса R при неизменности других факторов, представленные на рис. 4.5.1.

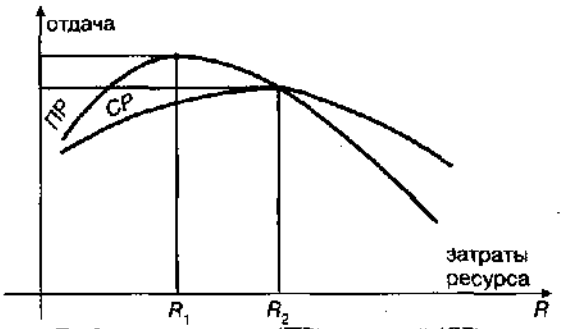


Рис 4.5.1. **Графики предельной (ПР) и средней (СР) отдачи**

Графики показывают, как изменяются в зависимости от количества используемого ресурса данного вида (его затрат) два показателя: предельная и средняя отдача.

Предельная отдача представляет отношение приращения выпуска продукции к обусловившему ее приращению ресурса. Средняя отдача — это отношение общего объема выпущенной продукции к общим затратам, обусловившим этот выпуск ресурсов.

Как видно из графиков, закон убывающей отдачи начинает действовать только после того, как затраты ресурса достигнут величины R_1, этому значению соответствует рациональное сочетание ресурсов. При затратах ресурса, равных R_2, средняя отдача становится равной предельной и одновременно средняя отдача достигает своего максимального значения.

При рассмотрении закона убывающей отдачи нам пришлось оперировать с величинами относительных приращений или так называемыми **предельными величинами**. О них уже упоминалось в главе 1 книги. С такими величинами, показателями придется встречаться и в последующем. **Предельным (маржинальным) значением** экономического показателя, зависящего от некоторого фактора, называют его приращение, обусловленное изменением этого фактора на единицу. Так, под **предельным продуктом** понимают прирост его выпуска, полученный за счет использования дополнительной единицы фактора, воздействующего на выпуск; в данном случае — дополнительной единицы ресурса. Тем самым закон убывающей отдачи распространяет свое действие на предельный продукт.

Согласно закону убывающей отдачи экономических ресурсов следует, прибегая к увеличению использования одного из ресурсов в целях повышения конечного результата (экономического продукта), помнить, что эффект будет зависеть не только

от величины вовлекаемого в оборот ресурса, но и от его соотношения с другими ресурсами. Чрезмерное увеличение одного ресурса приводит к потере его отдачи.

4.6. Закон убывающей предельной полезности. Принцип максимизации полезности

Полезность как экономическая категория означает способность продукта (продукции, товаров, услуг) удовлетворять определенные потребности людей. Отметим, что обыденное понимание полезности — как свойства вещей оказывать благотворное влияние на человека, способствовать укреплению его здоровья и духа — отличается от экономического понимания. В экономическом смысле полезностью обладают, скажем, сигареты, так как они удовлетворяют потребности курящих людей. Такие потребности, увы, существуют, хотя они и считаются вредными.

В экономической теории полезность принято считать количественной, измеримой величиной. Введено даже наименование условной единицы полезности — ютиль (от английского слова «utility», означающего «полезность»).

Достаточно очевидно, что с увеличением (до некоторого предела) количества вещей данного вида, обладающих полезностью для потребителя, возрастает их общая, суммарная полезность, то есть наблюдается приращение полезности по мере роста объема потребляемых благ. Так, скажем, один стул в доме минимально необходим, с приобретением второго стула полезность возрастает, третий стул еще более увеличивает общую полезность. В то же время увеличение суммарной полезности с ростом количества благ подчинено определенной закономерности, проявляющейся в «затухании» общего эффекта по мере насыщения потребления благами. Раскрытие этой закономерности требует введения понятия «предельная полезность». В числе предельных показателей, изучаемых экономической наукой, предельная полезность занимает одно из ведущих мест.

Предельная полезность представляет собой приращение суммарного потребительского эффекта от определенного блага (товара, услуги), достигаемое за счет потребления каждой дополнительной единицы этого блага. Несложно установить, что совокупная полезность есть сумма предельных полезностей всех благ данного вида, используемых потребителем. Действительно, каждая новая единица потребляемого товара привносит величину полезности, равную своей предельной полезности. Если, скажем, три пары туфель приносят в целом 10 ютилей полезности, то с приобретением четвертой пары, имеющей предельную полезность 2 ютиля, мы наращиваем совокупную полезность ровно на эти 2 ютиля и она становится равной 12 ютилям. С позиций теории полезности принципиально важно то, что по мере увеличения количества потребляемого блага каждая новая, дополнительная его единица приносит все меньше и меньше полезности. От первой единицы потребляемого блага человек получает самое большое удовольствие. Вторая единица прибавляет удовольствие, но меньшей величины, чем первая. Третья единица дает еще меньшее приращение полезности.

Согласно закону убывающей предельной полезности каждая последующая единица потребляемого блага имеет предельную полезность ниже, чем предыдущая, то есть дополнительный потребительский эффект, получаемый от увеличения благ на одну единицу, ниже, чем эффект, полученный от предыдущей единицы.

Проиллюстрируем этот закон наглядным примером. Пусть полезность костюма измеряется количеством ютилей, равным числу дней в году, в течение которых человек носит костюм. Будем исходить из предположения, что потребитель костюмов надевает каждый из них на одинаковое число дней, то есть, если у него один костюм, он носит его 365 дней в году, если 2 костюма, он носит каждый из них 182 дня, если 3 костюма, то костюм надевается на 122 дня, и так далее, то есть приращение полезности равно 365, деленному на возрастающее число костюмов. В этом случае зависимость между полезностью, приносимой каждым дополнительным костюмом, и числом костюмов отражается следующей таблицей:

Число костюмов (в штуках)	1	2	3	4	5	6
Приращение полезности, предельная полезность (в ютилях)	365	182	122	91	73	61
Совокупная полезность, равная сумме полезностей всех имеющихся костюмов	365	547	669	760	833	894

Построим графики, характеризующие увеличение совокупной полезности (СП) и изменение предельной полезности (ПП) по мере увеличения количества потребляемых костюмов (рис. 4.6.1).

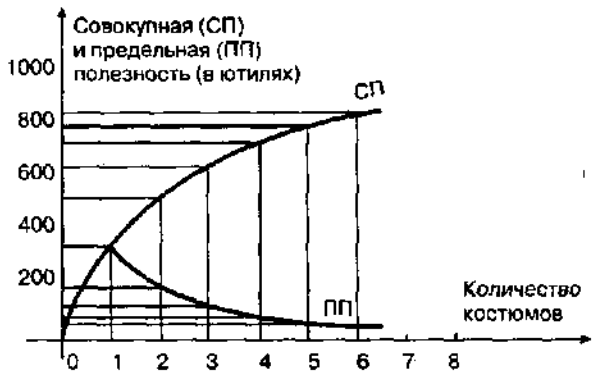


Рис. 4.6.1. **Графики изменения совокупной и предельной полезности**

Из таблицы и графиков наглядно видно, что предельная полезность убывает с увеличением количества потребляемых благ. Отметим, что в реальных условиях, начиная с некоторого количества благ, их приращение может не только увеличивать полезность, но и давать отрицательный эффект «перепотребления», то есть избыточного потребления.

Практическое значение закона убывания предельной полезности состоит прежде всего в том, что он позволяет предсказать поведение потребителей, покупателей при выборе ими количества и набора приобретаемых и потребляемых благ.

Вследствие проявления закона убывающей предельной полезности потребители ведут себя определенным образом при выборе комплекта нескольких благ для потребления. Они исходят из **принципа максимизации полезности**. Суть принципа состоит в

том, что потребитель в рамках имеющихся у него ресурсных (денежных) возможностей предпочитает такой набор благ, при котором отношение предельной полезности каждого товара к его цене или затратам на его приобретение одинаково для разных благ.

Покажем на примере, как действует этот принцип. Пусть у потребителя имеется 100 монет, предназначенных для приобретения мороженого и пирожных. Порция мороженого стоит, к примеру, 10 монет, а пирожное — 20 монет. Предположим, что шкалы предельных полезностей мороженого и пирожных, определяющих ценность каждой последовательно приобретаемой единицы (порции, штуки) блага, выраженную в единицах полезности — ютилях, выглядят для покупателя следующим образом.

Мороженое		Пирожное	
порции	предельная *полезность, в ютилях*	*штуки*	предельная *полезность, в ютилях*
первая	11	первая	20
вторая	9	вторая	15
третья	8	третья	12
четвертая	6	четвертая	6
пятая	3	пятая	5

Зададимся вопросом: как будет вести себя разумный, рачительный покупатель? Вначале он, очевидно, купит порцию мороженого, так как за 10 монет он получает при этом 11 ютилей полезности, а купив первым пирожное, он получил бы за 20 монет только 20 ютилей, то есть на одну монету потребительский эффект был бы меньше. Затем стоит купить пирожное, ибо следующая покупка мороженого принесла бы на 10 монет 9 ютилей, тогда как 20 монет за пирожное приносят 20 ютилей, что выгоднее. Следующие 10 монет явно выгоднее потратить на вторую порцию мороженого (9 ютилей), ибо вторая порция пирожного приносит за 20 монет только 15 ютилей. Выгоднее, оказывается, купить и третью порцию мороженого, что приносит 8 ютилей, тогда как второе пирожное принесло бы за 20 монет 15 ютилей, то есть 7,5 ютиля в расчете на 10 монет. А вот потом целесообразно уже купить второе пирожное, которое в количестве ютилей полезности, получаемых в расчете на одну монету, выгоднее четвертого мороженого. Наконец, далее оказывается, что четвертое мороженое и третье пирожное дают равный прирост полезности на затрачиваемую монету, поэтому стоит купить и то и другое.

В итоге покупатель приобрел четыре порции мороженого и три пирожных, потратив 100 монет. На мороженое потрачено 40 монет, за счет чего получена общая, суммарная полезность 34 ютиля, на пирожные потрачено 60 монет, что дало 47 ютилей. Всего на 100 монет получено 34 + 47 = 81 ютиль совокупной полезности от всей покупки. Проводя сравнительные расчеты, можно убедиться, что это максимальное значение совокупной полезности двух рассматриваемых благ, которое можно получить за 100 монет, приобретая блага по указанным выше ценам. Разделив эффект в ютилях от покупки каждого товара на затраты в монетах, обнаружим, что результаты крайне близки, в том и другом случае на каждую одну затраченную монету получено примерно 0,8 ютиля полезности.

В примере упор сделан на максимизацию совокупной полезности покупки в целом и удельной полезности, получаемой от каждой единицы затрат (монеты), тогда

как собственно критерий рациональности покупки относится не к совокупной, а к предельной полезности. Можно показать, что, выравнивая значения отношений предельных полезностей товара к затратам на его приобретение для каждого из товаров в приобретаемом наборе, мы не только максимизируем совокупную полезность, но и выравниваем совокупную полезность в расчете на денежную единицу затрат для каждого товара.

Рачительный покупатель действует по принципу максимизации полезности, делая выбор в процессе приобретения разных товаров таким образом, чтобы «последняя» затрачиваемая денежная единица приносила бы практически одинаковую предельную полезность, на какой бы товар он бы ни был затрачен.

Принцип максимизации полезности посредством выравнивания предельной полезности на единицу затрат наиболее ярко проявляется только в тех ситуациях, когда денежные возможности потребителя достаточны для приобретения представительного набора товаров. Если в рассматриваемом примере ограничить деньги потребителя суммой в 30 монет, то поле возможностей реализации принципа максимальной полезности сузится до предела, так как денег хватит только на одно мороженое и пирожное. Если же увеличить его деньги до 300 монет, то этот принцип удастся соблюсти в большей степени, так как расширяется возможность выбора.

В заключение еще раз подчеркнем суть принципа. Распределяя рациональным образом деньги на приобретение разных благ, следует стремиться к тому, чтобы получить от каждого вновь приобретаемого блага равное удовольствие на единицу затрат. В быту потребитель так и действует, хотя, возможно, неосознанно. Дешевого товара с низким потребительским эффектом, доставляющим мало удовольствия в расчете на единицу количества, люди чаще всего приобретают побольше, тем более что это позволяет низкая цена. Дорогой же товар с высоким потребительским эффектом каждой единицы приобретается в меньшем количестве. В итоге и получается, что полезный эффект на единицу затрат оказывается по своему значению близким для всех товаров, входящих в приобретаемый комплект. Что же касается состава комплекта, то он зависит от доходов покупателя. Об этом речь пойдет несколько позже.

4.7. Закон спроса. Кривые спроса

В рыночной экономике понятие «спрос» наряду с понятием «предложение» относится к числу фундаментальных. Распространена даже шутка, что попугая, умеющего произносить слова «спрос» и «предложение», можно считать образованным экономистом.

Как известно, самые распространенные, обобщающие термины настолько емки и многогранны, что не поддаются точным определениям, это в полной мере относится и к терминам «спрос» и «предложение».

В принципе **спрос** — это запрос фактического или потенциального покупателя, потребителя на приобретение товара за имеющиеся у него, предназначенные для покупки этого товара деньги. Спрос отражает, с одной стороны, потребность покупателя в некоторых товарах или услугах, желание приобрести эти товары или услуги в определенном количестве и, с другой стороны, возможность оплатить покупку по ценам, находящимся в пределах «доступного» диапазона.

Наряду с этими обобщенными определениями спрос характеризуется рядом свойств и количественных параметров, из которых выделим прежде всего **объем** или

величину спроса. С позиций количественного измерения **спрос на товар, понимаемый как объем спроса, означает количество данного товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы и имеют денежную возможность приобрести за некоторый период по определенным ценам.** Проще говоря, спрос как объемный показатель характеризует количество продукта, которое покупатели способны, намерены, будут приобретать по различным возможным ценам.

Как ясно из приведенных определений и как следует из здравого смысла, объем спроса зависит прежде всего от цен на продаваемый товар, услугу. Но кроме них на величину спроса влияет и ряд других факторов, которые иногда называют **неценовыми**. Это прежде всего потребительские вкусы, мода, величина доходов (покупательная способность), величина цен на другие, сопряженные товары, возможность замещения данного товара другим. Сконцентрируем пока свое внимание на однофакторной зависимости объема спроса от цены товара, полагая, что другие факторы остаются неизменными. Иначе говоря, выясним, каким образом величина спроса на товар зависит от цены товара при прочих равных условиях.

Приходится отмечать, что подобная постановка в определенном смысле достаточно абстрактна, теоретична. В реальных условиях экономической жизни трудно представить ситуацию, в которой цены изменяются в широком диапазоне, тогда как другие факторы спроса: доходы покупателей, их вкусы, цены на товары-заменители — остаются неизменными, фиксированными. Ведь сами цены на товары изменяются в значительной степени под воздействием перемены указанных других факторов. Так что выявление зависимости величины спроса на товар только от его цены есть прием, удобный для рассмотрения спроса в теоретическом аспекте, в рамках экономической теории, о чем, к сожалению, почти не упоминается в большинстве книг, учебных пособий по экономической теории, «экономикс».

Закон спроса проявляется в том, что при прочих неизменных факторах величина (объем) спроса уменьшается по мере увеличения цены товара. Математически это означает, что между величиной спроса и ценой существует обратно пропорциональная зависимость (однако не обязательно в виде гиперболической, представленной формулой $y = \frac{a}{x}$).

Природа закона спроса по существу проста. Если у покупателя есть определенная сумма денег на приобретение данного товара, то он сможет купить тем меньше товара, чем больше цена, и наоборот. Конечно, реальная картина намного сложнее, так как покупатель может привлечь дополнительные средства, приобрести взамен данного товара иной, замещающий его. Но в целом закон спроса отражает генеральную тенденцию свертывания объема закупок с ростом цен на товар в условиях, когда денежные возможности покупателя ограничены определенным пределом.

Графически закон спроса представлен в виде так называемых **кривых спроса**, отражающих в форме графика связь, функциональную зависимость между величиной (объемом) спроса и ценой, то есть шкалу спроса. В научной и учебной литературе по экономике при построении кривых спроса в качестве аргумента рассматривается обычно величина спроса, а в качестве функции — цена, поэтому величина спроса откладывается по горизонтальной оси (оси абсцисс), а цена — по вертикальной оси (оси ординат). На наш взгляд, более естественно рассматривать цену в качестве аргумента, а величину спроса — в качестве функции и откладывать их по соответствующим осям. Этого правила будем придерживаться здесь и в дальнейшем, рассматри-

вая зависимость спроса и предложения от цены как аргумента — независимой переменной. Если же цена становится функцией, зависимой переменной, то она откладывается по вертикали.

Не столь уж важно, по какой оси откладывать на графике каждую из двух зависимых величин, от этого характер зависимости между ними не изменяется. Из этого соображения исходил, видимо, А.Маршалл, который в своей фундаментальной книге «Принципы политической экономии» располагал цену по вертикальной оси, а величину спроса — по горизонтальной, чему и следуют до сих пор большинство авторов книг по экономической теории. Однако в математике принято откладывать по горизонтальной оси независимую переменную, а по вертикальной — зависимую. Поэтому в той мере, в которой цена является аргументом, а величина спроса — функцией, правомерно откладывать цену по горизонтали, а объем спроса — по вертикали. На наш взгляд, расположение цены и объема спроса по осям координат может варьироваться в зависимости от рассматриваемой ситуации.

Типичные кривые спроса представлены в виде графиков на рис. 4.7.1. Кривые спроса принято обозначать буквой D, представляющей первую букву английского слова «demand» — «спрос». Как видно из графика кривой D_0, по мере увеличения цены P от значения P_1 до значения P_7 величина спроса Q уменьшается от значения Q_1 до значения Q_7 в соответствии с законом спроса.

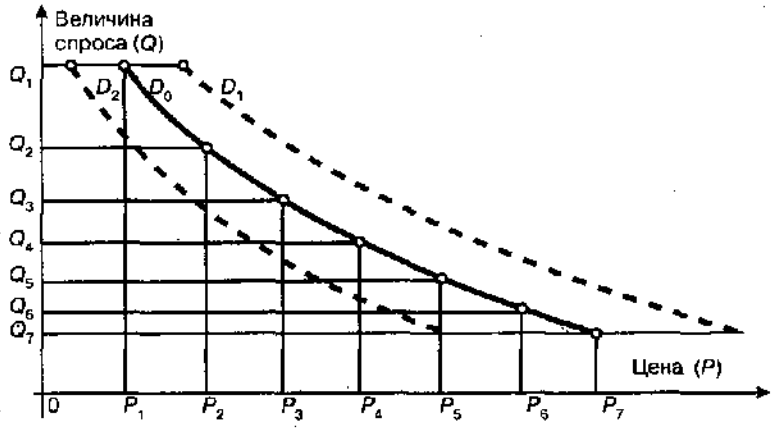


Рис. 4.7.1. **Кривые спроса**

Подчеркнем еще раз, что кривая спроса характеризует зависимость объема, величины спроса Q только от цены P при прочих равных условиях. Если эти условия меняются, то происходит смещение, сдвиг всей кривой спроса, то есть изменяется не величина спроса в зависимости от цены, а спрос целиком в зависимости от других, неценовых факторов. Так, рост цен в связи, скажем, со всплеском моды или увеличением дефицитности товара приводит к смещению исходной кривой D_0 вправо, в положение D_1, при тех же ценах спрос становится больше, а той же величине спроса соответствует большая цена. При падении моды спрос падает, кривая спроса D_0 смещается влево, в положение D_2, и тем же ценам соответствует более низкий спрос, а той же величине спроса — более низкая цена.

Кривые спроса позволяют установить не только объем спроса, соответствующий данной цене на товар, но и выявить чувствительность величины спроса к изменению

цены на товар. Степень зависимости величины спроса от цены товара именуют **эластичностью** спроса. Если величина спроса сильно реагирует на изменение цены, то говорят о высокой эластичности спроса, если же величина спроса мало меняется при изменении цены, то говорят о низкой эластичности. Проиллюстрируем высказанные положения графически. На рис. 4.7.2 приведены кривые спроса (для упрощения они изображены в виде прямолинейных отрезков, отражающих случай линейной зависимости величины спроса от цены), обладающие разной эластичностью.

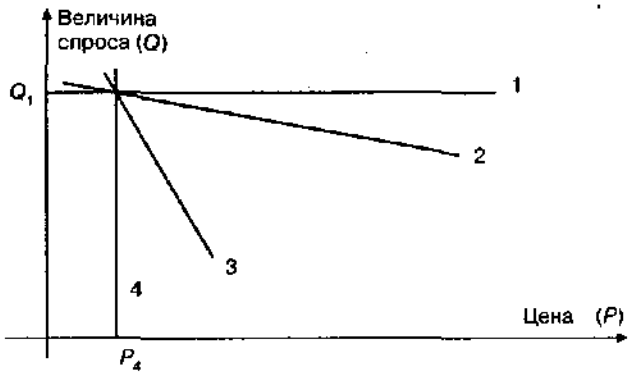


Рис. 4.7.2. **Кривые спроса с разной эластичностью**

Кривая 1 характеризует неэластичный спрос, при котором величина спроса остается постоянной, равной Q_1 при практически любой цене P. Такая реакция свойственна спросу на товары самой первой необходимости, скажем, хлеб, сахар, соль, спички. Объем спроса на них сохраняется практически неизменным вне зависимости от цен.

Кривая 4 соответствует предельно эластичному спросу, при котором покупатель готов приобретать товар в определенном количестве по цене, равной (или меньшей) P_4, но полностью отказывается от покупки по цене, превосходящей P_4. Такой случай соответствует спросу на товары не первой необходимости при четко заданных ограничениях на величину денежных расходов, связанных с покупкой данного товара.

Кривая 2 иллюстрирует низкоэластичный спрос, величина которого слабо изменяется с ценой, а кривая 3 — высокоэластичный спрос, величина которого весьма чувствительна к цене.

Математически эластичность есть не что иное, как производная от величины спроса по цене.

Надо различать **индивидуальные кривые спроса**, отражающие реакцию индивидуального покупателя на цены, **рыночные кривые**, характеризующие объем спроса на данный товар всех покупателей рынка, и **функцию совокупного спроса**, отражающую интегрированный спрос в масштабах хозяйства страны, то есть всех покупателей на все товары (это макроэкономическая зависимость).

Закон спроса действует в полной мере только в определенных условиях, прежде всего применительно к конкурентному рынку, о котором будет сказано позже. Действие закона может проявляться по-разному в зависимости от того, какова настоятельность потребности в товаре. Если покупатель способен уменьшить потребление данного товара, кривая спроса крутая, если же потребность в определенном количестве товара настоятельная, то кривая более плавная.

Теоретически вполне возможно существование товаров, не подчиняющихся закону спроса, величина спроса на которые возрастает при увеличении цены. Их называют **товарами Гиффена**. Предпринималось много попыток обнаружить такие товары. В реальной жизни нередки случаи, когда рост цены на товар увеличивает спрос на него, так как людям кажется, что рост цены отражает высокое качество товара. Но поскольку в данном случае проявилось действие не собственно цены, а других факторов, то подобные товары не принято считать товарами Гиффена. Здесь вновь сказывается условность предпосылок, заложенных в основу закона спроса.

Закон спроса и закон предложения не содержат конкретного инструмента, рецепта построения кривых спроса и предложения. Однако они играют огромную роль в раскрытии природы, толковании рыночных процессов и объяснении поведения продавцов и покупателей на рынке.

4.8. Закон предложения. Кривые предложения

Если закон спроса выражает реакцию покупателей на величину цен и их изменение, то закон предложения отражает поведение продавцов товара в зависимости от цен и их динамики.

Предложение характеризует возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для продажи на рынке по определенным ценам. Такое определение обрисовывает предложение и отражает его сущность с качественной стороны. В количественном плане предложение характеризуется его величиной, объемом. **Объем, величина предложения** — это количество продукта (товара, услуг), которое продавец (производитель) желает, может и способен в соответствии с наличием или производственными возможностями предложить для продажи на рынке в течение некоторого периода времени по определенным ценам.

Как и объем спроса, величина предложения зависит не только от цены, но и от ряда неценовых факторов, включая производственные возможности, состояние технологии, ресурсное обеспечение, уровень цен на другие товары, инфляционные ожидания. Рассмотрим, каким образом величина предложения зависит именно от цены товара, считая остальные факторы неизменными (как указано выше по отношению к закону спроса, предложение о неизменности остальных факторов при изменении цен предопределяет во многом теоретический, абстрактный характер последующих построений).

Закон предложения заключается в том, что при прочих неизменных факторах величина (объем) предложения увеличивается по мере увеличения цены товара.

Рост величины предложения товара при увеличении его цены обусловлен в общем случае тем обстоятельством, что при неизменных издержках производства единицы товара с увеличением цены растет прибыль и производителю (продавцу) становится выгодным продать побольше такого товара. Реальная картина на рынке сложнее этой простой схемы, но выраженная в ней тенденция обычно имеет место.

Графически закон предложения может быть отображен **кривыми предложения**, отображающими в форме графиков связь, функциональную зависимость между величиной (объемом) предложения Q и ценой P, то есть шкалу предложения. Типичные кривые предложения изображены на рис. 4.8.1.

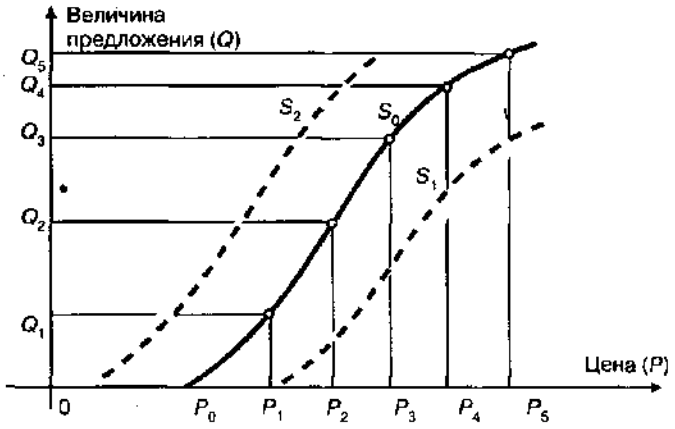


Рис. 4.8.1. **Кривые предложения**

Кривые предложения принято обозначать буквой S, представляющей первую букву английского слова «supply» — «предложение». Как видно из графика кривой S_0, по мере увеличения цены P от значения P_1 до значения P_5 величина предложения Q растет от значения Q_1 до значения Q_5 в соответствии с законом предложения.

Начальной точке кривой предложения S_0 соответствует цена P_0, ниже которой продавец не станет продавать товары прежде всего по той причине, что не получит минимально необходимой прибыли. По мере того как цена превышает P_0, величина предложения возрастает при увеличении цены товара. В то же время верхнее значение величины предложения обычно бывает ограниченным некоторым пределом, обусловленным предельным, полным использованием одного или нескольких ресурсов, необходимых для производства данного товара. Вследствие этого объем предложения вне зависимости от цены всегда ограничен тем количеством товара, которое способен произвести и продать на рынке производитель.

По аналогии со спросом следует различать **величину предложения**, характеризующую изменение объема предложения в зависимости от цены при перемещении по кривой предложения, и **предложение в целом**, характеризуемое формой и положением всей кривой предложения. Смещение всей кривой предложения обусловлено действием неценовых факторов. К примеру, удорожание ресурсов, используемых в производстве товара, приводит к росту затрат на производство, а с ними — и цены товара, в результате чего кривая предложения S_0 смещается вправо, в положение S_1, так как по старым ценам предлагается все меньше товара. Если же, скажем, новые технологии позволили увеличить производство и снизить затраты, то естественно ожидать снижения цен и перемещения кривой предложения S_0 влево, в положение S_2, так как по тем же ценам будет предлагаться больше товара. В том и другом случае изменяется не величина предложения на заданной кривой в зависимости от движения цены, а изменяется, перемещается сама кривая предложения.

Предложение, как и спрос, может быть низкоэластичным либо высокоэластичным в зависимости от крутизны кривой предложения, то есть от того, насколько реагирует величина предложения на изменение цены. Заметим, что эластичность предложения (и спроса) может быть разной на разных участках кривой. Так, например, кривым, изображенным на рис. 4.8.1, свойственна низкая начальная эластичность, затем она возрастает (кривая идет круто вверх), и в последующем вновь снижается.

Предложение, как и спрос, может быть **индивидуальным** (один продавец), **рыночным** (один рынок) и **совокупным** (множество товаров и рынков).

Закон предложения нельзя признать универсальным не только потому, что он характеризует зависимость предложения лишь от цены при прочих неизменных факторах, а еще и потому, что он действует в полную силу лишь в условиях высококонкурентной экономики.

При ярко выраженных признаках монополизма, при отсутствии конкурентной среды, что характерно для экономики России периода перехода к рынку, действие закона предложения проявляется специфически, искаженно. А именно — в условиях повышения цен у производителя и продавца может возникать соблазн не только не увеличивать предложение, а, напротив, снижать его. Ведь рост цены способен перекрыть потери дохода продавца, обусловленные уменьшением объема продаж, в результате чего прибыль может возрастать даже при снижающемся объеме производства, продаж.

Приведем иллюстративный пример. Предположим, что производитель выпускает и продает на рынке 100 единиц товара по цене 2000 руб. за штуку, выручая в итоге 200 000 руб. Если в результате дефицитности товара или благодаря монополистическому диктату производитель повысит цену до 5000 руб. за штуку, то одновременно у него возникает желание производить и предлагать к продаже не 100, а, скажем, 80 единиц товара, что обеспечивает ему выручку 400 000 руб., то есть вдвое большую прежней. В подобной ситуации производители и продавцы товара способны при увеличении цен следовать не закону предложения, а проявлять обратную тенденцию.

Данный пример не является опровержением закона предложения, ибо отражает ситуацию, при которой на связь между предложением и ценой воздействовали разнородные факторы как ценовой, так и неценовой природы (дефицит, инфляция, монополизм, цены на другие товары, психология производителя и покупателя товара). Однако поскольку в российской экономической действительности периода перехода к рыночной экономике все «побочные» факторы действуют непрерывно и весьма сильно, допущение «при прочих неизменных факторах», входящее в формулировку закона предложения, в реальной жизни практически не соблюдается. Отсюда возникает эффект кажущегося нарушения закона предложения. В действительности же происходит не нарушение закона предложения, а несоблюдение условий, в которых действует закон предложения. В определенной степени, как отмечалось выше, сделанное замечание имеет отношение и к рыночной экономике.

Завершая рассмотрение законов спроса и предложения как фундаментальных законов экономики свободного рынка, подчеркнем, что эти законы не устанавливают строгие количественные соотношения, а носят качественный характер. Об этом свидетельствует, в частности, нечеткость формулировки «за некоторый период» применительно как к спросу, так и к предложению. Оба закона выражают устойчивые тенденции ценового поведения производителей и потребителей, продавцов и покупателей, проявляющиеся, действующие в определенных условиях при определенных допущениях.

4.9. Закон денежного обращения

Между обращающейся денежной массой, перемещающейся от покупателей к продавцам, и товарной массой, перемещающейся от производителей и продавцов к покупателям товара, имеются определенные соотношения, связи, которые носят ус-

тойчивый характер и потому могут быть названы **законом денежного обращения**. Этот закон носит макроэкономический характер, отражает процессы в масштабе страны.

Пусть общая масса наличных и безналичных денег (более полное представление об этой массе дано в последующем изложении), обращающихся в стране в течение определенного периода времени, равна M, а масса обращающихся за то же время товаров равна Q. Представим условно всю товарную массу Q в виде одного товара, который реализуется по цене P за товарную единицу. Очевидно, что процесс купли-продажи этого товара порождает необходимость «уравновешивания» денежной и товарной массы посредством цены P, призванной сделать обмен товаров на деньги эквивалентным. Это означает, что количество денег, обращающихся в стране в течение определенного периода, должно быть равно денежной стоимости проданных за данный период товаров. Последняя же равняется произведению количества товара Q на цену единицы товара P. Математически условие соответствия денежной и товарной массы выражается зависимостью:

$$M = Q \times P.$$

Если учесть, что одна и та же денежная масса M может быть использована в процессе закупок товара Q многократно, так как за рассматриваемый период, например год, деньги способны сделать V оборотов, условие сбалансированности денежной и товарной массы приобретает вид:

$$M \times V = Q \times P.$$

Это и есть **уравнение денежного обращения**, выражающее в математической форме суть закона денежного обращения.

Отметим, что данное соотношение остается справедливым и в условиях, когда в процессе купли-продажи участвует множество товаров, продаваемых по разным ценам. В подобной ситуации правая часть уравнения денежного обращения получает вид:

$$Q \times P = \sum_{i=1}^{n} Q_i P_i,$$

где Q_i — количество проданного «i» товара;

P_i — цена единицы «i» товара;

n — общее количество видов продаваемых товаров.

Как вытекает из сказанного выше, закон денежного обращения можно трактовать как закон соответствия между обращающейся в стране денежной массой и денежной стоимостью обращающейся товарной массы.

Ограничимся этим кратким описанием, так как более подробно уравнение денежного обращения представлено и истолковано в последующем изложении в главе 12.

Закон денежного обращения отражает по своей сути монетаристскую концепцию денег и товарную природу цены. Из закона денежного обращения следует, что, регулируя денежную массу в обращении, государство способно влиять на цены.

В силу крайне агрегированного характера показателей массы денег в обращении, товарной массы и цены, входящих в уравнение денежного обращения, определить их количественные значения весьма трудно. Поэтому, несмотря на свою математическую запись, закон денежного обращения представляет скорее не количественное, а качественное соотношение. В нем не отражено обращение «неговарных» денег.

4.10. Зависимость структуры личного потребления от дохода. Закон Энгеля

Количество и виды приобретаемых потребителями товаров и услуг в заметной степени зависят от денежных доходов покупателей. Прусский статистик Эрнест Энгель еще в XIX веке обнаружил естественную закономерность, согласно которой по мере увеличения доходов потребителей структура потребления смещается в сторону дорогих товаров. При этом доля доходов, затрачиваемых на приобретение товаров первой необходимости, уменьшается, тогда как часть дохода, расходуемая на предметы роскоши, товары не первой необходимости, увеличивается.

Уменьшение доли расходов высокодоходной части населения, затрачиваемых на товары повседневного спроса, не обязательно означает, что эта категория граждан уменьшает потребление простейших товаров. Действительно, если для приобретения простейших жизненно необходимых товаров повседневного спроса семье из четырех человек необходимо затратить, скажем, 500 фунтов стерлингов в месяц, а ее месячный доход и расход равны тысяче фунтов, то доля таких товаров в семейном бюджете составит половину. Для семьи же, расходующей в месяц 5 тыс. фунтов стерлингов, приобретение тех же повседневно необходимых товаров потребует затраты только 10% общей суммы расходов семейного бюджета.

С другой стороны, смещение потребления богатых людей в область дорогих и ценных товаров может происходить и путем замещения более дешевых товаров и услуг, которые «вымываются» из зоны потребления. Богатый человек, употребляющий на завтрак чашечку кофе и бутерброд с черной икрой, вполне может отказаться от чая и булочки так же, как едущий в такси отказывается от услуг общественного транспорта.

Интересно отметить, что изменение структуры потребления в соответствии с законом Энгеля наблюдается не только в связи с уже полученными, но даже в связи с ожидаемыми доходами. Однажды муж-экспериментатор решил разыграть свою жену и сказал ей, что на их облигацию пал крупный выигрыш. Ему хотелось проверить психологическую реакцию супруги на такое сообщение. Пока муж раздумывал, в какой момент сообщить, что это шутка, жена одолжила у соседей крупную сумму денег и накупила столько дорогих вещей, что рассчитываться с долгами пришлось очень долго.

В то же время и закон Энгеля не носит абсолютного характера. В мире полно Гобсеков, Плюшкиных и просто неприхотливых людей, структура потребления которых слабо зависит или даже практически не зависит от величины доходов.

Глава 5
ФОРМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ. ПРИВАТИЗАЦИЯ

5.1. Собственность как экономическая категория

Среди многообразных желаний и устремлений человека, представляющих отражение его экономической природы, достойное место занимает интерес к обладанию материальным богатством. Этот веками выработанный, вошедший в плоть и кровь людей интерес находит свое проявление в зарождении и существовании особого ощущения — чувства хозяина, собственника.

Собственность порождает уверенность в непосредственной **причастности человека к вещам и событиям** и тем самым привязывает его к ним прочными нитями, побуждает постоянно действовать **ради сохранения и рационального использования предметов и объектов окружающего мира**. И наоборот, отчуждение людей от вещей, лишение их возможности чувствовать себя хозяином порождает безучастие, индифферентность, а порою и неприязнь к тому, что воспринимается как не свое, чужое.

Если предметы материального мира нуждаются в заботе о них со стороны людей, если они попали в орбиту человеческой деятельности и тем более являются продуктом такой деятельности, эти предметы неизбежно должны стать объектом чьей-то собственности. Антиподом такому подходу служит бесхозяйственность, безответственность, возможность губительного отношения к материальным и духовным богатствам.

Виды и формы собственности, характер отношений собственности служат **определяющими признаками экономической системы.** Так, если централизованно-распорядительной, командно-распределительной системе свойственна в основном так называемая государственная форма собственности на средства производства, то рыночная экономика чаще всего опирается на весь спектр форм и отношений собственности, исходит из принципа их равных прав на существование.

На наш взгляд, одна из причин низкой результативности экономических преобразований в России, связанных с переходом к рыночной экономике, заключена в недостаточно продуманном и умелом проведении преобразований форм и отношений собственности. Уже в начальной стадии проведения российских экономических реформ было ясно, что глубокие перемены сложившихся и укоренившихся в советской экономике собственнических структур неизбежны, что **без их трансформации, разгосударствления и приватизации собственности не проложить дорогу к рыночной экономике.** В то же время поспешная крутая ломка отношений, скороспелая приватизация порождают острые социальные проблемы, которых не избежала российская экономика.

В течение десятков лет в стране насаждались и культивировались неестественные, искаженные в теоретическом видении, неэффективные в прикладном отношении псевдосоциалистические формы и отношения собственности. Наведя полную путаницу в понятиях общественной, общенародной, социалистической, государственной собственности, **правящая номенклатура узурпировала собственнические права,**

а с ними и властные функции. Под видом общественной, народной, государственной процветала по сути **собственность государственных органов, руководящих ими лиц** как на средства производства, так и на общественные блага. В их личном распоряжении или коллегиально-групповом распоряжении находились и земля, и природные богатства, и основные средства предприятий, в значительной мере — трудовые ресурсы, а иногда и жизнь людей. В какой-то период вся страна стала частной, личной собственностью, вотчиной Сталина, который стал если не полным владельцем, то по крайней мере генеральным распорядителем всей собственности Советского Союза.

Исходя из положений марксистско-ленинской экономической теории о наличии объективных тенденций обобществления производства и собственности (в принципе верных), советская догматическая доктрина довела их до **абсурдной крайности,** поведя лобовую атаку на индивидуальную, частную, а затем и групповую, коллективную собственность. Но при отсутствии личной собственности на рабочую силу, имущество, средства производства подавляется индивидуальное творческое начало, человек исчезает как активная самодеятельная личность. Уничтожается первичная экономическая клеточка общества, исчезает личный интерес, возникает так называемая «ничейная» собственность, хотя собственность не может быть ничейной, никому не принадлежащей. Извращение форм и отношений собственности — главная причина краха коммунистической идеи и стоящей за ней системы.

Вместе с тем было бы глубоко ошибочным сводить всю гамму разнообразных экономических отношений к отношениям собственности и считать, что эффективность функционирования экономики в целом и экономических объектов зависит только от того, кому они принадлежат, от формы собственности на средства производства. Обладать правом собственности на объект еще не значит заведомо быть рачительным хозяином. Надо **желать и уметь хозяйствовать.** Без этих фундаментальных условий собственность просто захиреет. Кроме того, государство, правительство призваны создать законодательные, правовые условия частного хозяйствования, необходим психологический общественный климат, благоприятный для тех, кто становится хозяином, предпринимателем. Как показывает опыт становления фермерства в России, эти условия и порождаемые ими отношения столь же важны, как и сами отношения собственности.

Понятие, представление о собственности формировалось в науке и в жизни в течение многих сотен, даже тысяч лет, но все еще является объектом анализа, исследований, дискуссий.

Категория «собственность» исторически вошла в научный оборот задолго до того, как возникли экономика, экономическая теория в качестве особой отрасли науки. Прежде всего собственность стала официальным **объектом правовой, юридической природы и философии.** Формирование собственности происходило еще в первобытном обществе. Римское право уже определяло понятие собственности и основных отношений, связанных с ней, как-то: владение, пользование, распоряжение.

Выход отношений собственности на передний край научной и общественной мысли не случаен. Преобразования в отношениях собственности непосредственно накладывают отпечаток на жизнь и благосостояние людей, затрагивают их кровные интересы, видны на поверхности жизненных, общественных явлений.

Долгое время собственность как особое общественное отношение являлась непосредственным предметом юриспруденции, прежде всего гражданского пра-

ва. Однако с дальнейшим развитием общественного производства и появлением новых форм предпринимательской деятельности собственность приобретает большую значимость в своем **экономическом аспекте**, становится наряду с юридической также и определяющей экономической категорией.

Обратимся к исходным понятиям и определениям.

Собственность — отношение между человеком, группой или сообществом людей (субъектом), с одной стороны, и любой субстанцией материального мира (объектом), с другой стороны, заключающееся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом. Так что собственность характеризует принадлежность объекта определенному субъекту.

Субъект собственности (собственник) — активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности. Субъекты собственности в конечном счете — заведомо одушевленные лица. Попытки заменить их некоторыми категориями типа «государство» без указания, какие органы и лица представляют «государство», приводят по сути к «бессубъектной» собственности, являющейся абстракцией. Олицетворять, реализовать практически право собственности могут только люди.

Объект собственности — пассивная сторона отношений собственности в виде предметов природы, вещества, энергии, информации, имущества, духовных, интеллектуальных ценностей, целиком или в какой-то степени принадлежащих субъекту. Объекты собственности зачастую называют просто собственностью, вкладывая в это понятие как сам объект, так и связанные с ним отношения по поводу собственности.

В понятие **«отношения собственности»** включаются, с одной стороны, отношения собственника «к своей вещи», то есть имущественные, **субъектно-объектные отношения** между субъектом и объектом. Эти первичные отношения служат материальной предпосылкой отношений между субъектами собственности, то есть **субъектно-субъектных отношений**. Последние представляют экономические отношения, возникающие в связи с собственностью, отражают имущественные взаимосвязи субъекта с другими субъектами. Данная группа отношений носит социально-экономический характер и обусловливает прежде всего формы распределения имущества, продукции, товаров, доходов, других ценностей между собственниками.

5.2. Отношения собственности

Рассмотрим более детально отношения «субъект собственности — объект собственности» и «субъект собственности — субъект собственности», представляющие основные типы собственнических отношений. Общая схема таких отношений в их взаимосвязи изображена на рис. 5.2.1.

Внимание, уделяемое субъектно-объектной стороне отношений собственности, обусловлено тем обстоятельством, что вне четкого выделения, конкретизации субъектов, персонажей собственнических отношений не может быть рациональной организации хозяйственной системы. Хуже того, в условиях неопределенности отношений собственности наблюдается подмена собственников, когда формально провозглашенный юридический собственник не является полновластным хозяйствующим субъектом. Происходит вмешательство в отношения собственности, узурпация собственнических прав со стороны властвующих субъектов, политических структур в образе возглавляющих их лиц. Поэтому центральной предпосылкой рачительного

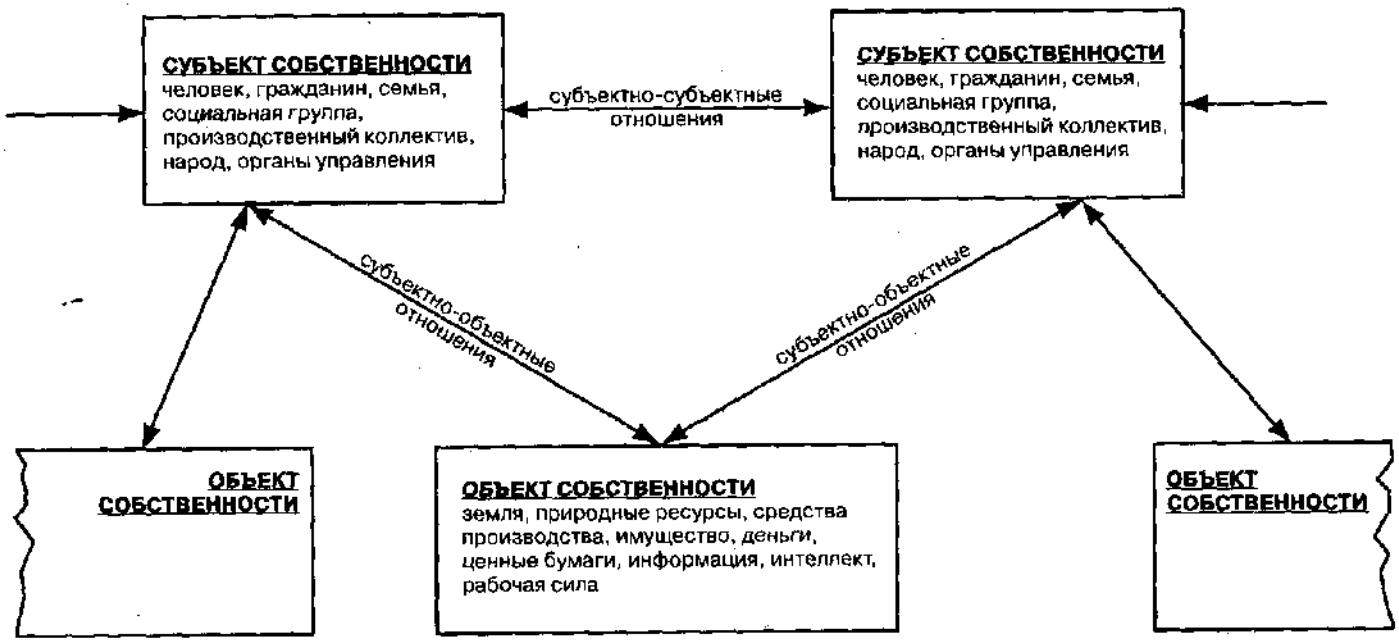


Рис. 5.2.1. **Общая схема субъектно-объектных и субъектно-субъектных отношений собственности**

ведения экономики служит четкое выделение субъектов и объектов собственности и установление законодательно закрепленных прав, норм, правил, отношений между ними. Конечно, полностью легализовать отношения собственности не всегда удается, кое в чем они могут оставаться неявными.

Проанализируем основные особенности отношений **«субъект — объект собственности»**.

В любых отношениях собственности всегда фигурирует масса самых различных, неравнозначных объектов. Среди них есть ключевые, доминирующие.

В марксистско-ленинской экономической теории таким объектом собственности принято считать **средства производства**. Однако не следует, прибегая к упрощенному пониманию К.Маркса, полагать, что определяющим объектом в системе отношений собственности не только были, но есть и, главное, будут средства производства. Такая точка зрения устарела. Выделение отношений собственности на средства производства как главенствующих затеняет другие объекты и факторы, значение которых непрерывно возрастает.

О **снижении роли вещественных средств производства** говорят и теория и практика экономики новейшего капитализма. Развитие акционерной собственности, «распыление» акционерного капитала, практика передачи акционерной собственности рабочим и служащим, то есть формы, при которых капиталисты «уступают» на тех или иных условиях средства производства трудящимся, говорят о переносе акцента устремлений на **организацию дела, информацию и управление**, которые связаны с собственностью на средства производства не однозначным образом.

О том, что не только собственность на средства производства в виде орудий и предметов труда, но вся гамма форм и отношений собственности оказывают воздействие на экономику, свидетельствует опыт любой экономики. **Собственность на рабочую силу, имущество, информацию, интеллектуальный, инновационный продукт, на денежные средства оказывает столь же мощное воздействие на экономические процессы, как и собственность на средства производства в узком смысле этого слова.** Расширение смешанных многосубъектных форм собственности на средства производства, делегирование прав собственности, особенно распорядительства, стали повсеместными явлениями, свидетельствующими, что форма собственности на средства производства перестает быть доминантой социально-экономических отношений и общественного строя.

Отношения, возникающие между субъектом собственности и объектом собственности, характеризуют одновременно меру обладания объектом со стороны субъекта, его права на объект, вид функции, реализуемой субъектом в процессе практического воплощения отношений собственности, меру и характер использования субъектом своих прав. Говоря о связях между субъектами и объектами собственности, необходимо различать **отношения владения, пользования, распоряжения и ответственности**, представляющие одновременно и юридические, правовые, и экономические категории.

Рассмотрим данные отношения, отметив предварительно, что без их разделения на основные виды: владение, пользование, распоряжение, ответственность — очень трудно понять суть отношений. Следует стремиться четко различать, выделять собственника-владельца, собственника-пользователя, собственника-распорядителя, особенно в тех случаях, когда это не одно и то же лицо.

Владение — начальная, исходная форма собственности, отражающая юридическую, документально закрепленную фиксацию субъекта собственности, либо факт реального обладания объектом. Владение есть первичная форма, имеющая в этом смысле главенствующий характер. Но владение выступает статичной характеристикой отношений собственности, это номинальное право либо практическая возможность использовать объект, но далеко не всегда предметная, сущностная реализация такой возможности. Владелец, которому принадлежит объект, может обладать правом, удостоверенным наличием требуемых документов или просто признанным как факт, не осуществляя его, не пользуясь им. Отдельные владельцы издавна делегировали полномочия распорядительства своей собственностью управляющим, сохраняя при этом за собой получение доходов от собственности. Так что владение, взятое в отдельности, еще не является в полной мере собственностью в социально-экономическом смысле этого слова, подразумевающей не только владение, но и распорядительство и использование объекта.

В ряде случаев владение превращается в формальное, декларируемое право, которым владелец не пользуется, а порой и не знает, как пользоваться, и не стремится к тому. Подобная ситуация имела и все еще имеет место с общенародной собственностью, владельцем которой формально является народ. В других случаях наблюдается, что функция владения отделена от юридического владельца и передана другому субъекту, который, не будучи владельцем собственности по статусу, фактически распоряжается ею и использует ее. Так, к примеру, государственные органы, не являясь юридически владельцами государственной собственности (таковым номинально является государство в лице народа), фактически выступают в роли владельцев. Они сдают в аренду и даже продают государственную (общенародную, общественную) собственность, способны использовать ее сами, а иногда и присваивать, далеко не во всех подобных ситуациях имея на то полномочия от номинальных владельцев.

Пользование означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. Владение и пользование собственностью могут соединяться в руках одного субъекта или быть разделенными между различными субъектами. Последнее означает, что пользоваться вещью можно и не будучи ее собственником (владельцем). И наоборот, можно быть собственником и не пользоваться объектом собственности, передав это право другому субъекту. Так, к примеру, наемный работник использует средства производства, не являясь их владельцем, а, скажем, владелец гостиницы сам ею обычно не пользуется.

Если пользователь не является владельцем или распорядителем объекта собственности, он осуществляет отношение пользования в течение конкретно оговоренного срока и в соответствии с условиями, заданными ему субъектом собственности в лице владельца или распорядителя.

Распоряжение представляет в современных условиях наиболее всеобъемлющий, высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности, дающий субъекту право и возможность поступать по отношению к объекту и использовать его в рамках закона практически любым желаемым образом вплоть до передачи другому субъекту, глубокой трансформации, преобразования в другой объект и даже ликвидации. Субъект, обладающий правом распорядительства, имеет возможность реализации основных правомочий собственника: установления путей применения объекта собственности, права совершения сделок (продаж, сдачи внаем, дарения) по отношению к объекту собственности. Фактически собственник становится

таковым, получив права и реальную возможность, правомочия распоряжаться объектом собственности. Так что даже владелец есть истинный собственник, если он собственник-распорядитель. Делегирование, передача прав распорядительства означает по сути передачу полномочий собственника в другие руки.

Следует выделить формы ограниченного распоряжения собственностью, называемые **правом хозяйственного ведения и правом оперативного управления**, такие формы предусмотрены Гражданским кодексом Российской Федерации. Круг собственнических полномочий государственных и муниципальных предприятий, которым предоставлены указанные права, определяется уставами этих предприятий, утверждаемых уполномоченными на то государственными органами, либо законом.

Ответственность — «бремя собственности». Функция ответственности на первый взгляд не требует специального выделения, поскольку автоматически вытекает из предыдущих функций. Однако это не совсем так или, правильнее сказать, совсем не так. «Бремя собственности» означает как интерес к активному использованию средств производства, так и ответственность за них, за их судьбу, за их эффективное функционирование, возмещение ущерба, нанесенного объекту.

Специфика отношений ответственности состоит в том, что они не есть собственно отношения между объектом и объектом собственности. Субъект не отвечает перед неодушевленным объектом за бережное отношение к нему. Ответственность возникает прежде всего у пользователя перед распорядителем и владельцем или у распорядителя перед владельцем, делегировавшим ему права распоряжения собственностью.

Так что отношения ответственности связывают не только субъект и объект собственности (кто и за что отвечает), но и разных субъектов (кто и перед кем отвечает), они есть одновременно и субъектно-объектные и субъектно-субъектные отношения.

Если функции владения, пользования, распоряжения полностью находятся в руках одного и того же субъекта собственности, то в этом случае ответственность владельца возникает автоматически как **самоответственность**. Она проявляется в потерях от нерадивого хозяйствования, ущерб от которых заведомо ложится на плечи собственника. Разбил собственную машину — сам и страдаешь. В таком случае отношение ответственности не надо адресовать: адресат заранее известен, и наказание в виде понесенных потерь неизбежно настигает виновника. Человек несет ответственность перед самим собой.

Однако данное отношение начинает играть иную роль в случае, когда функции распорядительства и пользования делегируются, передаются владельцем в другие руки. В этом случае необходимо обязательно совмещать делегирование другому субъекту функций собственности с одновременной передачей ответственности за собственность. Иначе возникающий по вине распоряжающегося или пользующегося собственностью органа или лица ущерб ложится в конечном счете на первичного собственника, который доверился ни за что не отвечающим, безответственным людям. Необходимо при делегировании собственнических функций другому субъекту в обязательном порядке делегировать ему и отношение экономической ответственности по поводу объекта собственности, оформленное в виде системы правовых и экономических мер, штрафов и санкций, создавать механизм возбуждения ответственности.

Рассмотрим теперь отношения, возникающие между собственниками, то есть **субъектно-субъектные отношения**, разделив их на две группы.

Первая группа отношений возникает в условиях, когда приходится делить существующую (созданную ранее) собственность, осуществлять временный или кажущийся окончательным передел. Применение, использование объекта собственности по его назначению зачастую сопровождается необходимым, возникающим на основе соглашения **распределением или перераспределением собственнических функций** между двумя или несколькими субъектами. Это обычно имеет место, когда один и тот же объект принадлежит нескольким субъектам на определенных началах, что типично при семейной, групповой, коллективной собственности. В этих условиях периодически приходится решать, что же кому принадлежит, какая часть. Возникает объективная необходимость или искус изменить сложившиеся в прошлом отношения: переделить, отобрать, передать, получить в наследство, взять в аренду, в долг.

Отношения между разными имеющимися субъектами одного объекта собственности или претендующими на эту роль сводятся к разделению функций, прав, обязанностей каждого собственника, выделению принадлежащей ему долевой части или всего объекта, установлению условий совместного пользования объектом.

Вторая группа отношений между субъектами собственности отражает взаимоотношение собственников по поводу взаимного формирования вновь создаваемых ими ценностей, которые становятся новым объектом собственности. Наиболее типичная форма отношений второй группы — ***отношения по поводу совместного производства и распределения (раздела)*** произведенных, ранее не существовавших продукции, товаров, услуг.

В этом случае все участники создания нового объекта собственности имеют основания претендовать на право быть собственниками вновь созданной собственности, выполняя по отношению к ней функции владения, пользования, распоряжения и ответственности. Претензии и даже права на новую собственность могут предъявляться и лицами, не принимавшими прямого участия в создании объекта. Свою долю вправе потребовать государственные органы в виде налогов, отчислений, платежей.

В той мере, в которой создание нового продукта сопряжено с возникновением дохода и прибыли, скажем, вследствие его продажи, участники созидательного процесса вправе рассматривать себя в качестве потенциальных собственников дохода и прибыли и участвовать в их распределении. Тем самым по существу происходит формирование нового объекта собственности в его денежном выражении.

В первой группе отношения собственности в их исходном виде уже сложились, объект собственности существует, так что проблема отношений заключена в регулировании совместного использования объекта, распределении собственнических функций.

Во второй группе речь идет о присвоении нового объекта собственности, его разделении между претендентами, что в принципе представляет более сложную и острую проблему.

В то же время и проблема перераспределения уже существующей собственности, ее передачи из одних рук в другие способна обостряться в периоды революционных преобразований. Так, в российской экономике в процессе ее реформирования во весь рост встала проблема преобразования сложившихся форм собственности, перехода от одних форм к другим, разгосударствления, приватизации. При этом возникают самые разнообразные и неожиданные претенденты на собственность.

5.3. Формы собственности

При изучении форм собственности приходится сталкиваться с отсутствием единой терминологической базы в связи с путаницей в базисных понятиях. Такие формы собственности, как общенародная, государственная, общественная, коллективная воспринимаются одними авторами как синонимы, другими — как разные понятия. То же самое относится и к понятиям индивидуальной, частной, личной собственности. Для того чтобы достичь понимания в дальнейшем изложении, попытаемся вначале определить, что такое форма собственности, по какому критерию она определяется и какие формы собственности надо различать между собой.

Формой собственности будем называть ее вид, характеризуемый по признаку субъекта собственности. Иначе говоря, форма собственности определяет принадлежность разнообразных объектов собственности субъекту единой природы. Исходя из такого определения выделим следующие формы собственности.

Индивидуальная (индивидуализированная) собственность, в пределах которой субъект собственности персонифицирован как физическое лицо, индивидуум, обладающий полным правом (в рамках законности) распоряжения принадлежащим ему объектом собственности или частью, долей объекта. При такой форме собственности собственник знает, что же принадлежит именно ему.

В пределах индивидуальной собственности в зависимости от природы объекта собственности и характера его использования собственником можно различать **личную** и **частную** собственность, хотя, на наш взгляд, такое различие непринципиально. Личную собственность отличают от частной двояким образом.

Во-первых, полагая, что личная собственность охватывает объекты индивидуальной собственности, используемые, потребляемые только самим собственником или *предоставляемые им другим лицам в бесплатное пользование*. Соответственно частная собственность — это объекты индивидуальной собственности, предоставляемые в пользование и потребление за определенную плату другим лицам. Такое определение применимо к объектам в виде имущества и предметов потребления. С другой стороны, можно вообще считать, что личная собственность суть собственность на предметы домашнего обихода, личное имущество, потребительские товары.

Другой подход к частной собственности заключается в том, что это суть объекты индивидуальной собственности, используемые с применением чужого, наемного труда, тогда как личная собственность охватывает только объекты, используемые с применением личного труда собственника. Такое определение распространяется, естественно, в основном на средства производства.

Отметим, что согласно как первому, так и второму определению и обоим вместе взятым знание субъекта и объекта собственности само по себе не дает возможности отличать личную собственность от частной. Один и тот же объект может быть и личной и частной собственностью в зависимости от характера его использования, применения, потребления. В то же время, используя одно из определений или оба вместе, невозможно четко определить грань, отделяющую личную собственность от частной, и установить сам факт использования личной собственности как частной, если этим вообще стоит заниматься.

В этом свете трудно согласиться с тем потоком опасений и даже враждебности по отношению к частной собственности, который унаследован многими россиянами с советских времен и усилился в связи с переходом к рыночной экономике. Чаще всего

неприятие частной собственности обусловлено не глубоким пониманием ее природы и необходимости или недопустимости, а идеологической подоплекой, психологическим настроем. Ведь очень много лет слово «частник» трактовалось и воспринималось как предосудительное, антиобщественное. Главное возражение против частной собственности заключается в том, что при частной собственности на средства производства, как констатируется в работах К.Маркса и В.И.Ленина, возникает эксплуатация, присвоение результатов чужого труда. На этом основании был сделан вывод о недопустимости частной собственности на средства производства в условиях экономического строя, именовавшегося в Советском Союзе социализмом.

Однако именно категория частной собственности является реально экономической, поскольку ее использование и функционирование в предпринимательской деятельности оказывает действенное влияние на эффективность экономики в целом, в то время как личная собственность является характеристикой личного потребления человека и представляет скорее объект социологических исследований и социального планирования.

Что касается выделения личной собственности на средства производства, основанной на использовании труда самого собственника, как наиболее «благопристойной», то, имея законные права на существование в условиях рыночной экономики, она представляет наиболее примитивную форму. Сам Маркс утверждал, что подобные формы первоначального единства между работником и условиями его труда «являются детскими формами, одинаково малопригодными для того, чтобы развивать труд как общественный труд и повышать производительную силу общественного труда».

Касательно же эксплуатации чужого труда, понимаемой как отторжение у работника части созданного его трудом прибавочного продукта (прибыли), заметим, что подобное изъятие имеет место при любой форме собственности. При этом доля изымаемой реальным собственником средств производства прибавочной стоимости в условиях общественной собственности на средства производства может быть нисколько не меньше, чем в условиях частной собственности. Куда же направляются эти средства, опять-таки мало определяется господствующей формой собственности, а больше зависит от регулятивной функции государства и объективных потребностей производства и общества, отдельных социальных групп.

Хотелось бы также отметить ошибочность ходких представлений, что частноиндивидуальная собственность занимает ведущее место в рыночной экономике. Если это и было, то очень давно. Нынешней рыночной экономике присущи в основном коллективные, корпоративные, смешанные формы собственности. В достаточно типичной капиталистической экономике рыночного типа 10–15% средств производства находятся в индивидуально-частной собственности, 60–70% — в коллективно-корпоративной, акционерной, 15–25% — в государственной. Другое дело, что корпоративную, акционерную собственность также относят к частной, для чего есть определенные основания.

Вторая основная форма собственности — это коллективная в широком смысле этого слова или **многоличностная собственность**. В пределах многоличностной формы субъект собственности не персонифицирован как индивидуум, а представляет собой совокупность, сообщество, коллектив собственников. Субъект собственности может выступать в виде уполномоченного лица или группы лиц, выражающих собственнические интересы всего товарищества, но гораздо чаще выступает и официально

оформляется правовым образом как единое юридическое лицо (хозяйственное общество, предприятие, компания) либо государственный орган, общественная организация. Многоличностную собственность удобней было бы именовать просто общей, но термин «общая собственность» трактуется в Гражданском кодексе Российской Федерации как имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц, то есть как групповая собственность.

Говоря о многоличностной собственности, мы исходим из самого широкого понимания ее как многообразия общественных по своей природе форм собственности, охватывающих диапазон от семейной до общенародной. Это любая интегративная, в известном смысле общественная, форма.

Беря свое начало в узкоколлективной, групповой собственности, в рамках которой имеет место прямое непосредственное участие и контроль со стороны собственника за пользованием объектом собственности, многоличностная собственность простирается до государственной, общенародной, где воздействие на направление пользования объектом собственности со стороны собственника (народа) значительно опосредовано.

Разделение форм собственности на индивидуальную и многоличностную отражает весьма укрупненное структурирование разнообразных форм, охватывающих во всем своем многообразии значительную их совокупность. Отметим, что подобное разделение собственности на две формы: индивидуальную и многоличностную — не является общепринятым ни в экономической науке, ни в практике. Так, Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет **частную, государственную** и **муниципальную** форму собственности, признавая в то же время возможность существования других форм. В то же время широко известно разделение собственности на **собственность юридических и физических лиц**. Последняя форма явно ассоциируется с индивидуальной собственностью.

Попытаемся конкретизировать формы собственности более четко и детально путем выделения наиболее характерных форм (классов, видов), исходя из стремления отразить реально складывающиеся формы и обозначить условные, название которых не соответствует их истинному содержанию.

Достаточно ясно, что использовавшиеся в советское время российской истории представления о «государственной» собственности, за спиной которой стояла собственность государственных органов, и «кооперативно-колхозной», которая была слабо отличима от государственной и личной собственности только на предметы потребления, были догматическими и условными.

Необходимо внести ясность в категорию «общенародная собственность», отделить ее от категории «государственная собственность», ибо смешение этих понятий создает путаницу и возможность манипулирования формами и отношениями собственности, а вследствие этого — и реальными объектами собственности.

Глобальное представление об общенародной собственности, охватывающей все, что выше названо совместной собственностью, весьма абстрактно в том смысле, что трудно конкретизировать собственника. Совершенно не ясно, каким образом народ в целом способен реализовать функции и права субъекта собственности по отношению ко всем видам совместной собственности, как порождается механизм ответственности за так называемую общенародную собственность.

Думается, что следует выделить такую форму, как **общенародная (общественная) собственность** на природные богатства, не вовлеченные в общественное производст-

во и обладающие всеобщей доступностью, включая землю, воды, воздушное пространство, флору, фауну. Эти богатства следует назвать **общенародным достоянием**. Они являются исключительным объектом собственности всего народа. По отношению к этому объекту собственности должна применяться формула: **«это то, что принадлежит всем вместе и каждому в отдельности на правах равнодоступности»**. На пользование такой собственностью дворник имеет равные права с президентом, все становятся в общую очередь. Распорядительство общенародной собственностью по поручению ее владельца — народа, населения могут осуществлять только органы народовластия.

Что же касается государственной собственности, то она вовлечена в общественное производство и потому не может принадлежать всем на равных началах.

В итоге в укрупненном представлении совокупность форм собственности охватывает:

— **общенародную** — в виде природных богатств общенародного пользования, обладающих общей и равной доступностью для всех членов общества (к сожалению, эта форма собственности не выделена в принятых российских законодательных актах о собственности);

— **государственную** — природные богатства, основные производственные средства, оборотные средства, информация, представляющие часть общенародной собственности, переданную по воле народа и решению органов народовластия в ведение и распоряжение федеральных органов на определенных условиях использования с одновременным делегированием ответственности (**федеральная собственность**);

— **региональную государственную**, переданную в ведение и распоряжение региональных государственных органов (**собственность субъектов федерации**);

— **коммунальную, муниципальную**, переданную в распоряжение местных органов;

— **коллективную**, представляющую неделимую часть общенародной, государственной, муниципальной собственности, переданную на определенный или неограниченный срок коллективу лиц, а также арендованную и используемую в соответствии с системой правил и норм, установленных законом, договором, уставом. Это по сути производная форма собственности, возникающая в результате передачи прав собственности;

— **общую** — в виде имущества, ценностей, денежных средств, ценных бумаг, созданных, приобретенных, первоначально принадлежащих двум или нескольким лицам, членам ассоциированной группы, используемых ими по собственному усмотрению при соблюдении общих установленных законом правил и ограничений (к таким формам в определенной степени относятся акционерная, коллективно-долевая, кооперативная собственность). Общая собственность делится на **совместную**, в рамках которой объект собственности принадлежит всем участникам, лицам на равных началах, без выделения долей, и **долевую** собственность, при которой определена доля каждого из отдельных собственников, участников, лиц в общем праве собственности;

— **индивидуальную**, представляющую имущество, предметы, информацию, принадлежащие лично индивидууму и используемые им по собственному усмотрению при соблюдении правовых норм, распространяющихся на граждан-собственников.

Целесообразно также выделять **собственность общественных организаций и групповую, семейную собственность.**

В структуре форм и отношений собственности следует различать **натурально-вещественный и стоимостный** аспекты. При неделимости натурально-вещественного состава объекта собственности делению может подлежать только денежная стоимость.

Поэтому вполне возможны и часто наблюдаются ситуации, когда собственник вправе претендовать на денежную стоимость объекта, но не на сам объект.

Подчеркнем, что не существует и не может существовать абсолютного разделения форм собственности, неизбежны **смешанные формы собственности**, в том числе переходные от одной формы к другой. К примеру, если собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства — общей, на землю — государственной и все эти факторы производства соединены на одном предприятии, то собственность предприятия заведомо становится смешанной. Отсюда следует, что мы вынуждены признать **взаимопроникновение и общее существование разных форм собственности в пределах одного объекта.** Одни и те же средства производства могут быть одновременно в определенном ракурсе объектами разных форм собственности. И уж заведомо могут различаться владелец, распорядитель, пользователь объекта. Однако это обстоятельство не должно служить поводом для неузаконенного и несанкционированного использования объектов собственности субъектами, не имеющими на то оснований.

До сих пор мы вели речь о субъектах собственности в лице граждан, коллективов, организаций, народа той страны, которая обладает этой собственностью. Но на территории страны, в составе ее национального богатства может находиться **собственность иностранных граждан, организаций, государств** в виде объектов, целиком или частично принадлежащих иностранным субъектам. Такое собственническое проникновение, к которому в нашей стране проявляется крайне настороженное отношение как со стороны отдельных групп населения, так и в правительственных кругах, есть неизбежное следствие развития внешнеэкономических связей и включения страны в мирохозяйственную систему. Так что в число форм собственности правомерно включить **иностранную собственность** в изолированном виде или в виде части смешанной собственности (совместные предприятия). Объектом такой собственности могут прежде всего быть средства производства, здания, имущество, инвестиционный капитал, кредитованные средства, залоговое имущество.

Завершая описание структуры форм и отношений собственности, укажем на проявившееся в последние годы явное стремление подвести под нее **законодательную основу**. На федеральном и республиканском уровнях принимаются законодательные акты об аренде и арендных отношениях, о собственности, о земле и землепользовании, об иностранных инвестициях. В число таких актов уже вошел Гражданский кодекс Российской Федерации, со временем войдет и закон об интеллектуальной собственности. Хотя принятые российские законы во многом несовершенны, они, несомненно, образуют первичный правовой фундамент собственнических структур и отношений. К упомянутому пакету законов тесно примыкают законодательные акты о разгосударствлении и приватизации собственности, которые призваны направить в нужное русло процессы изменения сложившихся форм и отношений собственности.

Подробнее организационно-правовые формы собственности применительно к хозяйственной деятельности описаны в главе 22.

5.4. Связь перехода к рыночной экономике с преобразованием форм и отношений собственности

Взяв курс на переход к рыночной экономике, государство и общество вынуждены преобразовать формы и отношения собственности. Попытки введения рыночно-

го механизма без вмешательства в сложившиеся базисные отношения — отношения собственности — представляются экономически наивными, поскольку рынок есть прежде всего взаимодействие многообразных равных в реализации своих экономических прав собственников.

Рынок без развитых отношений и разнообразия форм собственности невозможен в принципе.

Во-первых, на рынке развиваются взаимоотношения прежде всего именно между собственниками капитала, средств производства, имущества, рабочей силы, информационного продукта. Без этих собственников нет и рынка.

Во-вторых, отношения собственности лежат в основе принципа подлинной заинтересованности в результатах хозяйствования, обеспечивающей высокую экономическую эффективность деятельности каждого собственника, а в итоге и экономики в целом.

В-третьих, необходим экономический механизм, придающий динамизм развитию экономики. Таким механизмом является конкуренция. А конкуренция зарождается естественным образом там, где есть многообразие собственников и многообразие форм собственности, конкурирующих между собой.

В-четвертых, согласно изложенным ниже принципам рыночной экономики определяющим из них является принцип экономической свободы хозяйствующих субъектов. Но разве субъект может быть свободным в распоряжении факторами производства, если они не подвластны ему как объекты собственности?

Рассмотрим несколько детальнее, как проявляются и реализуются формы и отношения собственности в рыночной экономике, становясь ее органичной частью, проявляясь в товарно-денежных, рыночных отношениях.

Действие механизма собственности проявляется прежде всего через заинтересованность субъектов собственности.

Естественным образом возникает интерес собственника к тому, чтобы объект собственности использовался эффективным образом.

В условиях рыночной экономики **субъект собственности вынужден предлагать свою собственность как товар на рынке.** В связи с отсутствием гарантий реализации товара он рискует денежной суммой в размере стоимости продаваемого объекта собственника. Но в случае успеха он получает возможность нарастить свою собственность на величину оставшейся в его распоряжении прибыли. Таким образом, с одной стороны, действует угроза (возможна полная утеря собственности), которая представляет наиболее сильный стимул к повышению эффективности действий. В данной ситуации проявляется интерес к экономическому выживанию.

С другой стороны, чем эффективнее будет функционировать объект собственности, тем большую плату за риск получит собственник. Таким образом, риск собственностью является определяющим мотивом для побуждения собственника к эффективному пользованию объектом собственности.

Степень риска собственника и величина его дохода обычно пропорциональны доле его вклада и участия в формировании объекта собственности. Наиболее высока степень мотивации в случае индивидуальной собственности, где собственник рискует всем своим имуществом, тогда как участие в общей собственности снижает степень мотивации. Однако принципиально важно, что определенный, заведомо не нулевой интерес существует во всех случаях, когда работник ощущает себя собственником.

Отношения собственности порождают и другие интересы и стимулы рационального хозяйствования. Будучи хозяином объекта собственности, собственник заинтересован не только в том, чтобы выжать все возможное из этого объекта в ближайшее время. Подлинный собственник не руководствуется сиюминутными интересами, он прекрасно понимает, что **если объект будет принадлежать ему и в будущем, то надо думать о его перспективе**, развитии и совершенствовании. Интерес к перспективе — наиболее действенный мотив и стимул постоянной заботы собственника об объекте собственности, организации эффективной деятельности объекта в течение всего жизненного цикла его существования. Отсутствие собственнического интереса выхолащивает озабоченность о будущем состоянии объекта собственности, приводит к варварскому отношению безхозяйственности, износу ценностей, потерям.

Огромную роль играет **конкуренция между формами собственности.**

Характерно, что само становление рынка, возникновение конкуренции способствует формированию рациональных соотношений между разными формами собственности, то есть на его основе складывается целесообразная структура форм собственности. Если изначально предоставить свободу перехода от одной формы собственности к другой, то необходимая, естественная структура форм собственности и предпринимательства возникает автоматически и будет поддерживаться, хотя определенного регулирования этого процесса извне не избежать.

В результате свободной конкуренции должно происходить вытеснение форм собственности, которые окажутся неконкурентоспособными, из определенных сфер производства, обращения, потребления и замещение их другими формами собственности. Отметим, что конкуренция форм собственности сама по себе полезна, ибо побуждает каждую из них к совершенствованию.

Рассмотрим, какими должны быть механизмы изменения сложившихся и образования новых отношений собственности в двух наиболее типичных ранее упомянутых ситуациях:

а) формирование новой собственности;

б) передел существующей собственности.

Применительно к **формированию новой собственности** проблема состоит в том, чтобы определить, установить собственников производимого, создаваемого продукта.

Это не только теоретическая, но сугубо практическая проблема, повседневно возникающая в общественном производстве и просто в жизни. В ходе производства рабочая сила, соединяясь со средствами производства, создает результат труда — продукцию, товары, услуги, информацию. Такой результат представляет либо появление самостоятельного продукта (продукции), либо приращение (в случае расширенного воспроизводства) обусловивших это появление факторов производства — труда, капитала (основных и оборотных средств), природных ресурсов.

Во всех случаях возникает одинаковый вопрос: «Кому принадлежит вновь созданный или приращенный продукт? Кто является субъектом собственности на этот продукт или на стоимость полученного продукта, его владельцем, распорядителем, пользователем, ответственным лицом?» Только анализ форм и отношений собственности может определить характер распределительных отношений и образования новой собственности.

Рассмотрим вначале наиболее простые случаи.

Если в одном лице представлен собственник всех факторов производства: рабочей силы, орудий и предметов труда, природных ресурсов, — то право собственности

распространяется на продукт, созданный или приращенный в процессе производства. Иначе говоря, собственник всех факторов производства есть собственник созданного продукта.

Если новая собственность возникает посредством передачи старой (продажи, аренды, наследования, дарения), то ее новая форма целиком определяется исходным владельцем в соответствии с заключенным им актом передачи, за исключением случаев, когда она заранее предопределена законом.

Проанализируем далее общую ситуацию, когда новая собственность возникает как результат совместного применения факторов производства, имеющих разных собственников. Такая ситуация типична в наиболее часто встречающихся условиях, когда собственник рабочей силы в лице работника или трудового коллектива не является собственником средств производства, находящихся в распоряжении других собственников. Разрешение подобной ситуации взаимоотношений между собственниками должно опираться на **договорный принцип**. Собственник средств производства или уполномоченное им лицо, предоставляя средства производства в пользование собственникам рабочей силы, агентам труда, заключает с ними соглашение, вырабатывает договорные, контрактные условия, в соответствии с которыми устанавливается, кто и в какой мере будет владельцем, распорядителем вновь созданной (приращенной) собственности. Иначе говоря, создатели продукта должны договориться между собой, кому и в какой части он будет принадлежать. При этом определенная собственническая доля в денежной форме в соответствии с законом передается в государственный бюджет (федеральный, республиканский, местный) в виде налогов и платы за используемые государственные природные ресурсы.

Таким образом, основной принцип формирования, установления собственности на вновь созданный продукт состоит в том, что **собственниками призваны становиться обладатели факторов производства, участвующих в создании продукта, а дележ, распределение между собой они осуществляют по соглашению**, выделяя обусловленную законом долю государству.

Еще более сложна проблема передачи существующего объекта одним собственником другому, особенно если такая передача не есть наследование, дарение, обмен, переход собственности из одних рук в другие без изменения формы собственности, а требует изменения формы собственности.

Это, с одной стороны, проблемы **разгосударствления, приватизации** предприятий и, с другой стороны, проблемы **национализации** объектов негосударственной собственности. Масштабность и специфика этих проблем, их особая острота для российской экономики побуждают рассмотреть вопросы трансформации форм собственности *самостоятельно, с учетом их проявления как в мировой, так и в российской* экономике.

5.5. Коммерциализация, аренда и приватизация государственных предприятий

Как уже отмечалось выше, результативность, эффективность деятельности предприятий, компаний зависит от господствующей на них формы собственности. Отсюда возникает стремление к преобразованию форм и отношений собственности в целях обеспечения эффективного функционирования компании. Это основная причина коммерциализации и приватизации предприятий.

Рост благосостояния общества на основе эффективного использования ресурсов невозможен без реализации экономических интересов производителя. Они выражаются в увеличении нормы прибыли за счет сокращения затрат, а также стоимости и массы прибыли путем роста и диверсификации производства. Различия в способах увеличения эффективности во многом связаны с градацией предприятий по форме собственности и правовому статусу. В мировой практике выделяют следующие три общие группы предприятий:

1) государственные предприятия, функционирующие в рамках публичного права (то есть некоммерческие предприятия);

2) государственные предприятия, функционирующие на основе частного права (то есть коммерческие предприятия);

3) основанные на частной собственности предприятия, функционирующие на основе частного права.

Для первой группы требования к эффективности используемых ресурсов минимальны и задаются административно. Для второй — они вытекают из сложившихся ценовых пропорций конкретного рынка сбыта традиционно производимой данным предприятием продукции. В третьем случае требования диктуются рынком в целом.

Приведение российских предприятий в соответствие критериям, позволяющим классифицировать их по данным группам, имеет принципиальное значение для реформирования отечественной экономики, так как способствует оптимизации структуры собственности. Это в свою очередь предопределяет подход к очередности проведения приватизации предприятий, первичной фазой которой можно считать коммерциализацию.

В странах Восточной Европы под **коммерциализацией** обычно подразумевают преобразование государственных предприятий в акционерные общества, в которых единственным акционером является государство. Такие общества выводятся из-под контроля министерств и подпадают под действие законодательных актов общего действия. Существует несколько направлений коммерциализации в восточноевропейских странах:

— самостоятельность определения предприятиями своих производственных программ, а в некоторых случаях и профиля своей деятельности;

— передача предприятиям права свободного ценообразования на свою продукцию;

— формирование элементов рынка труда как формы коммерциализации трудовых отношений;

— децентрализация инвестирования;

— изменение механизма регулирования экономики, управления государственными предприятиями в сторону предоставления им большей хозяйственной самостоятельности.

В Польше в соответствии с Коммерческим кодексом под коммерциализацией подразумевается конверсия госпредприятий в компании коммерческого типа — акционерные общества или компании с ограниченной ответственностью (товарищества) с передачей функций управления корпоративным институтам. Как следствие новые предприятия приобретают все права и ответственность бывших госпредприятий и их первоначальный капитал равен стоимости их фондов. В некоторых других странах, например в бывшей Чехословакии, вместо коммерциализации используется термин «корпоратизация» предприятий, который означает процесс, возвращающий «со-

циализированные» предприятия в акционерные общества, целиком принадлежащие государству. Суть его заключается в предоставлении предприятиям большой финансовой независимости и полного распоряжения полученной прибылью от использования государственной собственности. В Венгрии корпоратизация, или коммерциализация, чаще встречается как трансформация и означает конверсию национальных предприятий в компании западного стиля (акционерные общества, товарищества с ограниченной ответственностью), в большинстве случаев целиком принадлежащие государству.

Коммерциализация, как это принято в ряде западных зарубежных стран, означает смену статуса государственного предприятия, функционирующего на основе публичного права, на статус частного права при сохранении ограничений в области распоряжения имуществом и одновременном снятии ряда введенных государством искусственных барьеров от воздействия конкурентного рынка. Такой подход к коммерциализации более полно отражает ее суть.

Самостоятельный выбор коммерциализированными госпредприятиями объема и ассортимента выпускаемой продукции, внедрение новых технологий и принципов организации производства способствует максимизации чистого дохода, что немаловажно с точки зрения интересов производителя. Для того чтобы он мог самостоятельно управлять производством, ему необходимо дать право на осуществление собственных инвестиций.

Экономические условия накладывают определенный отпечаток на градацию российских предприятий. Существующий порядок погашения убытков госпредприятий льготными кредитами, бюджетными субсидиями по сути стирает грань между первыми двумя группами предприятий. Теряются также различия и в отношении третьей группы (частные предприятия) в связи с получением приватизированными предприятиями бюджетных дотаций в рамках тех или иных государственных программ. Даже если осуществление программ обоснованно с точки зрения государственных интересов, должны быть задействованы иные, а именно рыночные меры воздействия. Средством разрешения пресловутой проблемы неплатежей между предприятиями разных форм собственности все еще выступает бюджет, механизм имущественной ответственности не вошел в силу.

Основанный на учете интересов производителя в эффективном использовании ресурсов процесс совершенствования организационной структуры производства, рассматриваемый в рамках государственного сектора, несмотря на отмеченную внутреннюю противоречивость, привел к коммерциализации предприятий в России. В нынешних условиях еще не сформировались юридические рамки и экономические условия, позволяющие провести четкую грань между коммерческими и некоммерческими государственными предприятиями и даже между ними и частными юридическими лицами. В России к объектам первой и второй групп классификации можно отнести унитарные предприятия, основанные на правах хозяйственного ведения и оперативного управления. Размежевание между ними позволяют провести лишь зафиксированные в уставе предприятия конкретные положения. Если устав не содержит административных ограничений экономической деятельности предприятия, то оно относится к первой группе. В противном случае — это коммерческое предприятие. В целом же классификация предприятий в России по способам увеличения эффективности может быть представлена следующим образом:

— унитарные на «праве хозяйственного ведения» или на «праве оперативного управления» предприятия (некоммерческие госпредприятия);

— те же унитарные предприятия, но в отличие от предыдущего случая их уставы не содержат административных ограничений на экономическую деятельность предприятия (коммерческие госпредприятия);

— частные предприятия.

Коммерциализация госпредприятий усиливает зависимость получаемого ими дохода от объема продаж, денежной выручки. Однако получение более высокой нормы прибыли представляет собой прежде всего следствие размещения авансированного капитала. Чтобы производитель мог самостоятельно определять направления структурных сдвигов, необходимы не только децентрализация финансовых источников капитальных вложений, отделение финансов госпредприятия от бюджета, но предоставление ему права собственности на капитал. С возникновением института частной собственности экономическая реформа в России переходит на качественно новую ступень развития. Так что определяющим моментом на пути перехода к экономике рыночного типа служит приватизация предприятий.

Появление частных юридических лиц может происходить двумя обобщенными способами — **путем образования новых и приватизации действующих предприятий.** Следует принимать во внимание, что формирование многоукладной экономики из недр административной системы происходит в условиях преобладания государственной собственности, а также недостаточности средств населения для инвестирования как в единоличной, так и в ассоциированной форме неразвитой инфраструктуры фондового рынка, слабой правовой защиты частной собственности, отсутствия опыта, и как следствие психологической неподготовленности населения в области частного инвестирования. Поэтому наиболее действенным для развития частного сектора в России является второй путь.

В качестве основных признаков приватизации используются следующие:

— переход прав собственности государства в пользу частных лиц (частного сектора) или смена государственной собственности на частную;

— делегирование госпредприятию права распоряжения имуществом;

— полная продажа госпредприятия частным лицам;

— продажа части активов.

В Великобритании приватизация означает сокращение участия государства в капитале предприятия до уровня менее 50%, а в некоторых других странах (например, Индонезия, Малайзия, Турция) приватизация признается и при сохранении государством большей части активов в своей собственности.

Термин «приватизация» в официальных документах конкретных восточноевропейских стран трактуется также по-разному, но при этом он не выходит за рамки вышеуказанных значений, что, впрочем, вполне объяснимо. Например, в Румынии под приватизацией подразумевается выпуск ценных бумаг с учетом оценки имущества предприятия. В Югославии принята трактовка, из которой следует, что приватизация — это создание условий и осуществление преобразования государственной собственности в собственность непосредственных производителей. В Венгрии приватизация отражает полный либо частичный переход имущества государственных предприятий в собственность хозяйственного общества, включая частное иностранное владение. И наконец, в Польше считается, что приватизация означает преобра-

зование собственности государственных предприятий в частную, акционерную, кооперативную, смешанную и другие формы собственности.

Наряду с этим приватизация иногда трактуется более широко. В частности, в США согласно официальным документам федерального правительства приватизация рассматривается как долгосрочная стратегия расширения частного сектора за счет сокращения общественного. В Японии термин «приватизация» одновременно с продажей государственной собственности частным лицам, организациям предполагает также снятие ограничений, касающихся функционирования государственных предприятий, и в целом означает несколько вариантов преобразования государственных компаний: а) в акционерные общества с последующей продажей акций частным собственникам; б) в независимые государственные предприятия, находящиеся в частном владении (аренда); в) в частные предприятия.

В российской экономической науке также нет однозначного определения термина «приватизация». В общем виде приватизация понимается как сокращение или замедление темпов расширения государственного сектора экономики, сопровождаемое увеличением доли частного сектора. В более узком смысле приватизацией считают полную или частичную передачу прав собственности на находящиеся в государственной собственности факторы, средства производства, имущественные ценности, капитал акционерным обществам или частным лицам.

Однако и такое определение не в полной мере отражает суть и содержание приватизации, многогранность ее видов. В приведенных определениях не отражена макроэкономическая характеристика приватизации, ее значимость и влияние на экономику страны в целом. Кроме того, необходимо выделить особую форму приватизации в виде аренды посредством передачи функций управления государственным имуществом производственным коллективам, частным лицам.

Аренда есть предоставление земли, средств производства, имущества их владельцем (арендодателем) во временное пользование другим лицам (арендаторам) на договорных условиях, за плату.

В западных странах аренда представляет собой одну из форм передачи функций управления частным физическим и юридическим лицам, нацеленную на преодоление низкой эффективности госпредприятий. Установление арендных отношений между государственными органами, распоряжающимися предприятиями, и частными фирмами рассматривается в научной литературе как **приватизация управления**. Это те случаи, когда государство передает частным фирмам права на управление предприятием, которое остается собственностью государства, и при этом будущие доходы государства и сохранность имущества гарантируются залогом арендатора. Круг арендаторов гораздо шире рамок трудового коллектива. Например, в Румынии концессия государственных предприятий или сдача внаем госимущества осуществляется путем проведения открытого аукциона. Хотя отечественным законодательством допускается проведение арендодателем конкурса на сдачу предприятия в аренду, в котором помимо его трудового коллектива могут участвовать претенденты от других госпредприятий, кооперативов, общественных организаций, в России такая практика прививалась медленно.

В российских условиях арендный договор подразумевает возмездное использование арендованного имущества, но не гарантирует получение арендодателем доходов в будущем. Для внесения залога в необходимом объеме у трудового коллектива фактически может не быть средств в достаточном объеме. Отношения субъектов арен-

ды, то есть государства и трудовых коллективов предприятий, строятся как разновидность трудового соглашения, а не как отношения собственников, отвечающих по обязательствам своим имуществом.

Аренду можно также рассматривать как одну из форм совместного участия частного и государственного капитала в предприятии. На первый взгляд статус арендатора во многих случаях аренды мало чем отличается от положения трудового коллектива обычного государственного предприятия. С другой стороны, соединение в основной массе вещественных элементов собственности государства и собственности арендатора на нематериальные активы — ноу-хау, маркетинг и т.п. — означает создание предприятия, основанного на смешанной собственности. При аренде с последующим выкупом соединение капиталов происходит также и на уровне материальных элементов имущества предприятия.

Аналогами передачи функций управления государственным имуществом частным лицам в нашей стране являются аренда без права выкупа и трастовое (доверительное) управление предприятиями, которое при обеспечении залогом отличается большей экономической свободой и независимостью менеджмента.

В целом объективные условия экономической ситуации порождают большое разнообразие моделей перехода от одной формы собственности к другой. Эти современные тенденции отражает широкая **трактовка приватизации**. Наряду с общепринятыми формулировками определения приватизации в качестве дополнения нередко используются положения о том, что **приватизация** — это сдача государственного имущества в аренду частным фирмам для производства товаров и услуг, передача производственных функций частному сектору при сохранении финансовых рычагов в руках государства, а также и другие подобные определения. На самом деле приватизация предприятий не сводится к простой продаже имущества. Она является инструментом разгосударствления экономики и означает продажу государством частным лицам прав собственности на имущество, а также прав распоряжения и пользования имуществом при одновременном снятии административных ограничений на деятельность предприятия.

Мировой опыт говорит о множественности задач, решаемых с помощью приватизации предприятий. Сюда можно отнести повышение рентабельности предприятий, сокращение правительственных расходов, увеличение поступлений в бюджет, ликвидацию внутренней и внешней задолженности, борьбу с монополизмом, расширение рынка капиталов, увеличение инвестиционного спроса населения, привлечение работников к участию в капитале компании, ослабление профсоюзного движения, создание широкой социальной базы мелких собственников в политических целях. Для постсоциалистических стран немаловажным является развитие многоукладности экономики, становление института частной собственности, создание социальной базы нового общественного строя — широкого среднего класса.

Любопытно, что в России приватизация проводилась еще Петром Первым. По его указу были отданы на льготных условиях в частные руки около трех десятков промышленных предприятий. Основными побуждающими к этому мотивами были задачи развития предпринимательского духа в обществе и привлечения частного капитала к производительному использованию. Актуальность этих мотивов сохранена и для наших дней.

Проблема низкой эффективности государственных предприятий свойственна не только странам с командно-административной системой управления экономикой.

В конце 70-х годов особенности воспроизводства частного капитала в западноевропейских странах привели к необходимости проведения преобразований в государственном секторе, сокращения участия государства в экономике.

По показателям удельного веса затрат на единицу продукции или фондоотдачи, производительности труда государственные предприятия в большинстве случаев уступают частным. Но прежде чем оценивать степень эффективности государственных предприятий, необходимо обратить внимание на то, что они в отличие от ориентированных на получение и максимизацию прибыли частных предприятий выступают элементом макроэкономического регулирования. Среди задач, ими решаемых, можно назвать обеспечение бесперебойного функционирования отраслей инфраструктуры; проведение ценовой политики; защиту отдельных отраслей от проникновения иностранного капитала; облегчение доступа широких слоев населения к получению услуг в сфере образования, здравоохранения, социального обеспечения; поддержку низкорентабельных, убыточных производств, ликвидация которых нежелательна из-за угрозы безработицы и по другим причинам. При этом прибыльность отдельных государственных предприятий, государственного сектора в целом отступает на второй план. Основным источником финансирования таких предприятий является государственный бюджет. Доходы от прибыльных государственных предприятий, как показывает опыт многих развитых стран, составляют лишь малую долю от общего объема бюджетных поступлений.

С другой стороны, выполняя основные функции и подчиняясь определенным требованиям, государственные предприятия не всегда максимально используют возможности рационального использования ресурсов. Они зачастую идут на рост издержек независимо от реальных потребностей производства и сбыта, на полное расходование выделенных средств. Финансовые планы формируются по итогам отчетных периодов, то есть по фактическим затратам.

Подобное поведение предприятий становится следствием проведения государством мер по ограждению государственных предприятий от рынка, среди которых наиболее употребимыми являются регулирование цен, зарплаты и численности занятых, запрет на проникновение частного капитала в отрасли, относящиеся к государственному сектору, бюджетное финансирование государственных предприятий при отсутствии должного контроля за эффективностью использования субсидий. В результате госпредприятие приобретает черты монополии, снижаются требования экономии ресурсов.

Механизм принятия управленческих решений на государственных предприятиях характеризуется сугубым бюрократизмом. Длительное согласование документов по многочисленным инстанциям снижает экономическую мобильность государственных предприятий. Нередко управленческий аппарат государственных предприятий вдвое-втрое превышает по численности администрацию частных предприятий той же отрасли. Дублирование управленческих функций усиливает безответственность и некомпетентность руководящих кадров. Для стран с многопартийной политической структурой приход к власти той или иной партии, как правило, означает смену руководства, которое, будучи временщиком, не заинтересовано в перспективном развитии предприятия, внедрении новаций.

На эффективность государственного сектора влияют также и внешние факторы, как это произошло во время мирового энергетического кризиса, сказавшегося на росте

затрат во входящих в общественный сектор отраслях добывающей промышленности (Австрия, Австралия, Канада и др.).

Приватизация государственных предприятий, которые не являются в конкретный момент приоритетными в макроэкономической политике правительства, обычно обеспечивает резкое повышение эффективности производства. Другой причиной проведения приватизации предприятий во многих странах оказывается необходимость финансирования дефицита бюджета при ограниченности традиционных источников поступлений.

Еще одной инициирующей приватизацию причиной может быть необходимость выполнения правительствами условий по принятым долговым обязательствам. В странах Латинской Америки практиковался обмен задолженности государства на участие кредиторов в капитале должника. Процедура обмена, как, в частности, в Гондурасе, предусматривала скидку со стороны государства. Но все же погашение внутренних и внешних обязательств преимущественно осуществлялось за счет целевого использования выручки от приватизации. Таким путем в Мексике за 1991–1992 годы была сокращена внутренняя задолженность правительства с 25 до 13% валового национального продукта, а внешняя задолженность — на 8 млрд. долл.; в Аргентине в 1990–1993 годах устранена задолженность пенсионерам и возвращены долги нерезидентам на сумму 10 млрд. долл.; в Бразилии на эти цели было использовано до 98% выручки от приватизации.

В Европе поступали аналогичным образом. В Германии часть долга бывшей ГДР была передана Опекунскому управлению с целью ее погашения за счет выручки от приватизации; в Венгрии 85% выручки от приватизации предприятий было направлено в 1990 году на погашение государственного долга; во Франции также одна часть выручки была использована на погашение государственного долга, другая — на инвестирование в государственном секторе.

Возникает также возможность, как показывает опыт Великобритании, за счет доходов от приватизации снизить подоходный налог, что позволяет оживить частную экономическую активность. Как следствие кроме получения доходов государственный бюджет может освободиться от расходов по финансированию убыточных предприятий. Наряду с традиционным использованием выручки для погашения бюджетного дефицита она также может быть направлена на диверсификацию государственного капитала в более прибыльные отрасли, создавая, таким образом, источники будущих стабильных поступлений в бюджет.

В целом зарубежная практика использования денежных доходов от приватизации показывает, что имеется возможность с их помощью решить ряд финансовых проблем. Государственная собственность является достаточно емким источником финансирования *тех или иных программ, погашения бюджетного дефицита*, предотвращающим негативные последствия эмиссии, увеличения государственного долга. Помимо этого, в результате приватизации предприятий и последующего повышения их эффективности может быть увеличена налоговая база, увеличены поступления в виде дивидендов. Приватизация убыточных предприятий напрямую сказывается на сокращении бюджетных расходов. Увеличение доходов государственного бюджета ведет в свою очередь к снижению давления финансовых ограничений на правительство. В период получения доходов от приватизации возникает возможность маневрирования инструментами макроэкономической политики.

Приватизация предприятий, имеющих монопольное положение на рынке, в большинстве случаев нецелесообразна. Если монопольное положение предприятия возникло из-за узости национального рынка, то за счет развития международной интеграции неблагоприятная ситуация может быть преодолена. Приватизация по отношению к монополии также неприемлема, если продукция имеет стратегическое значение для закрепления позиций страны на мировом рынке. Естественные монополии, а также те, которые не могут быть устранены в конкретный период, должны оставаться публичными, то есть государственными, предприятиями. Перевод их в частный сектор автоматически приведет к применению по отношению к ним мер антитрестовского законодательства, следовательно, к ограничению прав частной собственности, что делает приватизацию менее целесообразной.

Таким образом, в странах с развитыми традициями предпринимательства приватизация предприятий используется как средство повышения эффективности производства, оздоровления финансов, в частности сокращения бюджетного дефицита, внутреннего, внешнего долга, снижения расходов государства на финансирование общественного сектора, а также антимонопольного регулирования. Для постсоциалистических стран характерно стремление к созданию социальной базы, формированию посредством приватизации так называемого среднего класса.

На первом этапе приватизации государственных предприятий в России, охватывающем период с 1992 по 1995 год, многие задачи приватизации не решены в намеченной и желаемой степени. Поступления доходов от приватизации в государственный бюджет оказались незначительными. Отдельные предприятия были скуплены по крайне низким ценам и оказались в руках лиц, которые не пожелали или не смогли повысить качество их работы или эффективно перепрофилировать. В результате приватизация на ее начальной стадии не привела в целом к существенному повышению эффективности работы приватизированных предприятий в сравнении с неприватизированными, хотя в отдельных случаях эффект приватизации проявился явно и ощутимо. После 1996 года подходы к приватизации стали пересматриваться.

Необходимо еще раз отметить, что при огромном значении смены владельцев и распорядителей государственной собственности переход от государственной формы к коллективной и частной сам по себе еще не решает проблемы создания эффективной рыночной экономики. Необходимо, чтобы новые собственники умели организовать производство, управлять им, обладали компетентностью, проявляли заинтересованность. Иначе преобразование форм собственности не приводит к успеху.

5.6. О способах приватизации государственных предприятий в России

Способ приватизации характеризует механизм смены собственника, посредством которого происходит переход от государственной к акционерной и частной собственности. Доминирующим признаком способа приватизации служит **мера платности** за передачу приватизируемого объекта во владение новому собственнику. Одновременно способ отражает методы, организацию, технологию процесса перехода от одной формы собственности к другой.

Способы приватизации отличаются, разнятся в зависимости от вида объектов приватизации. По крайней мере необходимо учитывать специфику приватизации таких объектов, как земля, природные богатства, жилье, основные средства (произ-

водственные фонды) предприятий, здания и помещения социально-культурного назначения, объекты сферы услуг. Избегая рассмотрения во многом спорных и постоянно меняющихся представлений о специфических подходах к приватизации различных объектов собственности, сконцентрируем внимание на способах приватизации государственных предприятий как одной из центральных и наиболее насущных проблем всей приватизационной кампании в России постсоветского периода.

В ходе формирования приватизационной политики, выработки путей приватизации государственной собственности выделились три генеральных направления приватизации государственных и муниципальных российских предприятий.

Первый способ опирается на идею **безвозмездной передачи права собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий всем российским гражданам.** По сути в этом способе легализована и приобрела силу закона давным давно декларированная коммунистами идея передачи во владение народу объектов государственной собственности. Однако сконструировать механизм такой передачи оказалось делом трудным и сложным. Ведь не разделишь же государственные предприятия на равные части и не отдашь каждому россиянину такую его долю.

Чтобы как-то решить эту проблему, взамен физического деления приватизируемых объектов разделили их стоимость, исчисленную в ценах 1991 года. На каждого россиянина пришлось по 10 000 рублей. На эту сумму каждому жителю России выдали **приватизационный чек**, названный затем ваучером.

Вначале мыслилось, что ваучеры можно будет использовать лишь как ценную бумагу, дающую право ее владельцу путем обмена на акцию стать акционером акционерного общества, образованного посредством акционирования государственных предприятий. В этом случае ваучеры следовало делать именными. Но затем возобладала идея безымянных ваучеров, которые можно свободно продавать и покупать на рынке либо приобретать на них акции приватизируемых предприятий.

Рыночная цена ваучеров оказалась намного ниже их номинальной стоимости, пересчитанной с учетом инфляции. Если учесть, что за 1992 и 1993 годы цены в России увеличились примерно в 250 раз, то можно было рассчитывать, что на рынке за ваучер в 1994 году будут предлагать не менее двух миллионов рублей. Реальные цены оказались примерно в 80–100 раз ниже. Да и вообще идея сделать каждого россиянина акционером, хозяином государственных предприятий оказалась весьма сомнительной.

Ваучеры сыграли свою роль в качестве талонов на приватизацию, облегчивших процесс перехода от государственной собственности к акционерной и частной, но они не могли создать условий всеобщей, равноправной и справедливой приватизации посредством раздела государственного имущества.

Второй способ приватизации заключается в **безвозмездной передаче собственности на имущество государственных предприятий их трудовым коллективам.** При таком способе имущество в его денежной форме, преобразованной в акции, делится между работниками предприятия, включая и работавших на нем пенсионеров. При таком способе оказываются обделенными работники предприятий и учреждений, не подлежащих приватизации, а также граждане, не работающие и не работавшие на приватизируемых предприятиях. К тому же, как справедливо утверждали публицисты, реализация идеи «трудовой приватизации» приводит к тому, что «доменщику достанется домна, а дворнику — метла».

Замысел бесплатной передачи государственных предприятий в собственность их производственных коллективов по понятным причинам получил горячую поддержку производственников, которые при таком способе приватизации становятся полновластными хозяевами предприятий.

Третий, наиболее простой по замыслу способ приватизации государственных предприятий заключается в **продаже их имущества** тому, кто обладает средствами для выкупа. Подобная продажа может быть аукционной, конкурсной (открытой или закрытой, на определенных условиях) либо в виде аренды с последующим выкупом. Общественная реакция на этот способ в России оказалась негативной из опасения, что в этом случае государственное имущество окажется в руках богачей. Впрочем, и другие способы не гарантируют от того же исхода, да и сам подобный результат *приходится признать естественным для рыночной экономики*.

Реальная российская практика приватизации государственных предприятий пошла по пути комбинирования указанных способов. Акции приватизируемых предприятий стало возможным приобретать и на ваучеры, и на «живые» деньги, а коллективам приватизируемых предприятий были предоставлены льготы в виде возможности получить часть акций бесплатно, а часть — на выгодных условиях.

Особую сложную для России проблему представляет **приватизация с использованием иностранного капитала**. Предоставление иностранным компаниям и гражданам права приобретать приватизируемые российские предприятия порождает не только экономические, но и политические, психологические проблемы. Ясно, что в данном случае речь может идти только о продаже. Однако ввиду неоднозначной оценки стоимости предприятий возникает опасение, что они будут проданы иностранцам по низкой цене, даже если включить аукционный механизм ценообразования.

Отдельные социальные группы россиян ассоциируют продажу государственных предприятий иностранному капиталу как «продажу государства, национального богатства, родины». В то же время несомненно, что многие иностранные инвесторы обладают лучшими, чем российские, возможностями выкупа государственных предприятий и обеспечения их последующего эффективного функционирования, использования.

Достаточно очевидно, что способы и организационные формы приватизации государственной собственности в России не отработаны и будут со временем изменяться, совершенствоваться.

5.7. Многоукладность современной экономики

При восприятии форм собственности с точки зрения практической экономики как инструмента решения общехозяйственных задач, а не самодовлеющих общественных интересов постановка вопроса о превосходстве той или иной формы собственности неправомерна. Для экономики важно не выделение и развитие отдельной формы собственности, какой бы эффективной она ни казалась, а создание и поддержание подвижной в своих рамках системы, включающей целый спектр организации предпринимательской деятельности, основанной на различных формах собственности. Многообразие современных потребностей в обществе может быть достаточно полноценно и эффективно удовлетворено лишь на основе **всей совокупности форм собственности** и возникающей на их основе структуры отношений и мотиваций. Современная экономика — это многоукладная экономика.

Таким образом, народное хозяйство должно представлять собой единство взаимосвязанных и конкурирующих в соревновании за потребителя различных форм собственности. Их дифференциация и постоянное обогащение существенно усиливают конкурентный, а следовательно, и динамический характер экономики. Вопрос о месте и роли каждой формы собственности в развитой рыночной экономике находит свое решение в наилучшем сочетании различных форм собственности, отвечающем требованию эффективности экономики. Об этом свидетельствует опыт мировой экономики, подтверждающий наличие объективных факторов, способствующих трансформации форм и отношений собственности, изменению структуры, сочетания этих форм, движения как в сторону приватизации, так и национализации.

Во второй половине 70-х годов, как известно, произошел глубокий структурный кризис в мировой экономике. Одной из его основных черт была высокая степень перенакопления и централизации частного капитала. Поиск новых сфер применения накопленной стоимости привел к расширению рынка за счет сокращения государственного сектора. Именно в 1980 году в Великобритании был впервые применен термин «privatization». Хотя возможность передачи государственного предприятия в частную собственность рассматривалась и даже использовалась намного раньше.

Проникновение передовой технологии в большинство отраслей экономики привело к формированию более сложных производственных отношений, требующих отказа от административного регулирования и перехода к индикативным методам управления. Развитие специализации и кооперации мировой экономики усилило дальнейшую интеграцию национальных хозяйств и унификацию регулирующих воздействий государств в рамках своих национальных границ. Последнее практически неосуществимо при сохранении административных методов управления экономикой, что объективно обусловило тенденцию к разгосударствлению экономики.

Приватизация отдельных звеньев взаимосвязанного хозяйственного комплекса практически исключает их возможный выход из него, так как для новых собственников это сопряжено с большими затратами. Поэтому у государства появляется возможность безболезненно для экономики избавиться от ставших излишними функций по непосредственному удовлетворению нужд потребителей. Например, в Японии синтез многих отдельных сфер экономической деятельности произошел вследствие совершенствования информационной инфраструктуры на базе микроэлектронной и компьютерной техники и технологии, благодаря чему стало возможным предоставление информационных услуг малыми фирмами. В целом появление такого инструмента макроэкономического регулирования экономики как приватизация предприятий, было вызвано не простым стечением обстоятельств, политическими пристрастиями выигравших выборы партий, а цикличностью мирового экономического развития.

В то же время было бы глубоко ошибочным считать, что разгосударствление экономики есть единственная и устойчивая тенденция в современном экономическом мире. Существуют закономерности динамики участия государства в экономике. Ее развитие является отражением процесса возникновения, развития, упадка отдельных отраслей, замещения их новыми производствами, удовлетворяющими потребности общества на качественно более высоком уровне. Опыт развитых стран со смешанной экономикой демонстрирует чередование прямого и косвенного участия государства в отдельной отрасли применительно к различным ее стадиям развития,

наличия фаз национализации и приватизации, углубления и ослабления государственного вмешательства в экономику, ее государственного регулирования.

Рассмотрим, какую роль играет каждая форма собственности в условиях рыночного хозяйства и какое место она занимает в рыночной экономике.

Как свидетельствует хозяйственный опыт развитых стран, государственная собственность прежде всего развивается в тех отраслях и сферах, которые ей оставляет частный капитал, то есть где невозможно получение средней нормы прибыли. Этим частично объясняется более низкая эффективность государственной формы собственности по сравнению с другими формами в рыночной экономике. Прежде всего это отрасли, где отдача либо невелика, либо наступает через длительное время — капиталоемкие и малоприбыльные отрасли производственной и социальной инфраструктуры: энергетика, транспорт, связь, образование, здравоохранение, охрана окружающей среды.

Государственные предприятия за рубежом обычно размещены в малопривлекательных для частного капитала секторах. Государством, как правило, финансируются следующие отрасли: новые, с перспективным будущим; характеризующиеся высоким органическим составом капитала и длительным периодом финансовой отдачи; представляющие собой повышенный риск для предпринимателя; требующие большого объема научных, проектно-изыскательских работ и регулярного авансирования значительных денежных средств.

В Западной Европе становление таких отраслей, как информатика, космическая связь, атомная энергетика, модернизация и реконструкция железнодорожного, воздушного транспорта, металлургической, добывающей промышленности, осуществлялось в значительной мере за счет бюджетного финансирования.

К государственному сектору также относятся предприятия отраслей с преобладанием производств:

— находящихся в стадии упадка, ликвидация которых на текущий момент нежелательна для общества по тем или иным причинам, а их модернизация требует привлечения значительных ресурсов, что для частного капитала увеличивало бы степень риска;

— обеспечивающих общие условия функционирования и воспроизводства производительного капитала (энергетика, транспорт, связь), требующих при их создании крупных капитальных вложений и, как правило, заниженного уровня цен на товары и услуги социальной значимости, что поневоле связано с государственными дотациями;

— через которые государство проводит свою экономическую и социальную политику в области охраны окружающей среды, создания дополнительных рабочих мест в трудоизбыточных районах, рационализации размещения производств с целью выравнивания экономического потенциала слаборазвитых регионов, снижения цен на товары и услуги, предоставляемые населению, и др.

«Вторжение» государственной формы собственности в пределы рынка чаще всего связано с деятельностью государства по «оздоровлению» отраслей, переживающих кризис, или активизацией экономики в целом посредством национализации убыточных предприятий и отраслей. За счет государственного бюджета обычно форсируется структурная перестройка хозяйства, для чего создаются государственные научно-исследовательские центры и опытные заводы, новые предприятия, использующие прогрессивные технологии.

Границы распространения государственной формы собственности в рыночной экономике подвижны, что обусловлено приватизационной политикой государства. Государство призвано заботиться прежде всего не о расширении собственного сектора, а о гармоничном развитии производительных сил и о достижении необходимого соответствия, равновесия в структуре форм собственности и хозяйственной деятельности. Во главу угла при этом ставится задача стабилизации экономики, роста социально-экономической эффективности, недопущения глубокого отставания от других стран.

Динамичность в сочетании форм собственности проявляется, например, в том, что по мере накопления капитала такой «традиционный» для развития государственной формы собственности признак, как высокая капиталоемкость (потребность в больших капиталовложениях), перестает быть барьером для частного капитала, ориентирующегося на стабильность рынка сбыта. Наблюдается преобразование таких традиционно-государственных отраслей, как энергетика и транспорт, в акционерные формы.

В свете указанных особенностей развития государственной формы собственности и связанного с ней государственного предпринимательства, соседствующих с политикой приватизации, становится понятным возникновение смешанных форм собственности. В то же время создание акционерных государственных предприятий, контрольный пакет акций в которых принадлежит государству, создание в рамках государственных холдингов смешанных дочерних и внучатых компаний свидетельствует о возможности и перспективности не только сосуществования, но и взаимодействия разных форм собственности.

Так, государственные холдинги берут под свою финансовую опеку ряд стратегически важных фирм, выполняют роль «госпиталя» для санации, оздоровления и модернизации за счет собственного бюджета компаний, оказавшихся на грани банкротства. Они же создают своего рода «инкубаторы» для производств, основанных на новейшей технологии (биотехнология, лазерная техника, электроника).

Функции, выполняемые государственной формой собственности, неразрывно связаны с ее целями. Чаще всего предприятия, основанные на этой форме собственности, ориентированы на социально-экономические цели, даже если это достигается ценой снижения прибыли.

Высказанное совсем не отрицает факта участия государственной формы собственности в рыночной деятельности с обычной предпринимательской целью — получение прибыли. Однако, как показывает хозяйственный опыт развитых стран, государственная форма собственности в данном случае не отличается высокой эффективностью, громоздка по своей организации, что не позволяет ей быстро и гибко ориентироваться в зависимости от перемены интересов потребителя. Все эти факторы делают государственную форму слабо конкурентоспособной по сравнению с другими формами, нуждающейся в финансовой поддержке со стороны государственного бюджета.

Объектами индивидуальной, частной собственности становятся в первую очередь отрасли, производства, которые требуют высокого уровня предпринимательской активности, мобильности, предприимчивости и способны приносить высокую прибыль. В то же время частная инициатива необходима там, где надо ближе стоять к потребителю, учитывать его непрерывно изменяющиеся потребности. В мелком бизнесе, в

сфере услуг частная собственность легче пускает корни, быстрее прививается в сравнении с другими формами.

Анализируя место и роль негосударственных форм собственности в рыночной экономике, приходится смещать акценты из области рассмотрения форм и отношений собственности в сторону форм организации предпринимательской деятельности. При анализе хозяйственной деятельности фирм удобнее оперировать понятиями не форм собственности, а форм организации предпринимательской деятельности, которые, несомненно, зависят от форм собственности, но имеют самостоятельное значение и именуются организационно-правовыми формами. Такие формы рассмотрены в главе 22.

Развитие форм организации предпринимательской деятельности есть отражение истории развития форм собственности, развития рынка. Возникновение каждой новой формы предпринимательства, их эволюция, соответствует определенной ступени развития производительных сил и требований рынка, то есть непосредственно увязано с преобразованием форм и отношений собственности.

Простейшими формами собственности, издавна фигурирующими на рынке, являются *индивидуальная форма собственности (ремесленничество)* и *семейная*. Они характерны ныне для мелкого бизнеса сферы услуг и фермерства.

Развитие производительных сил общества потребовало объединения труда и капитала. Это привело к развитию двух направлений в видах и отношениях собственности. С одной стороны, развилась частная собственность на основе коллективного наемного труда, с другой стороны, наблюдалось развитие коллективных общих форм собственности. Последнее направление более характерно для современной цивилизованной экономики.

Несмотря на кажущееся наличие высокого уровня мотивации и заинтересованности в результатах труда в условиях коллективной или кооперативной форм собственности, в чистом виде эти формы не получили большого распространения в развитой рыночной экономике. Дело в том, что эффективность данных форм высока лишь в сфере малого бизнеса, малых предприятий, где достаточно четко прослеживается связь между долей собственности и участием в управлении, в распределении дохода и получении прибыли.

В акционерной форме собственности и предпринимательской деятельности проявилось, пожалуй, наиболее рациональное, удачное на сегодняшний день сочетание коллективных и индивидуальных интересов. Поэтому акционерная форма и стала базисной, определяющей в рыночной экономике.

Глава 6
ТРУД И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ЗАНЯТОСТЬ

6.1. Какую деятельность следует считать трудовой

На первый взгляд сама постановка вопроса о том, какие действия человека считать трудом, а какие нет, выглядит искусственной, надуманной. Кажется, что все и так ясно без лишних слов. Недаром же ни в учебниках, ни в словарях нет четкого и тем более однозначного определения труда.

Между тем знание того, что есть труд, необходимо не для удовлетворения праздного интереса. Не столь давно, во времена советской экономики, лица трудоспособного возраста были обязаны не просто участвовать в труде, а и числиться на работе, иначе они считались тунеядцами и подвергались преследованию по суду. Не избежал этой участи, к примеру, поэт Иосиф Бродский, которому было предъявлено обвинение в том же тунеядстве. Вопрос, что считать трудом, решался просто: «Есть у тебя трудовая книжка, лежит в отделе кадров любого предприятия, значит, ты — труженик, нет — значит, бездельник». К тому же если деятельность человека считалась трудом, то и доходы у него были трудовыми, а ежели нет — то нетрудовыми, то бишь преступными. А нетрудовые доходы не грех и отобрать, да еще и наказать их владельца.

В дальнейшем будем исходить из положения, что **труд** есть деятельность человека, людей, обладающая тремя основными признаками: осознанностью действий, энергозатратностью, наличием полезного, общественно признанного результата.

Осознанность означает, что человек вначале создал в своем сознании проект, модель действий, а затем уже приступил к осуществлению заранее выработанных намерений. Если исходить из этого критерия, то неосознанные, инстинктивные действия не являются трудом. К.Маркс приводил образный пример, сравнивая действия пчел, строящих свое сотовое жилище, и деятельность человека-архитектора, созидателя жилищ. Самый плохой архитектор создает конструкцию вначале в своей голове, формирует образ, а уж затем воплощает его в реальности. Пчела же действует инстинктивно. Основываясь на таких представлениях, правомерно считать, что трудятся только **люди**, тогда как животные не трудятся.

Энергозатратность труда проявляется в том, что на осуществление трудовой деятельности затрачивается дополнительная физическая и умственная энергия. Говоря «дополнительная», мы имеем в виду затраты энергии, дополнительные к естественным физиологическим — на поддержание жизнедеятельности организма. Проще говоря, **труд — это работа**, требующая ощутимых усилий, весомых энергозатрат. Отсюда в русском языке этимологическая связь слова «труд» со словом «трудно».

Наконец, труд характеризуется **результативностью**. Любая деятельность завершается определенным результатом, имеет некоторый итог. Иногда говорят, что сам факт наличия действий, процесса их осуществления и есть результат. Так вот, труду свойствен не просто результат, а **общественно полезный результат**. Труд «для себя» отличается от «труда для других» только тем, что второй вид труда должен оплачиваться другими, обществом. Хотя это условие далеко не всегда выполнимо.

Значительная сложность применения третьего критерия труда обусловлена неоднозначным толкованием термина «общественно признанный результат», ибо один и

тот же результат в одной ситуации может признаваться нужным, а в другой — бесполезным. Но это уже задача общества, государства, их институтов — определять, какие результаты деятельности полезны, необходимы, плодотворны, обладают общественной и личной ценностью, а что никому не нужно или даже вредно.

6.2. Труд в экономике рыночного и нерыночного типа

Хотя природа труда и его роль в развитии общества остаются неизменными, не зависят принципиальным образом от характера социально-экономической и общественно-политической системы, при переходе к рыночной экономике трудовые отношения, управление трудом, использование труда претерпевают кардинальные перемены. Собственно, в этом все дело. Если бы рыночные отношения не влияли радикальным образом на эффективность использования трудового потенциала, на производительность и качество труда, на отношение людей к трудовой деятельности, переход к рыночной экономике потерял бы огромную часть своих преимуществ.

Как следует из предыдущего параграфа, в любой экономической системе труд представляет собой сознательную, целесообразную, энергозатратную, полезную деятельность человека, осуществляемую для удовлетворения определенных общественных и личных потребностей. Однако область труда трактуется по-разному в различных социально-экономических системах. Так, в советской экономике, в течение длительного времени догматически толкуя марксизм, деятельность людей считали трудовой, только если она была связана с видоизменением природы в ее материально-вещественном восприятии, при обязательном наличии физически осязаемых предмета труда и средств (орудий) труда. В соответствии с подобным отправным тезисом труд, создающий стоимость, имеет место только в сфере материального производства. Отсюда наблюдалось не только пренебрежительное отношение, неуважение к всяким формам деятельности людей в так называемой непроизводственной сфере со стороны «производственников», но в ряде случаев даже непризнание их деятельности трудом, а доходов — трудовыми. К тому же трудовой характер любой работы вне государственного и колхозного сектора вообще ставился под сомнение.

Таким образом, **фундаментальное отличие рыночной экономики** от экономики советского периода состоит в том, что в рыночной трудом считается любая целенаправленная деятельность человека, требующая от него затрат мысли, усилий, энергии и времени, вне зависимости от области применения результата этих затрат, формы и способов организации работы. Тем существенно расширяются виды деятельности, получающие общественное признание как трудовые, и, соответственно, сужаются виды, не признаваемые трудовыми. Распространенная в централизованной экономике категория «нетрудовые доходы» в рыночной практически изымается из употребления, уступая место иной категории: «доходы, полученные от преступной, криминальной, запрещенной деятельности».

Меняется также точка зрения на **мотивы труда**. В советский период провозглашалось, что труд есть «дело чести, доблести и геройства» и что по мере движения к коммунизму он становится внутренней потребностью человека. В принципе в утверждении, что труд как целесообразная деятельность, как полезное занятие, как способ времяпровождения нужен человеку, есть зерно истины. Труд по собственному желанию, по своей воле в той области, где лежат интересы человека, действительно явля-

ется внутренней потребностью. Это справедливо по отношению к экономике любого типа.

В середине XX века активно возрастает значимость труда и роль человека как агента трудовой деятельности. Во всем мире с начала 70-х годов все больше утверждается идея гуманизации экономики, смысл которой сводится к тому, что во взаимодействии материальных и человеческих производственных ресурсов акцент смещается к человеку, к трудовым ресурсам. Это связано с тем, что необычайно быстро растут потребности людей в результатах труда и в самом труде, возрастает роль квалификации работника в производстве, повышается требование различных видов деятельности к личным качествам и способностям человека.

В рыночной экономике в отличие от государственно-административной не затушевывается тот факт, что в оплачиваемом труде реализуется акт **купли-продажи рабочей силы** как товара. Таким образом, не отрицается, а даже, наоборот, подчеркивается, что основным мотивом труда является интерес возместить затраченные усилия денежной выплатой, получаемой за них.

Естественно, что главной, определяющей особенностью рыночной экономики, как неоднократно упоминалось выше, является наличие свободного рынка труда. Благодаря такому рынку каждый человек имеет возможность продавать свою рабочую силу, распоряжаясь ею по своему усмотрению.

В чем здесь принципиальное отличие от экономики нерыночного типа?

Прежде всего в **отсутствии явного и неявного принуждения к труду**, воздействия на работников, заставляющего их использовать, применять свою рабочую силу в определенном месте и определенным образом.

В советской экономике в течение длительного времени культивировалась принудительность труда в виде обязанности человека трудиться в общественном производстве. Подчеркиваем — не просто трудиться, а работать в государственно признанных отраслях экономики и сферах деятельности. Всякий, не числящийся на подобной работе, как уже отмечалось, считался тунеядцем и мог быть привлечен к судебной ответственности. До 1957 года в Советском Союзе увольнение с предприятия допускалось только с согласия дирекции. Затем этот полурабский прием был заменен гораздо более демократичной обязанностью работника предварительно предупреждать руководство предприятия об уходе за определенный срок до увольнения.

Обязательность и принудительность труда имели и косвенное проявление в виде директивного централизованного планирования труда, непосредственного распределения трудовых ресурсов. Практически государственная директивно-распорядительная система планировала и осуществляла создание предприятий, производств и рабочих мест на них, а уже под эти места организовывалось движение рабочей силы. Отсюда имели место организованные наборы рабочей силы с использованием ряда мер воздействий, привлечение «по лимиту» в крупные города, принудительное направление на работу выпускников профессионально-технических училищ, техникумов, вузов, длительные командирования, массовые привлечения к сельскохозяйственным работам.

Мощным инструментом воздействия на миграцию населения и перемещение рабочей силы в экономике нерыночного типа служит паспортная система, прописка, трудовые книжки. Значительную роль в управлении трудом и движением рабочей

силы играют кадровая политика и кадровая система — главный монстр и центральная опора административно-приказной экономики. При формальном наличии института свободных трудовых договоров реально вопросы найма, увольнения, служебного продвижения в командной экономике всегда решались по установке сверху и по анкетным данным.

Становление рыночной экономики означает отказ от этих укоренившихся форм и методов регуляции движения трудовых ресурсов, рабочей силы. Однако это не означает, что в рыночной экономике отсутствует управление, воздействие на процессы воспроизводства трудового потенциала, движения трудовых ресурсов, что все в ней отдано на откуп чисто рыночным отношениям в виде абсолютно свободной купли и продажи труда, не скованной государственным вмешательством.

Наряду с законодательством о труде, действующим в условиях рыночных отношений, устанавливающим общие правила, условия, нормы отношений между нанимателями и нанимаемыми, в экономике рыночного типа используется **система саморегуляции** трудовых процессов, перемещения трудовых ресурсов, занятости. Такая система основывается на создании социально-экономической среды, условий жизнедеятельности и труда, которые оказывают необходимое воздействие на работников. Подобная замена прямого планово-распорядительного управления косвенным регулированием, опирающимся на задействование интересов самих агентов труда — людей, характерна для экономики рыночного типа.

В этом свете превратно представление о рыночной экономике как о системе свободного, самопроизвольного, нерегулируемого извне найма и увольнения работников с установлением цены рабочей силы на основе только согласования спроса и предложения, то есть свободной рыночной цены. В действительности имеется множество внешних и внутренних регуляторов как в самой среде трудовой деятельности, так и в системе трудоустройства, которые сдерживают такие неизбежные, в какой-то мере вынужденные социально опасные явления рыночной экономики, как конкуренция между работниками и безработица.

Современная концепция занятости включает в себя следующие факторы: добровольная занятость, гибкость рынка труда и мобильность рабочей силы, существование «естественной» безработицы, необходимость социального партнерства, регулируемость рынка труда.

Государство регулирует рынок труда, используя прямые и косвенные методы, в том числе нормативно-законодательные, налоговые, кредитные, бюджетные. Важнейшими принципами государственного регулирования рынка труда являются:

— соответствие характера социально-трудовых отношений потребности прогрессивного развития экономики в целом и росту эффективности использования всех видов ресурсов;

— содействие изменению качественных характеристик рабочей силы в соответствии с потребностями прогрессивных технологических и информационных систем;

— обеспечение социальной защиты наиболее уязвимых и слабоконкурентоспособных категорий работников;

— сочетание централизованных федеральных, отраслевых и региональных программ регулирования труда и занятости, создания и ликвидации рабочих мест;

— обеспечение экономической, социальной и политической стабильности через регулирование рынка труда.

6.3. Рынок труда и трудовые отношения

В то же время надо понимать, что переход к рыночной экономике неизбежным образом влечет за собой **необходимость рынка труда и рабочей силы.** Практически немыслима экономика, в которой рыночные отношения распространены на все материально-вещественные, финансовые, информационные факторы производства, но не затрагивают самый активный фактор — труд. В такой экономике ее части были бы несовместимы между собой в том смысле, что невозможно согласовать, соединить воедино и обеспечить эффективное функционирование элементов экономической системы, базирующихся на принципиально разных типах производственных отношений.

Рынок труда — наиболее сложный элемент рыночной экономики. Переплетение интересов работника и работодателя при найме и увольнении, циклически изменяющееся состояние экономики, уровень инвестиционной активности, величина трудовых доходов населения, сложившиеся традиции в трудовой сфере, специфика национального поведения и другие факторы оказывают существенное влияние на объем и структуру спроса и предложения на рынке труда. Поэтому рынки труда имеют ярко выраженные специфические национальные черты. **Рынок труда** можно определить как систему социально-экономических отношений между собственниками рабочей силы, нуждающимися в работе по найму, и владельцами средств производства, предъявившими спрос на наемную рабочую силу, по поводу вовлечения рабочей силы в общественное производство, ее функционирования и воспроизводства, а также распределения и перераспределения.

Уже сам факт признания собственности граждан на свою рабочую силу, на свои способности осуществлять трудовую деятельность поневоле влечет за собой право человека свободно избирать область приложения своих трудовых усилий и реализовать свои способности, свою рабочую силу по цене добровольного соглашения с трудонанимателем. Так что установление неограниченного права собственности человека на использование своих трудовых способностей есть движение к рыночной экономике, статус которой и позволяет осуществить это право наяву.

Позволяя работнику свободно предлагать свою рабочую силу по собственной цене, **рынок дает ему возможность потребовать полную плату за талант, способности, квалификацию, трудолюбие, трудовое умение.** В то же время, приобретая рабочую силу по цене спроса, **рынок препятствует возможности получать за труд больше, чем он того стоит.** Иначе говоря, рынок труда есть единственный подлинный ценитель рабочей силы, формирующий, выявляющий естественную цену труда, а в более широком смысле — и цену человека как носителя труда, работника. Тем самым рынок побуждает человека повышать качество труда, совершенствовать себя как носителя рабочей силы, чтобы иметь основания дороже продать свой трудотовар нанимателю, уверенно состязаться с конкурентами, меньше опасаться попасть в число безработных. Отсюда и произрастают высокие показатели эффективности и качества труда в рыночной экономике. Конечно, и в условиях рынка умелым людям удается пристраиваться, находить «теплые местечки», продавать свой труд по завышенной цене. Но это скорее исключения, тогда как в нерыночной, административной экономике — почти правило.

Необходимо отметить, что естественность и неизбежность рыночных отношений в сфере труда проявляется в любом развитом товарном хозяйстве. Об этом свидетель-

ствует тот очевидный факт, что частично рынок рабочей силы сложился и в советской экономике, а в ее «теневой» части он обрел самые явные черты.

Так что отсутствие или ограниченное проявление рыночных отношений в трудовой сфере экономики нерыночного типа — это не проявление объективных закономерностей развития экономики, а следствие государственного вмешательства, идеологизации экономики, замены естественных экономических форм искусственными, порождаемыми административной системой.

Рынок в сфере труда проявляется в установлении иного типа отношений между участниками общественного производства в сравнении с экономикой нерыночного типа.

Отношения найма в рыночной экономике базируются на полной свободе двух сторон при решении вопроса о трудоустройстве. Нанимающая сторона исходит из своих потребностей, условий, требований к нанимаемому работнику, которые диктуются в первую очередь наличием свободных рабочих мест, квалификационно-профессиональным уровнем и половозрастной характеристикой работника, его морально-психологическими качествами. Нанимаемая сторона исходит из предполагаемого уровня оплаты труда, условий труда, профессионального соответствия рабочего места квалификации работника, меры привлекательности предлагаемого рода труда, степени стабильности работы, морально-психологического климата, контактности с будущим руководителем. Если векторы спроса и предложения соответствуют друг другу по основным составляющим, то создается почва для заключения соглашения о найме.

Трудовые отношения в процессе трудовой деятельности регулируются преимущественным образом договором и строятся на контрактных началах. Контракт — это договор, заключаемый между нанимателем (администрацией предприятия) и нанимаемым на определенное, часто непродолжительное время, характеризуемый прежде всего тем, что по истечении срока он может быть прекращен по желанию обеих сторон либо продолжен. Особенность контракта состоит также в том, что в нем четко оговариваются условия, которые должна соблюдать каждая из сторон, заключивших договор. При нарушении обязательств пострадавшая сторона вправе расторгнуть контракт на условиях, не выгодных для нарушившей стороны.

Сила контрактного договора состоит в том, что заключивший такой договор постоянно ощущает его временный характер, возможность прекращения, разрыва отношений. Каждая из сторон, подписавшая договор, будучи заинтересованной в выполнении контракта, обычно стремится с первого же дня строить трудовые отношения в полном соответствии с требованиями договора. Более того, работник понимает, что при высоком качестве работы у него повышаются шансы не только возобновить договор после окончания срока, но и заключить его на более выгодных для себя условиях.

Контрактность трудовых соглашений наряду с конкурентностью в стремлении занять дефицитное рабочее место служат рычагами рыночной экономики, способствующими непрерывному поддержанию интереса работника к производительному труду, к получению высоких результатов, они же служат залогом ответственности работника перед нанимателем и трудовым коллективом.

Следует вместе с тем отметить, что временный трудовой контракт не есть всеобщая форма организации и юридического оформления трудовых отношений в условиях рыночной экономики. Если у двух сторон имеется взаимное доверие и желание,

трудовой договор может стать бессрочным и даже пожизненным. Такие формы трудовых соглашений распространены в отдельных японских фирмах, которые исходят **из примата принципа моральных гарантий, традиций** как главных условий обеспечения эффективности и качественной трудовой деятельности работника.

Одной из прогрессивных форм договорных отношений, регулирующих трудовую деятельность, являются **уставные договоры**, которые носят типовой характер для данного вида предприятия (государственное предприятие, акционерное общество, товарищество, частное предприятие) и опираются на трудовые отношения, зафиксированные в уставе таких предприятий.

Характерно, что в рыночной экономике наряду с действием договорных отношений трудящиеся обычно обладают правом инициативы в прекращении трудовых отношений, по собственному желанию, без предварительного уведомления администрации, тогда как администрация обязана уведомить увольняемого работника и в определенных случаях выплатить ему компенсацию.

Наличие в рыночной экономике наемной рабочей силы обычно ассоциируется с использованием и присвоением результатов чужого труда частными собственниками средств производства, а следовательно, с **эксплуатацией** трудящихся. Такая прямолинейная оценка во многом не соответствует реальной действительности.

Во-первых, в лице нанимателя чаще всего выступает не собственник, а администратор предприятия. В этом смысле нет принципиальной разницы между нерыночной и рыночной экономикой, различие лишь в том, что в первом случае в экономике действуют государственные установки и правила приема на работу (по сути того же найма), а во втором — рыночные, основанные на свободном выборе.

Во-вторых, как уже отмечалось, и в государственной и в рыночной экономике часть продукта, произведенного трудом наемного работника, отчуждается, отторгается, изымается в пользу как собственника средств производства, так и государства. Так что присвоение результатов чужого труда имеет место в любой экономике. Если такое присвоение называть эксплуатацией, то она присуща и рыночной и нерыночной экономике. Проблема здесь не в наличии неизбежного факта отторжения, присвоения части дохода и прибыли, созданных трудом наемного работника, а в том, какая доля у него изымается и в чьи руки присваиваемый продукт в конечном счете попадает, кем он потребляется. Что же касается последнего, то объем и структура конечного потребления зависят не столько от типа экономики и форм собственности на средства производства, сколько от действующей системы распределения, перераспределения и использования конечного продукта и дохода в денежной форме. Именно от этой системы зависит в последнем счете, кому и что достанется.

Говоря о трудовых отношениях, обусловливающих эксплуатацию и присвоение результатов чужого труда, следует отметить, что в той или иной форме такое присвоение неизбежно и в этом смысле общество без эксплуатации вообще не может существовать. Дети присваивают результаты труда родителей, нетрудоспособные члены общества — результаты труда трудоспособных, наследники — не созданное ими богатство, пользующиеся благами из общественных фондов потребления — средства всего общества.

Осуждать, таким образом, следует не эксплуатацию как весьма размытое и неопределенное общее понятие и даже не присвоение результатов чужого труда как таковое, а **несанкционированные законом и обществом формы присвоения**. Такие противозаконные формы, не имеющие ни правовой, не экономической основы, и есть

подлинное проявление эксплуататорских тенденций, стремления жить за чужой счет. И присущи они как рыночной, так и нерыночной экономике.

При этом если в экономике рыночного типа получение части результатов труда работников собственниками средств производства носит достаточно открытый характер, легализовано и узаконено, то в советский период отторжение чаще всего было прикрыто видимостью трудовых усилий. Разве при так называемом социализме было мало людей, безбедно живуших за чужой счет? Разве их доходы всегда были трудовыми? И хотя к подобному образу жизни прибегали не капиталисты, совершенно ясно, что потребляемые ими блага представляли результат чужого труда.

6.4. Производительность труда

Количественный результат труда каждого работника, трудового коллектива, всех занятых в общественном производстве характеризуется не только объемом выполненной работы, количеством произведенной продукции, но и **эффективностью** трудовой деятельности. В общем случае эффективность определяется рачительностью, экономностью хозяйствования и измеряется результатом, полученным от каждой единицы использованного ресурса (фактора) производства за определенное время. Таким образом, эффективность есть удельный результат, исчисляемый посредством деления общего результата, именуемого эффектом, на затраты ресурсов, обусловивших получение данного результата. Самая общая логическая формула эффективности $Э$ имеет следующий вид:

$$Э = \frac{Р}{З},$$

где $Р$ — результат деятельности;

$З$ — затраты на получение данного результата.

Формулу эффективности нелегко применить для расчетов, поскольку числитель и знаменатель дроби в большинстве случаев не поддаются количественному измерению и не могут быть исчислены в обших единицах. Чаще всего результаты экономической деятельности многообразны и свести их в единый результат, выраженный даже в таких универсальных единицах, как денежные, не удается. В ряде случаев результат может быть качественным, вообще не выражаемым в числовой форме. К таковым чаще всего относятся социальные результаты. Затраты труда, природных ресурсов, материалов, капитала также удается свести воедино только посредством ряда допущений, скажем, измеряя их все в едином денежном выражении.

Однако, когда мы ставим перед собой задачу расчета эффективности труда, именуемой его производительностью, многие трудности в определении эффективности удается успешно обойти.

Показателем производительности труда принято считать частное от деления количества произведенного за определенное время продукта, исчисленного в натуральном или денежном выражении, на затраченное количество труда или времени. Так что при определении производительности труда используется та же формула эффективности, в которой результат ($Р$) принимается равным объему производства, а затраты ($З$) — количеству работников, участвуюших в этом производстве, либо времени, затраченному на производство данного объема продукции.

Хотя подобный подход к определению производительности труда весьма универсален, существуют различия в расчетах и показателях производительности труда на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях.

Когда исчисляется **производительность труда в масштабах хозяйства страны**, экономики страны в целом, то в качестве результата труда обычно принимается годовой валовой национальный продукт (*ВНП*) или валовой внутренний продукт страны (*ВВП*), а знаменатель принимается равным числу (*Ч*) занятых в народном хозяйстве, то есть среднегодовой численности работников. В итоге производительность труда (*ПТ*) выражается формулой:

$$ПТ = \frac{ВНП}{Ч}.$$

К примеру, в США в конце 90-х годов показатели валового национального продукта и численности работников были примерно равны: ВНП = 8000 млрд. долл., и Ч = 130 млн. человек. Отсюда следует, что производительность труда в США составляла ориентировочно 60 000 долл. на 1 работника в год или 5000 долл. на 1 занятого в месяц.

В России в 1999 году ВНП в долларовом исчислении по официальному курсу составил примерно 200 млрд. долл., а число работников — примерно 70 млн. человек. Отсюда производительность труда равна величине порядка 3000 долл. в год или около 250 долл. в месяц. Из сравнения видно, что производительность труда в США в 1999 году, исчисленная по ВНП, в 20 раз превзошла аналогичный показатель в России.

Производительность труда на уровне предприятия, фирмы измеряют путем деления валового дохода (выручки) от продажи годового или месячного объема произведенной продукции на численность работников. Иногда используется показатель производительности труда в виде **выработки**. В этом случае количество произведенной продукции или выполненных работ в натуральном выражении (в штуках, в единицах объема, веса и т.д.) делится на число работников. Скажем, если обувная фирма, на которой работает 50 человек, выпускает в месяц 800 пар сапог, то месячная выработка составляет 16 пар сапог в расчете на 1 работника. Довольно часто показатели выработки относят к таким единицам времени, как день или час, и определяют ее как количество продукции, производимое работником за один день, за смену (дневная выработка) или за час (часовая выработка).

Важно, естественно, не только фиксировать величину производительности труда на предприятии, в регионе, в стране, но и знать, от чего она зависит.

Факторы, влияющие на производительность труда работников, многообразны. В экономической науке и даже в практике нет установившейся точки зрения в отношении того, какие именно факторы и в какой степени оказывают основное воздействие на производительность. Вместе с тем факторы в той или иной мере известны.

Производительность труда зависит от **профессионально-квалификационного уровня работников**: *знаний, умений, навыков, опыта, зависящих от образования, стажа* работы — вот далеко не полный перечень факторов.

Сильное воздействие на эффективность труда, использования рабочего времени оказывает **организация труда**, а в более широком смысле — качество управления трудом. Это и планирование, и координация, и оперативное регулирование, обеспечение порядка и трудовой дисциплины на производстве, высокого уровня исполни-

тельности и ответственности за порученное дело. Наверное, данный фактор играет определяющую роль в российской экономике переходного периода.

Допустимо утверждать, что производительность труда работников существенно зависит от уровня его **механизации и автоматизации**, качества применяемых машин и оборудования, прогрессивности технологических процессов.

Нельзя отрицать и определенной зависимости производительности труда от материальной и моральной заинтересованности в получении высоких результатов труда.

6.5. Об оплате труда

Принципиальную роль и особое место в регулировании труда и в трудовых отношениях занимают вопросы оплаты труда. Проблема оплаты труда — одна из самых трудноразрешимых в экономике любого типа. К тому же это не только экономическая, но в не меньшей степени социальная проблема, источник социальных напряжений в обществе.

Оплата труда рассматривается многими экономистами как основной инструмент побуждения и непрерывного поддержания интереса работника к высокопроизводительной отдаче своих трудовых усилий. Механизм этой связи по замыслу прост: «больше и лучше работаешь — больше платят, а если больше платят — работаешь еще больше и лучше». В итоге должно возникать самопобуждение роста производительности труда, ограниченное разве что только предельной, высшей производительностью, поднять которую при данном уровне техники и технологии невозможно, сколько ни плати. Таков мудрый замысел, который практически очень непросто воплотить в жизнь.

В советской экономике проблему оплаты труда в течение многих лет пытались решить с помощью применения простого на первый взгляд правила: **«оплата труда должна соответствовать количеству и качеству труда»**. Это в принципе обоснованное правило, как и многие другие рецепты научного социализма, так и осталось в сфере чистого теоретизирования. Реализовать его на практике не удалось.

Дело в том, что уже само измерение количества труда представляет неразрешимую проблему. **Количество труда**, рассматриваемое с позиций его затрат, — это количество затраченной работником физической энергии и умственных усилий. Увы, определить энергозатраты человека в процессе труда не в силах даже биологи, хотя есть указания на то, что трудовая активность сказывается, например, на содержании адреналина в крови человека. Реально количество затраченного труда приходится определять согласно **затратам рабочего времени** в предположении, что между этими двумя величинами существует пропорциональная зависимость. Такое предположение более чем условно, ибо не всегда рабочее время целиком уделяется труду, да и энергоотдача работников бывает разной. Но **повременная система** оплаты индивидуального труда, широко распространенная как в нерыночной, так и в рыночной экономике, исходит из положения, что рабочее время и есть измеритель количества труда.

Однако мало знания затрат труда для определения уровня его оплаты, надо еще знать цену часа рабочего времени, то есть тарифную ставку, равную количеству денег, уплачиваемых за единицу рабочего времени. Способ установления **тарифных ставок** на основе строгих расчетов отсутствует, да и вряд ли может существовать, поскольку тариф зависит от множества факторов, прежде всего от качественных показателей

трудовой деятельности, а выразить эту связь в виде многофакторной формулы, пригодной для расчета, не удается.

Казалось бы, есть простой выход из положения, заключающийся в том, чтобы платить работнику не за количество затраченного времени, а за конечный результат труда. На вопрос о том, как его измерить, обычно отвечают: «по количеству произведенной продукции». Но ведь отдельный работник обычно не выпускает конечную продукцию, он выполняет определенную работу. На принципе оплаты объема работы основана **сдельная оплата труда**. Увы, она оказывается на поверку не только не лучше, а в ряде случаев хуже повременной.

Разнообразие видов работ, трудовых операций исчисляется десятками и сотнями миллионов. Чтобы для каждого из этого вида работ устанавливать нормы часовой или дневной выработки и расценки, приходится загромождать систему управления трудом и оплатой труда колоссальными по объему и сложности расчетами расценок. Да и как надежно рассчитать или экспериментально установить расценки? Приходится поневоле для каждого вида работ определять тем или иным способом **трудоемкость** и **нормы выработки**, что само по себе представляет неимоверные трудности. И опять-таки переходить от трудозатрат в нормо-часах на каждую операцию и работу через тарифную цену часа к расценкам отдельных видов работ. Так что **сдельная система оплаты труда внутри себя опирается на повременную**. Содержание одного персонала нормировщиков, расчетчиков, бухгалтеров влетает в копеечку. А обоснованность такого способа измерения количества и установления оплаты труда в связи с колоссальным объемом операций по установлению и применению расценок и необходимостью их непрерывного обновления по мере изменения технологического процесса оказывается низкой. Да и сам работник не убежден, что такая система хороша и справедлива.

Поэтому при кажущейся прогрессивности идеи установления нормативной трудоемкости производства отдельных видов продукции и выполнения разных работ, определения на ее основе нормативной стоимости обработки изделий путем использования расценок такой подход не создает базы для объективного исчисления затрат труда и заработной платы. Нельзя не отметить к тому же, что **трудоемкость и трудозатраты постоянно изменяются** под воздействием технических, технологических, организационных перемен. Так что объективность и надежность нормативной базы сдельной системы оплаты труда сомнительны.

Высказанные соображения не исключают, конечно, применения сдельной системы оплаты труда в тех случаях, когда она обладает простотой и достоверностью, например при многократно повторяющихся по содержанию и технологии работах.

Но предпочтительней **повременная система оплаты труда**, основанная на использовании сетки тарифных ставок и должностных окладов. Кстати, установление тарифа почасовой оплаты или должностного оклада применительно к определенному уровню квалификации (тарифному разряду, должности) работника позволяет отразить в оплате не только количество, но и качество труда (в некоторой степени это позволяют сделать и расценки).

Так что если выбирать между повременной и сдельной системами индивидуальной оплаты труда, то следует признать объективной и обоснованной общую **тенденцию движения к повременной форме** как более простой и удобной.

В экономике, управляемой административными методами, тарифно-квалификационная система, тарифные сетки и должностные оклады воспринимаются как

директивные, обязательные. Развитие системы оплаты труда, базирующейся на тарифах и окладах, видится в такой экономике сквозь призму пересмотра тарифных сеток путем изменения средних ставок (обычно в сторону увеличения) и расширения «вилок», то есть допустимого изменения ставок в пределах одного тарифного разряда или одной должности. Иначе говоря, система тарифов и окладов остается обязательной, но с более широким диапазоном выбора в заданных пределах.

В рыночной экономике тарифы и оклады служат скорее **ориентирами**, способствующими установлению оплаты труда в соответствии с общественно признанными, государственно рекомендуемыми нормами. Тем самым та же тарифно-окладная система не оказывает воздействия на оплату труда путем навязывания уровней оплаты сверху. В то же время знание почасовых тарифов и месячных ставок позволяет профсоюзам, коллективам, работникам отстаивать свои права.

Исходя из общих экономических закономерностей, следует признать, что работник, будучи владельцем рабочей силы как основного фактора производства, вправе претендовать **на долю выручки, дохода, полученных от продажи продукции, созданной с использованием этого фактора**. Отсюда вытекает идея подхода к установлению уровня индивидуальной оплаты труда как долевой части общего объема средств оплаты труда. Такой подход соответствует принципам хозяйственного расчета, получившего широкое распространение в советской экономике.

Суть в том, что вначале из дохода предприятия образуется **общий фонд оплаты труда** всех участников трудового процесса. Конечно, при этом возникает проблема выявления доли дохода, которую следует и допустимо направить на оплату труда. Но это уже проблема распределения дохода предприятия, которая решается проще, чем проблема установления уровня оплаты труда работников. Что же касается индивидуальной оплаты труда, то она приобретает форму разделения образованного из дохода фонда оплаты труда между работниками. В условиях совместного, обобществленного труда строго, надежно установить и тем более рассчитать долевой вклад каждого работника в созданный общими усилиями доход не представляется возможным. Остается один выход — исходить из взаимного соглашения работников, то есть разделить фонд оплаты труда между всеми участниками трудового процесса таким образом, чтобы принятое распределение было взаимоприемлемым для самих работников и для тех, кто его предложил. Подобный подход оказывается приемлемым для небольших производственных коллективов, он получил название бригадного подряда.

Понятно, что фонд оплаты труда делится произвольно. Учитываются **условия и обязательства**, зафиксированные в договорах, контрактах, трудовых соглашениях. Принимаются во внимание должностные оклады и тарифные сетки и соответственно место в них, занимаемое работником в зависимости от **должности, квалификации, профессии, образования**. Действуют и факторы, характеризующие **качество и результативность** труда работника в период, за который выплачивается заработная плата, что находит отражение в виде так называемых коэффициентов трудового участия (КТУ).

При наличии свободного рынка труда и рабочей силы (в определенной степени представленного биржами труда) проблема установления заработной платы становится проблемой определения рыночной цены рабочей силы. В этих условиях на уровень оплаты труда существенное воздействие начинают оказывать спрос на рабочую силу и ее предложение. Наиболее естественной формой согласования спроса на труд и предложения труда в экономике рыночного типа служит **трудовой контракт** между

нанимателями рабочей силы, выступающими в роли ее покупателей, и наемными работниками, выступающими в качестве ее продавцов.

В итоге в условиях экономики рыночного типа ведущее место занимает **контрактная, договорная форма** оплаты труда. Уровень оплаты труда фиксируется в договоре между работниками и администрацией, который может носить индивидуальный или коллективный характер. В тех отраслях экономики, где интересы трудящихся защищают профсоюзы, уровни оплаты труда складываются под воздействием тройственных соглашений, в которых наряду с нанимателями и нанимаемыми участвуют и представители профсоюзов.

Необходимо отметить, что и в рыночной экономике цена труда на рынке рабочей силы складывается под влиянием не только спроса и предложения, но и ряда иных факторов, на нее могут влиять профессия, образование, пол, возраст, региональные факторы, условия труда, традиции, законодательные ограничения, установившиеся правила и нормы. В частности, величина заработной платы работника складывается под воздействием тарифов.

Характерно, что в рыночной экономике высоко ценится образование и профессионализм работников, сложный труд оплачивается выше простого. Это в минимальной мере было свойственно советской экономике периода 70–80-х годов и не стало уделом российской экономики переходного периода.

В России огромное влияние на оплату труда оказывает общественная психология работников и трудовых коллективов. **Работники склонны считать повышение оплаты труда приведением ее в соответствие с потребностями людей**, с ценами на товары и услуги, а не стимулом роста эффективности. В лучшем случае рост заработной платы воспринимается как временный стимул, нуждающийся в непрерывном возобновлении. Если учесть к тому же, что снижение заработной платы как экономическое наказание за плохой труд в российской экономической практике практически не применяется, а лишение нерадивого работника зарплаты посредством увольнения вообще не входит в арсенал механизма хозяйствования, становится ясным, почему увеличение оплаты труда практически не приводит к повышению качества и эффективности работы.

В лучшем случае повышение заработной платы побуждает работника трудиться производительнее, с большей отдачей в течение одного-двух месяцев. Затем он чаще всего привыкает к новой заработной плате и начинает желать большего вне зависимости от достигнутого уровня оплаты и результатов своего труда. При наличии заметного уровня инфляции связь между ростом оплаты труда и его результативностью еще более слабеет. Возникает объективная необходимость **индексации оплаты труда** как основного вида дохода в связи с ростом цен. Получается так, что социальная функция зарплаты подавляет трудовую, а это вряд ли можно считать нормальным.

Надо иметь в виду, что **в рыночной экономике стимулом служит собственно заработная плата, а не ее повышение**, поскольку уровень оплаты труда достаточно велик, чтобы заинтересовать работника в активном труде и высокой производительности. А угроза лишиться зарплаты целиком достаточно ощутима, чтобы ею пренебрегать. К тому же в условиях рынка работники хорошо понимают, что доход и прибыль предприятия зависят в первую очередь от их трудовых усилий, так же, впрочем, как и то, что их зарплата зависит от дохода.

В любой цивилизованной экономике необходимо гарантирование законом **минимальных размеров оплаты труда**, которые могут быть дифференцированы по про-

фессиям и квалификационному уровню. При этом и в рыночной и в нерыночной экономике существует проблема установления нижнего порога, минимума заработной платы. Очевидно, что в данном случае никак не обойти его связь с прожиточным минимумом. Но главное не только в этом. В условиях рыночной экономики, которая более эффективна, возникают и реализуются финансовые возможности установления приличного минимума заработной платы, чего не скажешь ни о советской, ни о пришедшей ей на смену полурыночной российской экономике.

6.6. Трудовая занятость

С проблемами труда, трудовых отношений, оплаты труда и его производительности соседствует не менее важная проблема **занятости** населения, под которой понимается мера вовлечения людей в трудовую деятельность и степень удовлетворения их потребности в труде, **обеспечения рабочими местами**. Осуществление определенной политики занятости, создание условий для рациональной занятости представляет задачу, возникающую как в рыночной, так и в нерыночной экономике. Однако пути и способы решения этой задачи и даже ее постановка несколько различаются.

Содержание термина «занятость» включает в себя как потребность людей в различных видах общественно полезной деятельности, так и степень удовлетворения этой потребности. Следовательно, проблемы занятости населения не совпадают с проблемами безработицы, так как необходимо учитывать особенности занятости различных социально-демографических групп населения, мотивацию труда работников, изменения в структуре трудовых ресурсов и другие факторы. Целью обеспечения полной и продуктивной занятости является достижение роста эффективности труда, формирование структуры занятости в соответствии с потребностями совершенствования отраслевой и региональной структуры производства, учет социально-демографических факторов.

Сформулированная в России в период становления рыночных отношений концепция занятости базируется на следующих основных принципах:

1. Исключительное право граждан распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду. Принуждение в какой-либо форме к труду не допускается, за исключением случаев, особо установленных законодательством.

2. Ответственность государства за реализацию права граждан на труд, содействие занятости трудовой деятельностью, на которую способен человек и которую он желает осуществлять.

Таким образом, в рамках данной концепции можно достичь полной занятости при любом ее уровне, если спрос населения на рабочие места удовлетворяется, при условии экономической целесообразности создания и использования рабочих мест. При этом подходящей считается работа, которая соответствует профессиональной пригодности работника с учетом его профессиональной подготовки, опыта работы, состояния здоровья и транспортной доступности рабочих мест. Следует отметить, что в переходный период в России остро обозначилась проблема **неформальной занятости**, вызванная наличием трудовой деятельности, не облагаемой налогами. Наряду со скрытой безработицей неформальная занятость легко может перейти в открытую безработицу, кроме того, она вызывает ухудшение трудовой морали, деквалификацию рабочей силы, расширение «теневой» экономики.

При переходе к рыночной экономике существенно меняется точка зрения на эффективную занятость. На смену идеологии всеобщей занятости всего трудоспособного населения, подкрепляемой обязанностью человека участвовать в общественном производстве, приходит концепция **обеспечения желаемой занятости и свободного выбора формы и вида занятости**. Иначе говоря, правительство должно гарантировать каждому человеку возможность трудиться, а человек вправе избирать место и вид трудовой деятельности и принимать решение об участии в ней. Несомненно, что рыночной экономике гораздо труднее выполнить первое условие по сравнению со вторым, которое для нее органично. Благодаря принятию новых, значительно отличающихся от советских основ законодательства о занятости возникла правовая база изменения сложившихся принципов функционирования системы занятости. Но, как известно, от законов до реальной жизни — дистанция значительного размера.

Свободно избранная занятость все еще воспринимается россиянами несколько неадекватно, так как противоречит выработанным годами традициям и установкам советской экономики. Необходим коренной поворот в экономическом мышлении и социальных императивах. Новым законодательством о занятости населения предусмотрено, что каждый гражданин страны обладает правом добровольного избрания любого, не противоречащего законодательству вида общественно полезной деятельности, свободного выбора места и вида работы. Провозглашается демократический принцип добровольности труда, согласно которому занятость граждан основывается исключительно на их свободном волеизъявлении. Запрещено административное принуждение людей к труду. Допускается добровольная незанятость трудоспособных граждан в общественном хозяйстве при наличии у них законных источников дохода.

Несмотря на то что принятие подобных положений имеет самостоятельное значение, не находится в прямой, непосредственной связи с переходом к рыночной экономике, вне сомнения, что новая концепция занятости гораздо ближе к канонам рыночного хозяйства, чем к принципам административно-государственной экономики. Она легализует как совершенно законные, общественно признанные формы трудовой деятельности работу на дому, в домашнем хозяйстве, воспитание детей, уход за престарелыми и инвалидами.

В широком смысле слова речь идет о свободном выборе не только вида занятости, но и ее меры, то есть временного режима занятости и трудовой деятельности. Конечно, во многом такой режим предопределен технологическими особенностями производства. Но там, где это возможно и допустимо, наряду с постоянной занятостью, на равных с ней правах, на принципах равнодоступности должны иметь место работа по совместительству, временная работа, эпизодические формы занятости, работа по гибкому, скользящему графику.

Принципиальное значение таких форм организации труда состоит в том, что их раскрепощенность, внутренняя свобода, гибкость соответствуют духу и принципам рыночной экономики. Не менее важно следствие свободно избранной занятости и режима труда: возрастающие возможности получения и использования **свободного времени** — одного из главных достояний человека и человечества. При этом свободное время как одно из вожделений человека может выполнять роль стимулятора эффективной работы, если будет воплощен в жизнь принцип: «Чем лучше и эффективнее работаешь на производстве, тем больше получаешь свободного времени и тем шире диапазон его использования».

Еще одна принципиальная сторона занятости состоит в возможности избрания сферы трудовой деятельности в любом секторе экономики вне зависимости от господствующей в нем формы собственности. Допустима, не противоречит закону свободно избранная занятость на основе различных форм собственности, включая личную, индивидуальную, частную. Это означает, что труд по найму, индивидуальный труд, предпринимательская деятельность приобретают статус так же общественно признанных форм, как и труд в общественном производстве, в государственной экономике. Не воспрещается трудовая деятельность российских граждан за рубежом по своему выбору.

Подобная концепция занятости создает качественно новые представления о труде как социально-экономической категории, выдвигает на первый план социальные аспекты трудовой деятельности. Принятие новой доктрины занятости со временем приведет к ощутимым переменам не только в воззрениях и в трудовой психологии людей, но и в реальных трудовых отношениях, непосредственно в сфере приложения трудовых усилий.

Представляется возможным и уже широко наблюдается смещение акцентов **престижности** отдельных форм, видов, областей труда. Стремление к предпочтению сфер деятельности, приносящих государственные привилегии и дающих возможность числиться на работе, не работая, по существу, должно **смениться почитанием труда в любой области**, где он приносит доход, предоставляет возможность самовыражения личности с учетом ее индивидуальных качеств и способностей. На людей перестают давить: примат труда в государственном секторе экономики, унизительность предпринимательской деятельности, непочитаемость работ, которые в огосударствленной экономике с ее социальными стереотипами мышления воспринимаются как «второсортные» и «третьесортные». Соответственно и молодежь, вступающая в трудовую жизнь, прекратит считать трагедией непопадание в клан артистов, дипломатов, космонавтов, ученых, политических и общественных деятелей, а удовлетворится всеми почитаемой, хорошо оплачиваемой профессией станочника, хлебороба, дояра, водителя. Хотя, увы, на первых этапах становления российского рынка притягательны иные профессии и виды деятельности.

Следует хорошо представлять и никак не забывать, что свободно-рыночные начала в формировании трудового сектора рыночной экономики тесным образом сочетаются с **государственно-регулирующими началами.** Наряду с личным волеизъявлением людей имеют место объективные обстоятельства и условия, не зависящие от их воли и желаний. Существуют общественные потребности, реальные возможности, сложившаяся структура производства, спроса на определенную рабочую силу. Нельзя, наконец, абстрагироваться от малоприятного, но часто наблюдаемого факта несоответствия запросов работников их личным трудовым качествам.

Необоснованные трудовые претензии не могут быть удовлетворены даже в самом демократическом обществе, и рыночная экономика никоим образом не представляет исключения. Более того, в рыночной экономике отторжение людей, не обладающих квалификацией, знаниями, желанием добросовестно трудиться, от доходных объектов труда способно носить более обостренный характер, быть выраженным резче, чем в государственной экономике. Это никоим образом не умаляет заботы общества о трудоустройстве людей, обеспечении занятости.

Проблемы становления нового типа социально-трудовых отношений в России, социальная опасность безработицы, колебания спроса на труд и его предложения

вынуждают государство обращаться к **активной политике на рынке труда**. Основная цель активной политики — всемерное содействие в трудоустройстве потерявшим работу. Реализация этой цели осуществляется со стороны как спроса на труд, так и его предложения и включает в себя комплекс мероприятий:

1) содействие трудоустройству через государственные и коммерческие службы трудоустройства (деятельность последних нормативно регламентируется и контролируется государством, в том числе посредством лицензирования);

2) развитие системы профессиональной подготовки и переподготовки как упредительной и профилактической меры содействия занятости через собственно государственные программы обучения и путем стимулирования участия работодателей в программах профессиональной подготовки и переподготовки, например посредством налоговых льгот, квотирования финансовых ресурсов компании, выделяемых на обучение, и рабочих мест, частичной выплаты государством зарплаты работнику во время учебы;

3) организация общественных работ, включая трудоемкие работы по строительству и благоустройству городов, защите земли, уходу за больными, престарелыми, которые способствуют созданию рабочих мест;

4) содействие самозанятости и предпринимательству через предоставление кредитов и субсидий, налоговые льготы для вновь созданных компаний, консультационная помощь и обучение предпринимателей;

5) содействие занятости социально слабозащищенных групп населения (женщины, молодежь, инвалиды, пожилые, длительно безработные) путем первоочередного направления на переобучение и на работу; целевое квотирование и бронирование рабочих мест, предоставление дополнительных гарантий при найме и увольнении, субсидий и налоговых льгот для компаний, использующих труд данных категорий.

Проведение активной политики на рынке труда не только активизирует незанятых на поиск работы, но и способствует снижению материальных и нервно-психологических затрат, связанных с поиском работы. Следовательно, активная политика на рынке труда способствует росту эффективности общественного труда и снижению социальной напряженности.

Приходится менять и представление о **полной занятости**, бытовавшее в течение многих лет в советской экономической науке и практике. Концепция максимального, полного вовлечения всего трудоспособного населения в зону общественного труда уступает место **принципу рациональной занятости**. Что же касается полной занятости, то с позиций рыночной экономики ее следует воспринимать не как «всеобщую», «поголовную», а как **доступную**. Иначе говоря, занятость следует считать полной, если каждый, изъявивший желание иметь оплачиваемую работу, имеет возможность получить ее с учетом своих профессиональных возможностей. Законодательство о занятости населения наряду с трудовым законодательством призвано гарантировать право на труд и меры по предоставлению людям подходящей работы с учетом профессии, стажа, возраста, места жительства, создана государственная служба занятости.

6.7. О безработице

Чаще всего рыночную экономику увязывают с **безработицей**. Действительно, исторический опыт учит, что в странах с рыночной системой хозяйствования практически всегда существует некоторое количество безработных. Принято считать, что

уровень безработицы от 1 до 3% вполне допустим, с безработицей в 5% экономика способна существовать, но уже 7% — социально опасный уровень, которого надо избегать.

Следует, правда, отметить, что и в рыночной и в нерыночной экономике обычно существуют два явления: безработица людей и «безработица» рабочих мест, то есть наряду с людьми, не имеющими работы, имеются незанятые рабочие места. Но обычно в рыночной экономике количество безработных людей намного превышает количество не соответствующих их запросам рабочих мест, тогда как в нерыночной экономике и даже в экономике переходного типа чаще наблюдается обратная картина.

Понятия «безработица» и «безработные» трактуются экономистами неоднозначно. Международная практика, опыт которой обобщён и резюмирован в документах Международной организации труда (МОТ), исходит из положения, согласно которому безработным считается тот, кто может и хочет работать, самостоятельно, активно занимался поиском работы, но не смог трудоустроиться прежде всего из-за отсутствия свободных рабочих мест или недостаточной профессиональной подготовки. Согласно российскому законодательству о занятости населения официально безработными признаются трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, которые по независящим от них причинам не имеют работы и заработка (трудового дохода), зарегистрированы в государственной службе занятости в качестве лиц, ищущих работу, способны и готовы трудиться и которым эта служба не сделала предложений подходящей работы.

В настоящее время различают пять видов безработицы: фрикционную, структурную, циклическую, сезонную, скрытую.

Фрикционная безработица порождена постоянным движением населения из одного региона в другой, сменой профессии, а также этапов жизни (учеба, работа, рождение и уход за ребенком для женщин, уход на пенсию). Фрикционная безработица существует даже при полной занятости. В силу движения от одной профессии к другой и поиска лучшей работы фрикционная безработица часто рассматривается как добровольная.

Структурная безработица имеет место в случае, когда спрос и предложение на рабочую силу не совпадают, причем соотношение между этими показателями для различных видов труда и в различных регионах, отраслях и секторах экономики неодинаково. Очень гибкая цена рабочей силы могла бы ликвидировать дисбалансы, но, как правило, цена достаточно твердо фиксирована.

Циклическая безработица порождена общим снижением спроса на рабочую силу во всех отраслях, сферах, регионах. Наличие циклической безработицы свидетельствует об ухудшении состояния рынка рабочей силы. Уровень циклической безработицы может зависеть от пола, расы, принадлежности к той или иной социальной группе, национальности.

Сезонная безработица возникает с изменением спроса на определенные профессии в зависимости от сезонов (времен) года. Завод, производящий сахар из сахарной свеклы, в зимнее время, например, простаивает из-за отсутствия сырья для производства.

Скрытая безработица — это содержание на предприятиях и в организациях в интересах сохранения трудовых коллективов излишних работников, которые могли бы быть высвобождены в результате спада производства. Такая форма проявляется главным образом в виде вынужденного перехода на неполный рабочий день (неделю) и

вынужденных отпусков (с частичной оплатой или без сохранения содержания) по инициативе администрации.

Рост масштабов скрытой безработицы в России стал наиболее яркой формой проявления сокращения спроса на рабочую силу со стороны предприятий и организаций в переходный период. Оценки величины скрытой безработицы в России в конце 90-х годов колеблются от 10 до 12 млн. человек. При этом 80% излишних работников сосредоточены в отраслях материального производства, особенно в машиностроении, химической, нефтехимической, а также текстильной промышленности.

Естественным уровнем безработицы называют такой уровень, при котором факторы, повышающие и понижающие зарплату и цены, находятся в равновесии. Это наивысший уровень занятости, соответствующий потенциальному ВНП. Согласно концепции естественного уровня потенциальный ВНП достигается при полной загрузке основного капитала, под которой понимается ситуация, когда индекс использования производственных мощностей обрабатывающей промышленности равен примерно 86%. Естественный уровень безработицы выше нуля, так как она в той или иной мере существует всегда в фрикционной или структурной формах.

Безработица на естественном уровне необходима, так как сдерживает инфляцию. Если в США в 60-е годы она достигала 4,3%, то в 70-е годы — уже 6,6%, а в первой половине 80-х годов — около 7%. Превышение естественного уровня безработицы определяется циклическим фактором. По расчетам американского экономиста М.Бэйли, 60% прироста безработицы в 60–70-е годы приходилось на структурную, а 40% — на циклическую безработицу. В США естественный уровень безработицы выше, чем во многих других странах. Это объясняется тем, что в США велика мобильность рабочей силы, так что спрос и предложение рабочей силы не могут быстро прийти в соответствие друг с другом.

Из предоставленных данных виден значительный рост естественного уровня безработицы в США. Это одна из наиболее неприятных тенденций экономического развития. Причин тому несколько: в состав рабочей силы все активнее вовлекаются подростки, женщины и представители национальных меньшинств (процент безработных среди этих слоев населения выше, чем у взрослых белых рабочих мужского пола).

В современной экономике, обремененной высоким уровнем инфляции, естественный уровень безработицы характеризуется как предельно низкий (допустимый). По сути же естественный уровень безработицы не является таковым. Он не оптимален. Еще никому не удалось доказать, что для экономики в целом выгоднее иметь незанятого рабочего, чем тот продукт, который этот рабочий мог бы произвести. Факты, напротив, показывают, что при высоком уровне занятости фактический ВНП существенно увеличивается по отношению к потенциально достижимому по мере того, как уровень безработицы падает ниже естественного. Естественный уровень, таким образом, выше оптимального. Только достижение последнего максимизирует экономическое благосостояние. Однако подобная максимизация, очевидно, привела бы к чрезмерному росту инфляции. Пока еще не нашлось экономиста, который изыскал бы способ безболезненно для экономики снизить естественный уровень безработицы на 1–2%. Существуют некоторые меры, которые могли бы способствовать его снижению: улучшение информированности населения о возможности занятости, совершенствование профподготовки по дефицитным специальностям, снижение уровня госзащищенности безработных, проведение общественных работ.

В нашей стране сформировалось и до сих пор культивируется отношение к безработице как социально опасному, негативному и даже недопустимому явлению. Слов нет, безработица нежелательна. Но с некоторым ее реальным наличием мы уже вынуждены смириться, с тенденциями к возрастанию тоже. Возможность поддержания постоянной полной сбалансированности между спросом на работу и наличием рабочих мест и тем более превышения предложения работы над спросом на нее достаточно иллюзорна и в нерыночной и в рыночной экономике. К тому же насколько такой подход целесообразен и с экономических и с социальных позиций?

Обычно обеспечение полной и тем более всеобщей, поголовной занятости покупается ценой спада эффективности экономики. С другой стороны, и безработица имеет высокую социальную цену, да и приносит экономический ущерб. В этом свете **безработицу следует воспринимать как социальное зло, полностью избежать которого в силу несовершенства рыночного механизма регулирования не представляется возможным**. Практически речь идет о том, чтобы принимать все возможные меры по снижению безработицы, обеспечению занятости. Если же эти меры не приводят к успеху — пускать в ход систему социальной поддержки и защиты безработных.

Огромную роль в этой системе играют не только пособия по безработице, денежная поддержка и материальная помощь. Гораздо важнее оказать содействие в трудоустройстве, организовать общественные работы, создать рабочие места. Здесь на первый план выходят задачи **переобучения**, переподготовки и повышения квалификации, освоения новых специальностей. Обязанность государства состоит в организации **специальной учебной сети**, центров по бесплатному обучению. Это, несомненно, облегчит переход к рынку.

В первые годы перехода к рыночной экономике России удалось избежать высокого уровня безработицы. В 1992–1993 годах, по данным статистики, безработица удерживалась на уровне 1%, хотя, по оценкам отдельных экономистов, реальный уровень был существенно выше. Существуют скрытые формы безработицы, когда при отсутствии работы и даже рабочих мест работников не увольняют. К концу 90-х годов уровень безработицы в России резко увеличился.

В процессе перехода к рыночным отношениям, когда резко меняется отраслевая структура производства, обычно возникает структурная безработица. В отдельных свертывающихся отраслях, к примеру в военно-промышленном комплексе, происходит сокращение численности и высвобождение работников. Они могут быть нужны в других, расширяющихся отраслях и производствах, но не готовы, не способны к этим видам деятельности.

Здесь можно отметить и такое явление российской действительности, как затрудненная внутренняя миграция. Это связано с неразвитым рынком жилья, транспортных услуг, а часто — и просто с произволом местных чиновников.

Наблюдая за соотношением величин безработицы и инфляции, британский экономист А.У.Филипс установил (1958), что между уровнем безработицы в стране и темпами роста цен наблюдается обратно пропорциональная зависимость (ранее эту закономерность подметили американские ученые П.Самуэльсон и Р.Солоу). На графике связь уровня безработицы и темпов инфляции изображается в виде кривой Филипса (рис. 6.7.1).



Рис. 6.7.1. **Связь между уровнем безработицы и темпами инфляции (кривая Филипса)**

Согласно кривой Филипса повышение уровня безработицы может не только сбить темпы инфляции до нуля, то есть подавить рост цен, но и достичь отрицательной инфляции (снижения цен), именуемой дефляцией. Понятно, что имеется в виду макроэкономическая зависимость между совокупными ценами и безработицей.

Кривая Филипса отражает тот факт, что стремление сократить безработицу путем расширения спроса и увеличения числа рабочих мест приводит к ускоренному росту инфляции. В то же время увеличение доли безработных приводит к сокращению денежной массы, выплачиваемой в виде заработной платы, и тем самым способствует подавлению инфляции.

Приходится, однако, отмечать, что попытки государственного регулирования экономики, опирающиеся на кривую Филипса, как показал опыт второй половины XX века, не всегда ведут к успеху. Часто оказывается, что увеличение безработицы сопровождается снижением роста цен лишь в кратких пределах времени. В долгосрочной перспективе последствия могут быть иными. Как свидетельствует реальная экономическая ситуация в ряде стран, бывает, что и безработица растет и цены тоже растут. В этом случае приходится искать факторы, способные оказать желаемое воздействие и на безработицу и на инфляцию.

6.8. Регулирование трудовых отношений на основе системы коллективных договоров

Наряду с регламентацией рынка труда государством для регулирования отношений между работодателем и работником используется коллективно-договорная система. Соотношение между этими видами регулирования различно. Но в любом случае законодательные нормы, определяемые государством, служат отправной точкой заключения соглашений, устанавливающих минимальный уровень социальных гарантий, повышение которого является целью коллективных договоров. В этом смысле коллективно-договорная система играет более активную роль на рынке труда, чем государственное регулирование.

Система регулирования трудовых отношений на основе коллективных соглашений складывалась на протяжении многих десятилетий. Возникнув на ранних этапах промышленной революции как средство повышения заработной платы, коллективные соглашения не играли сколько-нибудь заметной роли на протяжении всего

XIX столетия из-за слабых позиций профсоюзов. Это был период становления интересов наемных работников на рынке труда. Правительство и предприниматели противодействовали законодательному признанию профсоюзов и попыткам проведения ими коллективных переговоров. Переговоры работников с предпринимателями проводились в атмосфере кризисов под давлением забастовок и локаутов, а коллективные договоры были действительны только de facto.

По своей экономической сущности коллективные договоры выступили основной формой установления цены рабочей силы в условиях рыночной экономики, а по социально-политической сущности оказались важным средством реализации защитной функции профсоюзов, их борьбы за повышение уровня заработной платы и улучшение условий труда. Коллективные договоры в англо-американских и затем в скандинавских странах стали краеугольным камнем всей деятельности профсоюзов, сформировавшихся под воздействием концепции «чистого тред-юнионизма» (Англия) или «делового юнионизма» (США) и делающих акцент на борьбу за чисто экономические интересы, отодвигая политические задачи на второй план, а революционные вообще отвергая. Эти профсоюзы выступали за реализацию своих целей с помощью коллективных договоров, а забастовки допускали только как крайнее и нежелательное средство в рамках коллективных переговоров.

В континентальной Западной Европе влияние тред-юнионистской модели профсоюзов было вначале ограниченным. По сути современная коллективно-договорная практика в странах континентальной Западной Европы сложилась после второй мировой войны под англо-американским влиянием.

Всеобщее признание коллективно-договорная система получила с принятием Международной организацией труда (МОТ) «Конвенции-98» от 1949 года о применении принципов права на организацию и ведение коллективных переговоров и «Рекомендации-91» от 1951 года о коллективных переговорах.

Признавая, что работники — наиболее уязвимая сторона трудовых отношений, «Конвенция-98» провозгласила принцип, согласно которому они должны были пользоваться надлежащей защитой от любых дискриминационных действий, направленных на ущемление свободы объединений в области труда. Одновременно было заявлено о необходимости принятия мер в целях поощрения и поддержки ведения коллективных переговоров на добровольной основе. В свою очередь «Рекомендация 91» о коллективных договорах определила ряд важнейших принципов коллективно-договорной системы регулирования трудовых отношений:

— принятие обязательств сторон по соблюдению условий подписания договора;

— признание недействительными условий трудовых договоров, противоречащих коллективному соглашению;

— распространение условий коллективного соглашения на все категории работников на охватываемых договором предприятиях.

В 1981 году Генеральная конференция Международной организации труда приняла еще одну рекомендацию о коллективных переговорах, которой определены возможность их проведения на любом уровне (учреждение, предприятие, отрасль, регион, национальный уровень) и необходимость обеспечения координации коллективных переговоров.

Среди преимуществ подобного регулирования следует выделить:

гибкость принятия решений, не сравнимую ни с законодательными, ни с судебными, ни с административными мерами. Она обеспечена тем, что содержание, мето-

ды и процедуры заключения коллективных договоров различны не только в разных странах, но и в каждой из них, так как отражают конкретное содержание требований работников различных отраслей и предприятий;

соответствие широко распространенным представлениям о реализации принципов равенства и социальной справедливости в сфере рыночных отношений;

достижение стабильности трудовых отношений. Коллективно-договорная система не может устранить конфликты во взаимоотношении субъектов рынка, но содержит процедуры согласования интересов, взаимного учета проблем обеих сторон. Процесс переговоров создает возможность достижения более приемлемого результата.

Предметом столкновения социальных сил на рынке труда в первую очередь являются вопросы определения цены рабочей силы. Следовательно, основная задача коллективных переговоров — регулирование заработной платы и условий труда работников (часы работы, продолжительность отпуска, сверхурочные).

Для обоснования своих требований повысить уровень оплаты труда профсоюзы используют как данные официальной статистики, так и результаты собственных исследований. Коллективные соглашения предусматривают, как правило, индексацию уровня оплаты труда, учитывают возможность работодателя осуществить требуемое повышение (то есть анализируют рентабельность предприятия) и заключаются на срок, который, по мнению сторон, обеспечит определенную стабильность получения доходов и прибыли. Обычно соглашения заключаются на 1–2 года. Если их продолжительность больше, то они чаще пересматриваются.

С развитием коллективно-трудовой системы как социального института, регулирующего отношения на рынке труда, содержание трудовых соглашений расширилось. В них отражаются такие аспекты благосостояния работников, как социальное обеспечение (оплата больничных листов, дополнительные пенсии, пособия), социальные выплаты (например, на медицинское обслуживание), гарантии, степень и формы участия работников в управлении предприятием.

Необходимо признать, что функционирование коллективно-договорной системы сталкивается с рядом проблем. Дело в том, что данная система является по сути инструментом **защиты групповых интересов**, которые зачастую вступают в противоречие с общественными интересами, защищаемыми государством. Результаты коллективных переговоров часто не согласуются с экономической политикой государства, особенно в периоды кризисов, сопровождающихся ростом инфляции или безработицы. В этих, относительно редких, но особо тяжелых условиях коллективно-договорная система может стать фактором, подстегивающим инфляцию.

Существуют три возможных способа разрешения возникающих противоречий общенациональных и групповых интересов.

1. Политика «социальной ответственности» сторон. В этом случае профсоюзы идут на сознательное ограничение своих требований в области заработной платы. В коллективных соглашениях на первый план выступают технологические требования, предусматривается уменьшение рабочей недели, увеличение продолжительности отпусков, меры по использованию частичной занятости. Данный вариант вряд ли может существенно изменить ситуацию, но служит временной мерой сглаживания противоречий.

2. Стремление государства вписать коллективно-договорную систему в свою социально-экономическую политику. В своем крайнем проявлении этот вариант предполагает меры по законодательному определению потолка и замораживанию зара-

ботной платы, проведению жесткой политики цен и доходов. Этот способ позволяет обеспечить кратковременную эффективность.

3. Согласование интересов субъектов трудовых рыночных отношений — работника, работодателя и государства. Заключение на этой основе национального трехстороннего соглашения свидетельствует о понимании необходимости согласованного решения макроэкономических проблем. Подобные соглашения направлены на обуздание инфляции, увеличение занятости, решение социальных вопросов на национальном уровне.

Третий вариант представляется самым предпочтительным.

Глава 7
ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ

7.1. Производство — основа экономики

Экономика появляется тогда и там, где люди переходят от собирательства природных даров, получения и присвоения жизненных благ в готовом виде к их сотворению, созиданию, к изготовлению нужных вещей. Так вот, создание любого экономического продукта и сопутствующее ему преобразование ресурсов, связанных с использованием человеческого труда, и представляет собой **производство**.

Приходится отмечать, что и в бытовом восприятии экономики, и даже в учебниках и научных трудах понятие «производство» чрезмерно сужается, низводится до представления об изготовлении материально-вещественных предметов, выпуске продукции предприятиями. С таким подходом трудно согласиться.

Во-первых, наряду **с материальным производством**, которое ассоциируется с созданием и преобразованием экономического продукта в его материально-вещественной форме, столь же правомерно говорить о производстве услуг, работ, а также о **производстве информации, духовных ценностей**. Вряд ли правомерно разделять экономику на материальное производство и так называемую непроизводственную сферу и тем более считать труд в сфере материального производства производительным, а в остальных сферах — непроизводительным. Очевидно, что вид создаваемого или преобразуемого продукта не должен быть критерием для суждения: «производство это или не производство». Гораздо важнее наличие самого факта созидательной деятельности, завершающегося получением нового продукта.

Во-вторых, отнесение тех или иных видов деятельности к производству не следует жестко связывать с видами производства и производимой продукции, с применяемой технологией. Создается ли продукт с помощью ручного труда человека или посредством машинных операций, для себя или для других, тем или иным способом — не должно решающим образом влиять на суждение о том, следует ли считать данный процесс производственным. Хотя традиционно в экономической науке домашнее производство для собственных нужд человека и семьи не принято относить к производству.

Таким образом, вырисовываются **два критерия** отнесения процессов к производственным:

а) создание ранее не имевшегося продукта или преобразование материалов, энергии, информации, направленное на создание такого продукта, а также изменение качества имеющегося продукта;

б) приложение трудовых усилий в целях получения необходимого продукта, участие труда людей в его создании.

Проще говоря, там, где люди создают вещество, энергию, информацию или преобразуют их своим трудом, имеет место производство.

Можно возразить, что при подобном подходе практически все процессы, в которых участвуют люди, следует считать производственными. Это не совсем так. К производству не принято относить физиологические или биологические процессы, если

они не воздействуют непосредственно на создание экономического продукта. Так что потребление, понимаемое как применение, использование готовых вещей, не есть производство. В то же время процессы распределения, передачи, обмена товаров и денег также не относятся к производству, хотя отдельные операции в этих процессах могут иметь производственный характер. Ну и, следуя традиции, домашнее приготовление обеда, уборку квартиры, мытье посуды, пришивание оторвавшихся пуговиц, прочие виды домашнего, обычно женского, труда не считают производством.

По отношению к ряду процессов целесообразной человеческой деятельности вопрос об отнесении их к производству приходится считать открытым. Это и весьма тонкая проблема производства детей, и спорность восприятия управления и науки как производственных процессов, хотя в них, несомненно, производится информация, и непривычность восприятия здравоохранения или физической культуры как «производства здоровья».

В свете этих особенностей, видимо, можно было бы говорить о производстве в узком и широком смысле слова.

Производство представляет собой главный источник получения благ, необходимых для жизни человека, для удовлетворения его потребностей. Давно канули в Лету времена, когда люди обеспечивали свое существование за счет даров природы. Природа превращена людьми в источник ресурсов, из которых и с помощью которых производятся средства существования. Если «раскрутить назад» сложную цепочку производства любого, даже самого высокотехнологичного продукта, например компьютера или автомобиля, то у ее истоков окажутся природные ресурсы. По мере перехода от присваивающего к производящему хозяйству усложнялось и усиливалось взаимодействие людей с природой и ее ресурсами. Их производственная деятельность создала «вторую», антропогенную природу, творение рук человеческих. Само производство образует часть этой искусственной природы, все более вторгающейся в окружающий мир. В этом причины возникновения острых экологических и социальных проблем, поневоле занимающих ведущее место в современном производстве.

Производство насквозь пронизывает экономику, составляет ее стержневую часть не только потому, что для обеспечения жизни необходимо производить огромное количество видов продукции, непосредственно потребляемой, используемой, применяемой людьми в виде пищи, одежды, жилья, мебели, предметов культурно-бытового назначения, духовных ценностей, средств транспорта и связи, зданий, сооружений, машин. Кстати, полезно знать, и об этом уже упоминалось во главе 2 книги, что такую продукцию принято именовать **конечной**, так как она завершена в производстве и поступает в сферу своего использования по конечному назначению.

Часть конечной продукции, которая используется в целях непосредственного удовлетворения потребностей населения, применяется в домашнем хозяйстве, называют **потребительскими товарами** (предметами потребления). Потребительские товары и услуги есть то, что вырабатывает производство для непосредственного поддержания жизнедеятельности людей.

Для производства конечной продукции вне зависимости от того, имеет ли она производственное или потребительское назначение, необходимо производить не менее разнообразное количество видов **промежуточной продукции**, то есть сырья, материалов, энергии, полуфабрикатов, комплектующих изделий, из которых затем и создается финишная продукция. Ее именуют **продукцией производственного потреб-**

ления, назначения. Отсюда возникает колоссальное множество взаимосвязанных производств, образующих цепь от добычи исходного сырья до выпуска конечной продукции. Все это вместе взятое и именуют единым словом «производство».

7.2. О структуре производства

Все разнообразие производств и производимой продукции разделяется на составляющие его части, виды в зависимости от ответов на вопросы: «Что производится?», «Сколько производится?», «Кем производится?», «Как производится?», «Где производится?», «Для кого и чего производится?». Отсюда возникает весьма разветвленная структуризация производства. Выделим определяющие, главные **элементы структуры производства**.

В зависимости от назначения производимой продукции выделяют: **производство средств производства**, то есть тех средств, которые затем используют в самом же производстве, и **производство предметов потребления, потребительских товаров и услуг**, используемых конечными потребителями.

Экономика, ориентированная на удовлетворение конечных потребностей человека, в своей превалирующей части занята **производством средств существования** и созданием условий существования людей. Но, конечно, и в такой экономике не обойтись без значительной доли производства тех средств, с использованием которых выпускаются потребительские товары и услуги. Применительно к экономике, ориентированной на производство средств производства в целях наращивания объемов производства продукции, не являющейся потребительскими товарами, принято говорить, что в ней имеет место «производство ради производства». В милитаризованной экономике значительную долю занимает производство вооружений.

Исходя из вида производимой продукции производство может быть разделено на **материальное, информационное и производство услуг**, хотя подобное разделение не всегда является четким и подчеркивает лишь наличие различных видов производственно-трудовой деятельности и производимого продукта.

Более важной является **отраслевая структура производства**, характеризуемая долей отдельных отраслей в общем объеме производства. Обычно такая доля определяется по стоимости продукции каждой отрасли в общей стоимости производимой продукции, либо по доле основных средств отрасли, либо по численности занятых в данной отрасли в процентном отношении. Страны, в которых ведущее место занимает промышленная индустрия, принято называть индустриальными, тогда как страны с превалированием сельскохозяйственного производства именуют аграрными.

Распределение производства отдельных видов и объемов выпускаемой продукции по отдельным регионам страны характеризует **территориальную структуру производства**. Территориальная структура показывает, какие отрасли и виды производств сосредоточены на данной территории. Такая структура во многом зависит и предопределяется наличием и расположением источников сырья, рабочей силы, сложившейся производственной и социальной инфраструктурой, исторически сложившимися тенденциями, характером экономических связей с другими регионами. На территориальную структуру производства также оказывает влияние экономическая политика властей региона. Она проявляется либо в изоляционистских устремлениях, попытках обеспечить удовлетворение своих нужд собственным производством,

либо в региональной специализации и развитом обмене продуктами производственной деятельности с другими регионами.

В структурировании производства заметную роль играет признак его масштабности, абсолютной и относительной величины. Прежде всего выделяют **крупномасштабное производство**, характеризуемое значительными объемами выпуска продукции, и **маломасштабное**, для которого характерен небольшой объем производства данного вида продукции. Однако подобные определения носят скорее качественный, чем количественный характер, ибо в самих понятиях «много» и «мало» заложена неоднозначность.

Более распространено разделение производства по масштабу на массовое, серийное (крупносерийное и мелкосерийное), индивидуальное (единичное).

Термин **«массовое производство»** применяют к продукции, товарам, производимым в количествах, измеряемых многими тысячами и даже миллионами единиц в течение месяца, года. Массовое производство, как следует из названия, охватывает выпуск предметов массового производственного, общественного, семейного, личного потребления, широко используемых в производстве и в быту материалов, энергоносителей, комплектующих изделий, полуфабрикатов, запасных частей. Кроме того, переход к массовому производству свидетельствует об освоении выпуска продукции данного вида, отработанности технологии, создании адекватной производственной базы.

Серийное производство — это выпуск продукции отдельными сериями, группами, которые могут быть и крупными, состоящими из сотен или тысяч изделий, и мелкими, исчисляемыми десятками и даже единицами изделий. Серийный выпуск наблюдается чаще всего как промежуточная стадия между индивидуальным и массовым выпуском осваиваемой в производстве новой продукции. Серийное производство в этом случае олицетворяет последовательный переход к массовому производству путем наращивания объемов, увеличения количества изделий в выпускаемых партиях. В то же время серийное производство широко применяется при выпуске продукции, товаров, потребность в которых явно ограничена заданным пределом, которые пользуются ограниченным спросом, обладают специальным назначением, что не приводит к их массовому производству.

Индивидуальное производство связано, с одной стороны, с созданием единичных, достаточно уникальных образцов, своего рода раритетов, с выполнением разовых заказов, обладающих выраженной спецификой. С другой стороны, индивидуальное производство постоянно наблюдается в процессе освоения новой продукции, оно сопряжено с выпуском первых опытных образцов, предшествующим серийному и массовому производству. Индивидуальное производство имеет место в процессе проведения научных исследований и разработок, отработки технологических процессов. К индивидуальному, единичному правомерно относить отдельные виды домашнего, ремесленного производства.

Иногда в структурной политике выделяют направления концентрации и специализации производства.

Концентрация производства направлена на создание крупных предприятий с замкнутым производственным циклом, в которых сосредоточены разнообразные виды производств, применяется множество разных технологий. Благодаря этому удается в пределах одного предприятия осуществить так называемую вертикальную интеграцию, объединить операции по обработке сырья и материалов, производству полу-

фабрикатов, сборке и выпуску готовой продукции. Концентрация приводит к созданию крупных производственных комбинатов. Благодаря концентрации удается обеспечить относительную независимость крупных производственных единиц от смежников, сосредоточить производство в одном месте, сократить перевозки. Но концентрация препятствует сосредоточению усилий на глубоком совершенствовании отдельных видов материалов и технологий, создает экономические и социальные проблемы, уязвима с позиций экономической безопасности.

В противоположность концентрации **специализация производства** проявляется в выделении отдельных видов производств, их обособлении по признакам производимых деталей, узлов и применяемых технологий. Специализированные предприятия обычно менее масштабны, сосредоточены на узком профиле деятельности. При специализации производства в выпуске одного вида товара, типа изделия участвует много специализированных предприятий, между которыми имеет место **кооперация**, так как они осуществляют кооперированные поставки материалов, узлов, деталей, элементов, необходимые для изготовления, сборки, выпуска единого объекта. Ярким примером специализации является подшипниковое производство. Благодаря специализации удается достичь высокого уровня технико-технологического прогресса, но в то же время резко повышается взаимозависимость предприятий, отдельных производств.

Производственно-технологические, экономические связи между предприятиями, выпускающими однородную продукцию, применяющими однотипную технологию, называют **горизонтальной интеграцией**, тогда как уже упоминавшаяся **вертикальная интеграция** означает производственное и организационное объединение, взаимодействие разнородных специализированных предприятий, связанных между собой общим участием в производстве и продаже единого продукта, товара.

7.3. Еще раз о факторах производства. Производственная функция

В главе 2 этой книги уже упоминалось, что параметры, определяющие ход производственного процесса и его результат, именуются факторами производства. Факторы — это главные причины и условия протекания производства. Вся суть производства состоит в использовании производственных факторов и создании с их помощью, на их основе экономического продукта. Так что факторы — это движущая сила производства, составные части производственного потенциала.

В простейшем представлении совокупность производственных факторов сводят к триаде «*земля*», «*труд*», «*капитал*», воплощающей участие природных и трудовых ресурсов, средств производства в создании продукта хозяйственной деятельности. В качестве четвертого фактора ряд авторов книг по экономике называют «*предпринимательство*». Но и расширение количества производственных факторов с трех до четырех не исчерпывает их возможный перечень. Остановимся на анализе производственных факторов несколько подробнее.

Природный фактор отражает влияние природных условий на производственные процессы, использование в производстве природных источников сырья и энергии, полезных ископаемых, земельных и водных ресурсов, воздушного бассейна, природной флоры и фауны. Природная среда как фактор производства воплощает возможность вовлечения в производство определенных видов и объемов природных богатств, превращаемых в сырьевой материал, из которого изготовляется все многообразие ма-

териально-вещественных продуктов производства. Природа, включая не только Землю, но и Солнце, представляет энергетическую кладовую производства, которое, как известно, не способно функционировать без подпитки энергией. Природное окружение, Земля есть одновременно производственная площадка, на которой и в которой размещены средства производства, трудятся работники. Наконец, природа важна для производства как фактор не только ныне действующего, но и будущего производства.

При всей важности, значимости природного фактора применительно к производству он выступает в роли более пассивного фактора, чем труд и капитал. Все дело в том, что природные ресурсы, будучи в основном исходным сырьем, претерпевают превращение в материалы и далее в основные средства производства, которые уже и выступают в роли собственно активных, созидающих факторов. Поэтому в ряде факторных моделей природный фактор как таковой зачастую не фигурирует в явной форме, что нисколько не уменьшает его значимости для производства.

Трудовой фактор представлен в процессе производства трудом занятых в нем работников. Соединение труда с остальными факторами производства инициирует производственный процесс как таковой. При этом в факторе «труд» воплощено все многообразие видов и форм трудовой деятельности, направляющей производство, сопровождающей его и представляющей его в виде непосредственного участия в преобразовании вещества, энергии, информации. Так что все участники, прямо или косвенно задействованные в производстве, вносят в него свой труд, а от этого общего труда зависит и ход производства, и его конечный результат.

Хотя фактором производства является собственно труд, учитывая выраженную ресурсную природу экономических факторов производства, довольно часто в виде производственного фактора рассматривают не сам труд как затраты физической и умственной энергии человека или рабочего времени, а трудовые ресурсы, численность занятых в производстве либо трудоспособное население. Такой подход часто используется в макроэкономических факторных моделях. Важно также знать и понимать, что трудовой фактор производственной деятельности сказывается не только в количестве работников и затратах труда, но и в не меньшей степени — в качестве и эффективности их труда, в трудовой отдаче. В реальных расчетах это учитывается таким образом, что наряду с величиной трудового фактора вводится в рассмотрение его производительность.

Фактор «капитал» представляет задействованные в производстве и непосредственно участвующие в нем средства производства. Это наряду с трудом важнейший фактор производства. Более того, если рассматривать трудовой фактор как трудовые ресурсы, рабочую силу, то ясно, что они участвуют в производстве лишь одной стороной своего существования, так называемым живым трудом. При этом труд для человека есть скорее одно из условий, а не цель, предназначение, образ его существования. Что же касается средств производства, то они именно для производства созданы, предназначены и целиком отдают себя производству. В этом смысле капитал как фактор производства стоит даже выше трудового фактора.

Капитал как производственный фактор может выступать в разных видах, формах и по-разному же измеряться. Выше уже отмечалось, что в производственном капитале олицетворяется и физический и превращающийся в него денежный капитал. Физический капитал представлен в виде основного капитала (основных средств производства), но правомерно присоединять к нему и оборотный капитал (оборотные средства), который также играет роль фактора производства как важнейший материальный ресурс и источник производственной деятельности (отдельные авторы не

относят материалы к капиталу и рассматривают их как самостоятельный фактор). При рассмотрении долговременных, будущих факторов производства в качестве таковых часто рассматривают капиталовложения, инвестиции в производство. Такой подход правомерен, так как в долговременном периоде денежные и иные вложения в производство превращаются в производственные факторы.

Четвертый фактор производства отражает воздействие **предпринимательской активности** на результаты производственной деятельности. В том, что предпринимательская инициатива сказывается благоприятным образом на итогах производственной деятельности, сомневаться не приходится. Вместе с тем количественно установить, измерить эффект воздействия этого фактора довольно трудно. Сам фактор, именуемый предпринимательством или предпринимательской активностью, не обладает в отличие от труда и капитала общепринятыми количественными измерителями. Уже поэтому судить о воздействии этого фактора на объем или другие результаты производства приходится скорее в качественном, чем в количественном плане. Предпринимательская инициатива повышает отдачу трудового фактора в производстве. Но опять-таки судить, каков количественный уровень достигаемого эффекта от благоприятного влияния этого фактора, можно скорее экспертным, чем расчетным путем.

Назовем еще один значимый производственный фактор. Обобщенно его именуют **научно-техническим уровнем производства**. По своей экономической сущности научно-технический (технико-технологический) уровень выражает степень технического и технологического совершенства производства. В последующем разделе 6 «Наука. Техника. Технология» настоящей главы об этом факторе сказано более подробно. Высокий научно-технический уровень производства приводит к повышению отдачи трудового фактора (производительности труда) и капитала (основных средств), то есть проявляется через другие факторы. Одновременно научно-технический уровень производства представляет и самостоятельно действующий фактор. Способствуя повышению технического уровня и качества производимой продукции, технико-технологический прогресс позволяет увеличить спрос на нее, а это приводит к росту цен и объема продаж, стоимости реализуемого продукта производства. Так что научный, технический, технологический прогресс, поднимая технический уровень производства, создает в его лице еще один значимый производственный фактор.

Как упоминалось выше, в составе факторов могут быть выделены как самостоятельные, рассматриваемые отдельно от капитала (основных средств) **материалы**, используемые в производстве.

Теория факторов производства опирается в определенной степени на использование математического, модельного аппарата, каковым являются факторные модели в виде математической зависимости, связывающей величину получаемого результата производства со значениями производственных факторов, обусловивших этот результат. Наиболее распространенным видом таких факторных моделей стали так называемые **производственные функции**. Типичным видом такой функции является зависимость, формула, связывающая максимальный выпуск продукции (объем производства) Q с факторами, от которых зависит этот выпуск. В общем виде производственная функция может быть представлена в следующей записи:

$$Q = Q(L, K, M, T...),$$

где L, K, M, T... — факторы производства: труд, капитал, материалы, технический уровень и другие.

Производственные функции могут быть использованы в макроэкономике, где они отражают зависимость совокупного объема производства в денежном выражении от общих, интегральных значений факторов производства, исчисленных для экономики в целом. В то же время производственные функции применимы к отдельным отраслям, видам производства и даже к производству в масштабе предприятия. Если производственная функция применяется в микроэкономике, то она обычно отражает связь между объемом производимой продукции (его максимальным значением) и величинами других, используемых в производстве факторов.

Широко известна производственная функция Кобба-Дугласа, представляющая распространенную экономическую модель. Эта функция имеет вид:

$$Q = a L^{\alpha} K^{\beta},$$

где Q — объем выпускаемой продукции за определенный период, например годовой выпуск;

a — постоянный коэффициент;

L — фактор труда, объемный показатель величины трудовых ресурсов;

K — величина используемого капитала (стоимость основных средств или объем вложений капитала в производство);

α, β — показатели степени, удовлетворяющие соотношению $\alpha + \beta = 1$.

Приведенная производственная функция представляет двухфакторную модель, в которой на объем производства влияют только переменные труд и капитал. Желаемый объем производства Q можно получить при различных сочетаниях факторов L и K, что видно на рис. 7.3.1, где изображены кривые, характеризующие комбинации значений переменных факторов, обеспечивающих получение заданного объема выпуска продукции.

Так, например, достичь объема производства $Q = Q_0$ можно при сочетаниях факторов L_1 и K_1, L_2 и K_2, L_3 и K_3 и т.д. Если же необходимо увеличить объемы выпуска до значений $Q = Q_1$ или $Q = Q_2$, то при заданных коэффициенте a и показателях α и β в производственной функции придется наращивать значения факторов L и K и находить другие их сочетания, соответствующие, например, положению точки A на кривой $Q = Q_1$ или точки B на кривой $Q = Q_2$.

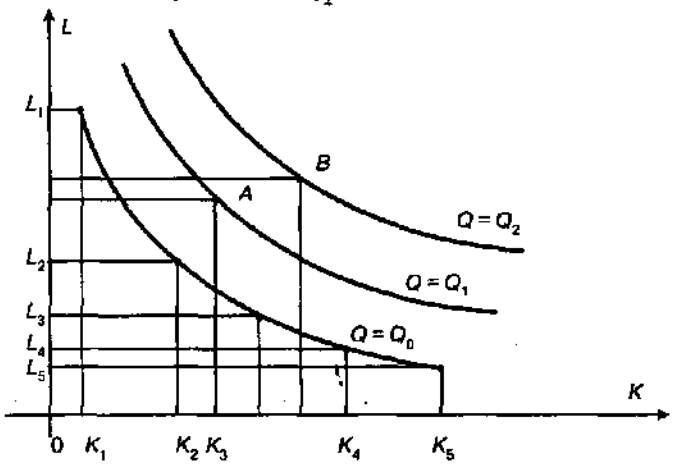


Рис. 7.3.1. **Объемы выпуска продукции при разных значениях факторов производства**

Кривые, точки которых соответствуют сочетаниям производственных факторов, обеспечивающих выпуск одного и того же объема продукции, называют **изоквантами**. Так что на рис. 7.3.1 изображены три изокванты.

Производственные функции входят в арсенал экономико-математического аппарата микроэкономики и макроэкономики, используемого преимущественно в теоретических исследованиях, но они имеют и практическое применение.

7.4. Макроэкономическое пространство и макроэкономические показатели производства

Производство как экономическая категория относится как к микроэкономике, так и к макроэкономике. Если в микроэкономическом аспекте производство рассматривается с позиций выпуска продукции предприятиями, то в макроэкономическом плане — это создание совокупного, общественного продукта.

Обобщающие, синтетические показатели производства в масштабах целой страны относят к числу важнейших характеристик и ее производственного потенциала и экономики в целом. Из этой группы к числу наиболее представительных показателей относят объемные показатели производства в денежном измерении.

Самыми важными показателями производственно-экономической деятельности в национальном масштабе, на уровне государства в целом надо считать валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт. По своему определению **валовой национальный продукт (ВНП)** представляет количество, объем произведенных экономикой страны, с применением ее производственных факторов, в течение года (или другого фиксированного периода времени) продукции, товаров, работ, услуг, исчисленных в денежном выражении и измеренных в рыночных ценах. Аналогичным образом ВНП можно определить как рыночную стоимость товаров, работ, услуг, произведенных с использованием ресурсов страны в течение года.

Необходимо подчеркнуть, что в ВНП включается только конечный продукт, по отношению к которому завершился цикл производства. Это делается для того, чтобы избежать повторного счета. К примеру, стоимость произведенных автомобильных или авиационных двигателей не включается в валовой национальный продукт, так как они представляют собой промежуточный продукт, используемый затем при производстве автомобилей, самолетов. Стоимость этих продуктов включается, уже входит составной частью в стоимость автомобилей и самолетов, составляющих конечный продукт, учитываемый в составе ВНП. Проще говоря, в ВНП не входит стоимость материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, если только они не представляют собой самостоятельную конечную продукцию.

Во избежание двойного, повторного счета при определении ВНП посредством суммирования стоимости всех произведенных в течение года продуктов учитывается только так называемая **добавленная стоимость**. Это стоимость, которая «добавлена» производителем к уже имевшейся, то есть к стоимости использованных им материалов и полуфабрикатов, изготовленных другими производителями. Добавленная стоимость обычно определяется в виде разности между выручкой предприятий, фирм от продажи произведенной ими продукции и их денежными затратами на приобретенные сырье, материалы, комплектующие, энергию, использованные при производстве данной продукции. По своему экономическому смыслу добав-

ленная стоимость есть вклад предприятий, фирм в общую величину стоимости выпущенной ими продукции.

При определении валового национального продукта возникает проблема, связанная с **полнотой учета** в нем всего производимого в стране экономического продукта, включая и материальные и духовные ценности, и работы, и услуги. В принципе надо было бы учитывать весь производимый продукт. Но его практически невозможно полностью учесть, так как не все виды производимых товаров, работ, услуг статистически фиксируются и поддаются надежной оценке в денежном выражении. К тому же в ВНП не принято учитывать работы и услуги, выполненные в домашнем хозяйстве, а также сложно учесть продукцию теневой экономики. Исключительно российской спецификой является проблема неплатежей, совершенно нетипичная для других экономик. Определенные трудности возникают при расчете ВНП в связи со сложностью отнесения времени производства продукта именно к данному году. Возможны спорные ситуации, когда не совсем ясно, надо ли считать товар произведенным в данном году или в предыдущем, либо в данном году — или в последующем. В силу указанных обстоятельств, усугубляемых влиянием ценового фактора, приводимые в статистических отчетах величины ВНП следует считать до определенной степени условными. Точной оценки ВНП просто не может быть, а есть более или менее достоверная. Но наличие подобных погрешностей не умаляет значения показателя ВНП.

Он с успехом применяется для сопоставления результатов экономической деятельности в разные периоды. Однако международные сопоставления ВНП затруднены из-за различных методик расчета. Поэтому в ближайшие годы большинству стран мира, в том числе и России, предстоит внедрить в национальную статистическую практику основные элементы Системы национальных счетов ООН. Это облегчит международную сопоставимость макроэкономических показателей. Центральным показателем новой Системы является **валовой внутренний продукт (ВВП)**. Именно этот показатель часто употребляют экономисты и пресса. В чем же его отличие от ВНП?

К валовому национальному продукту страны относится только продукт, созданный **с использованием факторов производства, принадлежащих данной стране и ее гражданам**. С одной стороны, в валовой национальный продукт страны включается и его часть, созданная за рубежом, но с применением факторов, находящихся в собственности данной страны и ее граждан. С другой стороны, в валовой национальный продукт страны не входит то, что произведено в данной стране с использованием факторов, принадлежащих другим странам. Соответственно, когда производство носит совместный характер, а факторы принадлежат в той или иной мере разным странам, приходится вычислять долю совместного ВНП, приходящегося на факторы данной страны.

Показатель ВВП представляет общую стоимость конечного продукта, произведенного только внутри страны, с использованием как собственных, так и чужих факторов производства, то есть в ВВП не находит отражения продукт, созданный за рубежом с применением факторов производства данной страны. Очевидно, что если фирма и граждане страны производят за рубежом конечный продукт такой же стоимости, как зарубежные фирмы и граждане производят в данной стране, то валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт совпадают по величине. Вообще, как правило, разность между показателями ВНП и ВВП незначительна и находится в пределах одного или нескольких процентов.

Наряду с таким обобщающим показателем, как валовой национальный продукт, в макроэкономике используется родственный ему показатель, именуемый «валовой национальный доход» (ВНД). Показатель ВНД характеризует тот же вновь созданный продукт, но рассматриваемый как доход.

В экономической науке и в статистике применяются разные методы определения величины валового национального продукта. ВНП можно рассчитать **тремя способами**:

1) производственный метод или метод добавленной стоимости;
2) расчет по доходам;
3) расчет по расходам или метод конечного использования.

О методе добавленной стоимости уже говорилось выше. Но так как количество производителей и производимых товаров и услуг исключительно велико, то подобный метод прямого счета связан с большими затратами времени и усилий. Тем не менее Госкомстат России использует этот метод, так как он в российских условиях наиболее надежен.

В мировой практике используют основные способы определения валового национального продукта путем измерения либо совокупного дохода всех экономических агентов, либо общего объема расходов на производство товаров и услуг. ВНП можно рассчитать одновременно и через «поток дохода», и через «сумму затрат», потому что в масштабах экономики эти величины в конечном счете одинаковы: все расходы на приобретение продуктов являются доходом для производителей этих продуктов.

Метод, опирающийся на **учет доходов**, базируется на равенстве валового национального продукта валовому национальному доходу. Совокупный доход определяется как сумма доходов, представляющих в той или иной форме плату за использование факторов производства, производственных ресурсов, с помощью которых и посредством которых произведен конечный продукт. Можно разделить доход на составляющие его части, получаемые тремя главными субъектами экономической деятельности: **государством** (правительством, бюджетом), **предприятиями** (фирмами, предпринимателями) и **домашними хозяйствами**.

Однако доходы перераспределяются между указанными субъектами, и непосредственное определение совокупного дохода в виде суммы этих трех составляющих затруднено. Приходится исходить из несколько иных составляющих валового национального дохода. Охарактеризуем их вкратце.

Заработная плата выплачивается наемным работникам государством, предприятиями и предпринимателями и представляет самую крупную составную часть дохода. Это плата за трудовые ресурсы.

Прибыль предприятий, фирм, корпораций образует доходы государства в виде **налога на прибыль**, доходы акционеров в виде **дивидендов по акциям** и часть, остающуюся в распоряжении предприятий (нераспределенная прибыль).

Рентный доход (рента) — это доходы от вовлечения в производство земли, имущества, капитала, получаемые их собственниками не за счет их личной предпринимательской деятельности.

Проценты по предоставленным кредитам образуют доходы собственников денежного капитала, который они дают взаймы предприятиям, предпринимателям, частным лицам.

Доходы **от собственности некорпоративного предпринимательского сектора** представляют собой чистый доход (прибыль) мелких предпринимателей, малых частных предприятий, кооперативов, небольших товариществ.

Следующие два элемента ВНП не представляют собой доходы в собственном смысле этого слова, но они входят в стоимость (цену) продукции и потому являются частью валового национального продукта.

Косвенные налоги на бизнес — налог с продаж, налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, налоги на землю и имущество, таможенные пошлины. Эти налоги переносятся производителями на потребителей путем включения их в цену товаров.

Суммирование указанных составляющих позволяет определить валовой национальный продукт (доход) по **методу «потока доходов»**.

Несколько проще и доходчивей выглядит определение, расчет ВНП методом оценки и **суммирования основных видов затрат**. Этот подход опирается на исходное положение, согласно которому стоимость произведенного продукта равна сумме всех расходов на его создание. А сами расходы в рамках данного метода удается разделить на государственные, расходы предприятий и предпринимателей, потребительские расходы. Формула, лежащая в основе затратного подхода к определению *ВНП*, имеет вид:

$$ВНП = ПЗ + ИР + ГР + ЧЭ,$$

где *ПЗ* — затраты потребителей;

ИР — инвестиционные расходы предприятий;

ГР — государственные расходы;

ЧЭ — чистый экспорт.

Отметим, что при расчете ВНП по затратам необходимо учитывать конечные затраты в виде расходов на продукцию конечного потребления. Поэтому часто указанный метод называют также **методом конечного использования**.

Остановимся несколько подробней на характеристике отдельных видов затрат, из которых складывается ВНП.

Потребительские затраты — это личные потребительские расходы всех граждан страны, включающие расходы на предметы длительного и текущего потребления и на услуги. Данную позицию расходов именуют в целом расходами домашних хозяйств на потребительские товары и услуги, то есть на предметы конечного потребления домашних хозяйств. Здесь имеются в виду расходы на питание, одежду, жилье, товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, на все виды услуг, оказываемых за счет потребителей.

Инвестиционные расходы предприятий, именуемые **частными валовыми инвестициями**, охватывают основные виды негосударственных капиталовложений в производство со стороны фирм и предпринимателей. Это расходы на конечную закупку машин и оборудования, на строительство, на увеличение запасов производственных ресурсов.

Государственные расходы представляют собой государственные закупки товаров и услуг. В данную группу включаются расходы федеральных, республиканских, местных государственных органов по приобретению конечной продукции предприятий, на закупку ресурсов для государственных нужд и на оплату нанимаемой рабочей силы. В государственные расходы не включают трансфертные платежи, то есть пособия,

субсидии и другие выплаты по линии социального страхования. Они производятся безвозмездно и не учитываются в составе ВНП.

Чистый экспорт есть не что иное, как разность между экспортом и импортом. Эта разность показывает, на сколько иностранные расходы на приобретение товаров и услуг, произведенных в данной стране, превышают расходы данной страны на приобретение товаров и услуг, произведенных в других странах.

Если стоимостные объемы экспорта и импорта совпадают, то величина чистого экспорта равна нулю. Однако если страна больше экспортирует, чем импортирует, то ВНП превышает величину внутренних расходов и на мировом рынке такая страна выступает «нетто-экспортером». Если же импорт больше экспорта, то объем расходов выше ВНП, величина чистого экспорта отрицательна и страна является «нетто-импортером».

Значение валового национального продукта зависит от цен, поэтому в условиях инфляции показатель ВНП может расти не за счет увеличения объема производства, а под воздействием ценового фактора. Чтобы учесть это обстоятельство при сравнении значений ВНП страны в разные годы, вводятся понятия **номинального и реального валового национального продукта.**

Номинальный ВНП — это валовой национальный продукт, в составе которого стоимость товаров и услуг измерена в текущих рыночных ценах. В реальном ВНП стоимость товаров и услуг измеряется в постоянных ценах (ценах базисного года).

Для расчета реального ВНП выбирается базисный, например, 1990 год. Затем стоимость всех товаров рассчитывается в ценах 1990 года и суммируется. Так как цены приняты постоянными, объем ВНП будет изменяться только за счет изменения объемов производства. Другими словами, нужно использовать индекс роста цен, показывающий, на сколько цены в текущем году выше цен в базисном году. Такой индекс называется *дефлятором*. **Дефлятор ВНП** — это отношение номинального ВНП к реальному.

Номинальный ВНП = Реальный ВНП × Дефлятор ВНП.

Например, реальный валовой национальный продукт США в ценах базисного 1982 года составил в 1960 году примерно 1500 млрд. долл., в 1970-м — 2500, в 1980 году — свыше 3000, в 1990 году — около 4000 млрд. долл. Номинальный годовой ВНП США в начале 90-х годов превзошел рубеж в 5000 млрд. долл. В США наблюдается достаточно устойчивый рост ВНП, ежегодно он прирастает на 2–3%.

Что касается нашей страны, то экономический рост в России прекратился к 1990 году, а затем начался спад, достигший в 1992–1993 годах 10–15% в год. Падение реального объема ВВП после 1994 года значительно замедлилось. В 1995 году он уменьшился на 4%, тогда как в 1994 году — на 13%. В перерасчете на душу населения в 1998 году валовой внутренний продукт в России составил примерно 2400 долл. США.

Приведем в качестве иллюстрации примерный график относительного изменения реального валового национального продукта России за период с 1980 по 1996 год, приняв в качестве базисного 1989 год, в котором ВНП достигал своего максимального значения. График изображен на рис. 7.4.1.

Как видно из графика, после крутого падения ВНП в период 1991–1994 годов начиная с 1995–1996 годов стали проявляться явные признаки его стабилизации.

Помимо дефлятора ВНП, выражающего отношение номинального ВНП к реальному, используется другой показатель общего уровня цен — **индекс потребитель-**

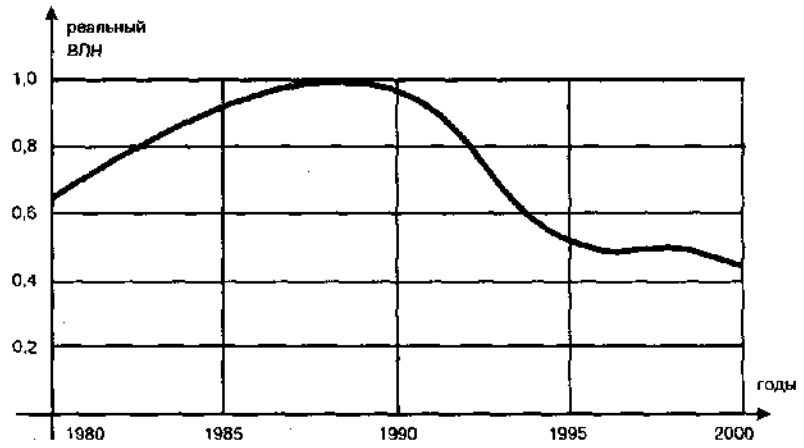


Рис. 7.4.1. **Динамика реального ВНП в России**

ских цен (ИПЦ). Для его определения рассчитывается цена некоторого набора товаров и услуг, приобретаемых типичным потребителем, — так называемая **потребительская корзина**. ИПЦ рассчитывается путем деления цены потребительской корзины в текущем году на цену потребительской корзины в базисном году.

Между показателями «дефлятор ВНП» и «индекс потребительских цен» существует *три основных различия*.

Во-первых, в ИПЦ учитывают только цены товаров и услуг, приобретаемых потребителями, дефлятор ВНП учитывает цены всех произведенных товаров и услуг. Поэтому увеличение цен на товары, которые покупают предприятия, фирмы или государство, найдет отражение в дефляторе ВНП, но не в индексе потребительских цен.

Во-вторых, в дефляторе ВНП не учитываются товары, произведенные за рубежом с помощью иностранных факторов производства. Поэтому изменение цены продукта, сделанного в Японии и продаваемого в России, отразится в ИПЦ, так как этот продукт приобретается гражданами страны, но не отразится на дефляторе ВНП.

В-третьих, эти показатели отличаются способами агрегирования различных цен. ИПЦ рассчитывается для неизменного набора товаров, тогда как дефлятор ВНП определяется с учетом изменения набора товаров в соответствии с изменением состава ВНП.

Несмотря на перечисленные различия, которые, конечно, важны для понимания сущности рассматриваемых показателей, на практике динамика ИПЦ очень близка к динамике дефлятора ВНП.

Реальный объем ВНП связан с другим важным макроэкономическим показателем — **уровнем безработицы**. Объем валового национального продукта, который произведен в условиях полной занятости, называют **потенциальным ВНП**.

Напомним, что полной занятостью (или *естественным уровнем безработицы*) называют отсутствие циклической безработицы и некоторый такой ее объем, который естествен и неустраним в принципе. В 90-х годах в развитых странах естественный уровень безработицы составлял приблизительно 6–7%, то есть безработные составляют 6–7% рабочей силы страны. Поскольку занятые участвуют в общественном производстве, а безработные — нет, можно предположить, что увеличение уров-

ня безработицы будет сопровождаться снижением реального объема ВНП и общество как бы «недополучит» часть ВНП.

Отрицательная зависимость между уровнем безработицы и объемом ВНП получила название **закона Оукена**, в честь Артура Оукена — американского экономиста, который первым исследовал эту зависимость. Согласно закону Оукена превышение текущего фактического уровня безработицы на 1% над естественным уровнем безработицы при полной занятости дополнительно увеличивает отставание реального ВНП на 2,5% относительно потенциального ВНП страны.

Например, в данном году естественный уровень безработицы — 6%, а ее фактический уровень составил 8%, то есть превысил естественный на 2%. Эти 2% в соответствии с законом Оукена надо умножить на 2,5 (2 × 2,5 = 5%). Значит, если в этом году реальный ВНП достиг объема в 2 трлн. долл., то 5% этой величины (100 млрд. долл.) общество «недополучило» и объем потенциального ВНП составил бы 2,1 трлн. долл. при условии, если бы уровень безработицы был естественным.

Чтобы полнее учесть и отразить результаты экономической деятельности, показатель ВНП в мировой практике дополняется показателем **«чистого экономического благосостояния»**, разработанным американскими экономистами В.Нордхаузом и Дж.Тобином.

Многие виды деятельности, имея внерыночный характер, увеличивают экономическое благосостояние общества, но не учитываются в валовом национальном продукте. Это относится, например, к работе в домашнем хозяйстве, на приусадебном участке для нужд семьи, к досугу. В развитых странах отмечается тенденция к увеличению времени и повышению качества досуга по мере роста доходов, что равнозначно увеличению благосостояния у значительной части населения, тогда как это снижает показатель ВНП.

Не находит отражения в ВНП обширный **теневой сектор экономики**. К нему относят все нерегламентированные и неучтенные виды экономической деятельности. Помимо тех, что наносят вред обществу (наркотики, рэкет, взятки и т.п.), некоторые элементы теневой экономики могут повышать экономическое благосостояние (скрываемые от контроля виды индивидуальной и кооперативной деятельности, например услуги по уходу за больными и детьми, репетиторство, строительство дач).

Экономическое благосостояние может быть уменьшено под воздействием экологических факторов. Загрязнение окружающей среды, изменение климата и иные негативные последствия расширения производства следует также учитывать при оценке экономического благосостояния нации.

Для определения чистого экономического благосостояния нужно из показателя ВНП вычесть воздействующие на благосостояние отрицательные факторы (в денежной оценке) и прибавить денежную оценку нерыночной деятельности и денежную оценку свободного времени.

Совершенно ясно, что осуществить такие расчеты на практике непросто, но подобные попытки тем не менее предпринимаются. Например, американские ученые предлагают учитывать рост валового внутреннего продукта по-новому, на основе 20 показателей. Многие из них оценивают истощение природных ресурсов и расходы, связанные с загрязнением окружающей среды, преступностью и развалом семей. В доходных статьях предусмотрены, в частности, такие показатели, как стоимость домашней работы и добровольного труда.

В ряду макроэкономических показателей видное место занимает **национальный доход**. Это совокупный «чистый» годовой доход в экономике страны, приносимый всеми факторами производства, то есть сумма заработной платы, прибыли, процента и ренты. Национальный доход можно определить так же, как стоимость в рыночных ценах вновь созданного за год экономического продукта. Возникает естественный вопрос: «Чем отличается национальный доход от валового национального продукта и равного ему валового национального дохода?»

Чтобы перейти от валового национального продукта к национальному доходу, надо выполнить две операции вычитания.

Во-первых, из ВНП следует исключить амортизационные отчисления, так как они представляют собой элемент издержек производства, подлежащий возмещению, и тем самым не могут быть отнесены к чистому доходу. Валовой национальный продукт за вычетом амортизационных отчислений на восстановление износа основных средств производства — это и есть **чистый национальный продукт (ЧНП)**.

Во-вторых, чтобы перейти от ВНП к национальному доходу, надо вычесть из него также косвенные налоги, прежде всего налоги на продажу, изымаемые в государственный бюджет (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы). В случае если производимый товар дотируется государством, то есть часть его рыночной цены компенсируется из средств государственного бюджета, следует, наоборот, добавлять сумму государственных субсидий к ВНП.

Иногда вводится понятие **чистых косвенных налогов**. Это косвенные налоги, уменьшенные на величину государственных субсидий. Тогда национальный доход вычисляется как чистый национальный продукт минус чистые косвенные налоги.

Национальный доход обычно составляет 70–80% валового национального продукта.

Принято различать **произведенный** и **использованный** национальный доход. Произведенный национальный доход представляет собой весь объем вновь созданной стоимости товаров и услуг. Если из него вычесть потери от стихийных бедствий, ущербы при хранении и т.п., а также внешнеторговое сальдо, то получим использованный национальный доход.

Если провести ряд корректировок, то можно перейти от национального дохода к личному доходу и личному располагаемому доходу. Во-первых, из национального дохода надо вычесть нераспределенные прибыли корпораций и ту часть прибыли, которую они направляют на уплату налогов государству, а также перечисляемые государству взносы на социальное страхование. Во-вторых, к величине национального дохода нужно прибавить сумму трансфертных платежей отдельным категориям граждан. Если из полученного таким образом личного дохода вычесть налоги на личный доход, то получим величину **личного располагаемого дохода**.

Все, что вновь создается, производится в экономике страны в течение одного года и измеряется таким экономическим показателем, как национальный доход, можно разделить на две части — **потребление** и **накопление**. Накопление обеспечивает развитие производства, это средства, которые необходимо затратить, чтобы обеспечить возможность потребления в будущие периоды.

В каждой семье, как и в государстве, часть денег тратится на текущее потребление, а часть откладывается, накапливается для использования в будущем, на крупные покупки и расходы будущих периодов. Примерно таким же образом действует и государство, используя часть национального дохода на текущее потребление, а часть —

на капиталовложения, инвестиции в строящиеся объекты, в научно-технический прогресс. Обычно примерно 80% произведенного национального дохода используется на потребление, а 20% — на накопление. Однако в зависимости от экономической ситуации и стратегии соотношение между накоплением и потреблением может изменяться. В периоды кризисных ситуаций, под давлением общественного мнения, требований популистов, правительства зачастую идут на увеличение текущего потребления за счет сокращения накопления. Увы, за такую экономическую политику придется расплачиваться будущим поколениям.

7.5. Микроэкономические показатели производства. Издержки производства

Рассмотрим теперь производство не в глобальных масштабах, охватывающих всю страну, а на предприятии, занятом выпуском одного или нескольких видов продукции, товаров, работ, услуг. Экономические показатели производственной деятельности отдельного предприятия, фирмы, включая и производственно-предпринимательскую деятельность, имеют много общего с макроэкономическими показателями, но не воспроизводят их однозначным образом.

Синтетические микроэкономические показатели национального масштаба не являются обобщающими показателями, они не отражают результаты взаимодействия производственных процессов на многих предприятиях. Более того, они в меньшей степени аккумулируют результаты причастности государства и домашних хозяйств к производству и потреблению произведенного продукта. С другой стороны, микроэкономические показатели как более конкретные и предметные, привязанные к определенным видам продукции, товаров, работ, услуг, позволяют полнее и глубже учесть отдельные элементы затрат на производство экономического продукта.

На микроуровне приобретают большую представительность показатели производства в натуральном выражении, что не исключает, однако, широкого применения стоимостных показателей.

Итак, для предприятий важной характеристикой их производственной деятельности служит прежде всего **объем производства** конкретного вида экономического продукта в натуральном выражении (в физических единицах измерения) в течение определенного периода (года, квартала, месяца, недели, суток). Соответствующие показатели именуют годовым, квартальным, месячным, недельным, суточным **выпуском**.

Более универсален показатель валового дохода предприятия, представляющий собой суммарную стоимость конечной продукции, произведенной предприятием за определенный период, выраженную в реальных рыночных ценах. Отметим, что, используя понятие «валовой доход» в указанном смысле, мы считаем его идентичным понятию «валовой продукт», полагая, что произведенный для получения дохода продукт реализуется по рыночной цене и приносит доход в денежной форме.

В советской экономической практике применялось несколько объемных показателей производственной деятельности предприятия. Общий объем производства в денежном выражении, включая незавершенное производство, получил название **валовой продукции**. Завершенную в производстве и отгруженную потребителю продукцию называли **товарной**, а оплаченную продукцию — **реализованной**.

Объем продаж произведенной предприятием продукции принято также именовать **выручкой**. Валовой доход (реализованная продукция, выручка) рассчитывают путем умножения объема продукции в физическом измерении на среднюю цену физической единицы. Если предприятие производит несколько видов продукции, то валовой доход определяется суммированием стоимости всех производимых и продаваемых продуктов.

В числе показателей производственной деятельности предприятий доминирующее место занимают **издержки производства**. К издержкам производства относят затраты, расходы на применяемые факторы производства, используемые производственные ресурсы. Это стоимость природных ресурсов, средств производства, трудовых ресурсов, информационных ресурсов, использованных в процессе производства продукции. Иногда наряду с собственно производственными затратами к издержкам относят и затраты, связанные с продажей произведенной продукции. В этом случае следует говорить о суммарных ***издержках производства и обращения***.

При определении издержек предприятия целесообразно разделять их на **постоянные и переменные**.

К **постоянным** относят издержки, не зависящие или не существенно зависящие от объема производства. Это расходы ресурсов, имеющие место постоянно независимо от того, сколько продукции производит в данный период фирма. Так, затраты на содержание помещений, на оплату штатного управленческого и обслуживающего персонала, амортизационные отчисления, компенсирующие износ оборудования, выплата процентов по привлеченным кредитам обычно не связаны непосредственным образом с количеством производимой продукции и относятся к постоянным издержкам. В действительности те издержки, которые принято считать постоянными, не реагирующими на изменение объема производства, в какой-то степени все же связаны с величиной выпуска продукции. Поэтому корректнее считать их **условно постоянными**.

Переменные издержки напрямую связаны с объемом производства, они в той или иной степени пропорциональны выпуску продукции. Это те виды производственных расходов, которые обусловлены необходимостью возмещения ресурсов, непосредственно затрачиваемых на создание каждой единицы продукции. К переменным издержкам относят расходы на материалы, сырье, энергию, комплектующие изделия, на заработную плату производственного персонала, начисляемую в зависимости от объема производства (сдельную оплату труда), на транспортировку продукции.

Общие, совокупные издержки производства, представляющие сумму постоянных и переменных, называют **валовыми**.

Примерная динамика постоянных, переменных и совокупных издержек в зависимости от объемов производства изображена на рис. 7.5.1.

В первом приближении переменные издержки считают пропорциональными объему производства, поэтому в ряде книг по экономике графики переменных и совокупных (валовых) издержек изображаются в виде прямых линий. В действительности это не совсем так. По мере увеличения выпуска вначале прирост издержек на единицу увеличения объема (предельные переменные издержки) уменьшается за счет благоприятного влияния эффекта масштаба. Кривая издержек отклоняется от прямой вниз. Но затем начинает сказываться ограниченность ресурсов, необходимых для дальнейшего увеличения выпуска, затраты на них растут быстрее, чем объем производства. Кривая издержек отклоняется от прямой вверх. Последний эффект упоминался в главе 4 этой книги, когда шла речь о законе убывающей доходности (отдачи).



Рис. 7.5.1. **Схема динамики издержек производства в зависимости от объема производства**

Отметим еще раз некоторую условность отнесения издержек к постоянным и переменным и самого названия «постоянные издержки». Во-первых, постоянные издержки в определенной мере все же зависят от объема производства, особенно в долговременном периоде. Более того, если значительно увеличивать объем производства, пытаясь сохранить неизменными постоянные издержки, то увеличиваются переменные, так как в этом случае возникают диспропорции, приводящие к росту и переменных и общих, валовых издержек на производство единицы продукции (вступает в действие закон возрастающих предельных затрат). Так что постоянные затраты поневоле становятся переменными.

В микроэкономике принято различать фактические (бухгалтерские) и вмененные издержки производства. К **фактическим** относят реальные, зафиксированные в бухгалтерской документации и отчетности издержки, расходы. **Вмененные** (экономические) издержки представляют собой затраты, не учтенные в бухгалтерской отчетности, в том числе **упущенные возможности**. О вмененных издержках уже упоминалось выше, в главе 4 этой книги, при изложении закона возрастающих вмененных издержек. Однако там эти издержки рассматривались в основном как альтернативные, обусловленные заменой выпуска одного вида продукции другим видом. В данном же случае имеются в виду либо понесенные предпринимателем расходы, не включенные в бухгалтерскую калькуляцию затрат, либо упущенная возможность лучшего использования фирмой своих ресурсов, что позволило бы снизить затраты, избежать дополнительных издержек, достичь экономии.

Существует различие между издержками производства в краткосрочный и в долгосрочный период времени. **Краткосрочные** издержки обусловлены в основном расходами на сырье, материалы, энергию, заработную плату, ремонт оборудования. **Издержки долгосрочного периода** связаны с заменой, обновлением факторов производства. Фирме приходится строить здания, приобретать новое оборудование, обучать персонал, чтобы в будущем обеспечить высокий технический уровень производства, качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

При расчете издержек краткосрочного периода необходимо проводить водораздел между средними и предельными издержками производства.

Средние издержки представляют собой средние по всему объему выпускаемой продукции затраты на единицу выпускаемой продукции, определяемые путем деления всей суммы затрат на объем выпуска.

Предельные (маржинальные) издержки представляют собой прирост издержек производства при увеличении объема выпуска на одну дополнительную единицу продукции.

Средние и предельные издержки производства в общем случае не равны друг другу, что видно из приводимого примерного графика изменения средних валовых издержек AC и предельных издержек MC в зависимости от объема выпуска Q (рис. 7.5.2).

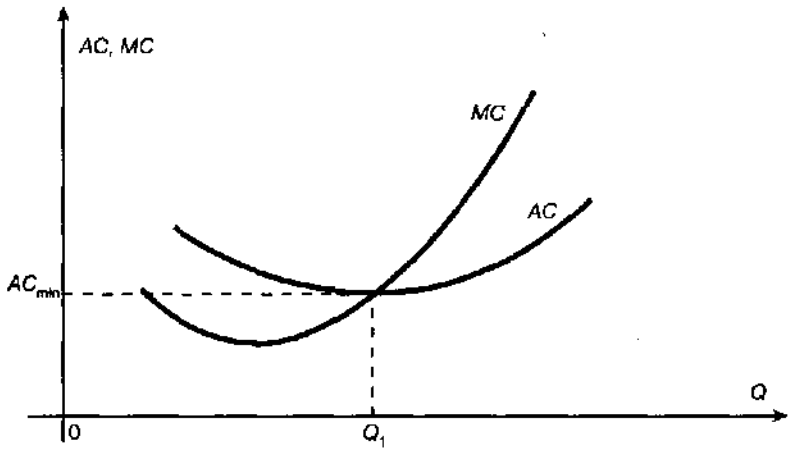


Рис. 7.5.2. **Кривые средних (*AC*) и предельных (*MC*) издержек производства**

Как видно из графика, совпадение средних валовых и предельных издержек наблюдается только в точке, которой соответствует минимум средних издержек. Заметим также, что величина предельных издержек MC обычно более чувствительна к изменению объема производства в сравнении со средними издержками AC.

Приводимые на рис. 7.5.2 кривые имеют много общего с рассмотренным в главе 4 графиком предельной и средней отдачи, представляя по существу его зеркальное отображение.

В советской и постсоветской российской экономической практике валовые издержки известны под названием **«себестоимость»**, то есть собственные затраты производителя, стоимость продукции для самого себя.

Говоря об издержках и о себестоимости, необходимо различать их значение для всего объема продукции, выпускаемой предприятием за определенный период, и в расчете на единицу этой продукции. Более представительны для оценки деятельности предприятия издержки (себестоимость) в расчете на единицу производимой продукции. Так что когда говорят «себестоимость производства автомобиля», то обычно имеют в виду затраты на производство одного автомобиля.

Издержки производства исчисляют в денежном выражении.

При расчете и учете издержек производства их принято делить на виды в зависимости от природы и предназначения расходов.

Материальные затраты включают прежде всего расходы производителя на сырье, материалы, энергию, полуфабрикаты, комплектующие и другие покупные изделия. Часто к материальным относят и другие, так называемые приравненные к ним затраты.

Заработная плата представляет собой затраты на оплату труда основного и вспомогательного персонала, включая все начисления на заработную плату и связанные с ней отчисления в разнообразные фонды (страховые, пенсионные и др.).

Амортизация основных средств — обязательные, включаемые в себестоимость отчисления на реновацию (восстановление) износа основных фондов, компенсацию их физического и морального старения.

Дополнительные (накладные) расходы, представляющие собой затраты, не связанные непосредственно с процессом производства, но необходимые для его поддержания. Это расходы на обучение, командировки, оплату услуг сторонних организаций и многое другое.

Отнесение издержек производства и обращения к той или иной позиции в известной степени условно и потому регулируется всякого рода инструкциями финансовых органов. Однако опытный бухгалтер всегда находит возможность отнести любые затраты к той или иной графе издержек. При этом зачастую в издержки производства данного вида продукции попадают затраты, не связанные ни с ее производством, ни с обращением. Делается это не только для «списания» расходов на производство, но и для «занижения» прибыли, которая в отличие от производственных издержек облагается налогом на прибыль.

Валовая прибыль — важнейший показатель хозяйственной деятельности предприятий. Прибыль — это дополнительный доход, не связанный непосредственным образом с платой за использование определенного производственного фактора, скажем, труда, капитала, природных ресурсов. Иногда говорят и пишут, что прибыль есть плата покупателя товара за предпринимательский фактор, то есть за предпринимательскую деятельность производителя и продавца товаров, дополняющую его собственно производственную и торговую деятельность. Так что если издержки производства, входящие в валовой доход, есть плата покупателя за трудовые и материальные затраты производителя, то прибыль как часть этого дохода компенсирует расход предпринимательской энергии на производство и реализацию продукции.

Корректнее считать, что часть прибыли, именуемая нормальной прибылью, есть возмещение затрат факторов, принадлежащих самому предпринимателю, компенсация его «утерянных возможностей». А остальная часть — это уже дополнительный доход, приносимый производством и продажей.

Впрочем, для производственников и продавцов все эти премудрости не имеют значения, им важно, что продукт производства можно продать по цене, превышающей собственные издержки, затраты. Так вот, **разность между ценой продажи товара и его себестоимостью и есть валовая прибыль.**

Относительную прибыль называют **рентабельностью**. Рентабельность исчисляется как отношение валовой прибыли к издержкам производства. В отдельных случаях рентабельность определяют как отношение валовой прибыли к стоимости основных средств, с использованием которых произведена продукция, дающая прибыль. Допустимо определять рентабельность и как отношение прибыли к цене продажи (к валовому доходу).

Кроме валовой прибыли известен показатель **чистой прибыли**, которая равна валовой за вычетом налога на прибыль. Чистую прибыль принято также называть прибылью, остающейся в распоряжении предприятия (остаточной).

Прибыль, получаемую за счет использования земель в сельскохозяйственном производстве, как уже упоминалось, называют **рентой**.

7.6. Наука. Техника. Технология

Определяющим фактором производства является труд. А труд, как понятно из предыдущего изложения, характеризуется тем, что люди сначала создают образцы, проекты, модели вещей, а затем уже сами вещи. Так что производству продукта предшествует его проектирование, конструирование. Со своей стороны ни проект, ни конструкцию невозможно разработать без знаний, которые дает людям и производству наука. Так что научные исследования и разработки зримыми и незримыми нитями вплетены в ткань производства.

Характеризуя производство, необходимо концентрировать внимание не только на видах производимого продукта и объемах производства, но и на технических средствах и технологических способах производства, от которых определяющим образом зависят качество производимой продукции, издержки производства, производительность труда.

Под **техникой и техническими средствами** в экономике понимаются применяемые в производстве машины, оборудование, приборы, инструменты, обладающие определенными техническими характеристиками: весом, габаритами, скоростью, грузоподъемностью, производительностью, расходом топлива и энергии. Эти характеристики называют техническими параметрами. Технические средства являются важнейшей частью основных средств предприятий и должны быть тем самым отнесены к определяющему фактору производства.

Технология производства — это способы обработки, преобразования материалов и полуфабрикатов, используемых в производстве и при сборке готовых изделий. В производстве широко используются разнообразные виды технологических процессов, включая, например, механическую, термическую, химическую, электро-химическую обработку, сварку, сборочные технологии. В лесной, деревообрабатывающей, легкой, строительной индустрии распространен синтетический тип технологии. Он основан на переработке базового сырья и материалов и выпуске разнообразного спектра готовой продукции. Машиностроительные отрасли — станкостроение, приборостроение, автомобильная промышленность и т.д. — сфера прямой технологии. В данном случае формируются взаимосвязанные цепочки из звеньев от начала и до конца производственного процесса. Значительную роль в современном производстве играет механизация и автоматизация технологических процессов и управления ими с использованием компьютерной техники.

Распространение компьютерной техники и адекватной технологии оказало колоссальное воздействие на производство и методы его организации. Для обозначения новаторского, не эволюционного, то есть принципиально отличающегося от предшествующего, направления технического развития характера этой технологии с начала 80-х годов ее принято обозначать термином «новая технология». Ее сердцевину составляют три элемента: компьютеры, коммуникации, организация (как элемент управления). Аналогично функциям человеческого организма, где компьютеры — это мозг, коммуникации — нервная система, контроль — органы движения, взаимодействие этих систем обеспечивает «жизнедеятельность» в промышленном производстве, в содержании труда и в его разделении. Управляющее устройство, все чаще становясь компонентом современной машины, позволяет выполнять производственные операции и без непосредственного участия рабочего. Человек как бы выходит из производственного процесса, становится рядом с ним и над ним.

Имеется в виду не просто вытеснение живого труда техникой. Изменяется роль человека как субъекта производства, она становится более творческой (разработка самой техники, технологии, конструкционных материалов), большее значение приобретают контрольные функции за общим ходом автоматизированного производства (работы по монтажу и наладке машин, дежурства у пультов управления технологическими процессами).

Изменяющееся положение человека в производственной системе выдвигает и новые критерии оценки рабочей силы. Если на заре индустриальной эры наиболее «видными» фигурами на производстве были инженер и рабочий-станочник, то в наше время — конструкторы, разработчики, наладчики оборудования, технологи, программисты. При этом квалификация как таковая, то есть узкопрофессиональные умения и навыки, перестает быть определяющим критерием оценки рабочей силы. Им становится общая подготовка, измеряемая обычно совокупной продолжительностью образования (в передовых странах — 15–18 лет), в котором профессиональное обучение — лишь один из важных этапов.

Техника и технология оказывают взаимное влияние друг на друга, они самым тесным образом взаимосвязаны. Чтобы применить определенную технологию, нужна соответствующая ей техника, именуемая технологическим оборудованием.

Как уже упоминалось, техника и технология совершенствуются на основе научных результатов. Именно наукой генерируются импульсы к всестороннему совершенствованию производственного аппарата, недаром производство все чаще характеризуют как «технологические цехи науки». Достижения естественных и точных наук, физики, химии, биологии, математики в виде новых знаний проникают в технические науки, в инженерное дело, преобразуя производство, инициируя технико-технологический процесс.

Интересно отметить, что изобретатели часто создавали такие вещи, которым приходилось много лет дожидаться признания своей практической ценности. Вначале казались никому не нужными такие изобретения, как аэроплан, УКВ-радио, телевидение, ксерокопирование. Изобретателю ксерокса Честеру Карлтону понадобилось шесть лет на то, чтобы заинтересовать одну из компаний своим изобретением, а первый аппарат появился в продаже почти двадцать лет спустя. Телефакс изобрели более тридцати лет назад, но предметом первой необходимости он стал только в наше время. Эти примеры иллюстрируют взаимозависимость производства и потребления, а также то, что, какими бы далекими от повседневных нужд ни представлялись изобретательство и творческий поиск в науке, именно они становятся источником индустриального могущества и прогресса.

На протяжении всей человеческой истории можно выделить «базисные» нововведения, то есть такие нововведения, которые качественно изменяют или могут изменять содержание различных видов деятельности в обществе. К подобным фундаментальным открытиям относят, например, паровую машину, двигатель внутреннего сгорания, интегральные схемы. На сегодняшний день именно электроника и основанные на ней технологии, а также компьютерные и информационные технологии являются базисными нововведениями. На их основе преобразуется весь технологический способ и процессы производства, то есть средства производства, труд, формы организации и управления.

Для технических нововведений, именуемых **инновациями**, характерна определенная последовательность стадий их зарождения, развития, существования и отмирания.

Каждая техническая новинка, относящаяся в первую очередь к средствам производства, имеет достаточно типичную жизненную историю, именуемую **жизненным циклом.**

Прежде всего возникает новая техническая идея в виде изобретения или даже открытия. Для того чтобы идея, замысел обратились в реальность, надо пройти длительный путь. Необходимо провести научные исследования с целью лабораторной, экспериментальной проверки идеи, ее научного подкрепления. Если наука подтверждает плодотворность и практическую воплотимость технической идеи, начинается проектирование образцов новой техники, переходящее в конструирование их элементов и разработку технологии производства. При наличии готового образца изделия либо его узла проводится опытная отработка конструкции и технологии изготовления нового вида техники. Часто встречающейся аббревиатурой **НИОКР** обозначаются научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Затем начинается их экспериментальное опытное производство, переходящее в серийное или, при необходимости в массовое. Новые виды материалов, машин, оборудования, потребительских товаров получают в итоге широкое практическое применение, используются многочисленными потребителями.

Через некоторое время происходит моральное старение теряющей свою новизну техники. Возникает новая идея, постепенно вытесняющая устаревающую. Производство продукта, еще недавно относившегося к классу новой техники, сокращается и постепенно сходит «на нет», тогда как очередной новый продукт переживает полосу своего расцвета. Жизненный цикл старой идеи завершается, а новой — начинается.

Таким образом, каждый объект новой техники проходит стадии состояний: «идея — научное исследование — проектирование — техническое освоение — производство — применение — старение — вытеснение», в итоге чего объекты одного вида сменяют объекты другого вида. Время прохождения этих стадий связано с динамикой развития конкретного продукта и обычно занимает период от нескольких месяцев до нескольких лет. Отметим, что смена поколений самой передовой техники производственного назначения, а также относящейся к предметам потребления происходит наиболее ускоренно.

Динамика жизненного цикла сменяющих друг друга технических нововведений иллюстрируется графиком (см. рис. 7.6.1).

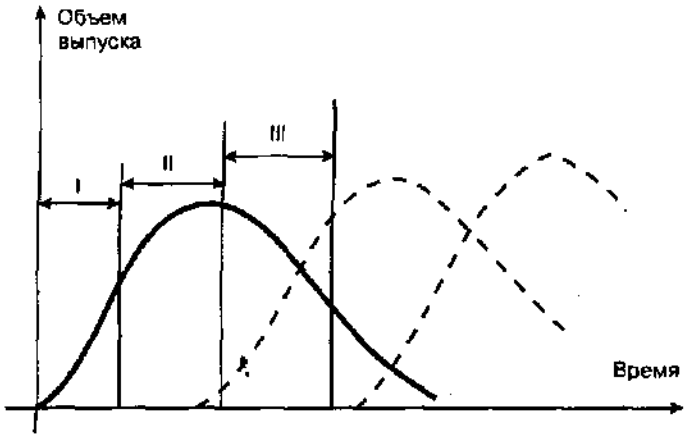


Рис. 7.6.1. **Жизненный цикл технических нововведений**

В изображенном на рис. 7.6.1 графике жизненного цикла принято выделять три фазы. Первая из них (I) соответствует инновации продукта, его разработке и представлению на рынке, вторая (II) представляет инновацию производственного процесса, его совершенствование, снижение издержек при одновременном росте объема рыночных продаж. Третья фаза (III) характеризуется устоявшимся производственным процессом, постепенным насыщением рынка, моральным старением продукта, ведущим к снижению его выпуска. Пунктиром на графике показаны возникающие новые циклы, сменяющие старые.

Проникновение и продвижение научных достижений в технику и технологию, преобразование на их основе производственных процессов, освоение производства новых видов материалов, энергии, машин, товаров, услуг называют **научно-техническим прогрессом**. Как следует из этого определения, научно-технический прогресс — очень емкое понятие, охватывающее рационализаторские предложения, изобретения, открытия, проектные, экспериментальные, конструкторские, технологические разработки, опытное производство, выпуск и использование новых видов продукции.

В истории человечества прослеживаются взаимосвязанные, циклические по форме связи между наукой, технологией, обществом. Начало одному циклу дает огромный прорыв в области научных знаний. Под его воздействием формируются новые технологии, в свою очередь влияющие на всю жизнь общества и на его социальные трансформации. Другой цикл возникает из потребностей общества и характеризуется встречным движением. Острая потребность в новой технологии со временем реализуется через какое-либо техническое новшество, что стимулирует дальнейшую научную эволюцию.

Развитие науки и техники происходит неравномерно. После первой промышленной революции конца XVIII века — начала XIX века наступил относительно спокойный период, сменившийся новым гигантским ускорением во второй половине XIX века из-за переворота в естествознании. Примерно с середины текущего столетия появились признаки третьей промышленной революции, которую связывают с огромным потенциалом новых технологий. Только при использовании электроники технологически возможны такие режимы производства, которые превосходят сенсорные возможности человека, например при использовании высоких температур, радиации, в условиях токсичной агрессивной среды и т.п. Увеличиваются гибкость производства и возможности контроля за его ходом.

Государства, предприятия, предприниматели, заинтересованные в инновациях, вкладывают в них значительный капитал. Такие капиталовложения именуются **инвестициями в инновации**.

Научно-технический прогресс — основа и предпосылка прогресса экономического, производственного. В первую очередь от него зависит эффективность производства. Затраты труда на единицу выпускаемой продукции, то есть производительность труда, тесным образом связаны с применением прогрессивного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, научной организацией трудового процесса. *Расход материалов на единицу продукции, иначе говоря, материалоемкость* будет тем меньше, чем совершеннее технология. Наконец, производительность оборудования, основных средств производства может быть повышена путем применения более прогрессивных машин и механизмов.

А так как эффективность производства тем выше, чем меньше труда, рабочего времени, материалов, энергии, словом, всех видов производственных ресурсов за-

трачивается на выпуск единицы продукции, то научно-технический прогресс и есть главный рычаг роста эффективности.

С другой стороны, достижение высокого качества продукции, ее соответствие современным вкусам, запросам, требованиям потребителя, а также стандартам качества во многом зависят от технико-технологического прогресса. **Именно передовые технологии обусловили смещение к качественным параметрам товарной продукции и ее дифференциации, то есть необходимому разнообразию.** Без применения оборудования и технологии, отвечающих последнему слову науки и техники, не достичь и высокого качества производимых товаров.

Из сказанного следует, что там, где качество и эффективность производства и производимой продукции важны для производителей и потребителей, стремление к научно-техническому прогрессу неизбежно. Чаще всего такие условия наблюдаются в рыночной, конкурентной экономике, где производитель, не уважающий прогресс в технике и технологии, может просто потерять место на рынке, а заодно и потребителя. Если же в экономике нет конкуренции между производителями, любой товар находит спрос и даже дефицитен, интерес к техническому прогрессу резко падает. Действительно, зачем нужны технический прогресс и повышение качества, когда на дефицитном рынке легко сбывается любая продукция.

Современное наукоемкое производство предъявляет и новые требования к составу и качеству рабочей силы. Образованный, обладающий высоким уровнем компетентности персонал становится стратегически важным фактором конкурентной борьбы производителей.

Говоря о достоинствах научно-технического прогресса, следует видеть и сопутствующие ему проблемы. Такой прогресс очень дорог, связан с затратой огромных средств на содержание научных, проектных, конструкторских, технологических организаций, опытного производства, испытательных центров, полигонов. Но, что еще хуже, весьма часто научно-технический прогресс губительно влияет на окружающую среду, природу. Эффективные в производственном смысле машины и технологии способны загрязнять среду вредными выбросами, отходами, губительно воздействующими на естественную природу. Поэтому требуются существенные затраты на восстановление среды обитания, проведение природоохранных мероприятий. Вот почему внедрение новой техники оказывается весьма дорогостоящим.

7.7. Как согласуются между собой производство и потребление

Ранее уже отмечалась связь между производством и потреблением как смежными стадиями, звеньями единого воспроизводственного процесса. Говорилось, что потребности, запросы потребителя стимулируют производство и, с другой стороны, производство, создавая новые ценности, блага, оказывает влияние на потребление.

Но хорошо известно, что объемы производства, количество видов производимой продукции ограничены производственными ресурсами, возможностями. Ведь трудовые, материальные, природные ресурсы, производственная мощность оборудования далеко не беспредельны, да и время — категория строго ограниченная. А потребности людей, желание потреблять больше, лучше, разнообразнее все растут и растут. Как же согласовать между собой производство и потребление?

Прежде всего надо усвоить непреложную истину: «Нельзя потребить больше, чем произведено, получено». Существует жесткий закон сохранения вещества. И никому

не дано его нарушить. Это только Иисус Христос, как свидетельствует Евангелие, накормил пятью хлебами и двумя рыбами пять тысяч человек, да при этом еще и осталось пять коробов. Такое чудо сотворить доступно одному лишь Создателю. Что же касается людей, то они могут потребить ровно столько, сколько произвели и запасли. Конечно, есть еще импорт, поставки из-за рубежа, резервы, запасы, однако ими нельзя накормить, одеть, обуть, обеспечить народ целой страны, такой огромной, как Россия. Тем более что за импорт надо платить, ибо в экономике по большому счету нет ничего бесплатного, а чтобы компенсировать импорт экспортом, необходимо опять-таки производить.

Так что главным регулятором и ограничителем объема и структуры потребления служит производство. Чтобы больше потреблять, надо больше производить — другого пути просто нет. Если же производство падает, снижается, то неумолимо уменьшается и потребление. Никакими заклинаниями, протестами, просьбами, забастовками здесь не поможешь — надо наращивать производство. Использование запасов и импорта может помочь беде только временно, способно ослабить спад потребления на определенный непродолжительный период, решающее слово все равно остается за производством.

Многие люди вследствие недостаточной экономической грамотности склонны считать, что объем потребления зависит только от доходов и цен. Чем, мол, больше доходы, заработная плата и ниже цены, тем выше объем потребления товаров. Это чисто кажущийся эффект, иллюзия. Конечно, если у одного человека много денег и он имеет возможность купить товар по доступной цене, то и потребить такой человек способен больше. Но тогда кому-то другому заведомо достанется меньше. Общий же объем потребления никак не может быть больше количества производимых товаров или получаемых в обмен на них.

Рассмотрим простой пример, подтверждающий высказанную мысль. В России примерно 150 млн. жителей. Общий годовой объем производства мяса за год составляет, скажем, 9 млн. т. Значит, в расчете на каждого человека производится 60 кг мяса в год, или 5 кг в месяц. Это и есть объем среднедушевого потребления — вне зависимости от того, каковы доходы населения и цены на мясо. Либо надо закупать мясо за рубежом, продавая что-то взамен.

Что произойдет, если люди с большими доходами или по низким ценам купят не 5, а 10 кг мяса в месяц? Только то, что другие люди вынуждены будут потреблять меньше 5 кг или на рынке наступит устойчивый дефицит мяса, что вызовет рост цен. Можно ли увеличить потребление мяса, повышая зарплату, пенсию или принудительно снижая цены на мясо? Нет, нельзя, оно будет все равно находиться на том же уровне до тех пор, пока мы будем производить и закупать его в данном объеме. Давайте будем производить 18 млн. т в год, и тогда можно потреблять вдвое больше. Либо производить экспортную продукцию, продавать ее и на вырученные деньги закупать за рубежом мясо. В любом случае ключ потребления — в производстве.

Производитель и потребитель тесным образом связаны друг с другом даже в тех *случаях, когда между ними находится и соединяет их торговый посредник.* Потребитель зависит от производителя и в связи с тем, что производитель создает предметы потребления. В свою очередь производитель зависит от потребителя, так как потребитель приобретает, покупает предметы потребления. Надо сказать, что такая зависимость распространяется на всю гамму производимой продукции, не только на предметы потребления.

Взаимодействие производителей и потребителей носит различный характер в разных экономических системах. Оно зависит также от меры наличия товаров на рынке, степени монополизации производства.

В директивной экономике централизованного типа, где формально производители обязаны производить предусмотренное планом количество товаров и обеспечивать ими потребителя, в действительности наблюдается следующая картина: эффективность производства низкая, планы не выполняются и производитель не заинтересован в удовлетворении потребностей потребителей, возникает хронический дефицит товаров. В подобных условиях потребитель становится целиком зависимым от производителя и возникает так называемый **диктат производителя**. В этой ситуации производитель предписывает потребителю, что и сколько потреблять, выпуская продукцию определенного вида и качества в определенном объеме. Приказы *сверху в слабой степени способны заставить производителя действовать в угоду* потребителю.

Иная картина наблюдается в экономике с господствующими рыночными отношениями. В этих условиях свободный насыщенный рынок, рыночные цены выравнивают спрос и предложение на товары и услуги, благодаря чему производители и потребители становятся равнозависимыми друг от друга. Этому способствует и конкуренция между производителями. Если производитель не станет удовлетворять запросы потребителя, то потребитель обратится к другому производителю, будет покупать его товары. Воздействие потребителей на производителей в условиях конкуренции и свободного рынка столь велико, что иногда даже говорят о **диктате потребителя**.

Существуют специальные законодательные акты, направленные на защиту прав потребителей. Кроме того, создаются общества, отстаивающие права потребителей и принимающие меры против недобросовестных производителей — вплоть до бойкотирования их товаров.

Впрочем, производители тоже не остаются внакладе. Они создают монопольные объединения, завоевывают рынок сбыта, воздействуют на потребителей не всегда добросовестной рекламой. Однако поскольку в рыночной экономике практически нет дефицита товаров, возможности производителей ущемить потребителей довольно ограниченны.

Отношения между производителями и потребителями вообще не должны строиться на противостоянии друг другу. Нормальные отношения — это отношения сотрудничества, при которых производитель стремится удовлетворить запросы потребителя, а *потребитель платит ему за это «чистой монетой», то есть воплощается* принцип взаимной выгодности, о котором упоминал еще Адам Смит.

Отметим современную тенденцию в развитии отношений между производителями и потребителями, которая отчетливо прослеживается в промышленности передовых индустриальных стран. Слабее действуют многие предпосылки массового производства в виде стабильного спроса на большие количества стандартных продуктов. Спрос, значение которого на рынках сбыта продукции ощутимо возросло, становится чрезвычайно разнообразным, дифференцированным. Использование новых технологий открывает перед производителями огромные возможности удовлетворения возросшего дифференцированного спроса за счет увеличения гибкости производства и возможностей контроля и его координации. Становится реальным выпуск товаров, удовлетворяющих разнообразные индивидуальные запросы потребителей, но по

себестоимости не превышающих издержек массового производства. Поэтому современная концепция бизнеса на новом витке исторической спирали возвращается к понятию производства, определяемого как **услуга** или **«потребительское производство»**. Оно характеризуется:

1) огромным разнообразием качественных параметров продукции, рассчитанной на индивидуального покупателя при возможном участии последнего в создании конкретных модификаций изделия. Так, в Японии покупатель, приходя в магазин «Тойота» или «Ниссан», с помощью продавца-консультанта на экране компьютера «собирает» свою будущую машину, сам определяя мощность двигателя, тип сидений, цвет и т.п. Заказ отправляют на завод, который через 1–2 недели произведет и доставит этот автомобиль;

2) быстрой реакцией на запросы рынка;

3) прямыми каналами распределения и тесной связью между продавцом и покупателем, высоким информационным контактом между ними;

4) гибким ценообразованием;

5) предложением массовых, унифицированных видов продукции и индивидуальных.

Так что самым эффективным звеном, соединяющим производство и потребление, согласовывающим их друг с другом, становится рынок. Производство формирует предложение, а потребление — спрос. Взаимодействие предложения и спроса устанавливает объемы производства (продаж) и уровень цен, позволяющие согласовать интересы производителей и потребителей. Конечно, реальная картина взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодействия производства и потребления более сложна, но в ее основе лежат принципы рыночного обмена.

7.8. Потребительские предпочтения и потребительский выбор

В предыдущих разделах этой главы упор был сделан на то, что объем производства, определяемый производственными факторами, в конечном счете через рыночный механизм спроса и предложения увязывается с запросами потребителей производимого продукта. Но на этом нельзя поставить точку в рассмотрении взаимосвязи между производством и потреблением. Надо иметь в виду, что потребители — это люди, обладающие волей, им присуща психология потребительского поведения, они обладают склонностью к определенным предпочтениям в ходе принятия решения о покупке произведенных товаров. К тому же потребители имеют ограниченные денежные возможности для приобретения произведенных благ. Рассмотрим теперь потребление именно с этих позиций.

Поведение потребителя не удается вписать в строго определенную и тем более формализованную шкалу предпочтений покупки одного товара другому. Скорее следует говорить о некоторых самых общих принципах, которыми руководствуются потребители, выбирая товары для покупки. Об одной из закономерностей потребительского поведения уже было сказано в главе 4 этой книги. Рассматривая различия в выборе покупаемых товаров, экономисты обнаружили, что с увеличением доходов покупатели ограничивают потребление дешевых, простых товаров и переключают внимание на покупку более дорогих товаров, но в меньшем количестве (закон Энгеля).

В еще большей степени в формировании потребительских предпочтений по отношению к определенным товарам проявляется действие закона убывающей предель-

ной полезности, в соответствии с которым чем больше единиц данного товара покупатель приобретает и потребляет, тем меньше полезности для него приносит каждая последующая единица товара. Стремясь максимизировать полезность приобретаемого набора благ, потребитель прибегает к **замещению** одних благ другими таким образом, чтобы выбираемая комбинация благ оказалась обладающей для него наибольшей полезностью, которую можно получить на имеющиеся деньги.

Проиллюстрируем высказанные положения на примере выбора потребителем для покупки структуры набора, состоящего из двух замещающих друг друга товаров. При этом замещение понимается либо как возможность удовлетворить с помощью каждого из рассматриваемых товаров одни и те же потребности (два продукта питания), либо сочетать удовлетворение разных потребностей (питание и одежда).

Итак, предположим, что потребитель, обладающий определенной суммой денег для покупки двух товаров (*A* и *B*), принимая решение о составе приобретаемого им набора этих товаров, анализирует возможные варианты их сочетания. При этом потребитель учитывает свои предпочтения, руководствуясь принципами удовлетворения потребностей (достижения наибольшей для себя полезности) и учитывая действие закона убывающей предельной полезности.

Пусть для удовлетворения своих потребностей потребителю достаточно приобрести либо 6 единиц товара *A*, либо 8 единиц товара *B* (то есть 8 единиц товара *B* способны заместить 6 единиц товара *A*). Ясно, что с точки зрения удовлетворения потребностей потребителю безразлично, какой товар купить. Кроме того, у него есть возможность сочетать товар *A* и товар *B*, приобретая их в наборе. Изобразим различные сочетания двух товаров, в одинаковой степени удовлетворяющих потребности (приносящие одинаковую полезность), на графике (рис. 7.8.1).

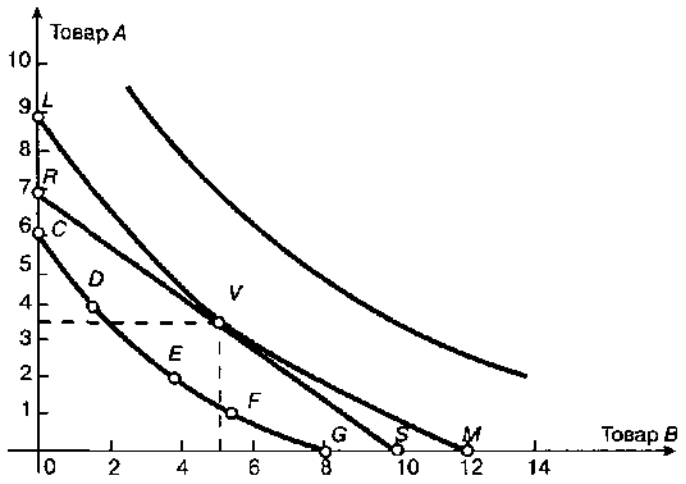


Рис. 7.8.1. **Кривые безразличия и бюджетная линия**

Потребитель может приобрести только товар *A* в количестве 6 единиц (точка *C*). Уменьшив количество покупаемого товара *A*, он должен возместить снижение уровня удовлетворения потребностей (совокупной полезности покупки) приобретением определенного количества товара *B*, чему на графике соответствует перемещение из точки *C* в точку *D*. При этом полезность, приносимая первыми единицами товара *B*,

будет намного выше полезности, теряемой вследствие уменьшения последних единиц товара *A*, что ясно из закона убывания предельной полезности. Так что снижение объема товара *A* на две единицы (например, с 6 до 4 единиц) может быть компенсировано меньшим увеличением товара *B* (например, с 0 до 1 единицы). Дальнейшее уменьшение количества товара *A*, соответствующее на графике перемещению из точки *D* в точку *E*, потребует более значительного увеличения товара *B* в приобретаемом наборе. Если же покупатель выберет набор, отмеченный точкой *F* на графике, то ему придется еще более увеличивать количество приобретаемого товара *B*, так как по мере перемещения по кривой *CDEFG* из точки *C* в точку *G* полезность единицы убывающего товара *A* увеличивается, а полезность единицы возрастающего товара *B* уменьшается. Точке *G*, как понятно, соответствует покупка только товара *B* в количестве 8 единиц.

Таким образом, каждой из точек кривой *CDEFG* соответствует одна и та же суммарная общая полезность набора товаров *A* и *B*, то есть покупателю безразлично с точки зрения удовлетворения потребностей, какой именно набор выбрать. Совокупность точек, которым соответствуют наборы товаров с одинаковой общей полезностью, называют **кривой безразличия**.

Как ясно из предыдущего изложения, каждой кривой безразличия соответствует определенное значение общего уровня удовлетворения потребностей, приносимое набором товаров. Так, кривой безразличия *CDEFG* соответствует величина такого уровня удовлетворения потребностей (полезности), которую могут принести, 6 единиц товара *A* или 8 единиц товара *B*. Если же количественная мера потребностей покупателя более высока и составляет, скажем, 9 единиц товара *A* или 12 единиц товара *B*, то ей соответствует другая кривая безразличия *LM*, расположенная на графике более высоко. Семейство кривых безразличия образуют так называемую *карту безразличия*, которая и изображена на рис. 7.8.1.

Кривые безразличия дают представление о том, как потребитель выбирает набор товаров исходя из представлений о полезности каждого из благ, входящих в набор. Но потребительский выбор связан и обусловлен не только полезностью, а еще и денежными, бюджетными возможностями потребителя или, как принято говорить, бюджетными ограничениями. Обратимся снова к рассматриваемому примеру. Предположим, что товар *A* продается по цене 500 руб. за единицу, а товар *B* — по 350 руб. за единицу, а всего у покупателя имеется 3500 руб., что и составляет его бюджет. Тогда покупатель способен приобрести либо 7 единиц товара *A* (точка *R* на графике), либо 10 единиц товара *B* (точка *S*), либо любую комбинацию товаров, которая соответствует точкам на прямой *RS*. Действительно, если количество товара *A* обозначить *y*, а количество товара *B* обозначить *x*, то между величинами *x* и *y* существует связь:

$$500\,y + 350\,x = 3500,$$

отражающая тот факт, что потребитель не имеет возможности потратить на покупку более имеющихся у него 3500 руб., составляющих бюджетное ограничение. При условии, что потребитель потратит на покупку весь свой денежный запас, то есть бюджет, он сможет купить количество y товара *A* и количество x товара *B*, связанные соотношением:

$$10y + 7x = 70.$$

Это соотношение есть не что иное, как уравнение отрезка прямой *RS*, ограничивающего вместе с осями координат треугольник *ORS*, представляющий область воз-

можных покупок при заданном бюджетном ограничении в 3500 руб. и заданных ценах на товары. Линия, ограничивающая область возможных покупок набора товаров при определенном объеме денежных средств покупателя и известных ценах на эти товары, именуется **бюджетной линией**. В рассматриваемом примере на графике рис. 7.8.1 это прямая *RS*.

Теперь можно ответить на вопрос, каким будет потребительский выбор покупателя с учетом его представлений о полезности, воплощенных в виде кривой безразличия (кривая *LM* на графике), и бюджетных ограничений, отражаемых бюджетной линией (отрезок прямой *RS* на графике). Очевидно, что рациональный выбор соответствует точке касания кривой безразличия и линии бюджетного ограничения (точка *V* на графике). Так что потребитель приобретет на свои 3500 руб. 3,5 единицы товара *A* и 5 единиц товара *B*. Характерно, что на каждый товар он затратит одну и ту же сумму (1750 руб.), что соответствует принципу максимизации полезности, изложенному в главе 4 книги.

7.9. Связь производства и потребления с экологией

Производственная деятельность людей чаще всего оказывает необратимое воздействие на природу. На сегодняшний день проблема экологических последствий производственной деятельности приобрела необычайную остроту. Есть основания полагать, что на путях ее разрешения человечеству приходится пересматривать традиционные представления о характеристиках производства и потребления.

Хищнически используя природные ресурсы, пренебрегая последствиями своей деятельности для природы, человек нарушил равновесие биосферы, и процесс развивается по экспоненте. Грозными признаками надвигающегося кризиса стали истощение запасов природных ресурсов, загрязнение воздуха, воды, земли, пригодной для жизни и выращивания сельскохозяйственных культур, нарушения озонового слоя атмосферы.

Необходимость охраны окружающей среды стала аксиомой, признается всеми. Однако в последнее десятилетие в мире зреет понимание того, что решить глобальные экологические проблемы можно только на основе **принципиально** нового подхода к проблемам развития. Людьми и правительствами все острее осознается необходимость выработки стратегии выживания на нашей общей планете. Экономика и экология выступают здесь союзниками, а не противниками-конкурентами. Они очень тесно взаимосвязаны — эти слова даже имеют общий греческий корень.

Ученые подсчитали: для того, чтобы восстановить естественное равновесие природы, нужно уменьшить антропогенную нагрузку на биосферу примерно в несколько раз. Это означает, что при существующем техническом и технологическом уровне развития либо количество людей, живущих на планете, должно уменьшиться в несколько раз, либо во столько же раз должны сократиться потребности отдельного человека. Очевидно, что выполнение этих условий невозможно. Где же выход?

В поисках ответа на этот животрепещущий вопрос мировое сообщество выработало модель **«устойчивого развития»** («sustainable development»). Этот термин, войдя в научный и политико-экономический оборот, тем не менее часто трактуется упрощенно. «Устойчивое развитие» невозможно обеспечить путем модернизации технологий и научно-технического прогресса, а также правительственных природоохранных ре-

шений и мероприятий. Только технологических или только правительственных решений явно недостаточно!

На самом деле для того, чтобы термин «устойчивое развитие» стал основой практической деятельности, нужно трактовать его гораздо шире. Для выживания человечества на планете необходимо выработать **стратегию** переходного периода к такому состоянию природы и общества, которое можно характеризовать термином «коэволюция природы и общества». Разработка подобной стратегии — фундаментальная проблема науки за всю историю человечества, стержневая проблема науки наступающего столетия, требующая совместных усилий ученых-естественников, обществоведов, экономистов. Предлагается, таким образом, наполнить несколько неудачный в русском переводе термин «устойчивое развитие» иным смыслом. **Устойчивое развитие — это реализация стратегии человечества, его пути к состоянию коэволюции общества и природы.**

Такая стратегия должна иметь две составляющие. Первая — это технико-технологическое перевооружение, необходимое, чтобы снизить нагрузку на биосферу. Однако распространения безотходных, энергосберегающих, био- и иных прогрессивных технологий недостаточно для преодоления кризиса. Стратегия выживания на планете касается всех сфер жизнедеятельности — экономики, политики, культуры, нравственности, межстрановых взаимодействий. Поэтому вторая составляющая — утверждение в сознании людей соответствующей нравственности, то есть норм и принципов человеческого поведения, отражающих понимание своей ответственности за планету и нашу общую судьбу.

Рассмотрим более подробно экономическую составляющую стратегии устойчивого развития.

Одна из проблем развития сейчас — чрезвычайно высокий уровень потребления в богатых странах. Притом что там живет лишь четверть населения Земли, ими потребляется в среднем три четверти важнейших природных ресурсов. Экологический кризис может наложить некоторые ограничения на использование природных ресурсов, однако это не обязательно повлечет за собой снижение уровня потребления.

Долгое время было принято считать, что экономический рост, характеризующийся динамикой дохода на душу населения, может осуществляться лишь за счет усиления нагрузки на природные системы. Устойчивое развитие предполагает, что экономический рост не обязательно базируется на возрастающей эксплуатации природных ресурсов. **Экологически устойчивое экономическое развитие** означает переход от постановки задачи охраны окружающей среды за счет снижения темпов экономического роста к постановке той же задачи, но при обеспечении экономического роста. В оценке экономического развития вообще и экономического роста в частности преобладают стоимостные, денежные показатели, тогда как состояние окружающей среды оценивается натуральными или физическими показателями. Вместе с тем экономический рост напрямую связан с увеличением экономических затрат на производство из-за ухудшения состояния окружающей среды. Это означает, что состояние окружающей среды перешло в разряд внутриэкономических характеристик.

Конфликт между экономическими и экологическими интересами многогранен и может преодолеваться путем совместных усилий предпринимателей, правительства, общественности. Длительное устойчивое развитие реально только при условии, что экономический рост будет базироваться не на эксплуатации все больших объемов природных ресурсов, что рано или поздно кончится катастрофой, а на более эффективном их использовании.

Наиболее распространенные долгосрочные сценарии рисуют картину неизбежных перемен в экономике. Замена нынешних источников энергии другими, экологически безвредными — ветровыми, солнечными, — использование гидроэнергии и биомассы. Например, если покрыть фотоэлементами 2% площади пустынь, они дадут энергии столько же, сколько дает сегодня сжигание ископаемого топлива. Необходима выработка политики в области невозобновляемых ресурсов. При нынешнем уровне расходования металлов западными странами мировые запасы всех металлов, за исключением алюминия, железа, хрома, иссякнут менее чем через 50 лет. Отдельные материалы должны быть изъяты из обращения, другие — использоваться в замкнутом технологическом цикле. Для сокращения расходов ископаемых ресурсов людям придется в ряде случаев, по-видимому, отказаться от использования и потребления ряда привычных продуктов, например некоторых пластиков, растворителей и т.д. Вообще, по прогнозам специалистов, потребуется время для формирования экологического стереотипа потребительского поведения (например, эксплуатировать отдельные группы товаров более долгий срок, повторно использовать материалы).

В области сельскохозяйственных ресурсов и производства продовольствия для получения устойчивых урожаев и преодоления деградации земель следует применять современные экологические технологии, биотехнологии. В этой связи существенны два обстоятельства. Первое — необходим учет демографического фактора, жесткая демографическая регламентация в ряде стран и регионов. Второе — необходимо больше потреблять возобновляемых сырьевых материалов (сельскохозяйственных, лесных, рыбных продуктов), не нанося при этом серьезного ущерба экологии, в будущем даже в богатых странах придется, по-видимому, разумно ограничивать потребление невозобновляемых ресурсов.

Чтобы первоначально смягчить, а впоследствии разрешить сложнейший комплекс проблем, связанных с экологически устойчивым экономическим развитием, требуются длительные целенаправленные усилия на государственном и межгосударственном уровнях. Однако другого пути к коэволюции с биосферой у человечества нет.

Глава 8
ОБРАЩЕНИЕ ТОВАРОВ. ТОРГОВЛЯ. МАРКЕТИНГ

8.1. Сфера обращения — неотъемлемая часть экономики

Как следует из рассмотрения воспроизводственного процесса, между производством, созданием товаров и их потреблением, применением неизбежно существует промежуточное соединительное звено. Это область, сфера, в которой действует множество организаций и лиц, осуществляются разнообразные виды деятельности во имя решения единой задачи — обеспечения продвижения товара от производителя к конечному потребителю. Соединяющая производителей и потребителей товаропроводящая цепь, по которой перемещаются произведенные товары, чтобы достичь своей конечной цели, обслуживающие ее предприятия и работники, экономические отношения между участниками процесса товарооборота — все это вместе взятое и образует **сферу обращения**.

Сфера обращения не есть простое физическое перемещение, транспортирование товаров из места их производства на рынок или к потребителю, хотя движение товаров в узком смысле этого слова, так же как и складирование, хранение товаров, представляет важную часть процесса их обращения. Прежде чем созданный в ходе производства товар начнет свое продвижение, производитель товара или его владелец должны по своему усмотрению либо в соответствии с договорами о поставке, запросами потребителей, покупателей установить направление движения, адрес назначения товара. Эта начальная фаза процесса обращения может носить распределительный адресно-ориентирующий характер, хотя в условиях рыночной экономики уже на исходной стадии может проявляться товарообменная, товарно-денежная суть процессов обращения. В явной форме товарно-денежная природа обращения обнаруживается на ранней стадии в случае предоплаты, когда покупатель, потребитель оплачивает товар до его поставки.

В более типичном, распространенном случае товар первоначально продвигается на рынок купли-продажи, имеющий самые разнообразные формы: от мелкорозничной торговой палатки до оптовой ярмарки или биржи. Для современной рыночной экономики характерна ситуация, когда крупные партии товаров не поступают на рынок их продажи, а хранятся на складах. На ярмарках, биржах представлены образцы или просто сведения об этих товарах, необходимые и достаточные, чтобы продавцы (либо их представители в лице брокеров, маклеров) могли заключить торговый контракт с покупателями либо их представителями о купле-продаже товаров на определенных условиях, включающих объемы, цены, сроки и способы оплаты и доставки товаров, виды обслуживания, гарантии. Заключение контракта и есть акт купли-продажи товара. Что же касается последующей поставки закупленной партии товаров, то она осуществляется продавцом товаров со склада, а покупатель в свою очередь оплачивает товар способом и в сроки, предусмотренные контрактом. Понятно, что в простейших, обыденных случаях купля-продажа товаров в розничной сети происходит намного проще, посредством передачи товара продавцом покупателю и встречной передачи денег (оплаченных денежных чеков) покупателем продавцу.

При любой форме купли-продажи товаров, лежащей в основе процессов обращения, центральное место в обращении занимает обмен товара на универсальный товар в виде денег. Картина не меняется, если обменивается товар на товар, то есть сделка купли-продажи носит бартерный характер, осуществляется в виде натурального обмена. Роль обмена в процессе обращения товаров настолько велика, что иногда обращение отождествляют с обменом, однако сведение обращения к процедуре обмена товара на деньги и денег на товар или товара на товар сужает представление об обращении как процессе перехода товара из стадии производства в стадию применения, потребления.

Обмен не вполне правомерно считать и завершением обращения товаров, так как обращение включает послепродажное обслуживание в форме доставки товара покупателю, обеспечения условий его использования, а иногда и ремонт, замену, обновление товара.

Следует выделять в обращении чисто товарную, технологическую сторону этого процесса и товарно-денежную, товарообменную сторону. Технологический аспект обращения заключается в упаковке товара, нанесении товарных знаков, складировании, перевозке, разупаковке, сборке, установке и прочих чисто технологических операциях, не имеющих прямого отношения к экономике, а относящихся больше к технике. Когда экономисты говорят об обращении товаров, анализируют сферу обращения, то на первый план выдвигается экономическая сторона или, точнее говоря, финансово-экономические аспекты процессов товародвижения от производителей к потребителям. Экономика изучает сферу обращения с позиций видов продаваемых (покупаемых) товаров, объема торговых и транспортных издержек, формы и условий продаж, цен, форм и условий оплаты, организации оптовой и розничной торговли, рыночных механизмов действия контрактов купли-продажи. В определенной степени к сфере обращения правомерно относить и **маркетинговую деятельность** производителей, продавцов, направленную на активизацию процесса торгового обмена, обеспечение эффективного товаропотока от производителей к потребителям, выявление и удовлетворение потребностей потенциального покупателя товара.

Наличие и функционирование сферы обращения объективно обусловлено природой экономических, воспроизводственных процессов. Необходимость распределения произведенных экономических продуктов как промежуточной стадии между производством и потреблением признается даже теми, кто наивно полагает, что в экономике можно обойтись без рынка купли-продажи, денег, цен, а непосредственно распределять произведенные блага между потребителями. Если же исходить из более жизненного положения, согласно которому рынок, купля-продажа, товарно-денежные отношения есть неизбежные аксессуары экономики, то наличие сферы и процессов обращения неотвратимо. Более того, именно **в этой сфере рыночной экономики происходит главный, сердцевинный акт рыночного действа — обмен товаров на деньги и денег на товары.**

Благодаря обращению обеспечивается не только передача товара из рук продавца в руки покупателя и обратная передача денег за товар от покупателя к продавцу. В современной рыночной экономике процесс обращения товаров включает в себя формирование цены на товар, рождающейся в ходе его купли-продажи. Так что обращение товаров, порождая их движение от продавца к покупателю и обратный поток денег, одновременно создает предпосылки и даже обеспечивает установление количественных пропорций в движении товаров и денег, соотношения между массой

продаваемого товара и денежной массой, представляющей оплату этого товара, то есть его цены. Так что сфера обращения — это не только товаропроводящая и денежнопроводящая сеть, линия, но и система регулирования соотношения, пропорциональности, эквивалентности товарных и денежных потоков.

Специфика товарно-денежного обращения и обусловленных им товарно-денежных отношений в экономике проявляется еще и в том, что в качестве рыночного товара могут выступать денежные средства, то есть сами деньги, валюта и ценные бумаги: акции, облигации, векселя. Возникает особая форма обращения, которую можно характеризовать как «денежно-денежное обращение», происходящее на рынке денег и ценных бумаг, именуемом также **финансовым рынком.**

В данном случае обращение также выполняет функцию доведения денежного товара от производителей к потребителям, но при рассмотрении этой своеобразной части сферы обращения необходимо учитывать особенности «производства», а точнее — выпуска денежных средств и специфику их «потребления», которое применительно к такому обращению лучше назвать использованием. Несмотря на явно выраженное своеобразие обращения денежных средств, причисление их движения к обращению вполне правомерно, так как эти средства представляют особый товар, который продается и покупается, переходит от продавца к покупателю в обмен на уплачиваемые за него деньги. Но денежные средства, участвующие в обращении, представляют не только товар, одновременно они выступают в роли посредника в процессах купли-продажи.

В связи с этим в экономике и в экономической науке повсеместно используется понятие «денежное обращение», которое также имеет отношение к сфере обращения, к товарно-денежным отношениям, но представляет самостоятельную ветвь обращения, отражает денежную сторону товарно-денежных отношений. Денежное обращение — *это движение денег, обслуживающее и обеспечивающее производство,* распределение, обмен и потребление товаров (то есть воспроизводственный процесс в целом), способствующее желаемому ходу экономических процессов и используемое как инструмент налаживания, регулирования этих процессов. **Денежное обращение** обладает ярко выраженными особенностями и требует особого, специального рассмотрения, анализа. Более подробное описание денежного обращения представлено во второй части книги.

Обращение товаров по своей роли и значимости напоминает кругооборот, обмен веществ в природе, без которых была бы невозможной сама жизнь и в которых выражено ее существо.

Высказанные ранее положения и соображения относятся преимущественным образом к **сфере внутреннего обращения**, к движению товаров и денег внутри страны. Существует еще и **сфера внешнего обращения** в виде области движения товаров, пересекающих границы страны, и осуществления расчетов между продавцами и покупателями разных стран. Это международная торговля, внешнеэкономическое сотрудничество, осуществляемые посредством внешнего обращения товаров, услуг, денежных средств. Сущность сферы обращения, механизм ее функционирования в целом схож для внутреннего и внешнего обращения. В то же время во внешнем обращении проявляются такие особенности, как наличие ограничений на экспорт и импорт, таможенных пошлин, различий внутренних и мировых цен, дополнительных транспортных издержек, а также осуществление платежей в иностранной валюте.

8.2. Укрупненная схема обращения товаров

Чтобы наглядно представить товарные и сопутствующие им денежные потоки, построим обобщенную схему таких потоков в масштабе экономики страны. Подобная схема вытекает из рассмотренной во главе 2 этой книги макроэкономической схемы функционирования хозяйства страны, конкретизирует и детализирует ее в части обращения разных видов экономического продукта. В приводимой ниже схеме обращения товаров (рис. 8.2.1), как и в исходной схеме функционирования экономики, рассматриваются три основных участника экономических процессов, в данном случае — агентов сферы обращения, представляющих покупателей и продавцов обращающихся товаров и услуг.

В числе основных, определяющих участников сферы обращения выделяются:

1) **государство** в лице правительства и государственных органов, производящих и продающих государственные товары, услуги, ценные бумаги и приобретающих рабочую силу, товары, услуги, ценные бумаги;

2) **предприятия и предприниматели** в лице фирм, компаний, организаций, предприятий разных форм собственности, банков и других финансово-кредитных учреждений, юридических и физических лиц, поставляющих на рынок и продающих самые разнообразные товары и услуги, а также приобретающих их;

3) **домашние хозяйства** в лице населения, семей, граждан продающих свою рабочую силу, собственные товары и услуги, ценные бумаги и приобретающих обширный спектр необходимых для жизни товаров и услуг, а также ценные бумаги.

Участники обращения изображены на схеме дважды: в виде продавцов и в виде покупателей.

В качестве объектов обращения рассматриваются:

— **природные ресурсы** (ПР), включающие землю, водные ресурсы, полезные ископаемые;

— **рабочая сила** (РС) в виде труда, трудовой деятельности работников;

— **средства производства**, имущество (СП);

— **потребительские товары** (ПТ);

— **услуги**, духовно-информационный продукт (У);

— **ценные бумаги** (ЦБ) — акции, облигации, векселя;

— **кредиты** (КР) в виде денежных средств, предоставляемых в кредит за плату.

На схеме не указываются в целях упрощения денежные потоки, представляющие плату за приобретаемые ресурсы, товары, услуги, ценные бумаги, кредиты, так как достаточно очевидно, что каждый товарный поток сопровождается встречным денежным потоком в виде денежной оплаты купленного товара. Так как, строго говоря, каждый из рассматриваемых трех субъектов обращения в той или иной мере и продает и покупает практически все перечисленные выше объекты обращения, для придания схеме большей содержательности в ней не указаны второстепенные для данного субъекта объекты купли-продажи. В то же время главные товарные потоки выделены жирными стрелками.

Как видно даже из укрупненной схемы, все три участника обращения выступают и в роли продавцов, и в качестве покупателей самых разнообразных товаров и услуг, но интенсивность продаж и закупок разных товаров у них существенно различается.

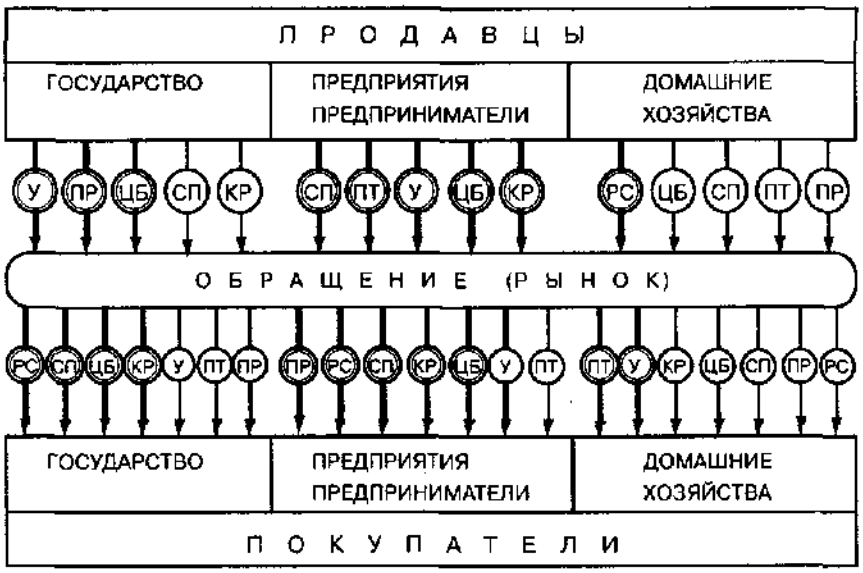


Рис. 8.2.1. Общая схема обращения товаров

Государство предоставляет предприятиям, предпринимателям, населению платные услуги, продает им природные ресурсы в виде земли, водных ресурсов, права добычи полезных ископаемых, ловли рыбы. Частично эти ценности могут предоставляться не на рыночной основе. Так, наряду с гербовыми, регистрационными, лицензионными сборами, пошлинами, платным государственным образованием ряд услуг носит бесплатный характер. В действительности же государство взимает за них плату в форме налогов, сборов, так что продажа государством ряда государственных услуг просто совершается не в явной, а в скрытой форме. То же относится частично и к природным ресурсам, находящимся в государственной собственности.

Государство открыто продает на рынке государственные ценные бумаги в виде, например, облигаций, лотерейных билетов, акций приватизируемых государственных предприятий. Частично государством могут продаваться и средства производства, государственное имущество, здания. Через центральный банк государство способно предоставлять кредиты под проценты, то есть выпускать в сферу обращения кредитные ресурсы. В условиях экономики рыночного типа государству не свойственно продавать на рынке потребительские товары, хотя это не исключено.

Еще более активно ведет себя государство в сфере обращения в качестве покупателя. Оно покупает у домашних хозяйств рабочую силу для службы в государственных органах и организациях, осуществляет закупку вооружений у оборонных предприятий, приобретает отдельные виды техники, оборудования для нужд государственных учреждений. Государство выкупает у предприятий и населения выпущенные им государственные ценные бумаги, особенно в период их погашения. Оно привлекает кредитные ресурсы в виде займов (как внешних, так и внутренних).

В меньшей степени государство в лице государственных органов приобретает услуги предприятий и граждан, потребительские товары. Иногда государство может выкупать находящиеся в частной собственности земельные участки или другие виды природных ресурсов.

Государство — весьма своеобразный участник сферы обращения. Оно является активным производителем лишь государственных услуг и ценных бумаг, используя их в качестве объекта продажи, рыночного товара. Так как возможности получить за такой товар требующиеся государству значительные денежные средства довольно ограниченны, то оно прибегает к продаже предприятиям, населению, другим странам части национального богатства, общенародной, государственной собственности в виде прежде всего природных ресурсов, государственного имущества. Государство является основным поставщиком закупаемых им у предприятий вооружений на внешний рынок (предоставляя иногда право их продажи самим производителям).

В отличие от остальных участников сферы обращения государство, обладая многими правами монополиста, способно навязывать свой товар предприятиям, предпринимателям, гражданам, принуждать их к покупке товара если не в прямой, то в косвенной форме, устанавливать монопольные государственные цены. В то же время, заботясь о производителях в лице предприятий и предпринимателей и о гражданах, населении в лице домашних хозяйств, государство часто прибегает не к прямой продаже, а к административному распределению экономического продукта, которым оно распоряжается, предоставляя его потребителям как бы бесплатно в виде благ и услуг, в форме так называемых **трансфертов**. Чтобы компенсировать возникающие при этом издержки, государство взимает с предприятий и населения денежные средства в виде налогов, сборов без продажи адекватного количества товаров либо в форме полупринудительной продажи им государственных услуг, покупка которых является обязательной для всех участников обращения (например, рыночный сбор).

Государство, будучи прямым, непосредственным участником процессов обращения товаров, одновременно принимает в этом процессе и косвенное участие через предприятия и организации с государственной формой собственности, через центральный банк, которые сами являются прямыми агентами сферы обращения.

Полнее всего представлены на современном рынке обмена, купли-продажи товаров как в количественном отношении, то есть объемом продаваемых и покупаемых товаров, так и разнообразием этих товаров основные агенты сферы обращения — предприятия, компании, фирмы, предпринимательские структуры, индивидуальные предприниматели. Это и те предприятия, организации, которые сами производят и продают производимый материально-вещественный и духовный, информационный продукт, и торговые организации, скупающие товар оптом и продающие его в розницу, и торговые, биржевые посредники. Это и банки, финансово-кредитные организации, продающие на финансовых рынках денежный товар в виде валюты, ценных бумаг, кредитных ресурсов.

С другой стороны, это все перечисленные экономические субъекты, приобретающие через сферу обращения самые разнообразные товары и услуги, необходимые им для обеспечения своей деятельности, для потребления.

Предприятия и предприниматели поставляют в сферу обращения, на рынок средства производства в виде материалов, энергоресурсов, оборудования, машин, сооружений, строительных объектов, других имущественных ценностей, потребительские товары в виде продуктов питания, одежды, обуви, предметов культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, услуги, оказываемые государству, другим предприятиям и организациям, гражданам, включая информационные, интеллектуальные услуги. Кроме того, предприятия, прежде всего банки и финансово-кредитные организации, продают ценные бумаги и кредиты другим предприятиям и населению,

домашним хозяйствам. В гораздо меньшей степени предприятия и предприниматели выступают в сфере обращения в роли поставщиков и продавцов природных ресурсов и рабочей силы, явно уступая в этом отношении, с одной стороны, государству и, с другой стороны, домашним хозяйствам.

Не менее активно, чем продавцы, ведут себя предприятия и предприниматели в роли покупателей, приобретающих в сфере обращения необходимые им товары, услуги, ценные бумаги, кредиты. Предприятия и предприниматели являются конечными потребителями ряда природных ресурсов, рабочей силы, основных и оборотных средств производства, в связи с чем эти виды товаров наиболее полным образом представлены в структуре их закупок на рынке. На финансовых рынках предприятия, компании, фирмы, предпринимательские структуры, в том числе банки, интенсивно приобретают кредиты и ценные бумаги. Предприятиям и предпринимателям приходится покупать услуги, оказываемые государством, а также другими предприятиями и предпринимателями, в том числе предприятиями сферы услуг. Объектом таких покупок становятся услуги транспорта и связи, ремонтные услуги, образовательные и научно-консультационные, рекреационные, бытовые, коммунальные услуги, услуги здравоохранения. Необходимо отметить, что предприятия и предприниматели выступают также в роли покупателей услуг культуры, физической культуры и спорта, а также ряда видов информационного, интеллектуального продукта деятельности. В меньшей степени предприятия приобретают потребительские товары (исключая те из них, которые становятся средствами производства, как, например, продукты питания в продовольственных магазинах, столовых, кафе, ресторанах).

Так что предприятия и предприниматели используют сферу обращения, являются ее участниками в качестве покупателей в очень высокой степени, весьма представительным образом.

Третий агент сферы обращения — домашние хозяйства — также выступает в ней и в роли продавцов и в роли покупателей, но его участие ограничено более узким кругом продаваемых и покупаемых товаров.

Домашние хозяйства, население поставляют на рынок труда свою рабочую силу; это основной, определяющий товар, который могут предложить для продажи человек, семья. Покупателем рабочей силы становится государство, предприятия, предпринимательские структуры. В гораздо меньшей степени покупателем рабочей силы на рынке труда могут становиться сами домашние хозяйства, привлекающие для надомной работы *нянь, служанок, воспитателей, домашних педагогов, врачей*. К тому же в подобных ситуациях чаще приходится говорить о покупке услуг, а не рабочей силы, если отсутствует договор найма.

На финансовых рынках население представлено продавцами, а в большей мере — покупателями ценных бумаг и иностранной валюты, а также покупателями кредитов. Правомерно считать вкладчиков денежных средств в банки — продавцами кредитов для банков, а банки — покупателями депозитов (вкладов) у населения, но эту область обращения принято считать чисто денежной, не имеющей товарной природы.

В относительно небольшой степени домашние хозяйства поставляют в сферу обращения, обменивают, продают средства производства (домашний скот, машины, оборудование), имущество (дома и домашнее имущество), потребительские товары (автомобили, одежду, продовольствие), природные ресурсы (земельные участки).

Участие домашних хозяйств в сфере обращения в качестве покупателей представлено более полновесно, чем в роли продавцов. Это обстоятельство отражает тот факт,

что, продавая на рынке за деньги (заработную плату) свое главное достояние — рабочую силу — и получая часть денежных средств без продаж в виде трансфертов (пенсии, стипендии, пособия), население обращает свои деньги в обширную совокупность товаров, удовлетворяющих его многочисленные потребности. На первых местах в ряду покупок домашних хозяйств стоят потребительские товары и услуги, все то, что необходимо людям для жизни. В эту совокупность включаются не только материально-вещественные ценности и услуги материальной природы (ремонтные, коммунальные, коммуникационные), но и духовные ценности (книги, услуги культуры, образования), лекарства и услуги здравоохранения, рекреационные, культовые, ритуальные услуги, которые приобретаются за деньги на рынках соответствующих товаров и услуг. Разные виды государственных платных услуг также приобретаются домашними хозяйствами.

Домашние хозяйства участвуют в качестве покупателей и на рынках недвижимости, где они приобретают дома, квартиры, земельные участки.

Так что в той или иной степени домашние хозяйства как участники сферы обращения, инициаторы товарно-денежных потоков приобретают на рынках практически все основные виды товаров, участвующих в обращении, но с разной интенсивностью их покупок.

Понятно, что, оставаясь в пределах одной укрупненной схемы обращения, невозможно получить полное представление ни об участниках обращения, ни о его объектах. Более подробная информация о рынках как полях действия процессов обращения представлена во второй части книги.

8.3. Торговля

Выше мы рассмотрели сферу обращения с точки зрения входящих в нее и исходящих из нее товарных потоков, а также анализа состава участников сферы обращения, разделяемых на два лагеря: поставляющих, продающих товары и приобретающих, покупающих их. Теперь настал черед изучить сам процесс передачи товара продавцом покупателю, купли-продажи, обмена товара на деньги. Этот процесс называют **торговым**, а всю совокупность таких процессов, их организацию, способы осуществления, используемые средства доведения продаваемого товара до покупателя называют **торговлей**. Само слово «торговля» происходит от слова «торг», то есть подразумевается, что между покупателями и продавцами происходит торг. Зачастую торг в явном виде относительно цены товара не имеет места, если в торговле господствует цена, назначенная (названная) продавцом. Правда, и в подобной ситуации за покупателем остается право «проголосовать ногами», уйти, отказавшись от намерения купить товар по запрашиваемой цене.

Торговля — это сердцевина сферы обращения, одна из ключевых отраслей всего хозяйства страны, всей экономики. Любопытно, что в советское время российской истории торговля причислялась к отраслям производственной сферы, что подчеркивало ее значимость как части экономики, неразрывным образом связанной с производством. При переходе к рыночной экономике роль торговли как основной части товаропроизводящей цепочки, соединяющей производителя с потребителем, еще более возрастает. К тому же так как торговая прибыль (разность между ценой продажи и себестоимостью товара для продавца) в условиях переходного периода зачастую выше производственной прибыли (разности между ценой, по которой производи-

тель отпускает товар продавцу, и себестоимостью товара для производителя), то значительная часть предпринимателей устремляется в торговлю и возрастает ее привлекательность как сферы занятости.

При всей кажущейся простоте торгового процесса, воспринимаемого как обмен товара на деньги по определенной цене, в действительности торговля в целом представляет отрасль со сложной многогранной структурой. Разные виды, формы торговли, отличающиеся друг от друга не только тем, какой товар продается, кем продается и покупается, но и объемами продаж, способами оплаты купленных товаров и его доставки покупателям, формами собственности на продаваемый товар и основные средства торговых организаций, методами организации торговых процессов, управления ими.

Торговля прежде всего разделяется на внешнюю и внутреннюю.

Внешняя торговля характеризуется тем, что продаваемый или покупаемый товар пересекает границы страны, то есть имеет место экспорт или импорт товаров, иначе говоря, товары продаются и покупаются на внешнем рынке. При этом пересечение границы, ввоз и вывоз товара представляют собой не просто перевозку груза. Дело в том, что покупатель и продавец товара представляют разные страны и в процессе купли-продажи происходит замена собственника товара из одной страны на собственника из другой страны при одновременной замене собственника денежных средств, оплачиваемых за товар. В этом и заключен смысл слова «внешняя». Если какое-либо лицо просто перевозит свой товар через границу, то не приходится говорить о внешней торговле и даже торговле вообще.

Внутренняя торговля есть торговля в пределах одной страны, внутри страны. Во внутренней торговле могут продаваться не только отечественные, но и импортные, ввезенные извне товары, после того, как они уже закуплены, оплачены, то есть в ходе их вторичной продажи. Первоначально в процессе внешней торговли производится закупка импортного товара за рубежом. Затем, уже в процессе внутренней торговли лицо, закупившее товар за границей (на внешнем рынке), продает его внутри страны по внутренним ценам и во внутренней валюте страны. Если иностранец покупает товар в стране для собственного потребления, оплачивая его валютой данной страны, то имеет место внутренняя торговля. Если же товар оплачивается иностранной валютой и вывозится за рубеж, то торговля становится внешней.

Внутренняя торговля может переходить во внешнюю, когда, например, товар куплен в стране за национальную валюту, а затем вывезен и продан за рубежом.

В торговых расчетах между продавцами и покупателями, то есть в ходе обмена товара на деньги, важную роль играет несовпадение моментов времени передачи товара покупателю и денег продавцу. Практически такое несовпадение всегда имеет место, хотя теоретически абстрактно можно предположить конечную стадию акта купли-продажи, в которой продавец одной рукой отдает товар покупателю, а другой в это же время получает от него деньги. Аналогичным образом действует покупатель. Реально же кто-то из двух агентов купли-продажи должен быть первым, а кто-то вторым, при этом получение товара покупателем и денег — продавцом может быть разделено существенным отрезком времени, что, естественно, связано с риском либо неплатежа, либо неполучения товара или потерь, связанных с временем ожидания.

При непосредственной продаже товара за наличные деньги момент передачи товара покупателю и момент получения денег продавцом практически совпадают. Однако и в этом случае, если расчет производится через кассу и товар оплачивается кассо-

выми чеками, оплата предшествует получению товара. Если же покупатель оплачивает товар денежными чеками, то деньги поступают на счет продавца после покупки, когда банк покупателя перечислит деньги по чеку в банк продавца. Но обе эти ситуации обычно не порождают проблем и могут быть причислены к непосредственной продаже товара за деньги.

Сложнее обстоит дело, когда получение товара и выплата денег за товар разделены значительным отрезком времени.

Продавцы, *не доверяющие покупателям, опасающиеся, что проданный товар не* будет оплачен, прибегают к опережающей оплате в полном или частичном объеме. Частичная ***опережающая оплата*** *купленного товара известна как* **денежный залог** *по*купателя, предоставляемый продавцу в качестве гарантии, что товар будет выкуплен *и оплачен покупателем. В условиях массовых неплатежей со стороны предприятий* за приобретаемые ими у других предприятий товары и услуги, возникших в период *перехода к рыночной экономике, продавцы стали требовать у покупателей полной* **предварительной оплаты** товаров, именуемой сокращенно предоплатой. До тех пор *пока деньги в виде оплаты за товар не поступят на расчетный счет продавца в банке,* он не отправляет, не передает товар покупателю. В этом случае рискует уже не продавец, а покупатель.

Современной рыночной экономике более свойственна ситуация, в которой то*вар поставляется покупателю раньше, чем он оплачивает деньги за него. Такой спо*соб продажи именуется **товарным (коммерческим) кредитом,** так как проданный, пе*реданный покупателю, но не оплаченный им товар представляет кредит в товарной* форме, предоставленный продавцом покупателю. Такой кредит подкрепляется либо гарантийными *письмами, либо гарантией третьего лица, например банка, или по*ставкой товаров в залог под имущество покупателя. Товарный кредит возможен и в форме **факторинга**, *при котором оплату товара вначале производит вместо покупате*ля по его поручению банк, а затем банк получает деньги и оплату за оказанную услугу от покупателя.

Еще один вариант, гарантирующий обе стороны, участвующие в купле-продаже, *от риска непоставки товара или его неоплаты, состоит в том, что по договоренности* сторон плата за купленный товар передается покупателем надежному доверенному *третьему лицу, затем товар отправляется или просто вручается покупателю, а после* получения им товара доверенное лицо передает деньги продавцу, чем и завершается *акт купли-продажи.*

Товар, проданный в кредит, может оплачиваться покупателем постепенно, частями в течение определенного срока, периода времени. Такого рода торговая операция именуется продажей товара в **рассрочку**.

Своеобразную форму купли-продажи товаров представляет их приобретение на время, на определенный период, за плату, зависящую от продолжительности этого периода. Продажа на достаточно продолжительный период права пользования крупными объектами, земельными участками, зданиями, оборудованием именуется **арендой или лизингом**, а предоставление на определенное время в пользование бытовых вещей за плату называют **прокатом**.

Поименованные виды торговых операций, если они не представляют прямую, непосредственную продажу товара за деньги, принято оформлять **торговыми контрактами**, содержащими условия купли-продажи, взаимные обязательства, договорные

цены. Обязательства сторон могут быть закреплены также **гарантийными письмами** о сроках поставки и оплаты товаров.

Покупатель вправе испросить у продавца документ, подтверждающий факт покупки товара и его оплаты. Таким документом может быть оплаченный кассовый чек на покупку товара либо **товарный чек**, в котором указаны вид и количество купленного товара и цена, по которой он куплен, общая сумма оплаты.

По масштабному фактору, в зависимости от объема продаж различают, как известно, оптовую и розничную торговлю.

Оптовая торговля представляет продажу и покупку товаров оптом, то есть в больших количествах, крупными партиями. Чаще всего оптовые покупатели закупают товары непосредственно у их производителей или на биржах, торговых базах для последующей продажи мелкооптовым, розничным продавцам. Прибыль оптовиков возникает за счет того, что оптовая цена товара ниже розничной. Оптовые закупки способствуют также экономии на транспортных издержках при доставке товаров от производителей, из оптовых баз, складов в торговые точки. Оптовая торговля представлена в таких формах, как биржевая и ярмарочная. **Биржевая торговля** характеризуется в первую очередь тем, что на биржах не представлены сами товары, а лишь заключаются с помощью торговых посредников (брокеров, маклеров) контракты между продавцами и покупателями товаров по биржевым ценам, складывающимся в процессе биржевых торгов. **В ярмарочной торговле**, на ярмарках товар представлен образцами, возможна как его непосредственная, так и контрактная закупка по договорным ценам посредством прямых контактов продавцов (производителей товара) и покупателей. Биржевая торговля отличается от ярмарочной еще и тем, что на биржах обычно торгуют узким кругом специализированных **биржевых товаров**, тогда как товарный диапазон ярмарочных товаров более широк. Место и роль бирж в современной рыночной экономике подробно изложены во второй части книги.

В целом оптовой торговле свойственны договорные формы, торговые контракты между оптовыми продавцами и покупателями, на основании которых производится поставка и оплата товаров.

Розничная торговля представляет куплю-продажу товаров поштучно или в небольшом количестве. Обычно в розницу товары продаются в универсальных (универсамы) и специализированных магазинах, в торговых точках, палатках, ларьках, на продовольственных и вещевых рынках, в столовых, кафе, ресторанах, иногда — на ярмарках. В качестве покупателей в системе розничной торговли фигурируют в основном отдельные люди, семьи, домашние хозяйства, то есть конечные потребители. Хотя розничная цена несколько выше оптовой, при отсутствии дефицита рядовому покупателю нет смысла закупать товар большими партиями, так как надо иметь много денег, необходим транспорт для доставки товара, нужны емкости для хранения; к тому же товары могут быть скоропортящимися, не подлежащими длительному хранению. В силу указанных причин розничная торговля представляет обширную разветвленную сеть крупных и небольших пунктов продажи товаров.

Структурообразующим фактором в торговле является также форма собственности на средства торговли, торговые учреждения, товары.

Государственной называют торговлю, в которой торговые предприятия и товары, которыми они торгуют, находятся целиком или преимущественно в государственной собственности. Государственные торговые предприятия, организации управляются

государственными органами, подчинены им, выполняют их установки в отношении объемов и видов продаваемых товаров, режима работы, цен. Продавцы в государственной торговой сети представляют наемных работников, получающих за свою работу заработную плату, но не обладают правом распределения и использования по своему усмотрению прибыли от проводимых торговых операций. Государственная внутренняя и тем более внешняя торговля более всего свойственна странам с централизованно управляемой плановой экономикой, где государство устанавливает практически полную монополию на внешнюю торговлю и в значительной степени — на внутреннюю. В странах с рыночной экономикой государственная торговля весьма ограниченна во внутренней торговле и не обладает монополией во внешней, но и в этих странах государство обладает широкими правами и возможностями регулирования внешней торговли и в меньшей степени — внутренней.

В процессе перехода российской экономики к рыночным формам и методам хозяйствования работники многих государственных торговых предприятий и другие лица арендовали эти предприятия, а в последующем выкупили многие из них, что стало одним из распространенных путей перехода от государственной к частной торговле. Возникли самостоятельные **коммерческие, кооперативные** торговые предприятия в виде открытых или закрытых акционерных обществ, торговых домов, обществ с ограниченной ответственностью, товариществ, кооперативов, функционирующих на началах корпоративной, коллективной, индивидуальной собственности. Частично сохранилась в России существовавшая еще в советское время торговая **потребительская кооперация**, распространенная преимущественно в сельской местности.

В целом для стран с рыночной экономикой характерна частная торговля, в условиях которой средства торговли, товары принадлежат частным владельцам, отдельным лицам или группам лиц. Частная торговля наиболее распространена в малых формах, что вовсе не исключает существования и крупных частных магазинов, торговых домов. Предприятия — производители товаров могут иметь собственные торговые учреждения в виде **фирменных магазинов**.

Значимость торговли как составной части экономики подчеркивается тем обстоятельством, что ее согласно официальной статистике выделяют в качестве самостоятельной отрасли экономики, хозяйства страны. Даже в тех странах, как, например, США, где вообще крайне мало министерств, существует министерство торговли.

Торговля представляет довольно крупную отрасль, которая по числу занятых, и в особенности по денежному обороту, в странах с рыночной экономикой находится на уровне таких отраслей, как сельское хозяйство, строительство, транспорт, значительно уступая лишь промышленности. В торговле, включая общественное питание, сосредоточено примерно 10% всех занятых в хозяйстве страны.

Наряду с собственно торговыми операциями по продаже товаров отрасль торговли охватывает такие виды деятельности, как оптовая закупка товаров у производителей, складирование, хранение, транспортирование, сортировка, упаковка, послепродажное обслуживание покупателей, выставочно-рекламная деятельность (недаром же рекламу именуют двигателем торговли). В России 90-х годов при все еще недостаточном уровне развития торговли число магазинов и торговых точек превысило 1 млн., а торговая площадь составила более 50 млн. кв. м, или около 0,5 кв. м на покупателя.

Современная торговля требует высокого уровня механизации и автоматизации доставки, обработки, продажи товаров, обеспечения их предложения покупателю в

наиболее удобном для употребления виде. Поэтому в торговле находят широкое применение не только весовая и измерительная техника, средства механизации, но и компьютерная и организационная техника, новейшие средства управления.

Для эффективной работы торговых учреждений в условиях рыночной экономики необходимы квалифицированные специалисты, знающие конъюнктуру рынка, товароведение, правила ценообразования, а с другой стороны, обладающие искусством привлечения покупателей и обращения с ними и тем, что называют культурой торговли.

Основным обобщающим показателем деятельности торговли как отрасли экономики страны служит объем годового товарооборота, то есть измеренный в денежном выражении совокупный годовой объем продаж товаров во всех торговых учреждениях. Ясно, что товарооборот зависит от уровня цен, пропорционален величине цен. В 1990 году годовой розничный товарооборот российской торговли составил примерно 250 млрд. рублей, или более 1500 рублей в расчете на одного жителя, в 1994 году розничный товарооборот был примерно 150 трлн. рублей, а в 1995 году — 350 трлн. рублей. Однако в сопоставимых ценах, с учетом инфляции, повышения товарооборота не происходило, он даже несколько уменьшился, что стало естественным следствием спада производства и снижения покупательной способности населения.

8.4. Об издержках обращения

Обращение, как и любой другой экономический процесс, требует для своего осуществления отдельных затрат ресурсов. Расходы в сфере обращения, связанные с движением товаров от производителей к потребителям, с их продажей покупателям, называют **издержками обращения**. Наряду с издержками производства издержки обращения входят в совокупные полные затраты на производство и реализацию товаров, представляют часть их себестоимости, оказывают влияние на величину прибыли. Обычно издержки обращения, которые исчисляются, как и издержки производства, в денежном выражении, по величине меньше издержек производства, но все же они составляют весомую часть общих расходов на создание и продажу подавляющего большинства конечных продуктов, товаров и потому их учет необходим и неизбежен. К тому же вполне возможны и реальные ситуации, в которых издержки обращения соизмеримы с издержками производства или даже превосходят их. Подобный случай наглядно отражен в известной русской поговорке: «За морем телушка — полушка, да рубль перевоз».

Чтобы глубже понять, осознать сущность издержек обращения и суметь рассчитать или по крайней мере оценить их величину, необходимо разделить затраты на обращение товаров по видам этих затрат и установить источники их возникновения. Так как издержки обращения представляют затраты разных видов ресурсов на осуществление обращения товаров, то по аналогии с издержками производства их можно разделить по видам затрачиваемых ресурсов, расходуемых факторов обращения.

Обращение требует расходов сырья, материалов, энергии. На первый взгляд обращение не требует затрат материальных ресурсов, так как имеет дело с готовым, конечным продуктом производства. Однако такое заключение ошибочно. Ярким примером подтверждения факта затрат материалов в сфере обращения служат тара, упаковка, необходимые практически для всех товаров, поступающих в торговую сеть. Упаковочные материалы — картон, фанера, бумага, фольга и ряд других — расходуются при скла-

дировании, перевозке, хранении, продаже товаров. То же самое относится и к энергии, без расхода которой не удается осуществить хранение и перемещение товаров.

Процессы хранения, транспортировки товаров, их подготовки к продаже, процессы самой продажи, доставки покупателю в современной экономике невозможны без арсенала основных средств в виде складских помещений, зданий магазинов, транспортных и погрузо-разгрузочных средств, холодильников, торговых прилавков, торгового оборудования, вычислительной техники. Закупка таких средств или их создание, ремонт и возмещение износа в форме амортизации влекут за собой еще один вид довольно крупных расходов торговых организаций.

Как отмечалось в предыдущем параграфе, в торговле занято значительное количество работников сферы обращения. Это продавцы, кассиры, грузчики, охранники, водители, обслуживающий персонал, бухгалтеры, товароведы, аппарат управления. Оплата их труда стоит немалых денег, которые включаются составной частью в издержки обращения.

Есть еще расходы на рекламу, на оказываемые торговым предприятиям услуги (к примеру, плата за телефон, за услуги аудиторов, за инкассацию выручки, за пользование счетом в банке и многое другое), на получение информации, на обучение, командировочные и иные расходы, называемые обычно накладными или дополнительными.

Не удается избежать организациям сферы обращения уплаты налогов, сборов, отчислений, платежей, которые хоть и не в полной мере, но в значительной своей части включаются в издержки обращения.

В сумме все эти виды издержек, дополняемые иногда платой за природные ресурсы, за предоставленные предприятиям торговли кредиты и тому подобные расходы, и образуют полные издержки обращения, присоединяемые к издержкам производства и составляющие вместе с ними издержки производства и обращения.

Так же как и издержки производства, издержки обращения могут быть разделены на постоянные, величина которых практически не зависит или мало зависит (условно-постоянные издержки) от объема товарооборота, и переменные, зависящие от объема продаж.

Таковы краткие сведения об издержках обращения, с которыми нам еще предстоит встречаться во второй и третьей частях книги.

8.5. Маркетинг — современный инструмент обращения товаров

До начала рыночных преобразований в России термин «маркетинг» был мало кому известен и воспринимался как чуждый, непонятный. Правда, уже в начале 90-х годов им запестрили газеты, журналы, книги, он вошел в обиход на радио и телевидении, а многие организации, тем или иным образом связанные с продажей производимых ими товаров, торгующие организации срочно завели в составе своих подразделений отделы или службы маркетинга. Курс маркетинга стали преподавать в экономических вузах, техникумах, училищах, а кое-где даже в школах. И хоть затем шум вокруг маркетинга немного поутих, термин этот все еще остается на слуху, для чего есть определенные основания.

Многие авторы учебных пособий выводят маркетинг за пределы экономической теории и даже экономической науки, выделяя его как самостоятельный учебный предмет и обособленный вид экономической деятельности. Вряд ли такой подход право-

мерен. Основные положения маркетинга тесно связаны с экономической наукой и практикой и по своей сути отражают те или иные аспекты потребностей, обращения и потребления товаров, ценообразования, конкуренции и других категорий, прочно вошедших в экономическую теорию, экономическую науку, прикладную экономику, бизнес.

В то же время есть достаточно оснований выделить маркетинг как свод положений, правил, рецептов о рациональных путях налаживания цепочки «производитель—потребитель», начиная с производства нужных потребителю товаров, продолжая их умелой поставкой на те рынки, где они найдут спрос и сбыт, и завершая продажей по цене, приемлемой для покупателя и приносящей прибыль и удовлетворение продавцу. Весь этот круг вопросов, относящихся и к производству, и к обращению, и к потреблению товаров, концентрируется все же главным образом вокруг обращения товаров, почему собственно данный параграф и помещен в главу об обращении. Ниже изложены самые общие сведения о маркетинге, не призванные, естественно, заменить многочисленные книги и брошюры, посвященные этому модному направлению экономической мысли.

Слово «маркетинг» происходит от английского слова «market», означающего «рынок». Так что **маркетинг** в буквальном смысле слова означает деятельность, связанную с рынком, где рынок понимается как область экономики и виды экономической деятельности, соединяющие производителя с потребителем, способствующие продаже произведенного продукта.

В учебной, научной литературе приводятся десятки определений понятия «маркетинг». В одной из самых популярных и обстоятельных книг, посвященных маркетингу, под названием «Основы маркетинга» ее автор, американский экономист Филип Котлер, приводит следующее определение: «Маркетинг — вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена». Это определение сопровождается основным девизом маркетинга: «Найти потребность и удовлетворить ее», — выражающим главную цель маркетинговых усилий.

Из приведенного определения следует, что маркетинг неправомерно увязывать только со сбытом, рекламой, продажей товаров. Он представляет совокупность всех действий, создающих мост между производителями и потребителями в целях ускорения и облегчения движения товаров и лучшего удовлетворения запросов потребителей. Такому подходу еще более соответствует развернутое определение маркетинга, принадлежащее тому же Ф.Котлеру: «Маркетинг есть деятельность по обеспечению наличия нужных товаров и услуг для нужной аудитории (контингента людей), в нужном месте, в нужное время, по подходящей цене, при осуществлении необходимой коммуникации и мер по стимулированию сбыта».

Думается, что при всей многогранности приводимого определения его нельзя признать исчерпывающим в том смысле, что в данном определении социальные аспекты маркетинговой деятельности явно превалируют над предпринимательскими целями и интересами. На наш взгляд, получение устойчивой прибыли есть не менее важный целевой ориентир маркетинга, чем удовлетворение потребностей покупателя товара. К тому же обе цели взаимно связаны и взаимообусловлены: благодаря лучшему удовлетворению потребностей (а не только во имя его) удается обеспечить эффективную продажу товара и максимизировать выгоду, прибыль производителя и продавца.

Маркетинг представляет собой программу согласованных мер, направленных на продвижение товара к потребителю, способы осуществления такой программы. Он включает изучение потребностей и спроса, организацию производства, ориентированного на потребителя, рекламу производимых товаров, способствование эффективной продаже товара, послепродажное обслуживание. Кроме того, маркетинг непосредственно связан с завоеванием рынков сбыта, вытеснением конкурентов, расширением продаж. Маркетинг как составная часть предпринимательской деятельности отражается в бизнес-планах, бизнес-проектах, где ему отводятся специальные разделы.

Маркетинг зародился как оформившееся, получившее права самостоятельности направление в экономике на рубеже прошлого и нынешнего столетий. Это достояние рыночной экономики, один из ее основных инструментов поддержания на высоком уровне производства, обмена, потребления товаров посредством организации их взаимосвязей, достижения сбалансированности, согласованности спроса и предложения. Так как маркетинг ориентирован прежде всего на запросы покупателей, потребителей, он наиболее применим в той среде, где предложение превышает спрос, где без учета потребностей, вкусов, предпочтений потребителей возникают перепроизводство и трудности с реализацией продукции. Так что настоятельная потребность в маркетинге возникает прежде всего в бездефицитной, обеспеченной товарами экономике.

В централизованной экономике с планово-директивным управлением роль маркетинга невелика, его функции принимает на себя система планов государства, регионов, предприятий, не выполняя их, однако, в требуемой степени. В советской экономике слово «маркетинг» практически не использовалось. Во-первых, потому, что маршрут движения товаров от производителя к потребителю был проложен в своей основе директивными планами производства и распределения продукции, товаров, в которых заодно предусматривались и величины цен. Во-вторых, вследствие того, что в условиях свойственного такой экономике товарного голода, дефицита не товар ищет своего покупателя, а покупатель ищет товар. Было бы неправомерным считать, что в плановой экономике маркетинг вообще не нужен, ведь и в ней кроме планов действует механизм хозяйственных связей между потребителями и производителями, нуждающийся в наладке. А это одна из функций маркетинга. Но только одна, тогда как в рыночной экономике маркетинг реализует ряд функций и в более глубокой степени, чем в централизованной плановой экономике, в то же время он применим еще и потому, что при составлении планов необходимо знать потребности потребителей и учитывать их.

Маркетинг опирается на определенную систему взглядов, или, как принято говорить, концепцию поведения производителей и продавцов товара, обеспечивающую воплощение заложенных в маркетинге принципов. Иногда эту концепцию характеризуют сочетанием пяти ключевых слов, начинающихся буквой «п»: производимый продукт, продажная цена, продвижение товара к потребителю, полезность и пригодность товара. Это ключевые моменты, на которых концентрируют внимание лица, проводящие маркетинговые исследования, консультанты по маркетингу, практические маркетологи. Можно еще более сузить количество опорных точек маркетинга и свести их к триаде: «товар–рынок–цена». Так что маркетинг призван ответить на три главных вопроса: «Какой товар, нужный потребителю в соответствии с его потребностями, следует производить и продавать?», «На каких рынках целесообразно прода-

вать товар?», «По какой цене следует стремиться продать товар?». Ответы на эти ключевые вопросы приходится искать с учетом их взаимосвязи, последовательно уточняя каждый из ответов в меру его зависимости от других ответов.

Концепция выбора товара является ключевой в маркетинге, ее приходится формировать, опираясь на результаты исследования потребностей, изучения запросов, анализа рынка, опроса покупателей, потребителей рассматриваемых товаров. Установление вида товара, с которым фирме целесообразно выходить на рынок, именуют в маркетинге **разработкой товара**. В ходе выработки товарной политики принимаются решения о выпуске и продаже отдельных товарных единиц, товарного ассортимента и обширной товарной номенклатуры.

Каждая отдельная товарная единица рассматривается с трех сторон: как **товар по замыслу** — с позиций выполняемых им функций, удовлетворяемой потребности, как **товар в реальном исполнении** — с точки зрения его характеристик как объекта продажи, обладающего определенным марочным названием, набором свойств, уровнем качества, внешним оформлением, упаковкой, и как **товар с подкреплением**, то есть товар в реальном исполнении вместе с набором услуг, необходимых для его получения и использования покупателем, включая доставку, установку, профилактическое обслуживание, гарантии надежности.

Обычно предприятие, фирма, компания выпускают в продажу не один товар, а группу товаров, именуемую товарным ассортиментом. **Товарный ассортимент** — это совокупность товаров, схожих по своим функциям, виду удовлетворяемых потребностей, формам и способам торговой реализации. Стратегия маркетинга может различаться в зависимости от того, каков товарный ассортимент, предлагаемый к продаже, при этом может изменяться и сам ассортимент товаров.

Совокупность ассортиментных групп товаров, товарных единиц, предлагаемых покупателю продавцом, называют **товарной номенклатурой** или номенклатурой товаров. Товарная номенклатура, определяющая состав продаваемых товаров, характеризуется в маркетинге ее широтой, насыщенностью, глубиной и гармоничностью, которые служат факторами, учитываемыми при разработке товарной политики.

Товары, поступающие на рынок, классифицируются по разным признакам. В зависимости от долговечности принято выделять **товары длительного пользования, товары кратковременного пользования, услуги.** Потребительские товары иногда разделяют на товары повседневного спроса, предварительного выбора (выбираемые из нескольких видов), особенного (избранного) спроса, пассивного спроса.

Существует оригинальное разделение товаров на группы в зависимости от рыночной конъюнктуры, спроса на товары и цен, прибыльности товаров или курса акций компаний. В соответствии с этими критериями товары делятся на четыре группы, образующие в совокупности так называемую матрицу Бостонской группы, представленную на рис. 8.5.1.

Согласно матрице наиболее перспективны товары, обладающие повышающимся спросом, растущим объемом продаж и выгодными для продавцов возрастающими ценами и прибылями. Это «товарные звезды». Антиподом «звездам» являются «собаки» — товары, обладающие неповышающимся или даже снижающимся спросом на рынке и низким уровнем доходности; таким товарам приходится бегать как собакам, чтобы удержаться на рынке. Прибыльные товары, спрос на которые не растет, но поддерживается на определенном уровне, именуют «дойными, денежными коровами», так как они приносят достаточно стабильный доход. Судьба, перспективы това-

Уровень цен, доходности / Спрос, объем продаж	Высокий	Низкий
Растущий	«Звезда»	«Проблемные дети»
Стабильный	«Дойные коровы»	«Собаки»

Рис. 8.5.1. **Матрица, определяющая перспективность разных видов товаров**

ров, называемых «проблемными детьми», труднопредсказуема, так как, несмотря на растущий спрос, они не приносят высоких доходов вследствие, например, высоких издержек производства и обращения. Проблема, стоящая перед производителем, продавцом таких товаров, состоит в том, что надо либо найти пути повышения их прибыльности, либо отказаться от продаж, несмотря на запросы рынка.

Исключительно высокое внимание уделяется в маркетинге разработке новых товаров, которым предстоит проникнуть на рынок, найти в нем свое место, потеснить другие товары. Появление **новых товаров** на рынках неизбежно следует из концепции жизненного цикла товаров, согласно которой, как уже упоминалось в главе 7, любой товар проходит *стадии роста, зрелости и упадка,* после чего он уходит, вытесняется с рынка, заменяется новым товаром.

Согласно современным представлениям процесс разработки, создания нового товара включает следующие этапы: формирование идей, альтернативных замыслов, отбор предпочтительного замысла, разработка и экспериментальная проверка избранного замысла, разработка стратегии маркетинга, анализ возможностей производства и сбыта, проектирование и маломасштабное производство, испытание товара продажей на рынке, развертывание коммерческого производства и сбыта.

Разработка новых товаров, как любое новаторство, связана с повышенным риском, на любой стадии разработки может обнаружиться ее бесперспективность, что потребует прекращения разработки и приведет к невозмещаемым потерям.

Выбор или создание рынка товара, проникновение на рынок представляют второй после товара узел проблем, решаемых с помощью маркетинга. Прежде всего маркетинг предусматривает **комплексное изучение, исследование рынков сбыта** товара, включая как внутренние, так и внешние рынки. Такое изучение складывается из определения емкости рынка по отношению к данному товару (возможного объема продаж), исследования спроса и поведения потребителей, анализа условий конкуренции, оценки возможного воздействия неожиданных, неконтролируемых факторов политического, социального, военного, природно-экологического характера на изучаемый рынок.

В зависимости от намечаемых масштабов и характера проникновения на рынок различают **три вида** маркетинговых стратегий.

Массовый маркетинг рассчитан на массовое производство и распространение одного товара, на привлечение к его покупке возможно более широкого круга разнообразных покупателей, потребителей.

Товарно-дифференцированный маркетинг ориентируется на производство двух и более товаров разного качества, с разными свойствами, в разном оформлении, что позволяет выйти на рынок с разнообразными товарами, отличающимися от товаров, продаваемых конкурентами.

Целевой маркетинг заключается в разграничении рынков по видам, группам в зависимости от представленных на нем покупателей либо по региональному признаку и в разработке соответствующих товаров, способов их продвижения на рынок применительно к каждому из выделенных целевых рынков. Это наиболее современный вид маркетинга, но в то же время самый сложный и хлопотный. Целевой маркетинг предусматривает сегментирование рынка и позиционирование товаров на рынке.

Сегментирование — это разделение рынка на части, сегменты в зависимости от представленных на них групп покупателей, которые предъявляют спрос на определенные виды товаров. Основанием для сегментирования, его критериями служат географические, демографические, поведенческие признаки, покупательная способность потребителей.

Продавцу приходится выбирать один или несколько из возможных сегментов рынка. При **недифференцированном маркетинге** продавец пренебрегает различиями в сегментах, при **дифференцированном маркетинге** разрабатываются разные рыночные предложения для различных сегментов, а при **концентрированном маркетинге** продавец избирает для своего участия один или несколько сегментов рынка.

Установление места, позиции фирмы и ее товара по отношению к другим представленным на рынке продавцам и конкурирующим товарам называют **позиционированием**. Фирма может занять позицию рядом с конкурентом или попытаться заполнить позиционную рыночную «нишу», «брешь», если таковые существуют. В любом случае позиционирование ставит своей задачей обеспечение товару конкурентоспособного положения на рынке.

В зависимости от характера реагирования на рыночный спрос различают:

конверсионный маркетинг, способствующий преодолению отрицательного спроса, то есть вызывающий отторжение товаров;

стимулирующий маркетинг, возбуждающий недостаточный спрос;

развивающий маркетинг, выявляющий скрытый спрос и превращающий его в реальный;

ремаркетинг, оживляющий снижающийся спрос;

синхромаркетинг, стабилизирующий колеблющийся спрос;

поддерживающий маркетинг, предотвращающий спад спроса;

демаркетинг, снижающий чрезмерный спрос;

противодействующий маркетинг, уменьшающий вредный спрос.

Следующий ключевой пункт маркетинга — установление исходной цены, по которой товар предлагается для продажи на рынке, выработка ценовой политики. Существует ряд методов ценообразования, основанных на разных принципах, подходах. В маркетинге принято различать: **географический подход**, при котором учитываются место продажи, способ доставки товара, расходы по доставке; **установление цены со скидками или надбавками** в зависимости от количества покупаемого товара, сезона, формы оплаты, функциональных особенностей товара; **стимулирующий под-**

ход, когда цена стимулирует покупку товара; **дискриминационное ценообразование**, при котором продавец продает товар по различным ценам разным покупателям, **«снятие сливок»** в виде назначения высоких цен предложения на новые товары в начальной фазе их продажи.

В то же время продавцы руководствуются общими правилами рыночного ценообразования, излагаемыми далее, во второй части книги, в главе 14.

Наряду с выбором способа действий в отношении товара, рынков, цен маркетинг распространяет зону своего действия на каналы товародвижения, методы проведения торговых операций, способы привлечения покупателей, управление сбытом.

Особое место в процессе обращения занимает **международный маркетинг**, международная торговля.

Перечислим *основные функции маркетинга:*

1) выявление круга запросов, потребностей, интересов потребителей, клиентов;

2) установление вида товаров и услуг, способных удовлетворить запросы потребителя, покупателя;

3) разработка товаров, нужных потребителю, выявление возможностей их производства, доставки на рынок;

4) анализ рынка, прогнозирование рыночного спроса, определение потенциального рынка выгодного сбыта товара;

5) выработка ценовой политики, изначальное установление цены товара;

6) информирование потребителей о возможности приобретения товара, его качестве, преимуществах, рекламирование товара, проведение мероприятий по стимулированию приобретения и потребления товара;

7) обеспечение своевременной доставки товара на рынок и осуществления торгового процесса;

8) обеспечение надежного функционирования и удобного использования товара покупателем, оказание послепродажных услуг.

Допускаются и другие варианты структуризации функциональных направлений маркетинга.

Глава 9
ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

9.1. Что понимается под инвестициями

Как было показано в главе 2, любой экономический процесс представляет собой преобразование ресурсов в экономический продукт и протекает по схеме «ресурсы — факторы производства — продукт экономической деятельности». Природные, трудовые, капитальные, информационные ресурсы, объединенные предпринимательской инициативой, под воздействием управления вовлекаются в производство и постепенно становятся его факторами. Протекающий в результате действия факторов производственный процесс приводит к образованию, созданию экономического продукта в виде продукции, товаров, выполненных работ, услуг.

Преобразование экономических ресурсов в действующие факторы производства *обладает определенной продолжительностью во времени*, то есть между вовлечением ресурсов в производство и их непосредственным участием в качестве агента, фактора производственного процесса проходит определенное время, необходимое для преобразования исходного ресурса в фактор. Чтобы построить производственный корпус и установить в нем производственное оборудование, необходимы время и деньги.

Таким образом, производители, предприниматели вынуждены вначале приобрести необходимые ресурсы, осуществить затраты, отвлечь на это средства, чтобы создать факторы производства. Лишь затем они возмещают, компенсируют эти затраты посредством продажи продукта, произведенного с использованием указанных факторов.

Следовательно, в экономике неизбежно приходится вначале вкладывать в дело средства, создавать условия, предпосылки протекания производственных процессов и только затем получать желаемый результат, отдачу от вложенных средств.

Промежуток времени между вложением средств, вовлечением ресурсов и их превращением в действующие факторы производства может существенно различаться для разных факторов производства. Наиболее весомые по объему и продолжительные вложения осуществляются в основные средства производства: здания, сооружения, машины, оборудование. Чтобы построить производственное здание, произвести станок, надо вначале затратить ресурсы и время, прежде чем они станут факторами производственной деятельности, примут участие в производстве. То же самое можно сказать о создании, увеличении производственных запасов сырья и материалов, которые некоторое время лежат «мертвым грузом» на складе, в бункере, прежде чем будут вовлечены в процесс производства.

В этом отношении от основных средств производства существенно отличается оборотный производственный капитал в виде сырья, материалов, энергии. Он практически сразу же становится фактором производства и переходит в конечный продукт производства. На деньги, вырученные от продажи этого продукта, вновь приобретаются оборотные средства, и отвлечения средств на длительный период при *нормальном воспроизводственном цикле обычно не происходит.*

Если же ресурсы длительное время, измеряемое месяцами и годами, находятся «в заделе», превращаются в факторы производственной деятельности, то их считают *вложениями в производство, в экономику. Так как эти ресурсы вложены в определенное дело* и уже не могут быть использованы в других целях, то вложения приводят к отвлечению средств на время преобразования ресурсов в факторы производственно-экономической деятельности.

Строго говоря, вложениями в экономику допустимо считать любые используемые в ней ресурсы, так как вне зависимости от характера их применения ресурсы не сразу становятся факторами производства. Но чаще под вложениями понимаются отвлекаемые ресурсы, подвергающиеся глубоким, длительным преобразованиям, прежде чем они станут факторами производства.

Вложения в основной капитал (основные средства производства), в запасы, резервы, а также в другие экономические объекты и процессы, требующие отвлечения материальных и денежных средств на продолжительное время, именуются **инвестициями**. Излагаемое определение понятия «инвестиции» обладает большей полнотой и конкретностью, чем приведенное в главе 2, но оно не исчерпывает всей полноты и глубины этой фундаментальной экономической категории.

Отметим, что широко использовавшееся в советской экономической литературе понятие «капитальные вложения», или сокращенно «капиталовложения», трактуется более узко, чем «инвестиции». В соответствии со своим названием капиталовложения есть вложения только в основной капитал, тогда как вложения в другие виды экономических ресурсов, такие, как информационные ресурсы, ценные бумаги, духовный потенциал, материальные запасы, именовать капиталовложениями не принято или это делается с оговоркой.

Инвестиции обладают разветвленной структурой.

В соответствии с делением капитала на физический и денежный инвестиции также принято делить на инвестиции в **материально-вещественной** и **денежной** формах. Инвестиции в материально-вещественной форме — это строящиеся производственные и непроизводственные объекты, оборудование и машины, направляемые на замену или расширение технического парка, увеличение материальных запасов и другие **инвестиционные товары**, призванные развивать и приумножать основные средства экономики, ее материально-техническую базу. Инвестиции в денежной форме, как явствует из названия, есть денежный капитал, направляемый на создание материально-вещественных инвестиций, обеспечение выпуска инвестиционных товаров. В отличие от централизованной экономики, где господствовал дефицит инвестиционных товаров, и наличия инвестиций в денежной форме было недостаточно для решения проблем расширения и обновления производства, создания необходимой инфраструктуры, формирования материальных запасов, в рыночной экономике основная забота заключается в поиске денежных инвестиций, которые затем несложно превратить в необходимый инвестиционный товар.

Валовыми инвестициями в производство называют инвестиционный продукт, направляемый на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов. Валовые инвестиции складываются из двух составляющих. Одна из них, называемая **амортизацией**, представляет собой инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восстановления до исходного уровня, предшествовавшего производственному использованию. Вторая составляющая — **чистые инвестиции** — есть вложения капитала с целью увеличения, наращива-

ния основных средств посредством строительства зданий и сооружений, производства и установки нового, дополнительного оборудования, модернизации действующих производственных мощностей.

Наряду с инвестициями в отрасли материального производства значительная часть их направляется в социально-культурную сферу, в отрасли науки, культуры, образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, информатики, охрану окружающей среды, для строительства новых объектов этих отраслей, совершенствования применяемых в них техники и технологии, осуществления инноваций. В научной и учебной литературе последних лет много говорится об **инвестициях в человека**, в **человеческий капитал**. Это особый вид вложений, преимущественно в образование и здравоохранение, направляемых на создание средств, обеспечивающих развитие и духовное совершенствование личности, укрепление здоровья людей, продление жизни, расширение возможностей творческого участия человека в трудовой деятельности и повышения ее отдачи.

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, и характера достигаемого результата их использования они делятся на реальные и финансовые.

Реальные инвестиции — это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие, приносящие приращение реального капитала, то есть увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей, запасов.

Финансовые инвестиции представляют собой вложения в акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги и финансовые инструменты. Такие вложения сами по себе не дают приращения реального вещественного капитала, но способны приносить прибыль, в том числе спекулятивную, за счет изменения курса ценных бумаг во времени или различия курсов в разных местах их купли и продажи.

Может показаться, что финансовые инвестиции бывают непродуктивными, не обеспечивающими создания основных средств, факторов производства, увеличения ресурсного потенциала страны, экономического роста. В действительности это не совсем так. Сама покупка ценных бумаг, например акций, не создает реального, физического капитала. Но если деньги, вырученные от продажи акций, вкладываются продавшей их компанией в производство, строительство, приобретение оборудования, то финансовые инвестиции становятся денежными вложениями в реальный капитал и превращаются тем самым в реальные инвестиции. Поэтому следует различать финансовые инвестиции, представляющие вложения с целью получения спекулятивной прибыли посредством купли-продажи ценных бумаг, и финансовые инвестиции, превращающиеся в денежный и реальный, физический капитал, переходящие в реальные.

В составе финансовых инвестиций выделяют так называемые **портфельные инвестиции**. Лица, вкладывающие деньги в ценные бумаги, приобретают в целях повышения доходности и снижения риска набор разнообразных видов ценных бумаг, именуемый портфелем. Отсюда подобные инвестиции и получили название портфельных.

Как уже говорилось выше, инвестиции в целом есть вложения денег, ресурсов на продолжительные сроки. Но эти сроки могут быть весьма разными, в связи с чем в экономической теории и практике различают **долгосрочные** и **краткосрочные** инвестиции. Между ними не существует четкого разделительного рубежа, но условные границы разделения назвать можно. Краткосрочными считаются вложения на период порядка месяца или нескольких месяцев. Это означает, что в течение этого срока про-

исходит отвлечение вложенных средств, после чего они становятся фактором производства и начинают давать отдачу, приносят доход, прибыль. Долгосрочные инвестиции сопряжены с вложением средств на год или несколько лет, иногда на десятилетия. Например, вложения в человеческий фактор, в образование способны дать отдачу только после завершения обучения и практического приложения полученных знаний, что занимает многие годы.

Инвестиции связаны с формами собственности и с их преобразованием. Вложение средств в определенный объект дает лицу, осуществившему вложение, именуемому **инвестором**, основание для получения прав собственности на этот объект, возможность распоряжаться объектом.

Инвестиции в объекты, дающие инвестору право участвовать в управлении объектом, называют **прямыми инвестициями**. Примером подобного рода инвестиций являются вложения средств в обыкновенные акции компаний, предоставляющие акционеру возможность голосовать на собраниях акционерного общества, участвовать в принятии решений.

В зависимости от того, кто инвестирует капитал, вкладывает средства, различают государственные, частные, иностранные инвестиции. **Государственные инвестиции** представляют собой часть национального дохода в виде средств государственного бюджета, местных бюджетов, вкладываемых в развитие экономики, отвлекаемых от текущего государственного потребления в целях обеспечения поддержания производства, социальной сферы и экономического роста. **Частные инвестиции** — это негосударственные вложения средств, принадлежащих компаниям, предпринимателям, населению. **Иностранными** называют инвестиции, поступающие из-за рубежа, они могут быть как государственными, так и частными.

Инвестиции теснейшим образом связаны со сбережениями, накоплениями государства, предприятий, населения. Для государства именно накопления, то есть часть национального дохода, не расходуемая на текущее потребление, и есть основной внутренний инвестиционный источник. Предприятия, компании используют в виде инвестиционных средств накопления из прибыли. Сложнее просматривается связь между производственными инвестициями и сбережениями населения, домашних хозяйств. Если для государственного бюджета накопления, переходящие в инвестиции, являются тяжелой, но необходимой ношей, а для предприятий, фирм производственные инвестиции из прибыли есть непременное условие существования и развития производства, то денежные сбережения населения непосредственно инвестициями не являются: они могут быть использованы для таких целей, например, банком, где хранятся эти сбережения.

Главная экономическая цель людей — удовлетворение собственных потребностей, потому они в принципе расположены направлять свои денежные доходы на потребление. Люди склонны к сбережениям как к способу накопления средств на покупку дорогостоящих товаров, создания гарантийного запаса для обеспечения расходов будущих периодов, а также для получения процентов по вкладам. Ни одна из этих форм сбережений граждан не приводит непосредственным образом к формированию производственных инвестиций. Хуже того, деньги, отложенные в «кубышку», вообще не работают как активные вложения денежного капитала. Однако после того, как денежные средства населения попадают в коммерческие банки, становятся вкладами, их новый распорядитель вправе использовать их в качестве финансовых и реальных инвестиций. Таким образом, сбережения домашних хозяйств также спо-

собны стать активными производственными инвестициями, даже если это не входило в намерения их первичного владельца.

В итоге мы приходим к выводу, что накопления, сбережения всех субъектов экономики тем или иным путем переходят в инвестиции. Эти понятия часто сливаются, что дает основание отдельным экономистам-теоретикам ставить знак равенства между инвестициями и сбережениями.

9.2. Источники привлечения капитала

Инвестиции, денежный капитал, в котором они зарождаются и первоначально представлены, по аналогии со всеми другими видами экономических ресурсов ограниченны. Поэтому удовлетворение потребностей в инвестиционных ресурсах, товарах представляет одну из постоянных, трудноразрешаемых проблем любой экономики, всех хозяйствующих субъектов. Проблема обострена еще и в связи с тем, что инвестиции — это ресурсы для будущего, а люди практически всегда склонны отдавать предпочтение потребностям дня сегодняшнего и расходовать для насыщения этих потребностей ресурсы, способные улучшить жизнь в будущем, то есть инвестиции.

Отсюда со всей очевидностью вытекает, что при разработке перспективных планов и программ, при анализе и обосновании намечаемых социально-экономических проектов прежде всего возникает вопрос об источниках инвестиций, возможностях их привлечения, использования для достижения плановых, программных, проектных целей и задач.

Ответ на поставленный вопрос будет сильно различаться в зависимости от того, кому именно нужны инвестиции, кто их ищет, привлекает, возмещает.

Как и во многих иных рассмотренных выше экономических ситуациях, охватывающих всеобщие явления в масштабе экономики в целом, всей страны, выделим три основных экономических субъекта — потребителей инвестиционных ресурсов. Это государство в лице органов государственного управления, предприятия и предприниматели, а также население, представленное в виде совокупности домашних хозяйств.

Государству инвестиции необходимы для вложения в социально-культурную сферу, науку, оборону, государственные объекты инфраструктуры, охрану окружающей среды, на развитие внешнеэкономических связей, жилищное, гражданское строительство, обеспечение внутренней безопасности, поддержку нерентабельных или малорентабельных отраслей, содействие развитию науки и техники, осуществление международных проектов.

Чтобы привлечь необходимые инвестиции, государство использует **внутренние и внешние источники**. Основной внутренний источник представляют доходы, средства государственного и региональных, местных бюджетов, полученные посредством налогообложения предприятий, предпринимателей, населения, то есть двух других, кроме государства, экономических субъектов, участников хозяйственных процессов.

Наряду с собственно налогами государство прибегает к другим видам обложений, целевым сборам, обязательным платежам. Используется также прибыль от государственной внешнеэкономической деятельности.

Весомым источником формирования государственных инвестиционных ресурсов является **продажа облигаций** государственных займов с их последующим выкупом (погашением) и выплатой процентов по облигациям. Государство способно при-

бегать и к другим способам займа, получать внутренние кредиты от центрального банка, использовать доходы от продажи разного вида ценных бумаг, в том числе лотерейных билетов.

Естественно, что далеко не все полученные таким образом государственные доходы используются в качестве государственных инвестиций, значительная часть их расходуется на текущие государственные нужды. Доля доходов государства, идущих на создание инвестиционных товаров, зависит как от масштаба самих доходов, так и от настоятельности текущих потребностей. В периоды спада производства, в периоды экономических кризисов, когда государственные доходы уменьшаются, а проблемы текущих потребностей становятся более острыми, правительства склонны во избежание социальных потрясений урезать государственные инвестиции в угоду текущим запросам, что затягивает выход из кризиса.

Государство способно привлекать инвестиции из внешних источников в виде кредитов, иностранной помощи. Опять-таки не все денежные поступления этого вида становятся государственными инвестициями, часть их также расходуется на текущие государственные нужды.

Потребность домашних хозяйств в инвестициях ограничивается вложениями в предметы длительного пользования, дома, квартиры, приусадебные участки. Современные семьи тяготеют и к финансовым вложениям в ценные бумаги, приобретая акции и облигации. Источниками инвестиций домохозяйств, которые лишь косвенно могут быть отнесены к производственным, служат сбережения (накопления), образуемые как разница между доходами и расходами. Определенное участие, содействие в привлечении инвестиционных ресурсов, товаров домашними хозяйствами могут оказывать государство и предприятия, в которых заняты члены семей.

Центральным агентом привлечения и использования производственных инвестиций служат, несомненно, предприятия разных форм собственности, компании, фирмы, предприниматели. Эта совокупность хозяйствующих субъектов больше всего заинтересована в привлечении производственного капитала в целях поддержания, обновления, расширения арсенала основных средств. Предприятие без подпитки инвестициями обречено на прекращение деятельности, на умирание. Видимо, вследствие этого наиболее разнообразные внутренние и внешние источники капитала изыскивают именно предприятия, основные производственные звенья экономики.

Основным внутренним источником инвестиционного финансирования предприятий является **прибыль**, получаемая от всех видов хозяйственной деятельности. Остающаяся после уплаты налогов, рентных платежей и выплаты дивидендов прибыль может быть целиком использована предприятиями и предпринимателями в виде вложений капитала в собственное производство. Для высокорентабельных предприятий это мощный источник привлечения инвестиций в форме самофинансирования, не приводящий к возникновению долговых обязательств. Приходится, конечно, учитывать, что из чистой (посленалоговой) прибыли образуются также резервный фонд, фонд расходов на социальные нужды, а иногда и фонд материального поощрения (премиальный фонд). Так что, используя чистую прибыль практически целиком в качестве источника инвестиций, предприятие вынуждено отказываться от других направлений ее использования, возможно даже от выплаты дивидендов акционерам.

Наиболее устойчивым, к тому же адресным внутренним источником инвестирования *предприятий являются* ***амортизационные отчисления****, которые в обязательном* порядке в соответствии с установленными нормами амортизации начисляются на все

виды используемых в производстве основных средств и включаются в издержки производства (себестоимость) и обращения продукции. Эти средства должны расходоваться предприятиями на возмещение износа капитала, основных средств и потому обладают инвестиционной природой. Предприятие может начислять амортизацию равномерно по годам в виде установленного процента в течение нормативного срока службы оборудования либо по повышенному проценту в условиях ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация позволяет увеличить средства, отчисляемые предприятием на амортизацию оборудования. При всех плюсах амортизации как инвестиционного источника надо помнить, что амортизационные отчисления увеличивают издержки, расходы на производство и продажу продукции, а вместе с ними — и ее цену, что неблагоприятно сказывается на спросе и объеме продаж.

К внутренним инвестиционным источникам предприятий, компаний правомерно относить паевые, учредительские и другие **инвестиционные взносы**, денежные и имущественные вложения, вклады учредителей и работников предприятий в виде, например, акций компании, товаров, используемых в качестве инвестиционных ресурсов. Такие вложения могут носить возвратный характер и требовать выплаты процентов, но от этого их инвестиционная сущность не меняется.

Одним из основных внешних источников получения инвестиций в денежной форме является среднесрочный (на срок от одного года до пяти лет) или долгосрочный (на срок более пяти лет) **банковский кредит**. Это выданная банком или другим кредитным учреждением ссуда на фиксированный срок под определенный процент. Банковский инвестиционный кредит обычно предоставляется предприятиям, предпринимателям под определенное обеспечение, гарантии возврата. В качестве такого обеспечения может потребоваться, например, залог недвижимости. Подобный кредит называют **ипотечным**. В условиях нестабильной экономики, в кризисных ситуациях коммерческие банки и коммерческие финансовые компании неохотно идут на предоставление долгосрочных кредитов, опасаясь их невозврата. Кроме того, банковские кредиты выдаются под довольно высокий процент, в связи с чем заемщики несут значительные затраты, обусловленные длительностью периода инвестирования. Поэтому крупные предприятия стараются получать кредиты в государственных банках под более низкий процент.

Характерно, что инвестиционным кредитом могут пользоваться и сами банки, кредитуя друг друга, в этом случае кредит именуется межбанковским.

Существует специфическая форма государственного инвестиционного кредитования, известная под названием **инвестиционного налогового кредита**. Подобный кредит представляет собой отсрочку налоговых платежей, предоставляемую предприятиям органами государственной власти, в том числе налоговыми органами. Кредит является процентным.

Возможно предоставление кредитов друг другу самими предприятиями и предпринимателями, но получить такой инвестиционный кредит на продолжительный срок довольно трудно.

Предприятия и предприниматели могут привлекать капитал в виде кредитов не только в денежной, но и в материальной, товарной форме. О торговом кредите в виде поставки товаров покупателю до их оплаты уже говорилось в предыдущей главе. В данном случае **товарный кредит** предоставляется посредством передачи предприятию инвестиционных товаров, прежде всего зданий и оборудования, с последующей оплатой их использования и возможным выкупом. Иначе говоря, речь идет об аренде

недвижимости и аренде оборудования, именуемой **лизингом**. Получение подобного товарного кредита сопряжено с необходимостью выплачивать арендную плату владельцам средств, предоставляемых в аренду, — лизинговым компаниям, коммерческим банкам, государственным органам, распоряжающимся государственным имуществом, и другим арендодателям.

Распространенным способом привлечения инвестиций со стороны служит публичная, открытая **продажа акций** акционерными компаниями, обществами. Такая продажа может осуществляться как непосредственно самими акционерными компаниями, так и через инвестиционные фонды. Акции могут приобретать инвестиционные банки. Продажа акций дает возможность значительно расширить капитал компании, если акции пользуются спросом на рынке ценных бумаг. В то же время в результате продажи акций происходит их «разводнение», увеличение количества лиц, обладающих имущественными правами, правом управления, получения дивидендов.

Наряду с акциями для пополнения своих инвестиционных возможностей предприятия, компании могут продавать выпущенные им облигации, именуемые **облигациями корпораций**. По таким облигациям предприятие обязано выплачивать проценты. Кроме того, значительная сложность практического использования этого источника привлечения инвестиций состоит в трудности размещения подобных облигаций в периоды экономических кризисов. Выпуск облигаций доступен только крупным компаниям.

Существуют и другие, менее значимые источники привлечения, поступления инвестиций в денежной форме и инвестиционных товаров, используемые предприятиями, предпринимателями. Так, при наличии устойчивой задолженности предприятия по полученным ими разнообразным кредитам (кредиторской задолженности) она может рассматриваться как источник инвестиций. Дочерние, зависимые компании часто получают инвестиционные ресурсы от головной, материнской компании. Подобная ситуация типична для франчайзинга, представляющего соглашения между крупными корпорациями, родительскими компаниями (франчайзерами) и мелкими фирмами (франчайзи), продающими товары или оказываемые ими услуги крупным фирмам. Заведомо не исключается и часто имеет место обратное инвестирование мелкими дочерними фирмами крупных родительских.

В рамках совместного предпринимательства его участники могут инвестировать друг друга.

Фирмы, занимающиеся инновациями, нововведениями, испытывают потребность в **венчурном капитале** для освоения производства новых товаров, применения новых технологий. Венчурные инвестиции относятся к числу весьма рискованных, но в случае удачи способны приносить большую прибыль, обеспечивать экономический рост в масштабе отрасли и даже страны. Поэтому предприятия стараются получать венчурный капитал из самых разнообразных источников, к которым относятся государственные и частные венчурные фонды, инвестиционные банки, предпринимательские структуры, общественные венчурные фонды, частные лица.

Существуют достаточно разнообразные не упомянутые выше источники инвестиций, играющие вспомогательную роль в инвестировании предприятий и предпринимателей. К таким источникам относят поступления денежных средств в виде добровольных благотворительных взносов от меценатов, страховых взносов, выручки от продажи заложенного имущества должников, спонсорских взносов. Следует отличать спонсоров от меценатов. Меценаты предоставляют инвестиционные средства

безвозмездно, а спонсоры получают определенную выгоду, рекламируя себя и свои товары или даже получая доход от своих вложений.

Возвращаясь к инвестиционному финансированию в целом, рассматривая самый общий внутренний источник поступления инвестиций ко всем хозяйствующим субъектам, укажем, что таковым является фонд накопления в национальном доходе страны. Страны, у которых преобладает доля накопления, способны расходовать на инвестиции от четверти до трети национального дохода, тогда как обычно расходуется его пятая или шестая часть. Увеличение доли накопления ведет к снижению доли потребления, поэтому социальная реакция на подобные действия правительства, компаний чаще всего неблагоприятна. Поэтому основной путь к увеличению инвестиционных возможностей экономики страны — рост национального дохода, чему способствуют и сами инвестиции.

9.3. Инвестиционное проектирование

Вложения капитала в конкретное дело происходят посредством привязки вкладываемых средств к определенному создаваемому, модернизируемому, расширяемому экономическому объекту или к группе объектов, процессов, необходимых для достижения поставленных целей, решения возникающих проблем. Вложения, имеющие четкую адресную направленность, ориентацию, называют вложениями в проект. Слово «проект» имеет здесь двоякое значение. С одной стороны, это замысел, идея, образ объекта в виде его описания, расчетов, схем, изображений, раскрывающих сущность замысла и иллюстрирующих возможность его практической реализации. С другой стороны, в экономическом смысле **проект** — это программа действий, мер по практическому осуществлению конкретного, предметного социально-экономического замысла. Экономические проекты чаще всего связаны с осуществлением строительства объектов, с производством и продажей товаров, с обновлением производства, освоением новых технологий, решением социальных проблем, охраной природы, добычей сырья.

В ряду экономических проектов принято выделять инвестиционные проекты. Строго говоря, практически все экономические проекты являются одновременно инвестиционными, так как их невозможно осуществлять без вложений, привлечения капитала, использования инвестиций. Термин «инвестиционный проект» просто подчеркивает, отражает тот факт, что наличие и характер использования инвестиций играют определяющую роль в осуществлении данного проектного замысла.

Инвестиционный проект — это программа решения экономической проблемы, задачи, обладающая тем признаком, свойством, что вложение средств в такую программу приводит к их отдаче, получению дохода, прибыли, социальных эффектов только после прохождения определенного срока с начала осуществления проекта, вложения средств в него (инвестиционного периода). Промежуток времени между началом инвестирования, вложения средств и моментом получения отдачи от этих вложений называют **временным лагом.**

Итак, инвестиционные проекты обладают двумя определяющими признаками: необходимостью крупных вложений в проект и наличием временного лага между вложениями и получением отдачи от них. Впрочем, второй признак свойствен всем вложениям, представляющим инвестиции.

Существуют самые разные инвестиционные проекты, применительно к которым пока отсутствует единая классификация. Перечислим наиболее характерные виды инвестиционных проектов.

Социальные проекты ориентированы на удовлетворение растущих потребностей, обеспечение необходимых условий жизнедеятельности, обитания людей, поддержку социально незащищенных или недостаточно защищенных слоев населения, поддержание общественной безопасности, развитие отраслей социальной сферы.

Научно-технические проекты направлены на развитие научных исследований и разработок, создание новых видов материалов, энергоисточников, машин и оборудования, технологий, продукции, потребительских товаров, услуг. Научно-технические проекты называют также **инновационными**.

Производственно-технологические проекты связаны с поддержанием и обновлением производства, использованием новых технологий, развитием производственного потенциала.

Проекты повышения качества и эффективности работы ставят своей целью снижение издержек производства и обращения, повышение производительности труда, экономию ресурсов, улучшение качественных признаков, свойств производимых товаров и услуг для лучшего удовлетворения потребностей и увеличения прибыли.

Торговые проекты представляют собой систему мер, направленных на сохранение позиций на рынке, создание или завоевание новых секторов рынка (проникновение на рынок), обеспечение эффективной, прибыльной продажи товаров.

Организационные проекты связаны с совершенствованием организации и управления объектами производственной и социально-культурной сферы, использованием прогрессивных форм и методов организации производства и обращения, применением современных средств организационной и управленческой техники.

Информационные проекты направлены на использование современных методов и средств хранения, передачи, обработки информации.

В рамках каждого из перечисленных видов инвестиционных проектов могут существовать многочисленные разновидности данного вида, возможны и специфические проекты, не вписывающиеся в эти виды. Одновременно в каждом реальном проекте сочетаются разные виды, так что вид проекта отражает только его главенствующее начало, целевую ориентацию. В остальном же в каждом инвестиционном проекте содержатся отдельные мероприятия, действия, которые могут быть отнесены к другим видам проектов. Это свойство вытекает из комплексного характера инвестиционных проектов, представляющих совокупность, сочетание разнохарактерных действий, подчиненных единой целевой задаче.

Инвестиционный проект осуществляется в несколько стадий. Прежде всего различают разработку и реализацию проекта.

Разработка проекта — это создание модели, образа действий по достижению целей проекта, осуществление расчетов, выбор вариантов, обоснование проектных решений. Главное в разработке инвестиционного проекта — подготовка развернутого **технико-экономического обоснования**, являющегося основным документом, на основании которого принимается решение об осуществлении проекта и выделяются инвестиции под этот проект. В дополнение к технико-экономическому обоснованию или в его составе разрабатывают **бизнес-план** проекта, в особенности если проект носит коммерческий характер и органы, принимающие решение о проведении проекта в жизнь, сами не инвестируют проект или инвестируют его только частично.

Реализация проекта есть его практическое осуществление, превращение проектного образа в конкретную экономическую действительность, достижение заложенных в проекте целей.

Обе рассмотренные стадии объединяются в единое целое, согласовываются и координируются посредством **управления процессом разработки и реализации проекта**, для чего существуют или создаются органы управления.

Наряду с указанным разделением и в тесной связи с ним инвестиционный проект расчленяется на фазы в зависимости от характера, направленности выделения и использования инвестиций, а также получения отдачи от вложения средств в объект.

В литературе, посвященной инвестиционному проектированию, принято выделять три основные фазы полного **инвестиционного цикла**, то есть периода времени от начала вложений и до получения конечного эффекта в результате задействования инвестиций, превращения их в действующие основные средства. Весь этот период называют также сроком жизни проекта, или **жизненным циклом**. Концепция жизненного цикла нововведений излагалась выше в главе 7 «Производство и потребление».

Чтобы полнее и глубже представить сущность и различие фаз инвестиционного (жизненного) цикла проекта, изобразим на графике (рис. 9.3.1), как изменяется во времени объем инвестиционных ресурсов, затрачиваемых на осуществление проекта (нижняя часть графика), и величина дохода (прибыли), характеризующая отдачу, эффект от вложения капитала в проект (верхняя часть графика).

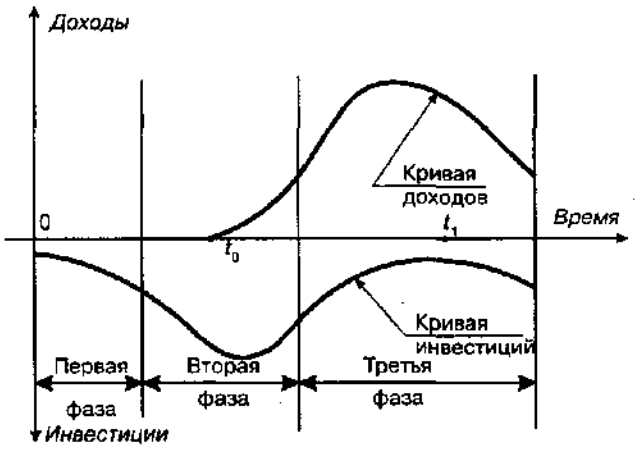


Рис. 9.3.1. **Изменение инвестиционных затрат и приносимого ими дохода на разных стадиях инвестиционного проекта**

На этапе, соответствующем первой фазе цикла, проводятся исследования и разработки в обоснование проекта, готовится проектная документация. В этой фазе сочетаются экономическая, техническая и технологическая разработка проекта. Экономическая разработка сводится прежде всего к подготовке технико-экономического обоснования (ТЭО) и бизнес-плана проекта с использованием результатов технических и технологических разработок. Уже в этой исходной фазе прорабатываются организационные основы осуществления проекта, намечаются источники инвестирования, определяется состав участников проекта.

Первую фазу принято называть **предынвестиционной**, так как она предшествует вложению основных инвестиций в проект. Такое название нельзя признать вполне корректным, так как на данном этапе на самом деле необходимы инвестиции в обеспечение научно-исследовательских, проектных, проектно-изыскательских, экспериментальных работ. Поскольку уровень инвестиционных расходов на первом этапе относительно невелик в сравнении с их общей величиной (от одного до пяти процентов общего объема), то название «предынвестиционная фаза» не противоречит логике. Одновременно оно отражает тот факт, что вложения в материально-вещественные факторы производства и обращения проектного продукта на данном этапе еще не имеют места. Следует, однако, заметить, что чрезмерная экономия затрат и уменьшение временной продолжительности предынвестиционной фазы способны отрицательно сказаться на качестве проектных разработок, а следовательно, и всего проекта в целом.

Этап предынвестиционных разработок может быть разделен на три части: **исследование возможностей, подготовительные (предпроектные) исследования, оценка осуществимости (технико-экономические исследования).**

Пособием по подготовке промышленных технико-экономических исследований, выпущенным ЮНИДО (United Nations Industrial Development Organisation — UNIDO) — специальным координатором Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, — предусмотрена следующая структура документа, требуемого для обоснования инвестирования:

1) цели проекта, его ориентация, юридическое обеспечение (налоги, государственная поддержка и т.п.);

2) маркетинг (возможность сбыта, конкурентная среда, перспективная программа продаж, номенклатура продукции, ценовая политика);

3) материальные затраты (потребности в материальных ресурсах, цены, условия поставок сырья, материалов, энергоносителей);

4) место размещения объектов с учетом технологических, климатических, социальных и иных факторов;

5) проектно-конструкторская часть (выбор технологии, спецификация оборудования и условия его поставки, объемы строительства, конструкторская документация и т.п.);

6) организация управления и накладные расходы (органы управления, сбыт и распределение продукции, условия аренды, сроки амортизации оборудования и т.п.);

7) кадры (потребность, обеспеченность, график работы, условия оплаты, необходимость обучения);

8) график осуществления проекта (сроки строительства, монтажа, пусконаладочных работ, период и схема функционирования объекта);

9) коммерческая (финансовая и экономическая) оценка проекта.

Хотя приведенная структура относится преимущественным образом к промышленным, производственно-технологическим проектам, в своей основе она приемлема и для других видов проектов.

Полученные на этапе предынвестиционных исследований и разработок данные кладутся в основу формируемых на том же этапе технико-экономического обоснования проекта и бизнес-плана.

На этой исходной стадии предопределяется ход дальнейшего движения проекта, его реального воплощения, ресурсного обеспечения, то есть последующих фаз инвестиционного цикла, изображенных на рис. 9.3.1.

Вторая фаза обычно именуется **инвестиционной**. Точнее было бы назвать ее *собственно инвестиционной*, так как основное содержание этой фазы воплощения проекта сводится к превращению интенсивно выделяемых и поглощаемых денежных инвестиций в реальные факторы производства продукта, предусмотренного проектом. В течение этой фазы возводятся здания и сооружения, приобретается и монтируется оборудование, создается производственная инфраструктура, начинается опытный, а вслед за ним и серийный выпуск и реализация, продажа продукции. Это самая затратная фаза, поглощающая основной объем инвестиций. Однако начиная с некоторого момента t_0, соответствующего продаже первой партии товара, приносящей прибыль, проект становится не только расходным, но и доходным.

По мере завершения инвестиционной фазы, когда объект входит в строй, объем инвестиционных затрат начинает уменьшаться, а объем приносимого проектом дохода увеличиваться, так как он постепенно выходит на проектную мощность, что позволяет значительно увеличить объем продаж при снижающихся издержках производства. Подобное развитие проекта наблюдается в его третьей и завершающей фазе, которую называют **эксплуатационной**, поскольку она соответствует времени и режиму производственного использования, эксплуатации объекта, созданного согласно инвестиционному проекту.

В течение третьей фазы инвестиции в определенном, обычно снижающемся объеме все еще необходимы для поддержания производства, его увеличения, амортизации оборудования. Однако доход от продажи продукта в этой фазе намного превышает инвестиционные затраты, вследствие чего в некоторый момент времени t_1 общая сумма дохода становится равной стоимости капитала, вложенного в проект, что свидетельствует о достижении **точки окупаемости проекта**.

Затем проект начинает постепенно устаревать, спрос на его продукт падает, цена продукта уменьшается, что вызывает снижение доходности проекта. В то же время основные средства проекта постепенно устаревают и в моральном и в физическом отношении, в связи с чем на их поддержание могут потребоваться увеличивающиеся объемы инвестиций. Становится ясным, что жизненный цикл проекта идет к завершению и во избежание превращения проекта в убыточный целесообразно его свертывать.

И в ходе разработки и в процессе осуществления проекта, на всех его фазах необходима финансовая оценка проекта с точки зрения проверки его финансовой состоятельности, сбалансированности. Для этого проводится анализ **ликвидности** проекта, понимаемой в данном случае как **платежеспособность**. Лица, разрабатывающие, осуществляющие, финансирующие проект, обязаны следить за тем, чтобы в любой момент времени деньги, необходимые для оплаты проекта, наступающие платежи были обеспечены поступлением средств из источников финансирования проекта.

9.4. Инвестиции как источник экономического роста

Макроэкономический анализ выявляет противоречие между стремлением к увеличению потребления и вызываемым им снижением накопления, то есть инвестиционных источников. А это приводит в свою очередь к уменьшению производимого общественного продукта и тем самым снижает и потребление. Мы имеем здесь дело с одной из так называемых «экономических ловушек».

Государство в лице правительства, следуя, как говорили в советское время, «пожеланиям трудящихся», способно переключать средства из производственного на-

копления в непроизводственное накопление, урезая инвестиции в производство средств производства, в выпуск инвестиционных товаров и направляя высвобожденные средства на увеличение производимых или закупаемых за рубежом потребительских благ и услуг. Но от перестановки слагаемых сумма в виде произведенного национального дохода, которым располагает в данный период общество, не изменяется. Чем больше потребили, тем меньше накопили. Снижение производственных инвестиций, то есть будущих средств производства, по истечении временного лага приведет к уменьшению средств производства, спаду самого производства, произведенного национального продукта и национального дохода, из которого образуется потребление.

Теперь даже и повышенная доля потребления в национальном доходе не приведет к росту потребления. Вследствие снижения общего уровня национального дохода объем потребления снижается, и предотвратить такое снижение могут либо иностранная помощь, либо продажа национального богатства страны. И то и другое не вечны, ведут к долгам и к потерям. В результате, как говорится в поговорке: «За что боролись, на то и напоролись», — или в ее более современной формулировке: «Хотели как лучше, а получилось, как всегда, хуже».

Из этой «экономической ловушки» есть практически только один выход — соблюдение рационального соотношения накопления и потребления. Какой бы ни была тяжелой социально-экономическая ситуация в стране, нельзя урезать инвестиции, жертвовать будущим во имя настоящего.

Как образно пишут по этому поводу в книге «Экономика для всех» известные американские ученые-экономисты Р.Хайлбронер и Л.Туроу, потребительские расходы домашних хозяйств, составляющие две трети валового национального продукта США, «являются не ведущей силой экономики, а ведомой. При всей своей величине они не являются двигателем ВНП. Это тормозной вагон». Те же авторы утверждают, что в отличие от потребления инвестиции есть не ведомая, а ведущая часть экономики, паровоз, который «тянет» экономику.

Людям, которые не очень разбираются в макроэкономике или даже в экономике, представляется, что нет ничего опасного в том, чтобы отцепить «инвестиционный паровоз» от «экономического поезда», так как в отличие от вагонов поезда в паровозе пассажиры не едут и груз не перевозится. Если вдуматься немного поглубже, то становится ясным, что урезание инвестиций ведет к губительным последствиям.

Производственные инвестиции — это будущие основные средства производства, основной капитал. Не будет нужных основных средств — не будет и нужного, требуемого уровня производства, разве что только ручное. А при недостаточном производстве невозможно обеспечить достаточное потребление, ибо потребить можно только то, что создано, произведено, о чем уже не раз говорилось в предыдущем изложении.

Тот факт, что основной капитал является определяющим фактором производства, давно признан ведущими учеными-экономистами мира. Согласно рассмотренной в главе 7 «Производство и потребление» производственной функции Кобба — Дугласа, представляющей одно из основных соотношений эконометрики, объем произведенного продукта Q зависит от основного капитала (объема инвестиций) K и занятых в производстве трудовых ресурсов L, то есть $Q = Q(K, L)$, и растет при увеличении факторов производства.

Из производственной функции предельно ясно, что для увеличения объема производства, обеспечения экономического роста необходимо увеличивать либо капи-

тал K, либо трудовые ресурсы L, либо оба фактора одновременно. Так как возможности увеличения трудового фактора ограничены, то главным источником роста становится капитал, увеличить который можно, наращивая инвестиции. Двухфакторная модель, конечно, упрощена, она не учитывает в явном виде такие факторы, как научно-технический уровень производства. Но и в такой постановке вопроса понятно, что для масштабного использования этих факторов нужны вложения в науку, технику, технологию. Наращивание трудовых ресурсов и повышение их отдачи также не представляется возможным без вложений в человеческий капитал.

Активность инвестиционных ресурсов как экономического фактора предопределяется также их уникальным свойством, известным под названием **«эффект мультипликатора»**. Вложения в одну из отраслей, например в строительство, вызывают необходимость в строительных машинах, строительных материалах, строительных рабочих. В итоге возникает неизбежный вторичный поток инвестиций в производство строительных материалов, строительного оборудования, в подготовку строительных рабочих. Вторичные потоки инвестиций в свою очередь вызывают необходимость вложений в производство конструкционных материалов для строительного оборудования, в добычу сырья для производства строительных материалов. Это и есть мультипликационные эффекты.

Волны, порождаемые первичными инвестициями, конечно, затухают, вторая волна слабее первой, а третья волна слабее второй. Но в целом эффект мультипликатора приводит в течение года примерно к удвоению первоначальных инвестиций, что подтверждается хозяйственной практикой ряда стран. Этот эффект имеет и обратное действие: отток инвестиций из одной отрасли вызывает со временем дополнительный их отток из смежных отраслей.

9.5. Социально-экономическая эффективность инвестиций

Острая потребность экономики в инвестициях, их очевидная недостаточность вызывает необходимость в рациональном, эффективном использовании инвестиционных ресурсов. Задача повышения эффективности использования инвестиций может быть поставлена двояким образом. Если объем инвестиций для осуществления экономического проекта задан, то следует стремиться получить максимально возможный социально-экономический эффект от расходуемого объема инвестиций, а следовательно, и от каждой единицы инвестиционного ресурса. Если же задан необходимый результат, который надо получить за счет вложений капитала, то необходимо искать пути минимизации расхода инвестиционных ресурсов, позволяющих достичь заданной цели.

Общий подход к оценке экономической эффективности был рассмотрен в главе 6, посвященной труду и трудовым отношениям, и проиллюстрирован на примере производительности труда. Согласно этому подходу эффективность измеряется как отношение полученного результата, эффекта к затратам, обусловившим, обеспечившим получение данного результата. Следовательно, когда оценивается эффективность инвестиций, капитальных вложений, необходимо соотносить между собой, сопоставлять результат (эффект), достигнутый за счет вложений, инвестиций в проект, программу или в хозяйство в целом, и величину самих инвестиций, благодаря которым получен результат.

Несмотря на кажущуюся простоту подобной оценки, в действительности количественно определить, вычислить эффективность вложений в экономические проекты, социально-экономические программы, отрасли хозяйства, в экономику чрезвычайно сложно. Частично о трудностях количественной оценки экономической эффективности говорилось в главе 6 при рассмотрении производительности труда, но применительно к эффективности использования инвестиционных ресурсов, капитала проблема еще более затруднительна.

Затраты инвестиционных ресурсов поддаются количественной оценке, тем более что первоначально инвестиции выступают в форме денежного капитала, в виде денежных вложений. Но и при оценке объема инвестиций возникают труднопреодолимые препятствия.

Необходимый объем инвестиций оценивается в ходе разработки прогнозов, планов, программ, проектов, когда существует лишь изначальное представление о будущих затратах капитала. Чаще всего такое представление не может быть абсолютно точным. В ходе реализации проектов выясняется, что реальные затраты, как правило, превышают их расчетный, проектный уровень.

В итоге реальная практически достигнутая эффективность инвестиций в экономические проекты может оказаться ниже ожидаемой. Вдобавок сказывается необходимость косвенных, сопряженных, побочных затрат, не связанных непосредственно с целями проекта, но неизбежно требуемых для его осуществления. Такие затраты не удается полностью выявить и учесть в ходе проектных расчетов, так же как и непредвиденные потери.

Во-вторых, принципиальная особенность, характерная черта инвестирования состоит в том, что затраты инвестиционных ресурсов, капитала предшествуют получению результата, отделены от него значительным промежутком времени, упоминавшимся ранее, временным лагом. Так что если мы и знаем величину осуществленных вложений капитала, то из этого вовсе не вытекает, что мы знаем, какой именно эффект, результат принесли и принесут в будущем именно данные инвестиции. Образно говоря, зная, сколько сена съела корова, не так просто установить, сколько молока она даст за счет съеденного сена, если учесть, что корова ела не только сено и что эффект от поедания сена проявился не только в молоке, но еще и в приросте мяса и шкуры коровы.

Еще сложнее обстоит дело с количественной оценкой величины результата, социально-экономического эффекта, порождаемого, обусловленного инвестициями, в связи с тем, что эффект «растянут» во времени и трудно связуем с инициировавшими его вложениями.

К тому же следует обратить внимание на использование термина «социально-экономический эффект», более полного и разностороннего в сравнении с понятием «экономический эффект». **Экономическим эффектом** от вложения капитала чаще всего считают доход, прибыль, обусловленные инвестициями, возникающие благодаря использованию вложенного капитала. **Социально-экономический эффект** — это не только чисто экономический результат в виде приращения объема производства и стоимости произведенной продукции, получения прибыли, но и улучшение условий жизни людей, повышение их благосостояния, предотвращение загрязнения окружающей среды, научно-технический и технико-технологический прогресс, развитие личности, повышение возможностей самосовершенствования и самоутверждения человека. Эти и им подобные социальные эффекты вложения капитала, которые могут к

тому же быть как положительными, благоприятными, так и отрицательными, неблагоприятными для человека, семьи, региона, страны, общества, нелегко уловить, предвидеть, рассчитать, учесть. Но игнорировать их при оценке эффективности инвестиций недопустимо. В той или иной мере, тем или иным способом социальные эффекты следует принимать во внимание.

При оценке эффективности инвестиций следует различать понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность». **Эффект** есть результат, достигаемый за счет инвестирования, вложений капитала, тогда как **эффективность** — это соотношение между достигаемым эффектом и величиной инвестиций, обусловивших получение эффекта.

При всех трудностях оценки расчета экономической и тем более социально-экономической эффективности инвестиций существуют методики, показатели зависимости, формулы, позволяющие оценивать, приближенно определять эффект и эффективность инвестиций.

Абсолютный экономический эффект $Э$ от вложения капитала $К$ определяется в виде разности между доходом $Д$, полученным за счет вложений, и величиной самих вложений, то есть:

$$Э = Д - К.$$

Абсолютный эффект является функцией времени, вначале он отрицателен, так как на вложенный капитал еще не получен доход, а затем, по мере отдачи капитала, постепенно увеличивается и становится положительным, когда доход от вложений капитала превышает сами вложения. Динамика изменения абсолютного экономического эффекта от вложений в инвестиционный проект наглядно видна на рис. 9.3.1.

Период, в течение которого доход от вложений становится равным вложениям, называют **сроком окупаемости инвестиций**. Это важнейший показатель эффективности капиталовложений в производственный сектор экономики. Вложения в малый бизнес, в быстро вводимые объекты окупаются обычно в течение 2–3 лет, тогда как для окупаемости долгосрочных вложений необходимо 10–15 лет и более. Существует понятие **нормативного срока окупаемости** капитальных вложений как средней величины периода окупаемости по хозяйству страны в целом или по отдельным отраслям хозяйства. В среднем вложения в экономику должны окупаться за 6–8 лет.

Экономическая эффективность или относительный экономический эффект инвестиций определяются в виде отношения дохода, прибыли от инвестиций к величине вложенного капитала.

Эффективность $Э$ инвестиций в масштабе хозяйства страны определяется по формуле:

$$Э = \frac{ВНП}{К},$$

где $ВНП$ — валовой национальный продукт страны,

$К$ — инвестиции, обусловившие создание $ВНП$, годовой объем инвестиций в денежном исчислении.

Эффективность инвестиций на уровне отдельного экономического проекта предприятия определяется в виде отношения:

$$Э = \frac{ПР}{К},$$

где $ПР$ — прибыль, полученная за счет вложений капитала,

$К$ — объем вложений капитала.

Ясно, что эффективность вложений должна в конечном счете превышать единицу, только тогда они окупаются.

Наибольшую трудность при оценке эффективности инвестиций представляет учет инфляции и временных лагов. Простейший метод учета инфляции состоит в уменьшении, расчетной, ожидаемой прибыльности инвестиций на величину процента инфляции (увеличения цен). Для учета временных сдвигов применяют **дисконтирование**, представляющее приведение эффекта и затрат к определенному базисному периоду. Дисконтирование затрат, то есть приведение затрат в году t к началу расчетного периода (сроку начала реализации проекта) производится путем умножения этих затрат на коэффициент дисконтирования α, определяемый по формуле:

$$\alpha = \frac{1}{(1+E)^t},$$

где E — норма дисконта, характеризующая темп изменения ценности денежных ресурсов во времени и принимаемая обычно равной средней относительной ставке банковского процента.

Из формулы ясно, что затраты в году t в будущем ценятся дешевле, чем затраты исходного периода. Действительно, затрачивая деньги сразу, мы теряем возможность поместить их в банк и получать по ним проценты, поэтому выгоднее тратить деньги в будущем, что и снижает стоимость будущих затрат в сравнении с настоящими на величину упущенной выгоды.

Благодаря дисконтированию затрат на проект и результатов, получаемых при его осуществлении, достигается их сопоставимость, что позволяет производить сравнение эффекта и затрат, определяя тем самым эффективность проекта.

ЧАСТЬ II

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ

Глава 10
СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

10.1. Пространство экономических действий

Самые общие сведения о рынке и рыночной экономике изложены в предыдущих главах этой книги. Настал черед рассмотреть глубже и подробней эти фундаментальные категории теоретической и прикладной экономики.

Восприятие современного рынка россиянами затруднено в силу нескольких причин. Во-первых, исторически возникшее и укоренившееся название «рыночная экономика» само по себе не отражает в полной мере суть этой хозяйственной системы. Отсюда возникают и активно используются разнообразные прилагательные типа «капиталистическая», «частнособственническая», «стихийная» экономика, которые весьма односторонним образом характеризуют подлинно рыночную экономику. Во-вторых, рыночной экономике в России советского периода не учили ни дома, ни в школе, ни в институте. И в-третьих, мало кто из россиян лицезрел рыночную экономику наяву. Даже те, кто бывал по случаю в странах свободного рынка, наблюдал экономику с внешней стороны, не вникая в сущность ее механизмов. В России 90-х годов ее гражданам пока удалось увидеть только контуры формирующегося рынка в виде своеобразной экономики переходного периода.

Представление о рыночной экономике как купле-продаже по свободным ценам не исчерпывает всего многообразия рыночных отношений. В развитых странах рыночностью пропитана вся экономическая система, все формы хозяйственной деятельности. Образно говоря, рыночные отношения там не только на рынке, но во всей экономике, а во многом — и в жизни.

Если полурыночная, «слегка рыночная» экономика переходного периода погружает человека в мир рыночных отношений частично, однобоко, сохраняет черты нерыночной экономики, то в подлинно рыночной экономике практически вся экономическая среда — рыночная. От рынка, что называется, «ни спрятаться, ни скрыться».

Главный признак экономики рыночного типа — раскрепощение от внешнего вмешательства, подчиненные законам и воле людей формы и способы экономической деятельности, дающие возможность в полной мере проявиться хозяйственной самостоятельности и инициативе. Думается, коротко можно было бы дать такое определение: «Рыночная экономика — это экономика свободного предпринимательства».

Однако рыночную экономику нельзя считать однопризначной, характеризуемой единым свойством. В соответствии с ее названием представляется, что это экономика большого рынка. Но не в этом суть рыночной экономики. Экономика — не только рынок купли-продажи. Скорее следует говорить об экономике всеобщих рыночных отношений, пронизывающих весь воспроизводственный процесс, включая производство, распределение, обмен, потребление общественного продукта.

Не существует и единственного принципа построения и функционирования рыночной экономики, то есть принципа «рыночности». Фактически речь идет о целой

системе, совокупности принципов, которые, будучи вместе взятыми, с учетом их взаимной связи и взаимодействия, характеризуют рыночную экономику, механизм ее действия. Вместе с тем в общей массе принципов и признаков рыночной экономики нет равнозначности, понимаемой как относительное равенство значимости каждого из них. Можно выделить ведущие, главные принципы, имеющие решающее, определяющее значение. Другие же принципы оказываются частными, производными, второстепенными.

Любая экономика, как о том подробно говорилось выше, развивается на основе объективных законов. Они едины для всякой общественно-политической и социально-экономической системы, носят универсальный, всеобщий характер и в этом отношении аналогичны физическим и биологическим законам. Но законы экономики проявляют себя в деятельности общества и отдельных людей, действуют в определенной социально-экономической среде. А эта среда не пассивна. Ее главные элементы — человек, социальные группы, общество, власть — в пределах условий и ограничений, определяемых объективными законами, обладают значительной степенью свободы выбора, действуют в соответствии с собственной волей.

Таким образом, всегда существует пространство экономических действий, содержание и способ осуществления которых зависят от людей и определяются ими либо индивидуальным, либо групповым, либо общественным образом. Смысл рыночной экономики в том, что она образует достаточно свободное, раскрепощенное пространство экономических действий.

К примеру, законы спроса и предложения, лежащие в основе рыночного механизма ценообразования, не определяют однозначно величину цен. Конкретные значения цен и даже способы ценообразования определяются правилами поведения участников экономической системы. Каждый участник избирает либо сам, либо согласно государственным установлениям в пределах зоны, предоставляемой экономическими законами, правила, воплощающие социально-экономическую психологию и идеологию, которой он руководствуется. Наиболее важные правила такого рода, соблюдаемые большинством участников, образуют **принципы**. Чем полнее принципы согласованы с экономическими законами, тем эффективнее действует экономическая система, тем меньше в ней несбалансированность, неудовлетворенность спроса, дефицит, инфляция, кризисные явления.

Принципы, естественно, связаны с экономическими законами, они воплощаются в законах государства. В отличие от экономических законов принципы не носят всеобщего универсального характера, зависят от вида, типа общественно-политической, экономической системы и в определенном смысле даже характеризуют систему. Так что принципы рыночной экономики существенно, а кое в чем просто кардинально отличаются от принципов централизованно управляемой плановой экономики.

Отметим, что свод генеральных рыночных правил, норм экономической деятельности и экономического поведения в условиях рыночных отношений отработан многолетней практикой и достаточно известен. Однако в экономической литературе он представлен чаще всего в «размытом» виде, без требуемой степени систематизации и конкретизации изложения.

10.2. Свободный выбор видов и форм деятельности

Рыночной экономике свойственны многочисленные признаки, однако главный ее признак все же можно выделить. Это, как уже упоминалось, принцип **свободы хозяйственной деятельности.**

Естественно, экономическая свобода, как и политическая, социальная, духовная, нравственная, ограничена общественно устанавливаемыми пределами, не позволяющими ей вылиться в анархию, превратиться в средство необузданного экономического произвола. Без системы общественных ограничений свобода одних станет «клеткой» для других. В то же время наличие ограничений не свидетельствует, что в условиях их действия свобода скована до предела. Весь вопрос в том, каков уровень ограничений. Сужая ограничения, можно свести зону экономической свободы к нулю, а расширяя свободное экономическое пространство, можно сделать его и при наличии ограничений не сковывающим хозяйственную деятельность, инициативу и предприимчивость.

Главный принцип рыночной экономики декларирует **право любого хозяйствующего субъекта, будь то человек, семья, группа, коллектив предприятия, выбирать желаемый, целесообразный, выгодный, предпочтительный вид экономической деятельности и осуществлять эту деятельность в любой допускаемой государственным законом форме.**

Под видами экономической деятельности подразумевается производство разнообразных видов продукции, товаров, оказание услуг, а также торгово-посредническая, финансово-кредитная, научно-информационная, управленческая деятельность. Словом, любые виды действий в сфере производства, распределения и перераспределения, обмена, потребления и использования общественного продукта, которые не запрещены законом как преступные, криминальные. Закон же призван ограничивать и запрещать только те виды экономической и хозяйственной деятельности, которые представляют реальную опасность жизни и свободе людей, общественной стабильности, противоречат нормам морали. Все остальное должно быть разрешено как в форме индивидуальной трудовой, так и в групповых, коллективных и государственных формах деятельности, не ограниченных рамками региона и даже страны.

В рыночной экономике снимаются запреты не только на производство, но и на продажу и перепродажу, обмен товаров как самими товаропроизводителями, так и любыми посредниками, стоящими между производителями и потребителями. На определенных условиях открывается доступ всех экономических субъектов, в том числе индивидуалов, частников, к традиционно государственным работам и услугам, включая науку, образование, медицинское обслуживание, транспортные услуги, услуги связи.

Таким образом, в рыночной экономике действует следующий исходный принцип: «Каждый субъект вправе избирать для себя произвольную форму экономической, хозяйственной деятельности, кроме запрещенных законом ввиду их общественной опасности».

10.3. Всеобщность рынка

Исходный принцип свободного выбора видов и форм деятельности в рыночной экономике не исчерпывает понятия **экономической свободы**, которая имеет в виду также возможность проникновения рынка, рыночных отношений в самые разнооб-

разные сферы экономической жизненной деятельности. Исходя из этих соображений выделим в качестве самостоятельного принцип свободного движения экономических ресурсов и торговли ими, названный ниже **принципом всеобщности рынка.**

Принцип всеобщности заслуживает самостоятельного выделения, хотя он представляет в известной мере следствие принципа свободы выбора и осуществления разных видов и форм экономической деятельности. Он характеризует прежде всего неизбежность проникновения рыночных отношений во все сферы общественного производства. Иначе неправомерно называть экономику рыночной.

Конечно, какие-то элементы рынка и рыночных отношений всегда существуют и в нерыночной, государственной, плановой экономике. Точно так же элементы государственного планирования, регулирования экономических процессов, централизованного руководства заведомо есть в любой сугубо рыночной экономике. Так что экономику можно считать рыночной только в случае, когда товарно-денежные отношения становятся превалирующими, проникают во все сферы и секторы экономики. В этом и состоит суть принципа всеобщности.

Если в централизованной, «огосударствленной» экономике объектом свободной купли-продажи становятся только потребительские товары и отдельные виды услуг, то в условиях рыночной экономики сфера обменных процессов распространяет свое действие на подавляющее большинство видов продукции, товаров, услуг. Объектом купли-продажи становятся не только основные предметы потребления, но практически и все другие предметы, блага, услуги, включая средства производства.

Жилье в рыночной экономике, иные виды имущества, недвижимости являются объектом купли-продажи. Жилая площадь не предоставляется, не распределяется государственными органами, а покупается и продается на рынке жилья.

Наличие рынка средств производства и природных ресурсов — орудий труда, земли, природных богатств, скота, производственных зданий и сооружений, оборудования, машин, материалов, энергоносителей и энергии — также неотъемлемый признак рыночной экономики. В условиях рыночных отношений государственное распределение этих видов экономических ресурсов заменяется свободной оптовой и розничной продажей. Все объекты обретают денежную стоимость и цену.

Рыночная экономика немыслима без свободного рынка капитала — денег, валюты, ценных бумаг, — который практически отсутствует в «огосударствленной» экономике либо представлен в ней в мизерных дозах и проявлениях.

Наконец, всеобщность рынка и рыночных отношений проявляется и в том, что в нем широко представлен рынок труда и рабочей силы, которые становятся товарами, свободно реализуемыми их собственниками на началах купли-продажи.

Отметим, что всеохватывающий рынок представлен и попадающими в область рыночных отношений иными видами интеллектуальной, духовной, информационной продукции, предметами и объектами культурной деятельности.

Итак, суть принципа всеобщности — охват рыночными отношениями всего многообразия ценностей, созданных природой и человеком.

Однако сформулированный принцип не следует и просто нельзя воспринимать в его предельной форме. Любая разумная мысль, доведенная до неразумного предела, становится бессмыслицей. Рыночная экономика не есть экономический мир, в котором свободно покупается и продается все без ограничений. Законы страны, государства призваны разумным образом ограничивать продажу и покупку земли, природных ресурсов, оружия, опасных для людей веществ, национальных культурных

ценностей, духовного наследства и ряда других предметов, вещей. Ограничивается и деятельность в форме оказания отдельных видов услуг. В то же время все это вместе взятое не противоречит тезису о всеобщем характере рынка в рыночной экономике.

10.4. Равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности

Экономическая свобода подразумевает помимо свободного выбора форм и видов деятельности, движения экономических ресурсов и торговли ими также свободное сосуществование на равноправных началах предприятий разных форм собственности.

В любой экономике ее активными субъектами становятся личность, семья, социальная группа, производственный коллектив, регион, государство. Это весьма разномасштабные и разноправные субъекты: было бы неправомерно предоставлять одни и те же права индивидуалу, фирме, правительству. Ведь индивидуальные и общегосударственные интересы не уравновешиваются. Но если подойти к пониманию экономического субъекта с другой стороны, с позиций используемой им формы собственности на средства производства, то условие равноправия предприятий, организаций, фирм с государственной, акционерной, коллективной, кооперативной, групповой, семейной, личной, всеми формами частной собственности на средства производства становится необходимым, обоснованным. По минимуму имеется в виду право на существование таких предприятий, а по максимуму имеется в виду создание для них адекватных условий, равных прав.

Таким образом, один из принципов рыночной экономики гласит, что экономические права каждого субъекта, включая возможности осуществления хозяйственной деятельности, ограничения, налоги, льготы, санкции, должны быть схожими, равноценными для всех субъектов. Они не должны зависеть от формы собственности, данного конкретного предприятия.

Естественно, что равноправие или, лучше сказать, адекватность прав предприятий с разными формами собственности не следует воспринимать как абсолютное равенство, одинаковость, неразличимость. Разные формы собственности сами собой, поневоле создают разные производственные, экономические возможности. К тому же нерационально иметь одинаковые правила, скажем, налогообложения для предприятий, обладающих совершенно разными условиями получения прибыли.

Речь идет о другом. О том, **чтобы не создавать «особых» условий специального режима благоприятствования по признаку формы собственности, ставя в выгодное положение одну из них и в невыгодное — другую.** В сущности это предпосылка честной конкуренции разных форм собственности.

Несоблюдение этого принципа привело к господству в советской экономике предприятий с государственной собственностью. В процессе перестройки проявилось чрезмерное стремление поставить в более выгодное положение создаваемые малые и совместные предприятия. Подобные неравноправные условия противоречат, на наш взгляд, «уставу» рыночной экономики, в условиях которой разные формы собственности должны состязаться между собой на равных началах.

Вторая, не менее важная сторона декларируемого принципа заключена в предоставлении всем формам собственности права на существование, права быть представленными в экономике. Здесь имеется в виду прежде всего устранение геноцида

по отношению к частной, семейной, групповой собственности на средства производства, столь свойственного в недалеком прошлом советской экономике.

В экономике рыночного типа могут иметь место как приватизация, так и обобществление производства, переход от частной к коллективным, корпоративным формам собственности, и обратное движение от них — к государственной, общенародной, международной формам собственности. Но переход не на основе принуждения, а на основе соревновательности и свободного выбора. В рыночной экономике предприятия государственной собственности преобразуются в акционерные и частные, а они в свою очередь — в государственные. Плюрализм форм собственности в рыночной экономике, их экономическое равноправие порождают многообразие этих форм.

10.5. Свободное ценообразование

В восприятии рядового человека, гражданина переход от экономики централизованного типа к рыночной экономике ассоциируется прежде всего с отказом от практики назначения государственных цен и передачей функций ценообразования свободному рынку, торгу между продавцом и покупателем. Такое преобразование принято называть либерализацией цен, то есть их высвобождением из-под жесткого государственного контроля и отходом от механизма прямого директивного установления цен.

Сведение перехода к рыночной экономике только к либерализации цен представляет чрезмерное упрощение, примитивизацию многогранной картины рыночных преобразований, но несомненно, что свободное ценообразование — важнейший признак рыночной экономики.

При свободном ценообразовании цена не скована внешними ограничениями. Она никем не назначается, а формируется **в результате торга, на основе взаимного соглашения между продавцом и покупателем, в итоге взаимодействия спроса и предложения.** Именно такие цены или, лучше сказать, цены, творимые таким образом, принято называть рыночными.

В государственной экономике, управляемой преимущественно административно-распорядительными методами, господствуют устанавливаемые, достаточно твердые, более или менее устойчивые государственные цены, изменяемые лишь через продолжительные отрезки времени. Их дополняют договорные цены, тоже действующие в течение продолжительного времени. Они формируются на договорных началах между производителями и закупочными организациями. В узком масштабе применяются свободные плавающие цены, меняющиеся по соглашению между продавцом и покупателем в зависимости от спроса и предложения.

В рыночной же экономике картина обратная. Ведущее место занимают свободные рыночные цены. За ними следуют договорные, и наименьший удельный вес составляют цены, назначаемые государством.

Вместе с тем неправомерно отождествлять рыночную экономику с экономикой полностью раскрепощенных цен. Фактически и рыночные цены складываются не только в результате свободного торга между покупателями и продавцами, а под влиянием рыночной конъюнктуры в целом, осуществления определенной ценовой политики производителей и торговцев. Так что цена есть продукт рыночных отношений в широком смысле слова, охватывающих всю национальную, а иногда и мировую экономику (цены мирового рынка). Принцип рыночного ценообразования означает одновременно минимизацию государственного вмешательства в процесс формирования цен.

В принципе рыночного ценообразования находит свое продолжение принцип свободы экономических отношений, распространяемый на процессы купли-продажи. Но значение рыночного ценообразования выходит за пределы увеличения экономической свободы. В нем есть и другая очень важная сторона. Пожалуй, только механизм рыночных цен обладает высокой способностью устанавливать и автоматически поддерживать цены в соответствии с истинной ценностью, полезностью продукции, товаров, услуг. Все другие механизмы ценообразования значительно уступают рыночному, хотя имеют, конечно, и свои достоинства.

Рыночная цена аккумулирует в себе интегральную оценку товара на основе спроса, предложения, затрат, полезности, воплощая ее в виде единой цены. Тем самым в рыночных ценах отражается и себестоимость продукции, и ее обменный курс по отношению к другим товарам, и потребительские качества. Словом, рыночные цены в наибольшей мере обеспечивают эквивалентный обмен товаров, ресурсов, продуктов экономической деятельности.

10.6. Саморегулирование хозяйственной деятельности

Экономическая деятельность в обществе может регулироваться на основе прямых (командных) методов управления и (или) на основании косвенных (рыночных) взаимосвязей. В советской экономике была предпринята не оправдавшая себя попытка выстроить все основные экономические отношения в обществе без рынка по принципу прямых директивных связей. Поэтому хозяйственный механизм советского периода и называют «административно-командный», «командно-распределительный», «командно-распорядительный».

В современной экономике используются и сосуществуют обе формы связей производителей и потребителей — прямая (директивная, распределительная, не предполагающая обязательного возмещения, то есть отношений эквивалентности) и косвенная (то есть опосредованная актом купли-продажи, основанная на обмене эквивалентов). Соответственно в ней прослеживается сочетание обоих начал — планового и рыночного. Первое обнаруживает себя прежде всего внутри предприятия или другой отдельной хозяйственной единицы, а также на макроуровне — в регулирующей деятельности государства. Второе — рыночное — начало стоит в центре общественной жизнедеятельности, выполняя роль основной формы экономической связи в обществе, прежде всего связи между хозяйствующими субъектами.

Таким образом, проблема состоит в сочетании планового и рыночного начал, прямой и косвенной форм связи в экономике. Преобладание первого формирует административно-командную систему, преобладание второго — рыночную модель. Второе начало проявляется в виде саморегулирования.

Рыночной экономике свойственны **процессы саморегулирования, занимающие доминирующее положение в управлении экономическими объектами.** Экономика рыночного типа полагается не только и не столько на государственное управление и на опыт и мудрость менеджеров, а прежде всего на рыночные механизмы саморегуляции. При наличии свободных рынков и рыночных цен действует принцип «невидимой руки», которая дирижирует экономическим оркестром.

В советской огосударствленной экономике неоднократно предпринимались попытки создания механизма саморегулирования, основанного на разных модифика-

циях так называемого **хозяйственного расчета**. Однако они не имели успеха, ибо хозрасчет не «вписывался» в нерыночную экономику.

В механизм рыночного саморегулирования входят (во взаимодействии) рыночная цена, соотношение спроса и предложения и конкуренция производителей (или потребителей). Чем сильнее конкуренция среди продавцов, тем больше предложение товаров с их стороны перевешивает спрос. В результате рыночная цена падает, что ведет к свертыванию производства. Напротив, если конкуренция среди продавцов ослабевает, платежеспособный спрос может перевесить предложение товаров. Цена в результате повысится, производство товаров становится выгоднее и расширяется.

Рыночный механизм обеспечивает самонастройку экономических объектов и процессов, экономики в целом на рациональный, эффективный режим хозяйствования. *Конкуренция, конечно, делает это жестко и беспощадно. Происходит* дифференциация, расслоение производителей. Преимущества от нововведений, наиболее успешных и передовых из них, рынок временно закрепляет; худших, слабейших, отстающих — безжалостно разоряет. Этим обеспечивается отбор лучших производителей, стимулируется научно-технический прогресс, что соответствует общественным интересам.

Характерная черта рыночного саморегулирования состоит в том, что оно распространяется на создание предприятий. Этим стимулируется зарождение очагов развития экономики. Предоставление лицам, группам, коллективам прав образования новых предприятий как изначально, с нуля, так и на основе подразделений, частей действующих предприятий представляет собой акцию демократизации управления экономикой, но не только. Это еще одно направление реализации принципа экономической свободы. Благодаря этому развиваются инициатива и предприимчивость.

Самосоздание и самозакрытие предприятий способствует повышению, структурной динамичности производства, его обновлению, но одновременно способно порождать и серьезные социальные напряжения.

Естественно, свобода прекращения деятельности предприятий в большинстве случаев оказывается вынужденной (скажем, из-за банкротства) или, как говорится, свободой поневоле. Однако если, с одной стороны, закрытие предприятия, как правило, больно бьет по коллективу, то с другой — очищает экономику от неэффективных звеньев.

В государственно-плановой экономике самопрекращение деятельности предприятия предотвращается государственными субсидиями и дотациями гораздо чаще, чем в рыночной. Тем самым уровень социальной защищенности трудовых коллективов выше, но уровень эффективности экономики ниже, так как заторможены процессы самоочищения. В рыночной экономике социальная защита проявляется не столько в предотвращении банкротства, сколько в пособиях по безработице и создании новых рабочих мест для обеспечения занятости.

Одна из принципиальных особенностей рыночной экономики по сравнению с планово-директивной состоит в значительно большей управленческой нагрузке, возлагаемой на финансовый контур управления.

В нерыночной экономике основным объектом планирования и управления являются материально-вещественные процессы и потоки. Это — управление на базе прямого воздействия на производство, распределение, обращение, потребление продукции в ее натуральной форме. Стоимостные категории используются преимущест-

венным образом как измерительные, для сопоставления. В этих целях и применяются показатели, исчисленные в универсальных денежных единицах — рублях. Деньги играют роль всеобщего эквивалента и используются как активное начало только посредством воздействия на денежную оплату труда да еще как инструмент хозяйственного расчета. Область товарно-денежных отношений оказывается ограниченной, усеченной.

В директивно управляемой экономике, где цены, зарплата, взаимные расчеты регулируются не естественными, свободными договорными рыночными отношениями, а установками сверху, государственным распределением, возникают искусственные движения денег, оторванные от реальных стоимостей, ценностей. Этот процесс сопровождается возникновением различий между наличными и безналичными деньгами, появлением ряда курсов денег по отношению к твердым валютам, неконвертируемостью рубля, несоответствием материально-вещественных измерителей их денежному выражению.

В рыночной экономике движение финансов гораздо строже подчинено действию объективных законов, а сами финансы, денежное обращение обретают самостоятельное значение как инструмент активного управления созданием и движением товаров. Для экономики рыночного типа характерно непосредственное включение в финансовый контур управления экономикой таких мощнейших рычагов саморегулирования, как свободные рыночные цены, налоги, пошлины, кредит, ссудный капитал, резервирование, процентные ставки, штрафы, валютный обмен, движение ценных бумаг во взаимодействии с денежными потоками. Управление экономикой путем воздействия на денежное обращение становится в этих условиях не менее важным, чем непосредственное управление производством, распределением и потреблением материально-вещественного продукта.

Для рыночной экономики принципиально важно не только то, что деньги, финансы живут в ней самостоятельной жизнью, становятся особым предметом экономических отношений, но и то, что материально-вещественные и денежные потоки обладают высокой степенью согласованности. На практике происходит естественное сращивание материальных и финансовых отношений в виде единых товарно-денежных отношений.

Более высокая активность функционирования финансовых рычагов управления в рыночной экономике обеспечивается также тем, что в ней банковская система распространяет свои функции далеко за пределы накопления и распределения финансовых ресурсов. Банки становятся органами регулирования финансово-экономической деятельности, стабилизаторами денежного обращения, ускорителями движения капитала, стимуляторами хозяйственной предприимчивости.

Саморегулирование рыночной экономики обеспечивается прежде всего тем, что в ней определяющая роль в управлении придается экономическим, а не административно-распорядительным методам.

Вопросы самоуправления применительно к хозяйственной организации рассмотрены также в главе 25.

10.7. Принцип договорных отношений

Рыночную экономику часто определяют как экономику развитых товарно-денежных отношений. С тем же основанием ее можно назвать и **экономикой договорных отношений.**

В экономике административно-директивного типа отношения между секторами, сферами, отраслями, регионами, предприятиями устанавливаются и регулируются в основном государственными планами и программами, постановлениями, приказами, решениями. Иначе говоря, взаимосвязи между экономическими объектами, взаимоотношения между производственными коллективами и внутри них, между отдельными подразделениями и работниками, представляющие в целом совокупность горизонтальных связей, управляются, регулируются управляющими воздействиями «сверху вниз».

Таким образом, государственные органы предписывают экономическим субъектам, как они должны строить хозяйственные отношения между собой по поводу производства продукции, распределения дохода и прибыли, взаимного обмена материальными ресурсами и денежными средствами, образования новой собственности, использования рабочей силы. Навязанность экономических отношений извне поневоле содержит элементы диктата, несправедливости, необъективности.

Правда, в некоторых случаях государственный орган управления, выступая как третейский судья в отношениях между предприятиями, способен погасить острые противоречия. Но в большинстве случаев сделать эти отношения взаимоприемлемыми способны только сами взаимодействующие стороны в результате совместной договоренности.

Рыночная экономика — это экономика не приказов, а договоров, контрактов, соглашений.

Преимущество договора между взаимодействующими экономическими субъектами как инструмента управления хозяйственными взаимосвязями в том, что он повышает экономическую самостоятельность предприятий, способствует переходу от принудительности к добровольности отношений, повышает надежность функционирования экономики. Принцип договоренности весьма универсален. Он распространяет свое действие и на взаимные поставки, и на закупки, и на обязательства. Как форма регулирования трудовых отношений могут выступать и трудовые контракты между нанимателями и работниками.

Следует, однако, иметь в виду, что принцип договорных отношений есть одновременно **принцип обязательности их соблюдения** той и другой стороной.

10.8. Экономическая ответственность

Рыночная экономика опирается на экономические способы, меры и средства возбуждения ответственности, используя принцип возмещения ущерба лицами и организациями, которые в нем повинны. В этом ее существенное отличие от экономики централизованно-государственного типа, в которой преобладает административная ответственность организаций и лиц за экономические правонарушения.

Рыночная экономика исходит из принципа необходимости компенсации нанесенного урона его виновниками.

Компенсация ущерба должна обеспечиваться правовыми и экономическими гарантиями. При этом во главу угла ставится соблюдение договорных условий, нарушение которых карается реальными штрафами, санкциями, выплатой неустойки.

В условиях рыночной экономики хозяйствующий субъект отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом, денежными активами. Вследствие этого ответственность обладает явно ощутимыми формами.

Есть и вторая, не менее важная сторона экономической ответственности. Субъект, нарушающий свои обязательства, теряет доверие и, по существу, лишается статуса полноценного, надежного партнера, участника делового предпринимательства. Ему грозит исключение из делового мира, негласный или даже гласный бойкот со стороны смежников. Если экономическое взыскание за нарушение правил и обязательств не будет осуществлено в судебном порядке, через арбитраж, то суд экономического общественного мнения неизбежен. И эта мера ответственности оказывается нисколько не меньшей, чем по суду.

Наконец, в рыночной экономике ответственность порождается и становится действенной также в силу реальности и конкретности форм и отношений собственности. При обезличенной собственности падает уровень ответственности за нее. Наличие явно обозначенного собственника меняет дело. Ничто так не возбуждает ответственность, как боязнь потерять свое, себе принадлежащее.

10.9. Самофинансирование

Любая хозяйственная единица, которую можно характеризовать как предприятие в самом широком смысле этого слова, обретая экономическую самостоятельность, независимость, суверенность, расплачивается за нее необходимостью **покрывать все финансовые расходы на свое существование и развитие** из собственного кармана. Привлечение заемных средств не меняет дела, так как их приходится возвращать, да еще и с процентами. Поэтому хозяйственная единица, самостоятельный экономический субъект, представляющий юридическое или физическое лицо, ведущий хозяйственную деятельность, обязан обеспечивать себя необходимыми денежными средствами.

Вообще говоря, при́нцип самофинансирования носит универсальный характер и должен быть свойствен экономике как рыночного, так и нерыночного типа. Но в плановой экономике этот принцип действует в весьма усеченной форме, с многочисленными отклонениями. Предприятия и другие хозяйствующие субъекты обладают широкой возможностью получать капитальные вложения из государственного бюджета и министерских фондов, использовать безвозвратные ссуды и безвозмездную помощь, жить на финансовых дотациях, даже находясь формально на хозяйственном расчете.

В рыночной экономике принцип самофинансирования также не действует как абсолютный, встречаются отклонения и отступления от него, но в целом он соблюдается гораздо более жестко и последовательно.

Благоприятность этого принципа для экономики страны в целом состоит в том, что он приучает жить на собственные средства, порождает острое чувство экономической ответственности в связи с угрозой финансового краха, банкротства. Отсюда самофинансирование возбуждает предприимчивость, обучает умению добывать деньги, упорядочивает учет и контроль за финансами.

Самофинансирование является частью более общего принципа **самообеспечения экономических, хозяйствующих субъектов всеми необходимыми им ресурсами**. Однако поскольку в рыночной экономике любые ресурсы приобретаются за деньги, самофинансирование ассоциируется в ней с самообеспечением.

10.10. Децентрализация управления и хозяйственная самостоятельность

Принцип децентрализации управления в рыночной экономике является производным от других принципов, вытекает из свойств этой экономической системы. Его можно смело включить в само определение рыночной экономики. Ведь, будучи централизованной, экономика просто не может быть рыночной: ей свойственно распределение большинства товаров и услуг по плану или указаниям сверху. Рыночной же экономике свойствен свободный **незакрепощенный предписаниями, указаниями сверху режим хозяйственной деятельности** граждан и их объединений, предприятий, фирм, организаций.

Децентрализация экономики рыночного типа проявляется в отсутствии устанавливаемого центром государственного плана, подлежащего обязательному выполнению, и замене его индикативным, рекомендательным, советующим планом-прогнозом. Кроме того, в условиях децентрализованной экономики права государственного аппарата управления ограничены и не дают ему возможности командовать деятельностью производственных и иных экономических ячеек, да и сама структура аппарата не приспособлена к управлению внеэкономическими способами, нажимом сверху.

Естественно, что децентрализация управления заключается не только в ограничении прав центрального государственного или иного аппарата. Столь же важно делегирование планово-управленческих полномочий экономическим субъектам, хозяйственным единицам, предоставление им высокого уровня самостоятельности в определении стратегии и тактики собственных действий. То есть мы опять сталкиваемся с тем фактом, что нужна высокая степень экономической свободы, проявляющаяся в данном случае в праве самостоятельного принятия хозяйственных решений.

Сделаем два существенных замечания для формулирования принципа децентрализации управления рыночной экономикой.

Во-первых, рыночная экономика заведомо не может и не должна быть децентрализована полностью, ибо в этом случае будут потеряны организующие начала, объединяющие хозяйственные ячейки в единую экономику страны. Чтобы избежать кризисов, хаоса и развала, рыночная экономика призвана быть высокоорганизованной, контролируемой и в определенном смысле направляемой, целеориентированной.

Во-вторых, чтобы экономика рыночного типа была самоорганизующейся — а без этого условия нельзя предоставить хозяйственную самостоятельность ее звеньям, — необходима разработка системы правил экономического поведения, имеющих общий характер для всех участников экономического процесса. Так что неизбежно централизованное установление единых правил и норм экономического поведения, в пределах соблюдения которых уже имеет место хозяйственная самостоятельность экономических субъектов (предприятий и регионов).

То, что происходит на рынке, можно сравнить со спортивной игрой, например с футболом. Престиж и заработок игроков, успех команды зависят от качества их индивидуальных и групповых действий в пределах определенных, достаточно строгих правил, а общественный эффект (в футболе — это удовольствие зрителей от игры, в экономике — удовлетворение потребностей населения) выступает как дополнительный итог их противоборства, результат инициативности, умения и мастерства, с которыми игроки и команды действуют ради достижения своих личных и групповых

целей. Как и в хорошем футболе, на высокоразвитом зрелом рынке стабильность «качества» игры сочетается с динамизмом, изменчивостью ситуаций, строгость и определенность правил — с импровизацией игроков и непредсказуемостью исхода борьбы, определенная гармония и эстетика — со страстями и драматизмом.

Присущие рынку стихийные, конкурентные начала в сочетании с элементами регламентации и регулирования в своем диалектическом взаимодействии дают эффективный механизм обеспечения индивидуальных (частных), групповых (коллективных) и общественных (общенациональных) интересов.

Непосредственное проявление централизации в децентрализованной рыночной экономике наблюдается в форме принятия **единых законодательных актов и нормативных документов**, регулирующих экономическую деятельность всех хозяйствующих субъектов.

Кроме того, в рыночной экономике имеют место **централизованное формирование и распределение значительной части финансовых ресурсов**, сосредоточиваемых в государственном бюджете, а также связанная с ними государственная налоговая политика.

Важно подчеркнуть, что децентрализация управления и экономическая самостоятельность распространяются **как на предприятия, так и на регионы**. Однако региональная хозяйственная самостоятельность и в условиях рыночной экономики имеет ярко выраженную специфику. Мера региональной децентрализации во многом предопределена формами национально-государственного суверенитета регионов, входящих в состав страны.

Естественно, что в унитарном государстве степень региональной децентрализации невысока, в федерации она существенно выше, а в конфедерации — еще выше.

10.11. Государственное регулирование

Как уже отмечалось, рыночная экономика не может существовать и функционировать без государственного регулирования. В этом свете термин «регулируемая рыночная экономика» обладает выраженной избыточностью, так как подобная экономика не может быть нерегулируемой. Прибавление эпитета «регулируемая» не лишено смысла, если мы подчеркиваем, что экономика в значительной степени регулируется со стороны государства.

При отсутствии необходимого и достаточного государственного регулирования в действие неизбежно вступают стихийные регуляторы. Они также «наводят порядок» в экономике, восстанавливают своеобразную равновесность и пропорциональность, но ценой кризисов, глубоких спадов производства и потребления, повальной безработицы, социальных напряжений и взрывов. Там, где не управляет государство, правят мафия, рэкет, олигархи.

В цивилизованной рыночной экономике, характеризующейся наличием системы ориентиров, выражающих общегосударственные, общенациональные интересы, и обладающей высоким уровнем организованности, разрушительной силе стихийных регуляторов противостоит государственное регулирование.

Отметим, что государственное регулирование в заметной степени ассоциируется с централизацией управления экономикой, поэтому к нему относятся положения, высказанные выше по отношению к централизации.

Как правило, государственное регулирование рыночной экономики проявляется двояко. С одной стороны, это необходимое для самого рынка, представляющее неотъемлемое условие его надежной работы организующее, упорядочивающее воздействие. Оно проявляется в государственном формировании свода правил и ограничений рыночной деятельности, его поддержке и обновлении, контроле за соблюдением. С другой стороны, организуя рыночные отношения, государственные органы способствуют их органическому встраиванию в систему общественных отношений, без чего рынок был бы отторгнут политической и социальной структурами. Государственное регулирование рынка осуществляется посредством законодательства, через государственное планирование, программирование, распределение, на основе выпускаемых правительством нормативных актов. Изымая средства, необходимые для общегосударственных нужд, и определенным образом распределяя их, государство осуществляет свою финансовую политику таким образом, чтобы одновременно оказать влияние на рынок и рыночные отношения.

Отличие государственного управления в централизованной и рыночной экономике состоит в том, что в первом случае органы государственной власти приспособляют экономику к своим политическим и экономическим интересам, к идеологическим доктринам, а во втором — управление строится в соответствии с сутью рыночных отношений, с законами рынка, хотя и здесь правительство не забывает о себе и о тех, от кого оно зависит.

Найти оптимальное сочетание рыночной свободы и государственного регулирования очень непросто, однозначных подходов и критериев решения этой проблемы экономической наукой и практикой не найдено. Можно лишь попытаться определить некоторые тенденции в поиске оптимума. Организация, упорядочение, регламентация рынка не должны нарушать огромный потенциал самонастройки рыночного механизма. Но и разгул конкурентной стихии при ослаблении регламентирующих «правил игры» может иметь самые разрушительные и негативные для общества последствия, такие, как массовые банкротства, безработица, жульничество и фальсификация продуктов. Поэтому для каждых конкретных условий оптимальным является максимум свободной конкуренции при адекватной организации и регламентации. Такой механизм можно назвать механизмом организованной конкуренции. Современный инструментарий государственного вмешательства в экономику нацелен на поддержание подобного оптимума.

10.12. Конкуренция

Одним из важнейших факторов, повышающих эффективность экономической системы рыночного типа, служит конкуренция между предприятиями, организациями, предпринимателями. Это сильнейший способ непрерывного возбуждения экономических субъектов. С известной степенью условности конкуренцию можно назвать цивилизованной формой борьбы за существование. Стремление обойти конкурента, не уступить, не отстать от него создает мощный стимул экономического прогресса. А угрозы выбытия из игры в борьбе за экономическое существование и процветание действуют надежнее всех иных стимулов.

В рыночной экономике благодаря многообразию форм собственности и свободе хозяйственного поведения возникают и автоматически поддерживаются условия кон-

курентной борьбы. В отличие от искусственного, навязываемого, внешне организуемого соревнования рыночная система порождает конкуренцию сама, по своей природе, вследствие чего есть основания считать принцип конкурентности имманентным такой системе.

Конкуренции противоречит монополия. Понятие «монополия» означает исключительное право, возможность заниматься каким-либо видом деятельности, которым обладает отдельное лицо, группа лиц или государство. Установление монополии подрывает конкуренцию и рыночные механизмы саморегуляции.

Широкая монополизация экономики многих стран, наблюдавшаяся с конца XIX века, явилась закономерным результатом гигантской концентрации промышленного производства под воздействием научно-технического прогресса. Однако тенденции к укрупнению производства, его концентрации и монополизации не являются безусловно преобладающими. В последнее время научно-технологическое развитие породило иную тенденцию — повышение роли средних и малых хозяйственных форм, предприятий и фирм небольших по размеру и первоклассно технически оснащенных. Их доля в ряде развитых стран составляет 70–80% хозяйственных организаций, что способствует развитию конкуренции.

В то же время элементы монополизма неизбежны и в рыночной экономике. С одной стороны, он прорастает как сорная трава на ниве экономики. С другой стороны, существует государственный, официальный, узаконенный монополизм. В рыночной экономике он не носит столь глобального характера, как в огосударствленной, но и в ней существуют так называемые **естественные монополии.**

Главным инструментом, способствующим конкуренции, служат меры по демонополизации структур в отдельных отраслях и видах производства, противодействие захвату рынка монополистами. Таким образом, наряду с тем, что конкуренция существует в рыночной экономике, будучи ее естественным свойством, она поддерживается, стимулируется и даже в какой-то степени насаждается извне с помощью специальных управляющих воздействий.

В странах свободного рынка действует **антимонопольное законодательство**, препятствующее образованию и деятельности структур, способных взять в свои руки производство определенного вида товаров, отстранив от него конкурентов или вытеснив их с рынка.

Конкуренция на внутренних рынках стран с рыночной экономикой поддерживается также благодаря относительно свободному притоку иностранных товаров. Так что наряду с внутренними конкурентами приходится иметь дело и с внешними.

Конкуренция оживляет и стимулирует бизнес, повышая его эффективность. В современной экономической структуре преобладающие позиции принадлежат крупным производителям, корпорациям, состоящим из огромного количества звеньев и подразделений, имеющих зачастую транснациональный характер. Возможности самонастройки рыночного механизма в таких экономических «монстрах» ослаблены. Поэтому во всех развитых странах стала распространенной практика конкурентной борьбы между предприятиями, входящими в одну корпорацию. Первой с идеей внутренней конкуренции выступила более 60 лет назад «Дженерал моторс», сегодня ее используют все крупные передовые корпорации.

Организация внутренней конкуренции практикуется для «привития» структурам крупного бизнеса животворного духа предприимчивости, что стимулирует повышение эффективности производства. Основные направления организации внутренней

конкуренции — «параллелизм между отделениями», «дублирование номенклатуры», «большое число групп по разработке новых изделий», а также обширные потоки информации для сравнения производительности и усовершенствований. Внутренняя конкуренция есть специфический внутрифирменный механизм сопоставления продуктов, проектов, предложений на конкурентной основе. Хотя в строгом смысле это, конечно, квазиконкуренция, тем не менее экономический смысл явления очевиден.

10.13. Механизм социальной защиты

Карл Маркс исходил из представления о капитализме как о строе господства угнетателей, выжимающих последние соки из пролетариев. Он утверждал, что в условиях капитализма пролетариат обречен на абсолютное обнищание. Это была одна из крупнейших ошибок марксизма. Автор коммунистической доктрины не учел то обстоятельство, что капиталист заинтересован в своих работниках, так как от их благосостояния зависит и его собственное. По мере развития и совершенствования капитализм в странах с рыночной экономикой обрел человеческое лицо и забота о трудящихся стала его характерной чертой. Значительно возросла и социальная функция государства в странах с рыночной экономикой.

Для современной рыночной экономики характерны средства социальной защиты *населения от неблагоприятных или непредвиденных последствий. Значительное* количество социальных амортизаторов непосредственно вмонтировано в блоки и элементы системы управления. Отдельные меры по обеспечению социальной защищенности принимаются системой государственного регулирования или хозяйствующими субъектами по мере возникновения тяжелых ситуаций. Системы обеспечения социальной защиты в условиях рыночной экономики ориентированы прежде всего на борьбу с бедностью и безработицей.

Способы и средства социальной защиты весьма разнообразны, но в большинстве случаев они представлены двумя основными категориями.

Прежде всего это постоянно действующие **ограничители**, не позволяющие рыночным эффектам достичь социально опасного уровня. Так, уменьшение зарплаты обычно ограничено снизу минимальным уровнем почасовой оплаты труда. Налоги ограничены сверху максимально допустимыми ставками налогообложения.

Наряду с ограничителями применяется разветвленная сеть **социальных компенсаторов** в виде льгот, субсидий, рассрочек, предоставления бесплатных товаров и услуг по сниженным ценам или даже бесплатно. Широко практикуются различные формы благотворительности и поддержки бедных.

Однако социальная защищенность в рыночной экономике поддерживается в рамках экономических возможностей государства на таком уровне, который не допускает социального иждивенчества и тем более — социального паразитирования. Вместе с тем полностью избежать попадания социальной помощи в руки тех, кто в ней не нуждается, не удается ни в огосударствленной, ни в рыночной экономике. Определенным средством предотвращения утечки социальной помощи служит придание ей четкой адресной направленности.

Глава 11
РЫНКИ И ИХ РАЗНОВИДНОСТИ

11.1. Что есть рынок

Современная экономика развитых стран носит рыночный характер. Рыночная система оказалась наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем. Она формировалась не одно столетие, приобрела цивилизованные формы и, по всей видимости, будет определять экономический облик будущего во всех странах мира.

Хотя товарное производство, рынок, конкуренция существуют очень давно, не следует забывать, что человечество большую часть своей истории прожило без рынка — в царстве натурального хозяйства. В подобной модели хозяйства продукты производятся общиной или семьей для внутрихозяйственного потребления при прямом — командном — распоряжении ресурсами и уравнительном распределении созданного продукта. Однако при всей своей эгалитарности, то есть равенстве отдельных индивидов, натуральное хозяйство было основой бедности, а не богатства, что связано с узостью экономических отношений, отсутствием специализации, ограниченностью производства и капитала.

Переход от натурального хозяйства к товарному связан с формированием таких основных предпосылок, как экономическая обособленность или автономность товаропроизводителей, возможность или свобода для каждого экономического субъекта стремиться к обеспечению своих частных интересов и разделение труда между товаропроизводителями.

Историческая практика показала, что обеспечению первого условия в наибольшей степени адекватен правовой режим частной собственности (хотя это не означает, что экономическая самостоятельность производителей не может быть достигнута другим путем). Экономическая обособленность означает, что производитель сам решает, что производить, как производить, для кого производить и что существуют свобода конкурентного поведения, свобода выбора характера и форм хозяйствования в интересах конкретного товаропроизводителя.

Заключительное условие связано с развитием и углублением общественного разделения труда, в том числе отношений специализации и кооперации производства. На определенном этапе развития натурального хозяйства стало ясно, что любое многочисленное сообщество людей не сможет прожить за счет полного самообеспечения при возрастающих потребностях, поэтому различные группы производителей начинают специализироваться на выпуске одного какого-либо продукта, предлагая его в обмен на все остальные необходимые ему для жизни. Постепенно такая практика расширяется и приводит к разрушению натурального хозяйства, образованию товарного производства.

Наличие подобных предпосылок в обществе и делает рыночную, товарную форму связей преобладающей. Рынок с присущей ему конкуренцией создает прочную основу товарного хозяйства (производства), становится главным элементом этого механизма. Множество «внутренних миров», какими являются производственные

системы независимых автономных товаропроизводителей, повседневно выталкивают во «внешнюю сферу», на рынок свою продукцию. Товары одних производителей сталкиваются на рынке с товарами других, вступая с ними в конкуренцию за деньги покупателя.

Однако несмотря на такое преобладание товарных связей в экономике, в настоящее время даже в развитых странах встречаются остатки натурального хозяйства. Примером тому выступает личное подсобное хозяйство в России, где производится необходимая для жизни работника и для будущего производства сельскохозяйственная продукция. Чаще всего она не подлежит продаже, так как ее размеры обычно не превышают потребностей в ней. Более близким примером является и производство на садовых и дачных участках, где горожане пытаются произвести для себя отдельные виды потребительской продукции. Естественно, что, чем более развит рынок, чем больше товаров существует на рынке, такая потребность в производстве продуктов для себя уменьшается и сокращается сфера действия натурального хозяйства.

Рынок формируется в ходе и в результате развития товарного производства. Рынок — понятие многомерное, поэтому достаточно трудно охарактеризовать его однозначно. *В упрощенном, узком понимании рынок можно рассматривать как любое* место торговли (обмена) товарами и услугами. Характерно, что в бытовом представлении советских людей рынок как место купли-продажи ассоциировался прежде всего с колхозными продовольственными рынками, рынками сельскохозяйственной и кустарной продукции, а также с базарами и ярмарками. Магазины розничной и оптовой *торговли не принято было называть рынками. Отсюда искаженное, суженное* представление о рынке даже в простейшем понимании этого слова. Ведь если рынок есть место купли и продажи, то нет разницы, в каком здании, под какой крышей или просто на вольном воздухе происходит торговля.

В более обобщенном смысле рынок есть вся совокупность процессов торговли, актов купли-продажи вне зависимости от того, где они происходят. В данном случае рынок понимается как торговля в широком смысле слова, как рыночный процесс соединения продавца с покупателем и характеризуется многими экстерриториальными признаками, такими, как вид продаваемых товаров, объем продаж и покупок (емкость рынка), способ торговли, уровень цен (дорогой, дешевый).

Вышеназванные определения рынка неполны и односторонни. Рынок есть система экономических отношений между людьми, предприятиями, государствами, опирающаяся прежде всего на принцип, согласно которому все в мире продается и покупается, обменивается на свободной основе, без принуждения, но с соблюдением правил платности. Иначе говоря, **рынок — это экономические отношения, строящиеся на основе рыночных законов и принципов.**

Наконец, в самой широкой, универсальной трактовке понятие «рынок» ассоциируется с рыночной экономикой в целом, становится сокращением термина «рыночная экономика». Так, стало общепринятым говорить и писать о вхождении России в рынок, о переходе к рынку.

В пределах настоящей главы под словом «рынок» будем понимать преимущественным образом процессы обмена товаров на деньги и денег на товары и сферу обращения, в которой имеют место такие процессы.

Рынок, представляя собой совокупность товарно-денежных отношений, возникающих в результате купли-продажи товаров и услуг, налаживает тем самым взаимодействие трех главных экономических субъектов. Ими являются государство (прави-

тельство), предприятия, фирмы (бизнес) и домашние хозяйства. Напомним общие положения о системе рыночного обращения товаров, изложенные в главе 8.

Государство как субъект рыночного хозяйства действует через систему государственных учреждений и бюджетных организаций, которые выполняют функции государственного регулирования экономики. Государство в лице правительства осуществляет закупки широкого спектра товаров. На рынке труда государство закупает рабочую силу, необходимую для службы в государственных учреждениях и бюджетных организациях, на рынке средств производства и предметов потребления приобретает у производителей товары общественного, государственного пользования, в том числе вооружение, здания, машины и ряд других товаров, поступающих в результате закупок в государственную собственность и частично предоставляемых затем населению. В ряде случаев государство закупает или, точнее, оплачивает научные исследования и разработки, проекты, духовные, культурные ценности, представляющие общественный интерес, попадающие в государственные фонды. В качестве продавца государство продает в основном услуги, но способно продавать землю, природные ресурсы, жилье, другие товары, находящиеся в государственной собственности, например продукцию государственных предприятий. Обычно объем государственных продаж на рынке существенно ниже объема государственных закупок, ибо основную долю денежных поступлений государство получает не за счет продаж на рынке, а посредством взимания налогов.

Предприятия, фирмы функционируют ради получения дохода (прибыли) и являются основными поставщиками на рынок разнообразных товаров и услуг. В ряде случаев они могут продавать принадлежащие им имущественные ценности и материальные запасы, в том числе земельные участки, здания, сырье, оборудование. Торговые предприятия продают на рынке все товары своего торгового ассортимента. Покупателем продукции и имущества предприятий являются другие предприятия (контрагенты), домашние хозяйства и частично государство (продукция государственных заказов). Приобретают же предприятия на рынке в первую очередь рабочую силу у домашних хозяйств, необходимую им продукцию других предприятий, природные ресурсы у их владельцев, могут приобретать также деньги в виде кредитов и ценные бумаги.

Домашнее хозяйство — это единица, состоящая из одного и более человек, функционирующая в потребительском секторе. Домашние хозяйства продают на рынке свой труд и способны продавать принадлежащие им товары в виде земли, капитала, имущества, отдельных видов товаров и услуг потребительского назначения. Предметом покупок выступают потребительские товары и услуги, финансовые активы, недвижимость.

Таким образом, рынок оказывается на скрещивании множества дорог, по которым в одну сторону, от продавца к покупателю, движутся продаваемые одними и покупаемые другими ресурсы, продукция, товары, услуги, а в другую — направляются денежные потоки от покупателей к продавцам в виде платы за купленные товары.

Функционируя в экономических системах разных стран, рынок проявляется специфично. Это связано с тем, что в разных странах не одинаков удельный вес рыночных отношений, существуют свои подходы к методам их регулирования, свои национальные традиции. Поэтому часто говорят о рынке, определяя его национальную принадлежность, например российский рынок или американский рынок.

11.2. Общая характеристика рыночных структур

Как ясно из предыдущего, единое понятие «рынок» часто подразумевает совокупность многих типов и видов рынков, отличающихся друг от друга разнообразными признаками. Несмотря на отсутствие общепринятой классификации рынков, их можно разделить на группы по определенным признакам: организационному, функциональному, пространственному. По этим признакам рынки подразделяются на следующие группы.

По организационному признаку, то есть по степени ограничения конкуренции, выделяют четыре основные модели:

— рынок совершенной конкуренции;
— рынок монополистической конкуренции;
— олигополистический рынок;
— чисто монополистический рынок.

По пространственному признаку рынки делятся на местные, региональные, национальные и международные, объединяемые термином «мировой рынок».

По функциональному признаку или по экономическому назначению объектов рыночных отношений рынок подразделяется на четыре основные группы:

— рынок товаров и услуг;
— рынок факторов производства;
— финансовый рынок;
— информационный рынок.

Помимо этой основной классификации рынок может подразделяться по характеру продаж: оптовый, розничный, фьючерсный; по степени регулируемости — регулируемый и нерегулируемый; по уровню насыщения — равновесный, избыточный, дефицитный; по соответствию законодательным нормам — легальный, «черный» рынок.

Рассмотрим последовательно представленную классификацию, уделив при этом внимание проблемам формирования и трансформации указанных рынков в России.

Экономисты выделяют несколько основных моделей рынка по степени ограничения конкуренции, то есть по степени монополизированности. Конкурентность рынка — очень важный фактор, воздействующий на поведение производителей и потребителей. Конкурентность определяется тем, в какой степени его участники могут оказывать влияние на цены реализуемых товаров. Чем меньше подобное влияние, тем конкурентнее считается рынок. Краткая характеристика этих моделей может быть отражена следующими моментами: в условиях **чистой конкуренции** (совершенной конкуренции) существует очень большое количество мелких фирм, производящих стандартизированный (одинаковый) продукт, и отсутствуют всякие барьеры проникновения в отрасль, то есть выпуска продукта любой желающей фирмой. Напротив, **чистая монополия** предполагает наличие одной фирмы в качестве продавца, недифференцированный продукт и разнообразные барьеры на пути проникновения в отрасль. **Монополистическая конкуренция** характеризуется сравнительно большим числом крупных фирм, производящих дифференцированный продукт (скажем, одежду, обувь), и сравнительно свободным вхождением в отрасль. **Олигополия** отличается небольшим количеством крупных продавцов, имеющих возможность воздействия на цену товаров, объем предложения, а также трудностью вступления в отрасль.

Прежде чем рассмотреть эти типы рынков подробнее, нужно отметить, что такая классификация основана на поведении и количестве продавцов. Но как известно, на рынке два субъекта — продавцы и покупатели. Так вот с точки зрения поведения покупателей на рынке и их количества выделяют **монопсонию (монополию одного покупателя)**, когда на рынке господствует один покупатель и множество продавцов (ситуация достаточно неординарная и встречающаяся крайне редко); **олигопсонию** – наличие нескольких крупных покупателей, имеющих возможность диктовать условия рынку, и конкурентный рынок, на котором представлено множество покупателей.

Чаще всего рынок в зависимости от его конкурентности делят на две разновидности — **рынок свободной конкуренции (совершенной конкуренции) и рынок несовершенной конкуренции, подразделяющийся на монополистический рынок, олигополистический и рынок монополистической конкуренции**.

11.3. Рынок совершенной конкуренции

Наивысшей конкурентностью обладает рынок, где полностью отсутствует возможность влияния участников рыночного процесса на условия реализации продукции и прежде всего на цены. Такой рынок именуют **свободным или чисто конкурентным**, иногда его называют рынком с атомистической структурой. Режим рынка свободной конкуренции определяется следующими признаками:

а) количество как продавцов, так и покупателей настолько велико, что ни один из них и ни одна группа не способны существенно повлиять на рыночные процессы, прежде всего на цены. Примером может служить рынок промышленных товаров, где продавцов очень много, каждый из них продает свой товар и изменение цены на товар одним продавцом совершенно не означает изменения цены другим продавцом, точно так же, как увеличение объема продаж одним продавцом не оказывает влияния на объемы продаж других, а следовательно, на общую равновесную цену на рынке;

б) всеми продавцами предлагаются для продажи одинаковые, идентичные по свойствам товары и услуги, так называемый **стандартизированный товар**, который не предполагает индивидуальных характеристик товара, особых товарных знаков и марок. Такая однородность товара устраняет наличие неценовой конкуренции, то есть конкуренции, основанной на базе различий качества товара, рекламы. Покупателю все равно у кого покупать, главное для него цена. Примером таких однородных, стандартизированных продуктов выступает хлеб, пшеница, определенные виды одежды, обуви;

в) все продавцы и покупатели обладают полным объемом рыночной информации (о ценах, товарах, спросе, предложении);

г) покупатели и продавцы могут свободно входить на рынок и покидать его в силу отсутствия каких-либо законодательных, финансовых, технологических ограничений, барьеров;

д) все материальные, финансовые и прочие ресурсы абсолютно мобильны, участники рынка могут свободно привлечь нужные ресурсы.

Таким образом, главным в рынке совершенной конкуренции является то обстоятельство, что цена здесь практически не зависит от желаний и действий отдельных субъектов, она устанавливается под воздействием спроса и предложения как бы сама

собой, «невидимой рукой» рынка. Поэтому подобные рынки называют «рынками получателей цен».

Если вдуматься в перечисленные выше признаки, то станет понятно, что рынок совершенной конкуренции — это в значительной мере теоретическая абстракция, модель; такого рынка в чистом виде нигде и никогда не существовало (на практике наиболее близки к нему рынки сельскохозяйственной продукции и ценных бумаг). В самом деле, затруднительно представить себе рынок, в котором товары абсолютно однородны, где всем доступна полная информация о конъюнктуре рынка. Вместе с тем любой реально функционирующий рынок содержит в себе элементы свободного. Поэтому рассмотрение рынка совершенной конкуренции необходимо для уяснения общих принципов действия рыночного механизма.

Следует различать понятия «конкурентный рынок» и «конкурентная борьба». Последняя означает способ активного поведения производителя или потребителя на рынке. Конкурентная борьба ведется с целью воздействия на условия продаж. А так как на рынке совершенной конкуренции условия продаж заданы, все его участники находятся в равноправном положении и никто из его участников не в состоянии повлиять на равновесную цену, то соревнование между ними возникает в стремлении продать больше своего товара по более низкой, «своей» цене при прочих равных условиях.

Продавец и стоящий за ним производитель товара могут улучшить свои позиции на подобном рынке лишь путем уменьшения затрат на производство продукции или ее качественного совершенствования, что равносильно продаже другого товара, переводу его в иной вид.

Производитель, снижающий издержки производства, обладает возможностью снизить цену, сохранив прибыль, получаемую при продаже каждой единицы товара. Благодаря снижению цены он увеличивает объем продаж и получаемую прибыль до тех пор, пока другие производители и продавцы такого товара также не снизят цену. Таким образом, благодаря свободной конкуренции на рынке достигается одновременный выигрыш производителя (продавца) и покупателя (потребителя), приобретающего товары по более низким ценам.

Поэтому в условиях рынка совершенной конкуренции объективно происходит перераспределение общественных ресурсов в пользу наиболее эффективно работающего. В этом принципиальное достоинство такого рынка.

Однако у высококонкурентного рынка есть и слабые стороны. Принцип неограниченного количества продавцов одного товара в известной мере адекватен незначительности капитала каждого из участников рынка. Следовательно, рынок совершенной конкуренции ставит препятствие концентрации капитала, без которой не удается создавать крупные производства, осуществлять научно-техническое развитие, реализовать масштабные проекты. Кроме того, как уже указывалось, практически не представляется возможным одновременно выполнить все условия, соблюсти критерии свободного рынка.

11.4. Частично или полностью монополизированные рынки

Большинство реально функционирующих рынков отличаются от идеальной модели совершенной конкуренции. Отдельные производители или их объединения в состоянии воздействовать на условия продажи, в частности на цены. Поэтому все

рынки несовершенной конкуренции называют «рынками делателей цен». Основным отличием их выступает степень монополизации.

На рынке монополистической конкуренции в значительной степени соблюдается принцип разнообразия товаров, производимых разными фирмами. Если эти товары способны к взаимозаменяемости, удовлетворению одних и тех же потребностей, то рыночная конкуренция возникает и в условиях ограниченного количества продавцов (производителей) и как бы переходит в конкуренцию между товарами, продуктами.

В наиболее общем виде монополистическая конкуренция представляет собой рыночную структуру, в которой относительно большое число продавцов (несколько десятков фирм) предлагает для продажи схожую, но не идентичную продукцию. При этом каждая из фирм, представленных на рынке монополистической конкуренции, может чувствовать себя относительно независимо, не придавая значения реакции других фирм. Примером такой отрасли может служить производство верхней одежды, обуви, парфюмерно-косметических товаров, книгоиздание, туризм.

В условиях монополистической конкуренции с дифференциацией продукта рычагом конкуренции становятся не только цены, но в той же степени и качество товара, предполагающее различие между одними и теми же товарами. На рынке монополистической конкуренции представлены, например, одежда, которая различается материалом, стилем, качеством работы; услуги торговли, связанные с продажей продукта в кредит, упаковкой, льготами постоянным покупателям. Продукты могут быть дифференцированы на основе размещения и доступности, примером тому мини-маркеты у станций метро и супермаркеты вдали от него. Соответственно на рынках монополистической конкуренции с дифференциацией товара разными считаются не только товары, отличающиеся по виду и назначению, но и качеством, рекламированием, организацией торговли, способами привлечения к ним покупателей.

Одним из преимуществ дифференцированности продукта является то, что, несмотря на наличие относительно большого числа фирм, производители в условиях монополистической конкуренции обладают ограниченной степенью контроля над ценами в силу того, что покупатели и продавцы не связаны стихийно, а покупатели своими предпочтениями определяют необходимость и цену той иной продукции. Таким образом, конкуренция основана не только на цене, но и на неценовых факторах, давая возможность говорить о большом размахе неценовой конкуренции.

И еще один штрих, характеризующий монополистическую конкуренцию, — легкость вступления в отрасль новых фирм, что практически приводит к невозможности тайного сговора между фирмами.

Наиболее типичен для современной рыночной экономики **олигополистический рынок** (от греческого oligos — немногие и poleo — продаю). Такой рынок обычно представлен несколькими относительно крупными и близкими по масштабу продаж и степени влияния участниками. Главный определяющий признак олигополии — немногочисленность, ограниченное число господствующих на рынке продавцов (производителей).

Хотя нет четкого количественного критерия олигополии, обычно число фирм на олигополистическом рынке не превышает десяти и колеблется в пределах от трех до десяти. Четыре крупнейшие корпорации в США выпускают 80% моющих средств, 90% сигарет, 70% швейных машин. Олигополистические признаки чаще всего отмечаются в автомобильной, фармацевтической, электронной, химической промышлен-

ности. В рамках олигополии понятие «крупный производитель» включает помимо собственно крупных компаний также фирмы, которые по размерам могут быть и не очень велики, но являются ведущими производителями в рамках специализированных производств или локально-территориальных рынков.

На олигополистическом рынке могут быть представлены как однородные, например сталь, уголь, алюминий, так и дифференцированные продукты (автомобили, моющие средства, электробытовые приборы).

На рынке, где господствуют несколько монопольных продавцов, фирм, каждый из его участников занимает весомое положение, так как на его долю приходится значительная часть продаж. Это, с одной стороны, дает возможность одной из фирм влиять на рынок в целом и на других его участников. Но с другой стороны, так как основная часть продаж приходится на остальные фирмы, то любой из олигополистов находится под существенным воздействием поведения остальных и вынужден учитывать эту зависимость. Поэтому ценовой диктат цен при олигополии ограничен.

Олигополистический рынок отличается от совершенного конкурентного рынка особенностями изменения цен. При совершенной конкуренции цены постоянно изменяются в зависимости от колебаний спроса и предложения. При олигополии же цены изменяются не так часто, а как правило, через большие промежутки времени и значительно. Олигополия часто проводит политику «лидерства в ценах», что подразумевает отказ от открытой ценовой конкуренции, когда входящие в олигополистическую отрасль фирмы, учитывая интересы всех, ориентируются на цены фирмы-лидера.

Основным моментом становится и наличие барьеров при вхождении в эту отрасль. Прежде всего им является величина фирмы, то есть для проникновения на такой рынок фирма должна быть достаточно крупной, выпускать значительное количество товара, иметь возможность снижения издержек. Для этого требуется большой первоначальный капитал, поэтому эффект масштаба является труднопреодолимым барьером для вступления в отрасль. Кроме того, в качестве барьеров выступают требования наличия патента, контроль над стратегическим сырьем, огромные затраты на рекламу.

Существование олигополии обусловлено тенденцией слияния нескольких небольших фирм, выпускающих однородную продукцию, приводящей к уменьшению количества фирм. Но малое количество фирм благоприятствует тайному сговору, имеющему место, когда фирмы достигают непосредственного или молчаливого согласия о фиксировании цены, дележе рынка, ограничении конкуренции. Тайное соглашение может быть по своей форме в виде картеля. Препятствиями для такого тайного сговора обычно становятся различия в спросе на товар и в издержках его производства и обращения. Когда издержки и спрос на продукцию различаются, то трудно договориться о цене, поэтому судьба сговора зависит от способности достичь компромисса. Чем больше фирм в отрасли, тем тяжелее им вступить в сговор, поэтому возможность сговора зависит от числа фирм. Сговору препятствует спад деловой активности, при котором каждая фирма пытается «перетянуть одеяло на себя». Наконец, тайному сговору в большинстве западных стран препятствует антитрестовское законодательство, в соответствии с которым государство осуществляет контроль за деятельностью фирм и в любой момент может разрушить противозаконный союз.

Существуют различные точки зрения на экономическую эффективность олигополии. Согласно одной, рыночная власть «фирм-гигантов» необходима для достижения быстрых темпов научно-технического прогресса: олигополии выпускают луч-

шую продукцию по более низким ценам, в сравнении с отраслью, представленной множеством мелких конкурирующих фирм. Согласно другой, более традиционной точке зрения, ценообразование и производство в условиях олигополии схожи с аналогичными результатами в условиях чистой монополии.

Рыночная **дуополия** есть частный случай олигополии, при котором количество фирм-продавцов (производителей), представленных на рынке, сокращается до двух. Выделение этой категории в особый тип обусловлено тем, что в данном случае каждой фирме принадлежит весьма значительная доля рынка, поэтому она приобретает уже не частичный, а полуограниченный контроль над рынком (продажами, ценами), что приближает дуополию к чистой, полной монополии.

Наибольшей монополизации рынок достигает в условиях **абсолютной или чистой монополии** (слово «монополия» происходит от греческого «monos polein» — «единственный продавец»), являющейся полярной противоположностью совершенной конкуренции. Абсолютно монополизированный рынок характеризуется следующими признаками:

а) товар на рынке продает единственный продавец, иначе говоря, отрасль представлена одной фирмой;

б) товар уникален в том смысле, что не имеет близких заменителей. Для покупателя это означает отсутствие альтернативы, так как он должен либо купить товар у монополиста, либо вынужден обойтись без этого товара;

в) продавец торгует только своим товаром;

г) продавец диктует цену рынку в силу полного контроля над ним. Этот факт предопределяет и место рекламы, которая в большей степени носит информационный характер, не предполагает больших затрат;

д) вступление в отрасль заблокировано.

Такой рынок по аналогии с идеальным конкурентным представляет абстракцию и практически в жизни не встречается, но он вполне может рассматриваться как модель, к которой приближаются высокомонополизированные рынки.

Итак, чистый монополист не имеет прямых конкурентов, и это отсутствие конкуренции в значительной степени объяснимо, если проанализировать существующие барьеры для вступления в отрасль. Подобными барьерами может быть все, что блокирует дополнительное вступление в отрасль фирм, а значит, и потенциальную конкуренцию. Ограничительные условия для вступления в отрасль многообразны, среди них можно выделить следующие:

1) эффект масштаба, обусловленный преимуществами крупного производства, заключающимися в более низких издержках. Кроме того, современная технология настолько сложна и капиталоемка, что эффективное малое производство попросту невозможно;

2) ограничение вступления в отрасль со стороны государства в виде необходимости наличия патентов и лицензий. Патентный контроль «помог» росту современных индустриальных гигантов, таких, как «Дюпон», «Дженерал моторс», «Рэнк ксерокс», и многих других. Лицензия дает возможность заниматься производством и реализацией применительно к данному виду деятельности. К таким ограничениям относится, например, лицензирование экспорта, монополия внешней торговли;

3) собственность на важнейшие виды сырья. Например, «Алюминиум компани оф Америка», которая удерживала свое монопольное положение на протяжении многих лет благодаря полному контролю над производством бокситов;

4) нечестная, недобросовестная конкуренция посредством давления на банки в целях ограничения кредитов конкурентам, переманивания ведущего персонала, опорочивание конкурентов.

На практике наиболее близки к модели рынка чистой монополии так называемые **естественные монополии**. Они складываются в тех сферах, где конкуренция затруднительна или вообще неприменима, так как продукт может быть произведен только одной фирмой. К таким естественным монополиям относятся большинство предприятий общественного, коммунального обслуживания, предоставляющих населению газ, электричество, тепловую энергию, предприятия водоснабжения, кабельное телевидение, средства транспорта. Почти все рынки подобных товаров и услуг *подлежат государственному регулированию*.

Помимо естественной монополии не исключено возникновение маломасштабной и временной монополии на продажу отдельных видов товаров и услуг, например продажа билетов на спортивные зрелища или концерты. Иногда монополия может быть обусловлена изоляцией рынка.

На первый взгляд при чистой монополии монополист обладает полной властью над ценами и объемом продаж. В действительности это не так. Во-первых, объем продаж определяется спросом, который не зависит от производителя (продавца). Во-вторых, возможна ситуация, когда монополисту выгоднее снижать устанавливаемые цены для того, чтобы увеличить объем продаж. Вместе с тем власть монополиста над рынком своих товаров весьма велика, и если это предметы первой необходимости, то он способен легко «поставить на колени» покупателя. К тому же компания, монополизировавшая рынок, утрачивает стимулы к научно-техническим инновациям, обюрократывается, в результате чего падает эффективность производства. Поэтому государство стремится препятствовать возникновению и существованию абсолютно монопольных рынков, за исключением естественной монополии, обусловленной природой реализуемого на рынке продукта или особыми правами его собственника, например автора произведения.

Для пояснения классификации рыночных структур с точки зрения соотношения конкуренции и монополии рассмотрим схему, приведенную на рис. 11.4.1. В ней представлены теоретически возможные и типичные варианты рыночной организации в

		Производители		
		много	несколько	один
Потребители	много	1. Совершенная конкуренция или монополистическая конкуренция	2. «Чистая» олигополия (дуополия)	3. «Чистая» монополия производителя
	несколько	4. Ограниченная монополия потребителя	5. Двусторонняя олигополия	6. Ограниченная олигополия производителя
	один	7. «Чистая» монополия потребителя (монопсония)	8. Ограниченная монопсония	9. Двусторонняя монополия

Рис. 11.4.1. **Схема классификации рыночных структур**

зависимости от численности и силы носителей (субъектов) спроса и предложения, то есть производителей и потребителей.

Опишем представленные в таблице сочетания.

1. Совершенная конкуренция при множестве продавцов и покупателей на практике встречается не очень часто, например в сфере розничной торговли товарами повседневного спроса. Монополистическая конкуренция отнесена с некоторой степенью условности к той же категории рынка. Хотя круг участников монополистической конкуренции не столь широк по сравнению с конкуренцией совершенной, все же он довольно значителен. И со стороны предложения, и со стороны спроса в рыночном процессе взаимодействует много субъектов, например в производстве одежды.

2. Распространенная форма организации на рынках потребительских товаров (автомобили, фототехника, бытовая электроника). Рыночная дуополия есть частный случай олигополии, при которой количество фирм-производителей сокращается до двух.

3. Если это не естественная монополия, то в наше время такая ситуация возникает обычно как временная «монополия различий». Одна фирма в стране или в мире может изготавливать недоступный (например, из-за патентного контроля) другим фирмам товар, пользующийся повышенным спросом. Примером может служить производство некогда модной ткани типа «болонья» фирмой «Дюпон».

4. Подобное сочетание многих производителей, продавцов с ограниченным числом потребителей распространено не очень широко. Например, дорогие рестораны, ведущие конкурентную борьбу за богатых, избранных клиентов.

5. Достаточно типичный случай олигополии, характеризуемый наличием нескольких продавцов и покупателей на рынке, широко распространен в сфере сбыта товаров производственного назначения.

6. Наличие одного производителя, удовлетворяющего спрос нескольких потребителей, возможно в редких, исключительных случаях. Например, в конце 60-х годов практически все специальное оборудование для печатания бумажных денег для казначейств различных стран мира поставлялось одной швейцарской фирмой «Джиори Де Ля Ри». На этом узком рынке объем поставок исчислялся несколькими десятками штук в год — каждая уникальная машина изготовлялась в строгом соответствии со спецификациями покупателя.

7. Сочетание на рынке множества продавцов с одним покупателем представляет скорее теоретическую ситуацию. Термин «монопсония» определяет господство на рынке единственного покупателя, имеющего в силу этого возможность диктовать цены рынку. К примеру, знаменитая фирма «Де Бирс» диктует условия покупки алмазов производителям этого товара в разных странах. Такая ситуация может складываться на рынке труда. Гипотетический пример — работа многих фермеров на единственную государственную организацию, осуществляющую скупку, переработку и экспорт мясо-молочной продукции.

8. На практике рынок нескольких продавцов и одного покупателя встречается не так уж редко, например при выполнении машиностроительными фирмами военных заказов, то есть работа на казну.

9. Рынок одного продавца и одного покупателя — в основном теоретический вариант. Примером могут быть случаи разовых поставок уникального оборудования по индивидуальному заказу.

Из схемы (рис. 11.4.1) видно, что на практике наблюдается преобладание олигополистической организации рынка, то есть сравнительно узкая группа производите-

лей работает на достаточно широкий круг потребителей. Подвиды такой организации в свою очередь зависят от степени дифференциации прочих равных условий, чем сильнее дифференциация продукта и соответствующая сегментация рынка, тем больше численность производителей и теснее их конкретная «ниша» на отраслевом рынке.

11.5. Регулируемые и нерегулируемые рынки

Различают рынки прямой, непосредственной продажи товаров потребителям и рынки косвенной, опосредованной продажи. В первом случае производитель (обладатель) товара передает его покупателю посредством прямого акта купли-продажи. Более распространена ситуация, когда между производителем и потребителем товара стоит третья сторона — **торговый посредник**. Зачастую наблюдается многоступенчатое посредничество, при котором между производителем и потребителем товара стоят несколько посредников.

Неразвитость рыночного сознания у большинства наших соотечественников — причина негативного отношения людей к торговому посредничеству. Между тем промежуточные торговые звенья между производителями и потребителями неизбежны, так как производителю чаще всего не под силу или невыгодно самому складировать, транспортировать, продавать товар, находить покупателя, информировать его, осуществлять торговое и послепродажное обслуживание. Одновременно и потребитель нередко предпочтет делегировать полномочия приобретения товара на рынке другому лицу, которое тоже становится посредником.

Отметим, что если упомянутые функции переданы производителем и потребителем посредникам, то лица, передавшие функции, вообще не фигурируют на рынке в явном виде и все рыночные операции выполняют посредники. Таким образом, рыночный процесс в терминах взаимодействия основных агентов продвижения товара от производителя к потребителю рисуется в виде цепочки «производитель — торговые посредники — потребитель».

В зависимости от характера воздействия государства в лице государственных органов на основных участников рыночного процесса и их взаимодействия на рынке различают три типа рынков: нерегулируемый, регулируемый (частично регулируемый) и централизованно управляемый.

Нерегулируемый рынок в «чистом» виде существовал лишь на ранней стадии возникновения обмена. Это стихийный рынок, на котором объемы продаж и цены формируются в результате прямых контактов, торга между участниками процесса купли-продажи. Практически отсутствует государственное вмешательство в рыночный процесс.

В современных условиях нерегулируемый рынок можно наблюдать лишь в известном приближении в виде «толкучек», «блошиных рынков», прочих локальных торговых сделок. В значительной степени нерегулируемы «теневые» или «черные», нелегальные рынки.

Противоположностью нерегулируемого является **централизованно управляемый рынок**, в котором все отношения находятся под наблюдением и контролем недремлющего государственного ока, предписывающего образ действий каждого субъекта рыночного процесса. Схематически этот вид рынка может быть представлен в следующем виде (рис. 11.5.1):

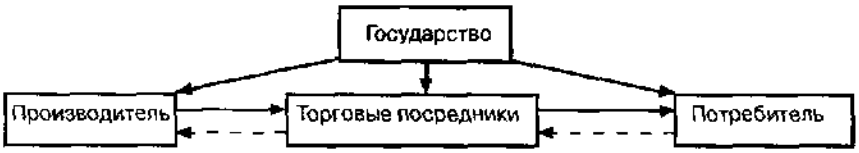


Рис. 11.5.1. **Схема централизированно управляемого рынка**

На централизованно управляемом рынке вопросы: «Что производить?», «Как производить?», «Для кого производить?» — решаются государственными органами, выдающими однонаправленные плановые или административно-распорядительские указания. На самом деле при такой системе рынок превращается в инструмент государственного распределения, в котором за покупателем частично сохранено лишь право принятия решения, когда и сколько покупать. Кроме того, торговые посредники и потребители могут выражать свои пожелания в форме предварительных заявок на производство и поставки продукции.

Централизованно управляемый рынок имеет место в условиях господства государственной собственности на основные средства рыночных структур и на товар. Рынок подменяется фактически государственной торговлей, практически целиком управляемой государственными органами.

В государствах с экономикой рыночного типа действуют **регулируемые рынки.** Схема такого рынка изображена на рис. 11.5.2.



Рис. 11.5.2. **Схема регулируемого рынка**

Рыночное регулирование подразумевает, что государство в лице законодательных и исполнительных органов устанавливает самые общие правила поведения участников рынка, чаще всего в виде «мягких» или «узких» ограничений, касающихся видов товаров, условий продажи, цен. Отношения между государством и агентами рыночного процесса приобретают двунаправленный характер, то есть возможно регулирование на основе договоров, соглашений, государственных заказов, контрактов. Для исключения диктата какого-либо субъекта рыночных отношений, в особенности производителя, государство использует антимонопольные меры.

Существование регулируемых рынков подобного типа связано с преобладанием в рыночном хозяйстве негосударственных форм собственности: частной, групповой, коллективной, акционерной. Поэтому возможности государственного вмешательства в экономику ограничиваются.

Отметим в заключение, что понятие «регулируемый рынок» рассматривается некоторыми авторами как соединение несочетаемого и потому лишенное смысла, ибо само слово «рынок» подразумевает саморегулирование на основе свободы действия рыночных механизмов, прежде всего конкуренции, спроса и предложения, цен. Однако рыночное саморегулирование не исключает государственного вмешательства

там, где оно целесообразно (более подробно об этом будет сказано далее). **Проблема на практике состоит в поиске оптимального сочетания рыночных механизмов и государственного регулирования.**

11.6. Зональные рынки

Одним из признаков классификации рынков могут быть его расположение, зона охвата рыночного пространства. Обычно чем больше зона действия рынка, тем масштабнее круг процессов, происходящих в его орбите.

Самым крупным и всеобъемлющим является мировой рынок, включающий сферу международного обмена. Под термином **«мировой рынок»** понимают любые товарообменные процессы между странами, связанные с куплей-продажей всего множества продукции, товаров, услуг, независимо от того, кто является агентом торговых операций. В составе мирового рынка выделяются секторы, ориентированные на определенный вид товара. Их именуют **мировыми товарными рынками**. Обычно рынок определенного вида товара принято называть мировым, если он обладает следующими признаками: а) участие в рынке многих стран; б) крупномасштабность сделок; в) регулярность товарообменных операций; г) ведение расчетов по торговым операциям в свободно конвертируемой валюте или международных расчетных средствах (СДР).

Совокупность рынков, действующих в пределах, внутри страны, обменных процессов и товарно-денежных отношений между участниками процессов на этих рынках именуют **внутренним** (национальным) рынком. Внутренний рынок образует сферу обращения национальной экономики, а точнее, ту ее часть, которая функционирует, видоизменяется, развивается согласно законам, правилам, нормам, распространяющим *свое действие на национальную экономику.*

В составе внутреннего и мирового рынков могут выделяться **региональные рынки**. О региональных рынках как самостоятельных структурных образованиях принято говорить, если наблюдается формирование достаточно масштабных, регулярно действующих территориальных рыночных образований с ярко выраженными региональными признаками. В то же время правомерно говорить о региональном рынке в том смысле, что зона его расположения есть определенная территория. Однако связывать понятие регионального рынка с административно-территориальным делением нежелательно и в известном смысле некорректно.

11.7. Различие рынков по видам и способам торговли

Рынок характеризуется не только количеством продавцов и видом продаваемых товаров. Разные рынки различаются способом, посредством которого товар поступает от производителя к продавцу и от продавца к покупателю, объемом единичных продаж, формами оплаты товара, а также степенью легализации рыночных процессов.

Рынок непосредственной продажи — это рынок, в котором продавец получает, приобретает товары и продает их за наличные деньги или иные платежные средства покупателю. Обычно такой вид продажи товаров мы наблюдаем в магазинах, ларьках, на продовольственных и вещевых рынках.

Продажа за безналичные (по безналичному расчету) имеет место, когда покупка оплачивается покупателем не непосредственно, а по перечислению. В этом случае

банк по поручению покупателя снимает с его счета деньги и переводит их на счет продавца. При этом надо определенным образом совместить во времени перевод денег и получение товара. Если продавец не доверяет покупателю, то он требует **предварительной оплаты**, то есть не отпускает товар до тех пор, пока не поступят деньги на его счет. С другой стороны, недоверчивый покупатель не склонен переводить деньги, пока не получит товар. Обычно продавец и покупатель находят компромиссное решение или заручаются взаимными обязательствами, зафиксированными в договоре, гарантийными письмами о поставках товаров и об их оплате.

В отдельных случаях продавец отправляет товар в адрес покупателя **наложенным платежом**. При такой форме продажи покупатель может получить товар, только выкупив его посредством перечисления оплаты продавцу. Естественно, что такая форма характерна для дистантных передач, когда покупатель и продавец разделены значительным расстоянием.

Продажа товаров в кредит широко распространена в странах с рыночной экономикой. Покупатель в данном случае приобретает товар в обмен на обязательство выплатить деньги целиком или отдельными частями позже в оговоренные обязательством сроки.

В редких случаях наблюдается **продажа товаров в залог** под личное имущество покупателя. Покупатель закладывает продавцу свои вещи и затем выкупает их, возвращая плату за товар, аналогично тому, как получают деньги за заклад вещей в ломбардах.

Предоставление товаров в прокат за определенную плату можно охарактеризовать как продажу товаров на определенное время пользования.

Наконец, возможна **товарообменная продажа**, при которой продавцы продают товар в обмен на другие товары. Мы знаем, что подобная купля-продажа называется бартерной.

По признаку объемов продаж различают оптовый и розничный рынки.

Рынок оптовой торговли — это купля и продажа товара в больших количествах, крупными партиями продавцами непосредственно у производителей или на торговых базах, через биржи, на ярмарках. Это выгодно, так как при оптовой закупке ниже цена, удобней и дешевле транспортировать товар от производителя к продавцу. Оптовые закупки позволяют создавать в магазинах, у продавцов необходимые запасы товаров.

Рынок розничной торговли представляет собой куплю-продажу единичных товаров, то есть в небольшом количестве по розничной цене конечному потребителю. Обычно в розницу продаются товары в магазинах, в торговых палатках, с рук, на продовольственных и вещевых рынках индивидуальными покупателями.

Предприятия-производители товаров могут иметь собственные торговые учреждения в виде, например, **фирменных магазинов** по продаже товаров данного предприятия, фирмы. Такие торговые учреждения образуют рынок, на котором производитель и продавец товара выступают в одном лице.

По степени легализации рыночных процессов различают легальный (открытый, узаконенный) и так называемый «черный» рынок. Последний возникает чаще всего либо как сфера подпольной торговли товарами, свободная продажа которых запрещена законом (наркотики, оружие, порнография), либо как область торговли любыми товарами, но при нарушении указанных правил и норм торговли (в неположенном месте, при отсутствии лицензий, неуплате сборов, налогов, пошлин). Во втором

случае правильнее говорить не о «черном», а о «теневом» рынке. Характерно, что теневой рынок вполне способен быть легитимным, то есть законопризнанным. Его существование зачастую имеет причиной простое нежелание участников рынка выносить на свет наличие рыночных отношений между ними.

11.8. Виды рынков по объектам

Наряду с определением степени монополизации как критерия и признака структуризации рынков не менее важным представляется разделение их по виду представленного на рынке товара, по объекту купли-продажи. Охарактеризуем разные виды рынков в зависимости от того, что на них продается и покупается, то есть по типу товара, являющегося объектом торговли. При этом будем иметь в виду, что рынок, рассматриваемый как место купли и продажи товаров, может совмещать в себе разные виды рынков. Так, в современном супермаркете можно купить самые разнообразные товары, поэтому его можно считать рынком рынков, состоящим из нескольких рынков, обычно выделяемых в виде отдельных секций. Вместе с тем выделение и самостоятельное рассмотрение рынка отдельного продукта или группы близких по роду и назначению товаров вовсе не требует, чтобы этот рынок был выгорожен, отделен физическими перегородками от рынка других товаров.

В целом рынки можно классифицировать следующим образом:

рынки потребительских товаров и услуг:

— рынок продовольственных товаров;

— рынок непродовольственных товаров;

— рынок услуг;

рынки факторов производства:

— рынок рабочей силы (рынок труда);

— рынок средств производства;

— рынок сырья;

рынки недвижимости:

— рынок жилья;

— рынок земли;

финансовый рынок:

— фондовый рынок;

— денежный рынок;

— фьючерсный рынок или рынок срочных контрактов;

информационный рынок;

— рынок духовно-интелектуального продукта.

На **рынке потребительских товаров** происходит купля-продажа предметов потребления. В качестве продавцов на этом рынке выступает производитель, поставляющий на рынок товары, в качестве потребителя — домашние хозяйства. Иногда на таком рынке покупателями могут быть предприятия, фирмы, государственные организации, приобретающие, например, машины, бытовую технику, канцелярские товары и т.д.

В зависимости от объектов продаж такой товарный рынок подразделяется на рынок продовольственных товаров и промышленных товаров. *Рынок продовольственных товаров*, или продовольственный рынок, как ясно из названия, предназначен для продажи продавцами и приобретения покупателями продуктов питания, продо-

вольствия. На этом рынке торгуют всем, чем питаются люди и животные, а также товарами, из которых приготавливается пища. С определенной степенью условности к рынку продовольственных товаров относят продажу табачных и винно-водочных изделий. Рынок продовольственных товаров может в свою очередь делиться на разные рынки: мясной, молочный, хлебный, рыбный, овощной.

Характерно, что даже в условиях советской системы хозяйствования, стремившейся подавить рыночные начала, относительно свободный рынок продовольствия существовал, но он назывался не просто рынком и тем более не частным рынком, а колхозным.

Рынок промышленных (непродовольственных) потребительских товаров предназначен для продажи обширной группы товаров народного потребления, включая одежду, обувь, головные уборы, предметы галантереи и парфюмерии, бытовые товары, предметы хозяйственного обихода, мебель, культтовары, книги и письменные принадлежности, лекарства, отдельные виды строительных материалов, транспортные средства личного и семейного пользования и другие товары аналогичного назначения. Рынок промышленных товаров, как и потребительский рынок, в целом можно подразделить на огромное количество рынков товаров по отраслевому признаку.

В централизованно управляемой советской экономике этот рынок был в значительной степени огосударствлен, рыночная свобода сохранилась лишь на вещевых рынках, так называемых толкучках, частично в комиссионной торговле да еще в не меньшей степени в форме индивидуальных служебно-домашних продаж на нелегальных «бытовых» рынках. Объемы таких продаж и виды продаваемых товаров были такими, что правомерно перенести на них модное на Западе название «блошиные рынки».

По мере перехода к рыночной экономике российский рынок промышленных товаров становится не только свободным, но и приобретает цивилизованное лицо.

Рынок услуг (бытовых, коммунальных, информационных) охватывает платные услуги по бытовому обслуживанию населения (прачечные, химчистки, парикмахерские, бани, транспортные услуги, услуги связи, охрана), коммунальные услуги (водоснабжение, теплоснабжение, энергоснабжение, газоснабжение жилищ, обслуживание лифтового хозяйства, поддержание нормального функционирования домов и квартир) и прилегающие к ним услуги по ремонту жилья, бытовой аппаратуры и на информационные услуги (справки, реклама, размножение информации, консультирование, нотариат, оповещение, подготовительное обучение). Наряду с перечисленными этот рынок включает множество других работ и услуг для населения.

Чаще всего субъектами этого рынка выступают предприятия и фирмы, производящие услуги, но велика роль государства в качестве заказчика, а иногда и продавца таких услуг, как образование, здравоохранение, оборона. Пользователями этих услуг выступают домашние хозяйства, фирмы, иногда само государство.

Характерно, что рынок услуг пустил глубокие корни еще в российской экономике советского периода. Не менее половины услуг, считавшихся государственными, бесплатными, были реально платными для их потребителей. Теневой рынок услуг процветал практически во всех сферах обслуживания, с ним вынуждены были смириться и власть предержащие и население. Поэтому переход к свободному рынку бытовых коммунальных услуг в России во многом означал лишь снятие с них полуфиктивного государственного «покрывала».

Услуги транспорта и связи в советской экономике традиционно находились в монопольном ведении государства, так что говорить о наличии свободного рынка

этих услуг не приходилось. Картина изменилась вначале в таксомоторном транспорте, затем в телефонном обслуживании. Постепенно рынок услуг транспорта и связи расширяет зону своего действия. Однако без демонополизации этих отраслей, разгосударствления их предприятий обширный рынок создать не представляется возможным.

Энергично происходит и становление рынка информационно-консультационных услуг, зародыши которого в виде торгово-посреднических услуг, дополнительного обучения, подготовки к поступлению в высшие учебные заведения существовали и в централизованной экономике советского типа.

Предмет особого внимания представляет распространение рыночных отношений и механизмов на виды деятельности, которые ранее было принято именовать услугами культуры, образования, здравоохранения. С современных позиций создание и распространение духовно-образовательного, социально-культурного продукта, включая поддержание здоровья, следует относить не к услугам, а к самостоятельной форме деятельности. Поэтому рынок подобных продуктов рассмотрен отдельно.

Рынок недвижимости охватывает в качестве объекта продаж недвижимость в виде прежде всего двух основных товаров — жилья и земли. *Рынок жилья* распространяет свое действие на жилые помещения. Купля-продажа жилья — относительно новое явление в бывшей советской экономике, где жилая площадь находилась в основном в государственной и кооперативной собственности и, следовательно, не могла свободно продаваться и покупаться. Существовали лишь обменный рынок и купля-продажа частных домов и квартир. Приватизация и переход к частной собственности значительно расширили возможности купли-продажи жилья, постепенно формируется и рынок жилой площади. Возникли организации, торгующие жильем, квартиры и дома стали объектом продажи на аукционах, биржах.

Рынок непроизводственных зданий и сооружений, имущественных ценностей, используемых в социально-культурной сфере, образует основу рынка недвижимости. Рынок недвижимости частично функционировал в российской экономике советского периода, однако в весьма ограниченных масштабах. Огромный спрос на здания, помещения, имущественные ценности, порождаемый созданием новых организационно-правовых и, в частности, предпринимательских структур наряду с приватизацией объектов государственной собственности, во многом способствовал созданию и расширению зоны действия подобных рынков в России.

Особой категорией рынка недвижимости выступает земля как объект личной собственности, приобретаемой домашними хозяйствами для непроизводственного назначения.

Рынок факторов производства предполагает куплю-продажу экономических ресурсов или факторов производства, которые делятся на первичные производственные факторы, представляемые домашними хозяйствами, такие, как земля (естественные ресурсы), капитал (инвестиционные ресурсы), труд, и промежуточные, представляемые предприятиями другим предприятиям (полуфабрикаты). Субъектами рынка факторов производства выступают производители, являющиеся покупателями факторов производства, и домохозяйства, выступающие продавцами. Определенное участие в этом рынке принимает государство. В основе функционирования такого рынка лежат те же принципы, что и в основе функционирования потребительских рынков, но с некоторыми оговорками, вызванными тем, что спрос на ресурсы, предъявляемый фирмами, зависит от спроса на конечные товары и услуги и

фактически как бы порождается им, поэтому спрос фирм на производственные факторы принято называть производным спросом.

Рынок земли, природных богатств, полезных ископаемых в российской экономике находится в стадии формирования, и его становление сопряжено с огромными трудностями. Земля и другие природные ресурсы в советской экономике вообще не рассматривались как объект купли-продажи, товарно-денежных отношений. В связи с этим практически отсутствовал ценовой механизм, не были выработаны способы установления цен на эти виды товаров, которые традиционно считались «бесплатными», не был налажен учет затрат, вкладываемых в землю и природные богатства, не составлен полный земельный кадастр, учитывающий относительную ценность разных земель. Кроме того, земля как объект, товар разнородна и делится на сельскохозяйственные угодья, пашню, зоны прокладки коммуникаций, зоны залегания полезных ископаемых, строительные площади под жилье и объекты, зоны отдыха. Для каждого из этих видов земельных ресурсов возможен свой рынок, свои цены, свой механизм ценообразования.

Образование рынка земли и природных богатств связано, как правил о, с необходимостью выработки и принятия правовых, законодательных основ, регулирующих деятельность такого рынка. Требуется также установление допустимых масштабов и форм купли-продажи уникальных по ценности и значимости ресурсов и факторов производства. Предмет особой заботы — мера допустимого проникновения на рынок земли и природных богатств иностранного капитала.

Такой фактор производства, как капитал (инвестиционные ресурсы), представляет собой, как известно из предыдущего изложения, средства производства, здания, сооружения, станки, оборудование. *Рынок средств производства* может быть назван рынком физического капитала, это исключительно обширный рынок, в сферу действия которого попадают все материально-технические объекты, участвующие в производстве прямо или косвенно. Поэтому он состоит из трех рынков. Это, во-первых, рынок купли-продажи производственных зданий и сооружений; во-вторых, рынок машин, технологического оборудования, приборов, аппаратов производственного назначения; в-третьих, рынок сырья, материалов, полуфабрикатов, энергии, из которых и посредством которых изготовляется продукция.

Если в советской централизованной экономике средства производства распределялись согласно плану и договорам между предприятиями, то в рыночной экономике они являются объектом свободной продажи. Торговля средствами производства имеет место в виде их прямой продажи предприятиями-изготовителями или собственниками, купли-продажи специальными торгово-закупочными или сбытовыми организациями, базами, продажи на ярмарках, аукционах, товарных биржах.

Рынок рабочей силы — это свободная продажа каждым трудоспособным человеком своих трудовых возможностей и свободный наем работников. Такой рынок корректнее называть рынком труда и рабочих мест. Обладатель рабочей силы, то есть способности к труду, использует на рынке труда право продажи рабочей силы по рыночной цене с закреплением акта купли-продажи в трудовом контракте между нанимателем и наемным работником. В наиболее явной форме рынок рабочей силы проявляется в виде бирж труда. В то же время отдел кадров (служба управления персоналом) любого предприятия, принимающий людей на работу, представляет небольшой рынок труда, рабочей силы. Можно считать, что рынок труда есть любое место, где покупается рабочая сила и продаются рабочие места. Это исключительно специ-

фический рынок, отличающийся от других не только видом товара, но и особой формой его предоставления покупателю и оплаты, продолжительностью акта купли-продажи.

Важным экономическим ресурсом, от которого зависит конкурентоспособность и эффективность производства, являются инновации. Поэтому с некоторой степенью условности отнесем к рынку факторов производства *рынок инноваций*. Это специфическая область купли-продажи, в которой объектом торговли являются технические и социально-экономические новшества, рационализаторские предложения, изобретения, патенты, технологические нововведения. Иногда все эти объекты объединяют под единым названием «ноу-хау», то есть достижения научно-технического прогресса. Инновации — особый товар и по содержанию, и по стоимости, и по характеру собственности, что накладывает отпечаток на зону и способы действия рынка инноваций. Формы купли-продажи инновационного продукта во многом находятся в стадии становления. Частью рынка инноваций является рынок патентов и лицензий.

Финансовый рынок отражает спрос и предложение финансовых средств, то есть денег, валюты, акций, облигаций и других ценных бумаг. На рынках такого типа одни деньги и денежные средства продаются за другие. С одной стороны, «сегодняшние» деньги продаются и покупаются в обмен на «завтрашние», то есть в долг, в кредит, и в этом плане стоит говорить о рынке ссудных капиталов или денежном рынке. С другой стороны, валюта одного государства передается в обмен на валюту другого — это валютный рынок. И наконец, ценные бумаги в виде акций, облигаций, векселей, ваучеров, лотерейных билетов продаются и покупаются за деньги. Это рынок ценных бумаг, именуемый еще фондовым. Объективной предпосылкой существования финансового рынка является несовпадение потребности в финансовых ресурсах у того или иного субъекта с наличием собственных источников удовлетворения его потребности. Агентами, участниками финансового рынка выступают банки, фондовые биржи, валютные биржи, пункты покупки и продажи ценных бумаг и валюты. Финансовый рынок — не просто обменный, позволяющий покупать и продавать денежные средства, он призван обслуживать товарные рынки и рынок услуг, формировать и обеспечивать товарно-денежные отношения во всем многообразии их проявлений.

Рынок ценных бумаг, иначе говоря, фондовый рынок является основной частью финансового рынка и представляет собой форму купли-продажи ценных бумаг. Он подразделяется на **первичный рынок**, где происходит размещение новых выпусков ценных бумаг, и **вторичный**, предполагающий перепродажу ценных бумаг. Субъектами первичного рынка выступают инвесторы, сберегатели в лице государства, фирм, населения и эмитенты (продавцы). На вторичном рынке основным дополнительным субъектом выступает посредник — дилер или брокер фирмы. Организационной структурой такого рынка выступает фондовая биржа, хотя некоторая часть продаж, а соответственно и покупок ценных бумаг совершается на внебиржевом рынке.

Рынок ссудных капиталов представлен в виде продавцов (банков) и покупателей (фирм, населения, государства) кредита. В то же время в качестве продавцов могут выступать население, фирмы, государство, предлагающие свободные денежные средства продавцу в лице банка.

Денежный рынок — это рынок купли-продажи краткосрочных взаимных ссуд финансовых учреждений. Основными элементами денежного рынка выступают спрос на деньги и предложение денег. Этими факторами определяется цена ссудного де-

нежного капитала, которым торгуют на денежном рынке. Субъектами этого рынка выступают, с одной стороны, в качестве продавца центральный банк, с другой стороны — предприятия, граждане или государство как покупатели. Особенностью денежного рынка является тот факт, что сделки, происходящие на этом рынке, опосредуются коммерческими банками. Именно они выступают в качестве покупателей от лица предприятий, населения, и в качестве продавцов — от лица центрального банка, когда предлагают деньги на рынке непосредственным покупателям. Абстрагируясь от посредника, можно сказать, что спрос на деньги формируют экономические агенты. Население и предприятия ощущают постоянную потребность в деньгах. Населению они нужны для приобретения потребительских товаров, предприятиям — для расширения производства, приобретения факторов производства. В силу этого можно сказать, что номинальный спрос на деньги — это то количество денег, которое население или фирмы хотели бы иметь. Спрос на деньги зависит прежде всего от уровня цен на товары, причем зависимость эта прямая. При увеличении уровня цен потребность в деньгах при прочих равных условиях возрастет, так как теперь, чтобы оплатить ту же покупку, нужно иметь большее количество денег, и, наоборот, при снижении цен спрос на деньги падает. В связи с этим принято говорить о реальном спросе на деньги, то есть спросе, очищенном от инфляции, реальный спрос на деньги — это величина денег, исчисленная с учетом их покупательной способности.

Население и предприятия используют свои деньги не только на приобретение товаров, услуг, факторов производства, но и на сбережения. В условиях инфляции они предпочитают хранить деньги не в наличных денежных средствах, а вкладывать в коммерческие банки с целью получения процента, который поможет не только сохранить деньги, но и получить прибыль. Выбор способа размещения денег — либо употребить их на покупку товаров, либо вложить в банк — определяется выгодностью, величиной дохода. Если банковский процент обещает высокую прибыль, то люди предпочтут положить деньги в банк, изъяв их из обращения. В противном случае — изъять из банка и приобрести товары. Таким образом, спрос на деньги тем выше, чем ниже ставка процента, и наоборот.

Спрос на деньги определяется, как показано, расходами на приобретение товаров, но расходы в свою очередь зависят от доходов: чем выше доходы, тем выше уровень расходов, то есть при увеличении реальных доходов спрос на деньги увеличивается, а при уменьшении доходов спрос уменьшается. Иначе говоря, спрос на деньги, предъявляемый экономическими агентами, распадается на необходимость в деньгах для покупки товаров и для приобретения финансовых активов (вклады в банках, ценные бумаги), приносящих прибыль (более подробно об этом сказано в главе 12). В целом же говорят о совокупном спросе.

Вторым элементом денежного рынка выступает предложение денег, которое представляет собой количество денег, предлагаемое на денежном рынке. Предложение денег осуществляется государством в лице центрального банка. В экономике, использующей товарные деньги, предложение денег определяется запасом соответствующего товара, а в экономике, использующей бумажные деньги, предложение регулируется государством: государство обладает монополией на выпуск денег. Предложение денег — такой же инструмент государственной политики, как уровень налогообложения и государственные закупки. Функции регулирования предложения денег государство частично делегирует центральным банкам. Регулирование размеров денежной массы есть объект денежной политики. Равновесие на денежном рынке означает

равенство количества предлагаемых денежных средств тому количеству денег, которое способны и желают иметь у себя население и предприятия.

Рынки срочных контрактов, или фьючерсные рынки, представляют собой важнейший инструмент решения проблемы неопределенности цен и выступают как форма купли-продажи срочных контрактов. Фьючерсные рынки получили развитие в конце 70 — начале 80-х годов XIX века. Вначале появились фьючерсные рынки сельскохозяйственной продукции, когда продавцы заключали сделки на продажу будущих товаров в надежде получить реального клиента и застраховаться от снижения цен, которое неминуемо могло бы произойти в результате увеличения предложения продукции осенью. Впоследствии такие сделки начинают производиться и по другим товарам. В результате товарные рынки начинают делиться на рынки срочных контрактов и обычные рынки товаров.

Дальнейшее развитие фьючерсных рынков приводит к появлению финансовых фьючерсных рынков, где объектами купли-продажи выступают контракты на покупку-продажу векселей, облигаций, фондовых индексов. Особое развитие получает рынок валютных фьючерсов, сформировавшийся в середине XX века в условиях золотодолларового стандарта. Необходимость в таком рынке остро проявилась после 70-х годов XX века, когда курс валюты перестал быть стабильным и изменяется в зависимости от состояния экономики той или иной страны. Основными субъектами данного рынка выступают **хеджеры**, покупатели и продавцы того или иного товара, стремящиеся застраховать себя от снижения или повышения цен, и **спекулянты**, занимающиеся «игрой» на повышение и понижение цен, что дает возможность получения прибыли.

Сроки сделок на фьючерсных рынках довольно продолжительны и колеблются от 2 дней до 1,5–2 лет. Рынки фьючерсные или рынки срочных контрактов делятся на биржевой рынок и внебиржевой. **Биржевой рынок** — это совокупность сделок, совершаемых на фондовых и фьючерсных биржах, а также в фондовых и фьючерсных отделах товарных и валютных бирж. Биржа выступает наиболее организованным рынком, что проявляется в наличии механизма эффективных гарантий, допуска к торговле контрактами только высоколиквидных контрактов. **Внебиржевой рынок** — сделки со срочными контрактами на различные активы, проходящие вне биржи. Он менее организован и получил на Западе название «уличного» рынка. Одной из проблем внебиржевого рынка является проблема обеспечения гарантии платежей, которая частично решается использованием биржевого механизма при получении гарантий по сделкам, привлечением страхового механизма. Внебиржевой рынок в отличие от биржевого свободен от биржевых стандартов и ограничений, допускает включение в контракт любых дополнительных условий.

Рынки срочных контрактов включают товарный рынок срочных контрактов, валютный рынок срочных контрактов, рынок срочных контрактов на ценные бумаги, рынок срочных контрактов по процентным ставкам, рынок срочных контрактов на фондовый индекс.

Функционирование рынка товарных срочных контрактов проявляется в сведении в одном месте потребителя и производителя с тем, чтобы они договорились о той цене, по которой определенные товары перейдут из рук в руки в определенные сроки в будущем. Основным продуктом продажи на таких рынках выступают фьючерсные и форвардные контракты на поставку товаров. Товарные рынки не претерпели большого изменения с тех пор, как образовались первые товарные биржи в Чикаго и Лондоне.

Первые рынки валютных контрактов начали действовать в 1982 году на Европейском опционном рынке в Амстердаме и на Филадельфийской бирже. Первый в России рынок валютных контрактов был создан в 1992 году на Московской товарной бирже (МТБ). В настоящее время торговля валютными контрактами ведется как на крупнейших международных биржах, так и на свободном рынке в банковской системе. Предметом купли-продажи на таких рынках выступают контракты на поставку валюты в будущем по заранее оговоренной цене. Это чрезвычайно распространенный вид сделок. Особенностью субъектов этого рынка является то, что экспортеры и импортеры продуктов и услуг стремятся за счет хеджирования защитить себя от потерь при переводе заработанной валюты в национальную либо не допустить переплаты при расчетах за будущие поставки, договоры по которым заключены ранее. Спекулянты лишь играют на «повышение» или «понижение» курса валюты. Продажа валютных контрактов не отличается от продажи товарных контрактов.

Объектом сделок на рынке срочных контрактов на ценные бумаги выступают пакеты ценных бумаг, которые включены в листинг, то есть отвечают требованиям министерства финансов. Особенностью продаж является продажа ценных бумаг без покрытия, что дает широкую сферу для реализации спекулятивных интересов.

На рынке срочных контрактов по процентным ставкам в качестве объекта выступают срочные контракты на приобретение и продажу долговых обязательств, облигаций и векселей. Особая роль на этом рынке принадлежит институциональным инвесторам, поскольку такие операции являются капиталоемкими. Цель участия на таких рынках — спекуляция на движении процентных ставок и страхование от риска, связанного с изменением ставки процента.

Рынок срочных контрактов по биржевым индексам — новая быстроразвивающаяся область финансовых операций, которая появилась на биржах в США в 1982 году. Объектом купли-продажи выступают фьючерсы по биржевым индексам, особенно по индексу S&P-500. В общих чертах фьючерсы по биржевым индексам — это твердое обязательство заключившего этот контракт инвестора осуществить покупку или продажу, урегулированную взаимными расчетами. Технология индексных сделок основывается на том, что положительные или отрицательные изменения величин индексов умножаются на денежный коэффициент. Полученная сумма выплачивается одной из участвующих сторон другой стороне. Такие контракты заведомо не предполагают каких-либо поставок активов, сделка закрывается только через систему оплаты разницы, образовавшейся в результате изменения индекса. Такой рынок предполагает наличие обширного первичного и вторичного рынков. Фьючерсы на фондовый индекс дают возможность достижения перегруппировки портфеля без покупки и продажи активов. Механизм хеджирования и спекулятивных сделок на подобном рынке стандартен.

Информационный рынок представляется целесообразным выделить особо. Товаром на подобном рынке выступает специфический продукт — информация, значение которой в производстве и общественной жизни чрезвычайно возросло за последние десятилетия. Информационный продукт, понимаемый в широком смысле слова, включает в себя массивы деловой, коммерческой, научной, культурной и иной информации. Такой рынок динамично развивается во многих странах, в России же он находится в стадии формирования. Началом создания такого рынка можно считать появление компаний, специализирующихся исключительно на информационном обслуживании, в том числе через Интернет.

Рынок духовного, интеллектуального продукта распространяет свое действие на знания, культурные ценности, информацию, произведения искусства. По сути рассмотренный выше рынок инноваций есть часть более обширного рынка интеллектуального продукта, творений человеческой мысли.

Конечно, не все духовные ценности являются объектом купли-продажи, рыночных отношений и поступают к потребителю в результате приобретения по рыночной цене. Однако даже музейные ценности продаются, существуют выставки-продажи картин, скульптур. Книги продаются и покупаются повсеместно. Так что рынок интеллектуального продукта — объективная реальность.

К рынку интеллектуального продукта следует отнести куплю-продажу услуг культуры, образования, здравоохранения, а также любого информационного продукта, возникающего в результате духовной деятельности.

Естественно, что все перечисленные типы рынков по функциональному признаку не существуют обособленно, они взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Нарушение равновесия на одном из них может отразиться на остальных и на экономике страны в целом.

11.9. Инфраструктура рынка

Термин «инфраструктура» в общем смысле обозначает комплекс отраслей, обслуживающих производственную и социальную сферу народного хозяйства.

Рынок, будучи формой взаимоотношений между отдельными обособленными хозяйственными субъектами, имеет свою специфичную инфраструктуру. Для обеспечения нормального режима функционирования рынка необходимо существование ряда подсистем, служб, предприятий, опосредствующих рыночные сделки. Так, на рынках товаров и услуг распространены товарные биржи, многочисленные фирмы, занимающиеся посреднической деятельностью, маркетинговые, консалтинговые, аудиторские организации. На финансовых рынках широко представлены валютные, фондовые биржи; для обслуживания ресурсных рынков существуют сырьевые биржи, а также биржи труда. Виды бирж и их устройство рассмотрены более подробно в главе 15.

Предметом более детального рассмотрения станут далее и такие элементы инфраструктуры современного рынка, как денежно-кредитная система и банки, налоговая и таможенная система, система страхования хозяйственных рисков. К рыночной инфраструктуре относятся также торговые палаты, ассоциации предпринимателей и деловых кругов, общественные и государственные фонды содействия развитию бизнеса, рекламные агентства, коммерческие выставочные комплексы, центры по предоставлению информационных услуг, развитию информационных технологий и средств деловой коммуникации, система высшего и среднего экономического образования.

Рыночная инфраструктура облегчает осуществление товарообменных операций, юридический и экономический контроль над ними, повышает их оперативность и эффективность, предоставляет информационное обеспечение. Конкретная конфигурация инфраструктуры зависит от типа и вида рынка.

Все перечисленные элементы рыночной инфраструктуры переживают в России период становления и развития. В недалеком прошлом инфраструктура товарных рынков в стране была фактически заменена централизованным натуральным рас-

пределением материальных ресурсов. Тем самым были блокированы каналы передачи коммерческой информации, подорваны стимулы к эффективному использованию ресурсов, хронической болезнью стал товарный дефицит. Ведь именно рыночная инфраструктура улавливает сигналы, идущие от потребностей и спроса, обеспечивает восприятие этих импульсов производителями и адекватную реакцию на них, связывает производителей и потребителей в единый хозяйственный процесс.

Глава 12
ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

12.1. Природа и сущность денег

Казалось бы, каждый человек с детских лет знает, что такое деньги, зачем они нужны и какую роль играют в экономике и жизни. Между тем исчерпывающе ответить на вопрос «Что же такое деньги?» затрудняются не только люди, далекие от экономической науки, но и видные ученые-экономисты.

Раскрывая учебники по экономике и даже классические труды ученых с мировым именем, пытливый человек, изучающий экономику, заметит, что чем выше статус автора в экономической науке, тем менее он склонен давать точное, исчерпывающее определение этого несомненно краеугольного экономического понятия.

Более того, следует воздать должное мужеству корифеев экономической науки, отваживающихся на определения типа: «Деньги — это то, что они есть на самом деле», «Деньги — это то, что они выполняют», «Деньги — это не то, что уже существует в природе, а то, чему мы придаем численную величину с помощью обусловленной процедуры», «Деньги есть временное вместилище покупательной силы». Оригинально высказался о деньгах Адам Смит, подчеркнувший, что мы используем деньги, освобождаясь от них, то есть это универсальный вид вещи, которую человек способен использовать, только отдав ее другим людям, тогда как другие виды вещей используются людьми посредством приобретения, присвоения.

Чаще всего сущность денег характеризуют посредством перечисления выполняемых ими функций.

С этих позиций в большинстве учебников по экономике и финансам деньги определяются как любой товар, представляющий средства обращения (оплаты других товаров и услуг), счетную единицу (измерение стоимости) и средства сохранения (накопления) богатства. Иногда деньгам приписывают не три, а целых пять функций: средства обращения (обмена), средства платежа, средства накопления, меры стоимости, меры отложенных платежей. В ряде случаев деньгам приписывают еще одну функцию, а точнее, роль — мировых денег.

Рассмотрим отдельные функции денег более подробно.

Первичная и основная функция денег — быть **средством обращения**, с помощью которого осуществляется обмен товарами и услугами между людьми, предприятиями, странами. Как средство обращения деньги помогают заменить натуральный обмен товарами по схеме «товар—товар» на обмен по схеме «товар—деньги—товар». Казалось бы, вторая схема сложнее. В известной степени это так и есть, но она более универсальна, а когда обмен приобретает массовый характер, охватывает множество разнородных товаров, то вторая схема обмена оказывается намного удобней и оперативней первой.

Обменивая свой товар вначале на универсальный товар в виде денег посредством его продажи, вы избегаете необходимости искать тех редких обладателей нужного вам товара, которые согласятся на прямой обмен. В то же время вы получаете в виде оплаты за свой товар универсальное средство приобретения, покупки любых других товаров. Имеется в виду последующий вторичный обмен вырученных от продажи

первого товара денег на любой интересующий вас другой товар. При этом, что именно купить на вырученные от первой продажи деньги, вы сможете решить после получения денег, что также намного удобней прямого обмена, когда решение приходится принимать в ходе обмена или даже до него.

Тем самым деньги намного облегчают куплю-продажу товаров, проведение торговых операций. Употребление денег в качестве единого всеобщего средства обращения, используемого как продавцами, так и покупателями, служит определяющим условием эффективного осуществления товарообменных операций, что приносит выгоду в виде экономии времени и расширения возможностей обмена как продавцам, так и покупателям.

Функция денег как средства обращения предполагает осуществление денежного обмена в момент совершения сделки. Однако с развитием экономических отношений момент предоставления товаров и оплата их перестали совпадать во времени, что привело к появлению новой функции денег как **средства платежа**, означающей покупку с последующей оплатой. Примером выполнения деньгами этой функции является предоставление товаров в кредит, оплата штрафов, авансовых платежей и т.д. Во многих случаях оплата и получение товаров разделены во времени столь значительными промежутками, что такую операцию можно назвать обменом лишь с определенной степенью условности. В результате появления данной функции преобразовались и сами деньги, превратившись из бумажных денег в кредитные деньги (чеки, банкноты, векселя), которые опосредовали денежное обращение товаров и услуг, разделенное во времени. Наличие в обращении в современной денежной системе исключительно кредитных денег позволяет с уверенностью констатировать, что деньги, выполняя функцию средства обращения, выполняют и функцию средства платежа, что говорит об идентификации и слиянии этих функций.

Далее, целесообразно выделить функцию денег как **единицы счета, средства измерения** или, как часто ее называют, меры стоимости. Измерение и сопоставление количества товаров может производиться в физических величинах. Однако такой способ измерения в большинстве случаев оказывается крайне неудобным, так как различные товары имеют разные физические единицы измерения (вес, объем, длина, площадь, штучный счет), что не дает возможности их количественного сопоставления и единого измерения. Деньги, будучи товаром особого рода, обладали в условиях золотого стандарта определенной стоимостью, которая складывалась из затрат на производство золотых денег. Именно это давало возможность измерить, сосчитать, учесть количество различных товаров в одних и тех же денежных единицах с помощью меновых пропорций, явившихся основой для формирования цены. Впоследствии, когда золото ушло из обращения и деньги стали кредитными деньгами, они утратили стоимость, присущую золотым деньгам, и стали обладать представительной стоимостью. Величина последней для денежной массы определяется законом денежного обращения, что дает деньгам возможность оставаться **знаками стоимости** реализуемых товаров и услуг. Отсюда и вытекает функция денег как меры стоимости всех товаров.

Понятно, что денежные единицы разных стран отличаются друг от друга и потому могут рассматриваться как универсальное средство только в пределах зоны действия данной денежной единицы и использующей ее денежной системы, либо приходится устанавливать пропорции обмена разных денежных единиц, то есть курсы валют, что обычно и делается. Так или иначе, но денежные единицы представляют самый

удобный **масштаб для соизмерения** товарных, меновых стоимостей разнородных видов продукции, товаров, благ, услуг. Благодаря деньгам возникает уникальная возможность измерения и сопоставления товаров, что является первейшим условием соблюдения эквивалентности обмена.

Особое значение в условиях современной денежной системы придается **функции накопления** или **сохранения стоимости,** которая претерпела значительные изменения в ходе исторического развития. В свое время экономисты-теоретики считали ее основной качественной характеристикой денег, позволяющей провести четкую грань между деньгами и не деньгами, наделяя этой функцией только металлические деньги, тогда как бумажные деньги, по их мнению, могут выполнять задачу сохранения стоимости очень плохо. Впоследствии этой функции стали придавать несколько иное значение, рассматривая ее не только как функцию сохранения стоимости, но и как потенциальный канал для **тезаврации**, образования сокровищ, или **средства сбережений.**

Один из фундаментальных принципов классической модели гласит, что «деньги — это средства сохранения стоимости, временное вместилище покупательной силы». Ведь если всмотреться в сущность самой функции, то мы увидим, что деньги, уходя из обращения, не перестают быть деньгами и вновь возвращаются в обращение, не теряя при этом покупательной способности, в отличие от другого товара. Вопрос состоит в том, насколько полно деньги сохраняют стоимость. В условиях низких темпов инфляции такие потери незначительны, при высоких темпах инфляции и в условиях длительного периода хранения деньги практически сохраняют лишь часть стоимости. Поэтому в некоторых экономических моделях, например у Д.Хикса, деньги выступают как функция сохранения стоимости в течение дня. В силу этого свойства денег экономические агенты накапливают деньги, сохраняя стоимость, что и получило название накопления денег или сбережений.

Современное состояние функции характеризуется тем, что сохранять стоимость деньгам помогает широко распространенная кредитная система. Экономические агенты не считают в настоящее время необходимым хранить деньги в наличной форме, а предпочитают помещать их в прибыльные активы, такие, как депозиты (вклады) в банках, ценные бумаги (акции и облигации), приносящие их владельцам определенное возмещение утерянной стоимости. Поэтому с точки зрения данной функции деньги — это актив, нечто хранимое на протяжении времени, но отличающееся от подлинных потребительских товаров, измеряющееся как запас, а не как поток. Особенностью функции накопления является и то, что она выступает как форма **образования сокровищ**, когда экономические агенты обращаются к золоту (накапливая его) или к эстетической форме сокровищ, таких, как покупка картин, драгоценностей, антиквариата, пытаясь сохранить стоимость обесценивающихся бумажных денег в условиях значительной инфляции.

Сущность функции денег как средства накопления характеризуется способностью воздействия на денежное обращение, увеличивая его (когда осуществляется приток денег из сокровища в обращение) или уменьшая его (когда осуществляется отток денег из обращения в сокровища). Причем такое высвобождение не является постоянным, оно зависит от многих конъюнктурных факторов, и в первую очередь — от развития экономики, необходимости и достаточности денег в обращении. Прослеживается тенденция, согласно которой при благоприятном развитии экономики происходит сокращение накопления. Рост доходов, благоприятные перспективы разви-

тия стимулируют личное потребление, ослабляя мотивы сбережений на случай непредвиденных обстоятельств, в результате чего деньги уходят в обращение. При перепроизводстве товаров происходит отток денег из обращения и превращение их в накопление.

В условиях развитого государственного регулирования данная роль функции сбережения постепенно уменьшается и на первый план выдвигается способность денег служить источником для инвестиций, осуществляющихся посредством кредитной системы. Благодаря развитию безналичного оборота практически все накопленные деньги в кредитной системе поступают производителям в качестве кредита и используются для расширения производства, что дает основания в некоторых моделях экономики (например, классической) считать, что инвестиции равны сбережениям.

Деньги могут служить **мерой отложенных платежей**, если в них выражена сумма долга, который надлежит вернуть с учетом процентов, либо другие обязательства, будущие выплаты в денежной форме. Чаще всего эта функция не обособляется, а рассматривается как составная часть функции денег как средства платежа.

Когда говорят о функции денег данной страны как **мировых денег**, то имеется в виду возможность их использования для международных расчетов. Чаще всего деньги страны выступают в роли мировых денег, когда они представляют твердую, конвертируемую валюту.

Традиционно мировыми деньгами выступало золото как всеобщий эквивалент для расчетов вначале отдельных рынков, а затем стран. Такая ситуация просуществовала вплоть до 1944 года, когда в результате решений Бреттон-Вудской конференции пошатнулся монополизм золота и оно вынуждено было сосуществовать наряду с долларом США, в качестве резервной валюты для расчетов стран — членов созданного на этой же конференции Международного валютного фонда (МВФ). Доллару присваивались те же функции и нормы международных расчетов, что и золоту. Появилась, образно говоря, своеобразная, как бы биметаллическая система, приводящая в конечном счете, как известно, к вытеснению и замене одних денег другими. К началу 70-х годов XX века накопившиеся противоречия в денежной системе, прежде всего США, привели к массовому «бегству» от доллара к золоту, что побудило рост рыночной цены золота в долларах. Несмотря на фиксированную официальную цену в 35 долларов за тройскую унцию золота, рыночная цена золота в 1972 году составила 58 долларов за унцию, а в 1974 году — 159,3 доллара за унцию.

Такое положение на валютном рынке привело к необходимости разрешения кризисной ситуации. В 1975 году состоялась Ямайская конференция, которая провозгласила окончательный уход золота из международного обращения. Основной валютой по решению конференции становились кредитные деньги, так называемые специальные права заимствования (SDR — Special Drawing Rights), в качестве же резервных валют были объявлены наряду с долларом США немецкая марка, французский франк, английский фунт стерлингов. МВФ распродал свой золотой запас, а все страны — члены МВФ получили эквивалентную долю в СДР. Но в 1975 году золото еще сохраняло свои позиции как масштаб цен, как мера стоимости. СДР приравнивались к золоту и как средства образования сокровищ в силу того, что страны, выкупив золото у МВФ, пополнили им свои валютные резервы. Таким образом, в настоящее время функцию мировых денег играют кредитные деньги СДР, а в странах Европейского сообщества — общеевропейская денежная единица ЕВРО. В качестве резервных валют выступают банкноты США, Англии, Франции, Германии, Японии.

Хотя все перечисленные функции денег трудно объединить в одну, все же напрашивается следующее функциональное определение: **«Деньги есть универсальный товар, обмениваемый на любые продаваемые товары и услуги и пригодный для расчетов и платежей»**.

Сущность денег выявляется также посредством рассмотрения их особых свойств. Деньгам (в основном в их натуральной, наличной форме) должны быть присущи следующие качества:

неподдельность, заключающаяся в сложности изготовления фальшивых денег;

удобство пользования, достигаемое за счет портативности, различаемости, узнаваемости денежных знаков;

износостойкость, позволяющая использовать деньги в течение продолжительного времени;

делимость, проявляющаяся в способности денежных единиц делиться на части, что создает возможность размена крупных денег на мелкие;

однородность, выражающаяся в том, что деньги одного и того же достоинства должны обладать равной покупательной способностью вне зависимости от формы, в которой они представлены (бумажные, никелевые, золотые монеты).

12.2. Денежная история

Деньги даже в их первичной, товарной форме зародились позднее обмена. До тех пор пока люди вели чисто натуральное хозяйство в масштабах племени или семьи, сами обеспечивали себя всем необходимым, обходились без посредства обмена, деньги им были не нужны. Человек того периода даже не подозревал, что придет время, когда утверждение «всюду деньги, деньги, деньги, всюду деньги, господа» будет отражать одну из наиболее ярких реалий повседневной жизни.

Разделение труда наряду с развитием производительной силы человека, резко расширившим диапазон добываемых им благ, породили потребность в обмене продуктами труда. Первоначально это был простой натуральный обмен одной вещи на другую, который в небольших масштабах сохранился до сих пор и известен под названием «бартер». В таком товарообменном акте продажа одного товара была неизменно сопряжена с куплей другого. Что же касается пропорций, в которых обменивались товары, то они формировались стихийно, под влиянием обстоятельств. Имел место и примитивный торг, а представление об эквивалентности обмена формировалось исходя из редкости благ, настоятельной потребности в них и затрат на их производство.

По мере увеличения объема обменных операций и нарастания разнообразия обмениваемых товаров натуральный обмен по принципу «товар на товар» становился все более затруднительным, приводил к потерям времени на поиск компаньонов или даже к прямым убыткам, если скоропортящийся товар залеживался. Можно предположить, что некоторые незадачливые продавцы под угрозой гибели товара или с отчаяния меняли его не на нужный, а на ходкий товар, чтобы затем уже обменять ходкий товар на необходимый. Тем самым выделились ходкие товары — посредники, выступившие в роли первых **«товарных» денег**. Многократное использование ходких товаров в качестве посредников делало их вдвойне ходкими, поэтому пропорции, в которых они обменивались на другие товары, приобретали устойчивый характер, что позволяет говорить о рождении «товаров-эквивалентов», чем они еще более закреп-

ляли за собой роль и функции товарных денег. Благодаря таким деньгам процесс купли и продажи разделяется в пространстве и во времени, а сами товарные деньги становятся счетными единицами, формирующими масштаб цен в виде количества денежных единиц, которые приходится платить за приобретаемые товары.

Товарные эквиваленты, использовавшиеся людьми в виде товарных денег, крайне разнообразны и многочисленны. Среди них упоминаются скот, кожи, меха, табак, бусы из ракушек, сушеная рыба, зерно, вино. О применении «меховых» денег в России свидетельствует название древнерусской денежной единицы «куна», берущей свое происхождение от меха куницы.

Далее начинается поиск наиболее удобных товарных денег, сопровождаемый отказом от малотранспортабельных, изнашивающихся, неоднородных денег. На денежную арену выходят слитки из меди, бронзы, а затем — серебра и золота. Так как подобные металлические слитки лишались функции собственно товара и становились лишь обменным эквивалентом, то правомерно утверждать, что в их облике и родились деньги в том смысле, в котором это слово понимается в настоящее время.

Постепенно основными денежными материалами становятся золото и серебро, из которых чеканятся монеты разного достоинства. В Киевской Руси чеканка таких монет началась в X веке. Во время монголо-татарского ига отдельные российские княжества чеканили свои монеты, одновременно имела хождение «теньга», от которой и произошло название российских денег. Из серебряных слитков в XIII веке рубились куски, получившие название рублей.

Вслед за русскими «гривнами» и «новгородками» в начале XVII века в России установилась стабильная единая монета «копейка», названная так потому, что на ней был отчеканен всадник с копьем. Копейка, весившая 0,68 грамма и состоящая из чистого серебра, представляла в то время довольно ценную монету, потому кроме нее в ходу были полукопеечная «деньга» и четвертькопеечная «полушка». Затем российская монетно-денежная система пополнилась серебряным алтыном, гривной, полтиной, червонцем. Но это было уже в петровские времена.

Чеканка золотых монет постепенно монополизировалась государством, которое получило возможность присваивать доход от этой операции, так называемый сеньораж. Несмотря на достоинства золота, в качестве денег у него есть и значительный недостаток. Золото — мягкий металл, поэтому монеты из него быстро снашиваются, теряя первоначальную стоимость, перестают быть полноценными. Особенно быстро износу подвергались мелкие разменные монеты, что привело к необходимости и возможности замены их монетами из другого металла (например, из меди). Впоследствии, учитывая мимолетность выполнения деньгами своей посреднической функции, крупные монеты в обращении были заменены «бумажками», не имеющими внутренней стоимости, но замещающими стоимость обозначенной на них монеты. Появились бумажные деньги, обратимые в любой момент в золото.

История широкого распространения бумажных денег в Европе берет свое начало в XVIII веке, но зародились эти деньги гораздо раньше. Есть все основания полагать, что бумажные деньги были изобретены еще древними китайскими купцами и заменяли в обращении золотые деньги. Роль бумажных денег в Европе играли расписки о принятии на хранение товаров и золота, которые с равным основанием можно считать и первыми ценными бумагами в форме векселей. Собственно кредитные деньги в виде банковских билетов были выпущены в 1716 году во Франции по проекту шотландца Джона Ло, ставшего французским министром финансов. И хотя замысел

Джона Ло умножить с помощью эмиссии банкнот богатство Франции провалился, он дал импульс массовому выпуску и хождению бумажных ассигнаций.

Выпуск денежных ассигнаций в России начался в 1769 году, они обращались в виде государственных казначейских билетов, имевших твердо установленный курс. Затем были введены в обращение кредитные билеты, которые можно было разменивать на металлические деньги. Право на эмиссию получила «Экспедиция государственных кредитных билетов», затем это право перешло к государственному банку. Любопытно, что в этот период российские денежные банкноты почти целиком обеспечивались наличным золотом, допускался выпуск банкнот сверх разменного золотого фонда на сумму не более одной трети его. Лишь после начала первой мировой войны размен бумажных денег на золото резко сократился и практически прекратился. Ни государственные казначейские билеты, ни банковские банкноты с тех пор уже не имели гарантированного золотого покрытия.

Следует отметить, что отрыв бумажных денег от их реального золотого содержания, то есть несоответствие количества денег количеству подкрепляющих их номинальную стоимость драгоценных металлов, стал главной болезнью бумажных денег. В золотых и серебряных монетах деньги и драгоценный металл сплавлены воедино, потому их соответствие скреплено живой сутью этих монетных денег. Денежные купюры оторвали деньги как товарный эквивалент от тех наиболее ценных универсальных товаров, в которых он длительное время был воплощен. Это привело в последующем к неуемным соблазнам плодить бумажные деньги, не заботясь о том, что нарушается вся их стабильность как товарного эквивалента.

Строго говоря, «раздвоение» денег началось вне зависимости от выпуска бумажных денег и было первоначально связано с применением разных металлов для чеканки монет. В результате оказывалось, что металлические деньги лишались столь необходимого им свойства однородности, одна и та же денежная единица ценилась по-разному в зависимости от вида металла, из которого изготовлены деньги. Чаще всего деньги из дорогих и редких металлов ценились выше, чем деньги из более дешевых и распространенных металлов. В случае применения биметаллических денег их ценность стала зависеть от процентного содержания более дорогого металла или от так называемой пробы металла.

В итоге еще металлические деньги стали делиться на «хорошие» (ценные) и «плохие» (с более низкой ценностью денежной единицы). Экономика как наука пополнилась законом Томаса Грехэма, названным по имени английского банкира XVI века. В соответствии с этим законом имеет место тенденция вытеснения «хороших» денег из обращения «плохими», то есть «хорошие» деньги, обладающие более высокой стоимостью, естественно «вымываются» из обращения, припрятываются, становятся объектом накопления, заменяются «плохими». Иногда замена денег «худшими» производится правительством, что позволяет говорить о «государственной порче» денег. Так, в истории России XVII века известен «медный бунт», вызванный тем, что при царе Алексее Михайловиче взамен серебряных денег стали чеканить медные монеты, пытаясь принудительно придать им курс серебряных.

Но «государственная порча», обусловленная применением разных металлических денег, не идет ни в какое сравнение с «порчей», вызываемой обильным выпуском «нетоварных» бумажных денег, порождающих галопирующую инфляцию. Достаточно вспомнить Советскую Россию начала 20-х годов, когда бумажные деньги, предназначенные для текущих расходов, люди носили в мешках, или Германию после

первой мировой войны, в которой рулоны обесцененных купюр применяли в виде обоев. Но и в наше время постсоциалистическая Югославия и, увы, Россия переходного к рынку периода продемонстрировали образцы подрыва своих бумажно-денежных систем.

Нельзя забывать, что бумажные деньги в отличие от товарных и металлических монет из драгоценных металлов являются символическими, так как они, будучи знаками стоимости, не воплощают в своей бумажной сущности той номинальной стоимости, которая начертана на банкноте. Еще русский экономист XVIII века М.Д.Чулков обращал внимание на то, что бумажные деньги, называемые им «писаными обязательствами», надо применять с «великой осторожностью» во избежание «самых вредных последствий».

Развитие экономических отношений привело к тому, что бумажные деньги в их первозданном виде перестали удовлетворять потребности в развитии производства, начинают появляться кредитные деньги, обусловленные предоставлением кредита. Первой формой таких денег стал вексель, долговая расписка, выписываемая покупателем продавцу. В силу необходимости продолжения обмена (продавец продает товар с целью приобретения другого товара) продавец вынужден использовать в качестве денег долговые расписки, которые по сути и становятся деньгами. Распространенной формой кредитных денег стала и банкнота — своеобразный вексель на банкира, выпускаемый банком взамен имеющихся у него золотых запасов. Затем, в силу расширения безналичного оборота, появляется чек, приказ банку выдать со счета владельца чека обозначенную сумму предъявителю чека. Кредитные деньги наряду с бумажными деньгами оставались вначале разменными на золото, постепенно же они превращаются не только в не разменные на золото, но и в бумажные деньги, не имеющие под собой кредитной основы, получившие название бумажно-кредитных денег.

Отказ от размена банкнот на золото был обусловлен прежде всего экономическими причинами. В условиях экономического подъема в начале XX века для дальнейшего его роста требовались дополнительные денежные средства, которые были ограничены размером золотого запаса. Темпы роста добычи золота отставали от темпов развития производства товаров и услуг, что приводило к нехватке денежных средств и тормозило развитие экономики. В результате государство в законодательном порядке решило эту проблему, отказавшись от свободного размена банкнот на золото, что давало ему возможность расширить денежное обращение путем дополнительной эмиссии необеспеченных банкнот. Такое решение наряду с положительным эффектом роста уровня производства привело и к негативным последствиям — к хронической инфляции.

12.3. Виды денег и денежных средств

Под универсальным словом «деньги» понимается множество их разновидностей, различающихся видом «денежного материала», способами обращения, использования, учета денежной массы, возможностью превращения одних форм денег в другие. Как ясно из предыдущего изложения, да и просто из жизненных наблюдений, деньги существуют в монетной форме, а монеты изготавливаются из драгоценных или других металлов. Монетные деньги — исторически унаследованная форма, поле деятельности которой постепенно сужается, но удобство монет как средства, используемого в кассовых, торговых автоматах, продлевает их жизнь. Монеты удобны и в виде де-

нежной «мелочи». Вместе с тем монетные деньги составляют лишь несколько процентов общей денежной массы и в России и в других странах.

В гораздо большей степени денежное обращение обслуживается кредитными деньгами в форме **банкнот (банковских билетов)**, выпускаемых центральным банком страны, и казначейских билетов, выпускаемых государственным казначейством. В обыденной жизни эти две формы для граждан неразличимы, те и другие представляют для них государственные бумажные деньги.

Бумажные деньги и разменная монета вместе взятые образуют **наличные деньги**, именуемые иногда просто наличностью. Название этих денег подчеркивает, что имеются в виду деньги, наличествующие в своей явно физической форме, образно говоря, в той своей явной сути, которую можно отличить на ощупь. Наличные деньги, с которыми у многих граждан России все еще ассоциируются деньги вообще, в действительности представляют исторически преходящую форму, уступающую свое место безналичным денежным средствам.

Однако наличные деньги все еще имеют преимущества, делающие их привлекательными. Наличные деньги представляют собой достаточно универсальное платежное средство, применяемое в подавляющем числе платежей. Наличные деньги легко обратимы в безналичные, тогда как обратный процесс может быть затруднен. Психологически наличная форма денег создает уверенность в реальности факта принадлежности денег их владельцу, что особенно важно, когда люди не доверяют не только государству, но никому, кроме себя. Наконец, о наличных деньгах не обязательно заявлять, тогда как безналичные поневоле фиксируются учреждениями, где они находятся на счетах. Поэтому наличные деньги, как это ни странно на первый взгляд, оказываются более «невидимыми» чем безналичные.

Наряду с понятием «наличные деньги» в литературе встречается близкое по смыслу выражение «символические деньги». В отличие от «товарных денег», чья стоимость как средства обмена, платежа подкреплена стоимостью товара, выполняющего роль денег, в символических деньгах это правило не соблюдено. **Символические деньги** представляют собой денежное средство, стоимость и покупательная способность которого как денег существенно выше, чем издержки их выпуска (стоимость чеканки, печатания), а также выше, чем возможная выручка от продажи материала, из которого изготовлены денежные знаки, или от их реализации в качестве сувениров. Почти все бумажные деньги и большинство металлических, кроме разве что золотых и серебряных, с полным основанием могут быть названы символическими, декретными; они стали деньгами лишь благодаря тому, что государство декретировало их в этой роли. При использовании таких денег не по прямому назначению получить за счет их продажи сумму, большую нарицательной стоимости, обозначенной на монете или бумажной купюре, можно, пожалуй, у собирателей денежных знаков — нумизматов.

Поэтому символические деньги обладают дурным свойством терять свою покупательную способность. В таких ситуациях возникает явление, именуемое **«бегством от денег»**, стремлением превратить их в товары, материально-вещественные ценности.

Основная масса денежных средств — это **безналичные деньги**, то есть деньги на банковских счетах. В орбиту их действия входят не только денежные средства предприятий, которые пользуются во взаимных расчетах между собой и с банками безналичным оборотом, но и в значительной степени — деньги граждан, хранящиеся на счетах в банках. Прогресс денежной системы в большинстве стран проявляется в виде сокращения удельной доли налично-денежного оборота в пользу увеличения доли

безналичных расчетов. Кроме того, развитие денежных систем происходит в направлении объединения каналов обращения наличных и безналичных платежных средств, при котором право выбора способа расчетов остается за пользователем.

Отметим, что в советский период экономической истории России наличный и безналичный обороты денег были строго разграничены, особо регламентировалось превращение в наличные деньги безналичных средств предприятий. В то же время каналы использования этих средств во многом были предписаны планами и инструкциями, за чем постоянно и строго следил государственный банк. Отголоски этих подходов проявились и в более поздние периоды, уже в процессе перехода России к рыночным отношениям в виде затруднений в обналичивании денежных средств, находящихся на банковских счетах. Проведение подобных, казалось бы, безобидных операций стали осуществлять посредники за определенную плату, одновременно открывая «лазейку» для ухода от налогов.

Весьма значительное место в денежной системе и в денежном обращении развитых стран заняли **денежные чеки**, превратившиеся в средство и инструмент многих денежных расчетов. Чек — это приказ банку о выдаче денег со счета владельца чека предъявителю чека. Чеки правомерно воспринимаются как одна из форм денег в связи с тем, что, не будучи собственно деньгами в наличной форме, они в полной мере реализуют функции их как платежного средства. Строго говоря, формой денег являются не сами чеки, так как они отражают только расходы на перечисление денег, а те «банковские» деньги на счетах, которые служат основой чекового обращения, то есть вклады в банках, именуемые **депозитными вкладами** или просто депозитами. Ведь только благодаря наличию такого вклада и возможности снять с него и перечислить деньги чеки обретают возможность выступать в качестве инструмента платежа. Оплата многих или даже большинства торговых операций в ряде стран осуществляется с помощью чеков, поэтому в таких странах получили широкое распространение специальные **чековые счета до востребования** в банках, средства которых на основании чека, ставшего письменным приказом вкладчика, переводятся для осуществления любых его платежей в пределах имеющейся на счете суммы.

Стали широко использоваться **дорожные чеки**, продаваемые банками и бюро путешествий. Чеки, воплощающие в себе кредитные билеты, обрели статус своеобразных денежных средств, а «чековые деньги» заняли достойное место в ряду приумножающихся видов денег.

Будущее денег видится в их наиболее удобной и совершенной форме — в виде «электронных денег», движение которых как денежного средства целиком определяется операциями, реализуемыми посредством команд и программ с помощью компьютерной техники. Преобразование бумажных денежных документов в документацию на машинных носителях информации открывает дорогу «электронным деньгам».

К числу таких специфических инструментов денежных расчетов, используемых для перевода денежных средств с одного счета на другой и осуществления тем самым денежных платежей, относятся входящие в практику денежного обращения пластиковые **кредитные карточки**, представляющие собой обязательство банка оплатить покупки за счет предоставления владельцу карточки кредита. Разновидностью кредитных карточек выступают **дебетовые карточки**, выполняющие роль платежных средств в сумме, равной вкладу на текущем счете (карт-счете), то есть карточек, по которым банк не предоставляет кредита. Многообразие кредитных карточек обусловлено удобством их использования, не нужно иметь с собой всю сумму денег наличными, кроме

того, иногда стоимость покупки может превышать сумму наличных денег, в этом случае банк, предоставляя кредит, дает возможность приобретения данного товара.

Как ясно из предыдущего, безналичные деньги на текущих счетах в банках с помощью чеков легко превращаются в средства платежа. Кроме того, благодаря безналично-денежным перечислениям банковские счета можно широко использовать как средства платежей и взаимных расчетов не только в чековой форме. Отсюда вытекает явно выраженная тенденция к переводу денежных расчетов на систему безналичных платежей. Так, в США около 90% всей стоимости сделок и товарно-денежного оборота охватывают расчеты без использования наличных денег. Отсюда все вклады на счетах до востребования или бессрочные депозиты, а также разнообразные иные формы чеков и чековых вкладов правомерно считать деньгами и относить к денежной массе.

В несколько ином положении находятся вклады, помещенные в банки на определенный срок для получения процентного денежного дохода, представляющие разные виды срочных и сберегательных вкладов. В отличие от счетов до востребования они не столь любимы и представляют собой не текущие, а **потенциальные платежные средства**. В связи с этим деньги на срочных вкладах называют «почти деньги». К этой же категории принято относить и государственные облигации, которые в любое время можно предъявить для их выкупа либо продать за деньги. Хотя облигации — это уже не деньги, а ценные бумаги.

Деньги, хранящиеся на счетах в банках и тем самым предоставленные банку в кредит с правом их использования до времени возврата вкладчику, именуют «кредитными деньгами» или «банковскими деньгами».

Разновидность денег не ограничивается названными, помимо этого, в экономической теории выделяют деньги **повышенной эффективности**, отражающие совокупность наличных и безналичных денег, прежде всего наиболее ликвидных денежных средств, то есть деньги, активно участвующие в обращении и способные порождать дополнительные деньги. К ним относят деньги, выпущенные в обращение, и депозиты коммерческих банков и иных банков в центральном банке. Иначе говоря, деньги повышенной эффективности можно определить как частное от деления денежной массы на денежный мультипликатор, характеризующий, во сколько раз увеличивается денежная масса вследствие ее «мультипликации», то есть порождения активными деньгами дополнительных денег.

12.4. Структура денежной массы. Денежные агрегаты

В настоящее время из-за множества разнообразных денежных средств трудно говорить о совокупности денег в силу того, что данное понятие не отражает всей полноты и многообразия имеющихся в стране платежных средств. Поэтому наиболее распространенным термином для такого обозначения выступает денежная масса. Денежная масса представляет собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству. В денежной массе различают активные деньги, обслуживающие наличный и безналичный оборот, и пассивные, которые потенциально могут быть использованы для расчетов. К числу **активных денег** относят деньги повышенной эффективности. К **пассивным деньгам** относят накопления, резервы, остатки на счетах, то есть денежные средства на срочных и сберегательных вкладах в ком-

мерческих банках и специализированных кредитных институтах, депозитные сертификаты и так называемые **квазиденьги**. Это лишь подобие денег, так как их нельзя непосредственно использовать как покупательное и платежное средство, тем не менее квазиденьги являются основным и наиболее динамичным компонентом денежной массы.

Кроме разделения денег на товарные, наличные, безналичные в макроэкономической практике принято структурировать денежную массу путем деления ее на части в зависимости от степени ликвидности. Под **ликвидностью** понимается возможность превращения финансовых активов в деньги.

Если финансовый актив можно непосредственно использовать для платежей и расчетов или легко обратить в средство платежа, то его считают **высоколиквидным**. Считается, что «абсолютной» ликвидностью обладают денежные средства, которые непосредственно, в своей первичной, исходной форме, без преобразования в иные виды средств способны быть средством платежа, расчетов. Более всего этому образу соответствуют наличные деньги, представляющие универсальное средство платежа, принимаемые в качестве такового без ограничений.

Если же применить данный вид денежного средства для платежей и расчетов затруднительно или, хуже того, его надо для этого трансформировать в другой вид средств, то данные денежные средства считаются **низколиквидными**, а порою и неликвидными. Так, к примеру, у вас могут не принять к оплате старую изношенную денежную купюру и порекомендовать обменять ее предварительно в банке или даже продать по цене ниже номинала.

Заметим, что понятие ликвидности распространяется не только на денежные средства, но и на другие финансовые активы, представляющие ценности, в том числе и материальные, которые можно обратить в деньги.

Отдельные виды денежных средств, образующие часть денежной массы, обращающейся в стране, в соответствии с присущим им уровнем ликвидности объединяются в **денежные агрегаты** или **денежные комплексы**. В рамках такой структуризации агрегат с более высокой степенью ликвидности входит составной частью в комплекс с более низким уровнем ликвидности. В результате образуется система вкладывающихся друг в друга агрегатов, каждый из которых характеризуется определенными показателями состава и количества денежной массы. В разных странах эти показатели и, соответственно, число денежных агрегатов различны. Так, в США, Японии, Италии используются 4 агрегата, в ФРГ — 3, а во Франции — целых 10. Россия использует в основном американскую систему деления денежной массы на агрегаты с разным уровнем ликвидности. Однако в российской практике финансового анализа и статистики разделение денежной массы на агрегаты стало применяться только с началом рыночных реформ.

Охарактеризуем в общих чертах типичные денежные агрегаты.

Денежный агрегат M_0 представляет наличные, то есть самые ликвидные средства.

Денежный агрегат M_1 включает наиболее мобильные денежные средства в виде наличных денег в обращении, денег, находящихся на банковских счетах до востребования, других чековых вкладов и дорожных чеков. Хотя денежный агрегат M_1 охватывает не только наличные деньги, обладающие практически абсолютной ликвидностью, но и денежные чеки, все входящие в этот комплекс денежные средства можно считать **собственно деньгами**. Такой вывод основывается на возможности использо-

вать все компоненты агрегата M_1 без ограничений для осуществления платежей и расчетов.

Денежный агрегат M_2 состоит из всех видов денежных средств, входящих в комплекс M_1, и, кроме того, включает деньги на срочных вкладах, нечековые сберегательные вклады и суммы на счетах взаимных фондов денежного рынка. В целом агрегат M_2 охватывает высоколиквидные денежные средства, так как наряду с собственно деньгами в него входят нечековые сбережения и срочные депозиты относительно небольшого размера (в США это вклады до 100 тыс. долларов), которые могут быть беспрепятственно обращены в наличные деньги в течение определенного времени. То же относится и к двусторонним денежно-рыночным фондовым счетам. Дополнение агрегата M_1, преобразующее его в агрегат M_2, представляет так называемые почти деньги.

Денежный агрегат M_3 образуется из M_2 присовокуплением к нему крупных срочных сберегательных вкладов (в США это вклады более 100 тыс. долларов), принадлежащих частным организациям, фирмам. Такие вклады в форме депозитных сертификатов несложно обратить, переоформить в чековые вклады, но с некоторыми потерями, обусловленными изменением вкладчиком заявленных сроков хранения вклада.

Самый обширный **денежный агрегат** L включает все денежные средства, входящие в M_3, плюс различные ценные бумаги (в США это сберегательные облигации, казначейские векселя и другие кредитные ценные бумаги, выпускаемые государством и имеющие 18-месячный срок погашения). Ценные бумаги, как известно, тоже могут быть обращены в собственно деньги или иные платежные средства. Но так как обратить их в деньги намного сложнее, чем сберегательные вклады, денежный комплекс L в целом обладает более низкой ликвидностью в сравнении с M_2 и M_3.

Как следует из изложенного, «денежные» (платежные) свойства наиболее присущи части денежной массы, входящей в агрегат M_1, почему он и назван выше собственно деньгами. Именно этот агрегат включает виды денежных средств, которые непосредственным образом используются в качестве средства обращения, то есть реализуют главную функцию денег. Что же касается других денежных агрегатов, то они представляют поле потенциального, возможного расширения денежной массы за счет включения в него многочисленных иных видов денежных средств, которые теми или иными путями могут быть трансформированы в наличные деньги и чеки. В России периода перехода к рынку до широкого распространения в ней чекового обращения к наиболее ликвидным денежным средствам целесообразно относить наличные деньги и безналичные на текущих счетах до востребования.

Приходится отмечать, что разделение денежной массы на денежные агрегаты с различным уровнем ликвидности носит во многом условный характер. Отсюда, когда мы говорим, например, о денежной массе, находящейся в обращении в данное время или в течение года, не уточняя, какие именно денежные средства имеются в виду, может оказаться, что разные люди будут воспринимать состав этой массы поразному. Простейший выход состоит, видимо, в том, чтобы считать денежной массой, находящейся в обращении, самые ликвидные деньги M_1, разделяя их на наличные деньги и на деньги на счетах до востребования.

Состояние денежных систем разных стран характеризуется как общим объемом денежной массы, так и ее распределением по отдельным денежным агрегатам. Для устойчивых, развитых денежных систем характерна относительно небольшая доля

агрегата M_1 в общей массе денежных средств, которую можно считать эквивалентной объему агрегата L. К примеру, в середине 90-х годов в США и в Японии сложилось процентное соотношение между долями денежных агрегатов следующим образом:

Денежный агрегат	M_1	M_2	M_3	L
Процентная доля	15	65	80	100

В России в тот же период сложилось примерно следующее соотношение между объемами денежной массы, входящими в разные денежные агрегаты:

Денежный агрегат	M_1	M_2	M_3	L
Процентная доля	50	70	80	100

Доля высоколиквидных денег в общем объеме денежной массы в России (в том числе наличных) была выше, чем в развитых странах, что прежде всего свидетельствует о низкой доле срочных вкладов и государственных ценных бумаг.

12.5. Сколько денег надо иметь в обращении. Уравнение обмена и скорость обращения денег

Говоря о необходимом количестве денег, обслуживающих обращение, следует вначале уточнить, о каком виде денег идет речь. Ниже будет рассмотрено денежное обращение в масштабе страны, и соответственно в поле нашего зрения попадет денежный агрегат, непосредственно связанный с обращением. Будем считать, что количество денег в обращении — это объем денежной массы агрегата M_2, проще говоря, общая масса наличных денег и безналичных денег на текущих счетах в банках, имея в виду и деньги предприятий, и деньги граждан.

Отметим, что задача определения количества денег, необходимого для обращения, возникает не только в макроэкономической, но и в микроэкономической обстановке, применительно к предприятиям (фирмам), предпринимателям и домашним хозяйствам. Здесь мы сконцентрируем внимание на макроэкономике, на масштабах страны в целом, откладывая микроэкономический анализ для последующего рассмотрения.

Решение поставленной задачи опирается на использование изложенного в главе 4 книги закона денежного обращения, согласно которому количество денег в обращении должно быть таким, чтобы соблюдался баланс между ними и стоимостью производимых и реализуемых в стране товаров и услуг с учетом цен последних. Вернемся к схеме денежного оборота, использованной при рассмотрении закона денежного обращения.

Пусть в стране обращается ряд товаров, включая услуги. Предположим, что в течение года на всех рынках страны продается Q_i физических единиц некоторого «i» товара по цене P_i за единицу. Тогда объем продаж, а следовательно, и покупок этого товара в денежном выражении будет равен Q_iP_i, а общий объем годовых продаж (покупок) в том же денежном выражении исчисляется их суммой и равен:

$$\sum_{i=1}^{n} P_i Q_i = PQ,$$

где P — средняя цена, Q — совокупное количество проданного товара, а n — число реализуемых товаров.

Величина PQ представляет собой не что иное, как стоимость продукта, созданного в обществе за определенный период времени, то есть стоимость валового национального продукта (Y), его объем в денежном измерении. Таким образом, общее количество денег M, необходимых для приобретения годового объема товаров, выразится соотношением $M=PQ$. На первый взгляд представляется, что величина M, равная годовому товарообороту в денежном выражении, и есть количество денег, необходимых для обращения товаров. Если говорить об общей массе денег, циркулирующих в течение года, то такой вывод верен. Но надо иметь в виду, что одна и та же денежная единица способна в течение года быть использованной неоднократно, поэтому масса денег в обращении M может быть меньше годового денежного товарооборота. Действительно, если каждый рубль выручки от купли-продажи проделает за год V оборотов, то есть участвует в V актах купли-продажи товаров, то активная денежная масса увеличивается в V раз. Один и тот же рубль, участвуюший, скажем, в 5 актах купли-продажи, эквивалентен 5 рублям. Отсюда совокупный годовой объем денежных средств, израсходованных покупателями и одновременно полученных в виде дохода продавцами, равняется количеству денег M в обращении, умноженному на число их оборотов в актах купли-продажи, то есть:

$$MV = PQ.$$

Это соотношение как математическая формулировка закона денежного обращения уже приводилось в главе 4. Мы обращаемся к нему вторично, чтобы понять, что же следует из этого закона.

Величина V, равная числу циклов, оборотов, в которых участвует денежная единица в течение года (числу актов купли-продажи), получила название скорости обращения денег. Соотношение $MV = PQ$, где M — денежное предложение на рынке, то есть средняя масса денег, находящихся в обращении; V — скорость обращения денег, PQ — номинальный валовой национальный продукт, именуется количественным уравнением обмена или просто *уравнением обмена*. Его связывают с именем американского ученого Ирвинга Фишера, которого считают одним из родоначальников монетаризма. Уравнение обмена относится к основополагающим макроэкономическим соотношениям монетаристской теории.

Будучи количественным соотношением, уравнение обмена связывает такие важнейшие макроэкономические показатели, как масса денег в обращении и скорость обращения денег, стоящие в левой части уравнения (которое по сути является тождеством), с величиной годового объема чистого национального продукта, стоящей в правой части. Одновременно оно связывает среднюю цену P продаваемых товаров с массой денег в обращении, скоростью обращения денег и количеством товаров. Уравнение обмена позволяет получить количественную зависимость для массы обращающихся денег в виде:

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Эта формула допускает довольно четкую экономическую трактовку. Ясно, что чем больше созданный в стране национальный продукт, тем больше денег должно находиться в обращении, ибо деньги по своей сути должны быть отражением товара. С увеличением физического количества товаров, предметов купли-продажи и цен этих товаров поневоле приходится наращивать денежную массу, и, наоборот, по мере уменьшения количества товаров и цен на них надо сужать денежную массу.

В условиях инфляции уровень цен оказывается чувствительным по отношению к массе денег в обращении. Хотим мы того или нет, но для нормального товарообмена и денежного обращения приходится увеличивать денежную массу в соответствии с ростом цен. Несоблюдение этого правила ведет к сбоям в функционировании товарно-денежной системы, нехватке денег в обращении.

К примеру, в первой половине 1992 года, когда в России началась либерализация цен и за несколько месяцев и оптовые и розничные цены возросли примерно в 5 раз, а денежная масса за это время увеличилась только в 2–3 раза, возникла острая нехватка денег. Предприятиям недоставало денег, чтобы выдать заработную плату, осуществить платежи за поставки материалов и продукции. Понадобилось срочно ввести в обращение денежные купюры более высокого достоинства, резко увеличить количество наличных денег, облегчить безналичные расчеты, допустить взаимозачеты задолженностей предприятий, чтобы нормализовать денежное обращение.

Напомним, что когда мы говорим о массе денег в обращении, то имеем в виду не только наличные, но и безналичные деньги. Так что увеличить или уменьшить массу денег в обращении можно как с помощью эмиссии, то есть выпуска в обращение дополнительного количества бумажных денег либо монет, так и посредством увеличения или уменьшения денег на счетах в банках.

Выданное предприятию разрешение банка на расходование дополнительных, отсутствующих у него денежных средств, увеличение денег на счетах предприятий не в результате роста их выручки, дохода, а путем предоставления кредитов, субсидий, дотаций в безналичной форме адекватно увеличению денежной массы в обращении.

Из уравнения обмена и следующего из него выражения для массы денег в обращении явно видно, что необходимая для обращения масса обратно пропорциональна скорости обращения. Иначе говоря, чем больше скорость обращения, чем «резвее бегают деньги», *тем меньшим их количеством можно обойтись при осуществлении* товарообменных операций, в процессе обращения товаров в деньги и денег в товары.

Показатель скорости обращения денег трудно поддается количественной оценке, поэтому приходится довольствоваться косвенными данными. Принято исчислять его двумя показателями: 1) по оборачиваемости денег в кругообороте доходов, то есть как отношение *ВНП* (иногда национального дохода) к средней величине денежной массы (M_1) за определенный период; 2) по оборачиваемости денег в платежном обороте, то есть путем деления суммы переведенных средств по банковским текущим счетам на среднюю величину денежной массы. Второй показатель отражает огромный объем спекулятивных сделок, не входящих в *ВНП*.

Существуют разные способы ускорения денежного потока, увеличения скорости обращения. Один из них — сокращение продолжительности банковских операций по перечислению денег, увеличение оперативности работы банков. Перечисление

денег со счета плательщика на счет получателя должно занимать не неделю, а 1–2 дня. Движение денежных средств граждан можно ускорить, выдавая им причитающиеся денежные средства чаще, скажем, не раз в месяц, а 2–3 раза соответствующим уменьшением порции выдачи. Более частое получение доходов приведет и к более быстрым расходам, ведь учить людей, как быстро расходовать деньги, не приходится, этим искусством и желанием обладает большинство граждан.

Так что когда мы говорим о скорости обращения денег, то имеется в виду прежде всего **скорость обращения доходов**. Не следует поддаваться иллюзии, согласно которой, увеличивая только скорость расходования денег, мы приумножаем свое богатство, так как при этом растет масса денег в обращении. Надо прежде всего ускорять получение доходов, а это значит быстрее, оперативнее создавать реальные ценности, зарабатывать деньги и, естественно, получать денежные доходы.

В целом скорость обращения денег зависит от долговременных и конъюнктурных факторов, от размеров и числа оборотов, от темпов экономического роста, степени напряженности воспроизводственного процесса, ускоряющего «обмен веществ» в экономике. Экономические кризисы и спады обычно сопровождаются снижением скорости обращения денег, подъем экономической конъюнктуры — увеличением скорости обращения. При прочих равных условиях увеличение скорости обращения денег при постоянной их массе равнозначно увеличению количества денег в обращении. Если при этом количество продаваемых товаров не изменяется, то рост скорости обращения денег способен стать фактором инфляции.

Какова реальная скорость обращения денежной массы в разных странах, сколько оборотов успевает сделать денежная единица за один год? Примерный ответ на этот вопрос можно получить, разделив величину чистого национального продукта страны на объем денежной массы в стране. Так, в США середины 90-х годов скорость равна примерно 6–7 оборотам в год. В России этот показатель ниже и ориентировочно оценивается в 4–5 оборотов в год, однако в отдельные периоды он увеличивается.

Отметим, что приведенные выше рассуждения и оценки во многом опираются на монетаристские представления и поэтому справедливы в той мере, в которой монетаристская теория отражает реальные процессы в экономике той или иной страны. Кроме того, рассмотрение опиралось в своей основе на макроэкономический подход, поэтому автоматически переносить его на микроэкономический уровень не следует, хотя общие закономерности денежного обращения так или иначе находят свое отражение в экономическом микромире, поскольку макроэкономика есть синтез микроэкономики.

12.6. О выпуске денег в обращение

Каждая страна имеет свою денежную систему и свои денежные единицы, в чем проявляется один из символов самостоятельности государства. Это не исключает применения на территории страны валюты других стран или даже использования ее (чаще всего временно) в качестве собственной валюты, от этого суть дела не меняется, но процесс выпуска и применения денег усложняется.

Государство обладает суверенным правом на выпуск собственных денежных знаков в виде бумажных банкнот, казначейских билетов и монет, такой выпуск принято называть **эмиссией**.

Выпуск денег может преследовать разные цели. Во-первых, надо периодически обновлять старые, изношенные деньги. Банк изымает такие деньги из обращения и выпускает взамен них новые. Такое печатание бумажных денег или чеканку монет не следует считать эмиссией, так как суммарная масса денег в обращении остается при этом неизменной. Во-вторых, выпуск денег может быть обусловлен их недостаточным количеством в обращении и необходимостью перехода к более крупным денежным знакам. Это имеет место в случае, если оказывается, что находящаяся в обращении денежная масса не в состоянии обслужить товарооборот в связи, например, с ростом цен, увеличением количества товаров, снижением скорости обращения денег, выпадением части денег из денежного оборота. В-третьих, денежная эмиссия может осуществляться как способ получения недостающих денег с целью возврата внутреннего государственного долга, покрытия бюджетного дефицита, осуществления социальных выплат, финансирования государственных программ сверх имеющихся средств.

Наконец, возможна и довольно часто встречается ситуация, когда происходит полная или частичная замена денежных знаков в связи с проведением денежных реформ или вследствие **деноминации**, заключающейся в укреплении денежных единиц при одновременном изменении нарицательной стоимости денежных знаков.

В целом эмиссия денежных средств обусловливается двумя взаимозависимыми показателями: количеством уже имеющихся денежных средств в обращении, то есть предложением денег, и необходимостью денежных средств — спросом на деньги со стороны разных агентов денежных отношений.

Предложение денег в стране зависит от денежной политики государства и центрального банка. Они же в своей политике руководствуются как объективно существующей потребностью экономики, сферы обращения, торговли в деньгах, так и естественным стремлением сдерживать денежную массу в определенных пределах, опасаясь инфляции, обесценения денег.

Основными факторами, определяющими спрос на деньги, являются уровень цен на приобретаемые товары и услуги, процентные ставки, реальные доходы населения, домашних хозяйств. Величина реальных доходов оказывает влияние на расходы, что ведет к росту спроса. Но одновременно действует и первый фактор в виде цен, с которыми связаны расходы. В связи с этим принято делить спрос на две крупные категории.

Спрос на деньги со стороны сделок, или операционный спрос, связан с потребностью в деньгах для осуществления сделок, приобретения товаров и услуг. Деньги нужны предприятиям в качестве средства оплаты труда работников, закупки материалов и оборудования, оплаты услуг. Домашним хозяйствам деньги необходимы, чтобы покупать потребительские товары, оплачивать услуги. Требующиеся для этих целей денежные средства и представляют спрос на деньги для сделок, зависящий от доходов и цен, а в более общем виде — от общей денежной стоимости товаров и услуг в сфере обращения. Отсюда следует, что этот вид спроса на деньги в масштабе страны пропорционален номинальному валовому национальному продукту.

Спрос на деньги со стороны финансовых активов вытекает из функции денег как средства сбережения. Людям и предприятиям деньги нужны не только для покупки товаров и услуг, но и для приобретения финансовых активов в виде акций, облигаций, а также для хранения в виде денежных сбережений. Величина спроса со сторо-

ны финансовых активов зависит от уровня банковских процентных ставок по вкладам, процентов, выплачиваемых по облигациям, дивидендов, получаемых на акции, а также от риска, инфляции и других факторов. В конечном счете на количество денег, которое участники денежного обращения держат в виде финансовых активов, влияют самые разнообразные факторы, определяющие желательность или предпочтительность владения тем или иным финансовым активом в сравнении с деньгами. Если, например, процентные ставки по облигациям и срочным вкладам невелики, то агенты денежного рынка могут предпочесть чековые вклады или даже повысить спрос на наличные деньги. Если же велика опасность инфляции, то спрос на наличные деньги, используемые в качестве сбережений «в кубышке», уменьшается.

В связи с крайней многочисленностью и разнообразием влияющих факторов установить реальный спрос на деньги крайне нелегко, и денежный спрос во многом рассматривается как теоретическая категория.

Следует различать два вида денежной эмиссии: **налично-денежную и депозитную**. Первый вид заключается в выпуске бумажных денег и чеканке монет, тогда как депозитная эмиссия — это открытие дополнительных источников безналичных денег в форме ссуд или в других формах.

В странах с централизованной управляемой экономикой размер налично-денежной эмиссии определяется кассовыми планами банков и финансовыми пропорциями государственного плана, а размер депозитной эмиссии — кредитными планами. В странах с рыночной экономикой эмитенты, то есть организации, осуществляющие эмиссию денежных средств, более свободны в своих действиях, но и здесь не обходится без серьезного государственного регулирования.

В большинстве стран с рыночной системой хозяйствования основным эмитентом является центральный банк, который действует, исходя из денежной политики государства и интересов стабилизации денежного обращения. В некоторых странах наряду с центральным банком, формально не подчиненным правительству, существует государственное казначейство, обладающее определенными правами воздействия на эмиссию денег, возможностью контролировать их печатание. Реально на процесс налично-денежной эмиссии влияют центральный банк, казначейство и правительство в лице его высших исполнительных и законодательных органов.

Выпуск в обращение безналичных денег регулируется центральным банком прямыми и косвенными методами. Он воздействует либо директивным образом, либо с помощью финансовых рычагов на коммерческие банки, которые выступают в качестве эмитентов платежных средств в области платежного оборота.

При всей строгости и даже жесткости государственного регулирования эмиссии денежных средств государственная система выпуска денег в обращение чаще всего бывает весьма гибкой и мобильной.

Выпуск в обращение денежных средств характеризует денежно-кредитную политику государства. При наличии инфляции дополнительный выпуск объективно обусловлен ростом цен. Если масштабы эмиссии превышают потребности экономики страны в денежных средствах для обращения, то происходит **«перегрев» экономики** и возбуждается инфляция, но одновременно может стимулироваться повышение экономической активности. В случае же недостаточной эмиссии наблюдается **«охлаждение» экономики,** нехватка денежных средств, которая может сопровождаться снижением деловой активности.

12.7. Денежная система

Денежная система — форма организации денежного обращения в стране, закрепленная законом. Денежная система окончательно сформировалась в XVI–XVII веках, хотя отдельные ее элементы появились в более ранний период. Первые попытки упорядочить денежное обращение страны исходили от богатых менял, которые удостоверяли пробу и вес слитка. Постепенно право клеймения слитков и чеканки монет присвоило себе государство. Возникают первые государственные денежные системы. В процессе своего развития денежная система прошла два этапа, связанных с эволюцией самих денег. Первый этап характеризовался непосредственным обращением денежного металла, который выступал в качестве всеобщего эквивалента и выполнял все функции денег. Этот период был достаточно продолжительным и существовал вплоть до XIX века. Второй этап обусловлен падением роли золота как денежного товара и замены его кредитными деньгами, ставшими впоследствии всеобщим эквивалентом как в сфере внутреннего, так и внешнего обращения. В целом для современной денежной системы характерно не только ослабление связи с золотом и господство неразменных на золото кредитных денег, приближающихся к бумажным деньгам, но и выпуск денег в порядке кредитования хозяйства, государства и под прирост золотовалютных резервов. Наличие кредитных денег приводит к широкому распространению безналичного оборота и сокращению наличного оборота, который охватывает в развитых странах лишь сферы «чаевых», расчетов в мелких закусочных, туристских расходов. В России сфера наличного обращения еще достаточно велика, на нее в 1999 году приходилось примерно 35%.

Возможность выпуска денег в порядке кредитования в отрыве от товарного обеспечения приводит к еще одной особенности второго этапа — хронической инфляции, представляющей собой обесценивание денег, характерной в той или иной степени для всех стран. Уже начиная с первого этапа развития денежной системы государство проявляет «заботу» о денежном обращении. На втором этапе его роль возрастает и не ограничивается эмиссией денег, а проявляется в широком государственном регулировании.

Денежная система не однородна по своей сути, поэтому принято выделять несколько типов денежных систем, зависящих от того, в какой форме функционируют деньги: как товар — всеобщий эквивалент или как знаки стоимости, — и определяется тем валютным металлом, который служит всеобщим эквивалентом и является основой денежного обращения. Этот общий критерий определяет принципиальные различия в формах построения денежных систем. **Различаются система металлического обращения и система обращения кредитных и бумажных денег**, при которой обращаются в качестве денег банкноты, чеки, казначейские билеты.

В историческом развитии имели место два основных типа денежных систем металлического обращения: **монометаллизм**, когда роль всеобщего эквивалента признавалась за одним металлом, и **биметаллизм**, когда роль всеобщего металла закреплялась за двумя металлами (золотом и серебром).

В большинстве европейских государств сначала действовала система серебряного монометаллизма, которая просуществовала в некоторых странах почти до конца XIX века (в Германии, например, до 1871 года). Позже появилась система золотого монометаллизма.

Переходной формой от серебряного монометаллизма к золотому была система биметаллизма. Биметаллизм имел две разновидности: 1) система параллельной валюты, при которой золото и серебро существовали одновременно, происходила свободная чеканка денег из обоих металлов, соотношение между ними определялось стоимостью благородных металлов на рынке, поэтому твердого соотношения не существовало, что затрудняло торговлю; 2) система двойной валюты, когда государство законодательно устанавливало соотношение между золотом и серебром, причем оба металла признавались валютными. Эта система в основном развивалась в условиях периода свободной конкуренции, но была порочной и вскоре перешла в так называемую систему «хромающей» валюты — серебряные монеты становятся знаком золота.

В зависимости от характера размена денег на золото различают три разновидности золотого монометаллизма: **золотомонетный стандарт**, для которого характерны обращение золотых монет, выполнение золотом всех функций денег; свободная чеканка золотых монет с фиксированным золотым содержанием; свободный размен денег на золотые монеты — неограниченное движение золота между лицами и странами.

Все это обеспечивало относительную устойчивость и эластичность денежной системы. Закон денежного обращения действовал автоматически, поэтому золотомонетный стандарт наиболее соответствовал периоду свободной конкуренции, способствовал развитию производства, мировой торговли, вывозу капитала. Впоследствии его принципы постепенно ослаблялись, вводились ограничения чеканки монет, вследствие чего золотые монеты стали исчезать из обращения; к 1913 году золотые монеты составляли лишь десятую часть всех обращающихся денег. Но денежная система еще оставалась относительно устойчивой, так как основные принципы золотомонетного стандарта еще не были подорваны окончательно. В годы первой мировой войны размен банкнот на золото был прекращен, запрещен свободный вывоз золота, стала широко использоваться эмиссия кредитных денег. После войны была введена вторая разновидность золотого монометаллизма — **золотослитковый стандарт**, при котором банкноты обмениваются на слитки только при предъявлении установленной суммы. В большинстве стран установился **золотодевизный стандарт**, в соответствии с которым банкноты обмениваются на девизы, то есть на иностранную валюту, разменную на золото. Золотодевизный стандарт закрепил зависимость одних стран от других.

Использование двух металлов в качестве всеобщего эквивалента противоречит природе денег, вызывает резкие колебания цен, выраженных в золоте и серебре. Противоречивость и неустойчивость биметаллизма как денежной системы предопределили переход к золотому монометаллизму, который просуществовал вплоть до 1933 года.

Под ударами мирового экономического кризиса 1929–1933 годов все страны отошли от системы золотого стандарта, утвердилась система неразменных на золото кредитных денег. Но несмотря на это, золото остается денежным металлом, продолжая выполнять функцию страхового фонда денежного обращения и регулятора величины циркулирующей денежной массы.

После второй мировой войны качественные изменения в структуре денежного обращения стали более интенсивными и приобрели устойчивый характер. Темпы увеличения денежной массы, непосредственно связанные с инфляционным ростом цен, перестали регулироваться размерами металлического запаса. Обеспечением современных банкнот стали в основном государственные ценные бумаги.

Эволюция типов национальных денежных систем определяется потребностями воспроизводства. Под влиянием этих факторов формируются современные требования к денежной системе. Во-первых, по мере развития товарно-денежных отношений возникла потребность в единой целостной денежной системе, которая отчасти была создана путем регламентации государством выпуска денег одним центральным банком. Во-вторых, требуется устойчивая денежная система. Этому требованию в значительной степени удовлетворяют деньги, стоимость которых в наименьшей степени подвержена колебаниям. Кроме того, в современной денежной системе этот вопрос решается при помощи всеобъемлющего государственного регулирования. В-третьих, нужна эластичность денежного обращения, способность автоматически расширяться и сокращаться в соответствии с реальными потребностями народнохозяйственного оборота в деньгах и требованиями закона денежного обращения.

Законодательством каждой страны определяется структура денежной системы. Подобная структура включает ряд элементов. Основным из них является наименование денежной единицы, имеющей хождение в стране; например, в России такой денежной единицей выступает рубль. Денежную систему характеризует также масштаб цен, то есть весовое содержание в ней денежного товара, которое устанавливается либо непосредственно, либо по курсовому отношению к другой валюте, имеющей фиксированное золотое содержание. Так, до середины 80-х годов рубль приравнивался к определенному количеству золота, весовое содержание рубля составляло 0,86 г золота. В настоящее время рубль приравнивается к доллару по курсовому соотношению, устанавливаемому ежедневно, с учетом спроса и предложения на денежном рынке.

Денежная система включает виды государственных денежных знаков, имеющих платежную силу, порядок их эмиссии и обращения (обеспечение, выпуск, изъятие).

Важный элемент денежной системы — регламентация безналичного оборота, установление, в каких сферах он осуществляется, какие основные виды безналичного обращения существуют (например, в России основными видами безналичного оборота выступают аккредитивы, платежные поручения, платежные требования-поручения, чеки, кредитные карточки).

В денежную систему входит и государственный аппарат, осуществляющий регулирование денежного обращения в стране, главным звеном которого является центральный банк страны.

Наконец, денежная система регламентирует порядок обмена национальной валюты на иностранную и фиксированный государством курс иностранных валют.

Итак, денежная система представляет собой исторически сложившуюся организацию денежного обращения в конкретной стране, характеризуемую денежной единицей, порядком чеканки монет, эмиссии банкнот и бумажных денег, способами обращения, обмена.

Глава 13
Кредитная система и банки

13.1. Сущность кредитных отношений

В современной экономике широко используются кредитные отношения. Поэтому знание теоретических основ кредита является необходимым условием для рационального использования ссуд в качестве инструмента, позволяющего обеспечить удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах. Вначале ознакомимся с теоретическими основами кредитных отношений.

Кредит — экономическая категория, выражающая отношения, проявляющиеся в том, что различные хозяйственные организации или отдельные лица передают друг другу денежные средства во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности. Появление кредита обусловлено историческим процессом совершенствования экономических и денежных отношений, в качестве одной из форм которых и выступают кредитные отношения.

Развитие функции денег как средства накопления и средства платежа привели к возможности не только накопления денежных средств, но и перераспределения среди агентов, испытывающих в них потребности.

Финансовые отношения порождают два полюса. На одном полюсе находятся экономические агенты, испытывающие недостаток денежных средств в силу необходимости расширения производства, продаж, обусловленного увеличением спроса на их продукцию, задержки оплаты по счетам и по другим аналогичным причинам. На втором полюсе сосредоточены экономические агенты, у которых произошло высвобождение денежных средств на определенное время. Подобная ситуация естественным образом приводит к возникновению отношений перераспределения, перетекания денежных средств от одних агентов к другим. Таким образом, основным источником кредита являются накопления, свободные денежные средства экономических агентов.

Перераспределению способствует и вторая функция денег, непосредственно связанная с развитием и обслуживанием кредитных отношений. Это функция денег как средства платежа. В предыдущей главе было показано, что данная функция выступает как форма отложенных платежей при сегодняшней покупке товаров, то есть продажа товаров в кредит. Нехватка денег в данный момент и нежелание прерывать кругооборот капитала приводят к появлению кредитных отношений, обслуживаемых кредитными орудиями обращения, кредитными деньгами, такими, как вексель, чек, банкнота. В рыночном хозяйстве все кредитные отношения оформляются как денежные ссуды.

К **кредитным отношениям** можно, таким образом, отнести все денежные отношения, которые связаны с предоставлением и возвратом ссуд, организацией денежных расчетов, эмиссией денежных знаков и ценных бумаг, а также кредитованием капитальных вложений и осуществлением страховых операций (в последних кредитные отношения проявляются частично). Следовательно, деньги выступают в качестве средства платежа всюду, где присутствует кредит.

Еще одной причиной появления кредита или, как его еще называют, **ссудного капитала** является то, что свободные денежные средства в настоящее время крайне

неэффективно использовать в качестве «мертвого сокровища». Естественное стремление владельца — разместить свои сбережения таким образом, чтобы они приносили доход. Если владелец средств не обладает возможностью самостоятельно получать от них доход, он делает это посредством передачи денежных средств другому лицу для производительного эффективного использования. Это основополагающий признак, позволяющий отличить кредит от других форм использования денег. В отличие от кредита деньги, играющие роль посредника в актах купли-продажи, передаваемые из рук в руки, просто имеющиеся в наличии у их владельца, не приносят доход. Применение же денег в виде ссудного капитала, кредита приносит доход, ибо в этом случае временно переданные другими лицами деньги возвращаются владельцу с определенным приростом в виде платы за пользование ими.

В этой связи возникает вопрос: является ли кредит чисто денежной категорией или же не только денежной, но еще и товарной, так как в долг дают и деньги и товары? Можно, видимо, утверждать, что в условиях рынка все кредитные отношения — денежные. Даже тогда, когда хозяйствующий субъект получает ссуду в натуральном виде, она оформляется в виде денежного кредита.

В товарно-денежном хозяйстве функционирует **ссудный фонд** (капитал), который используется для удовлетворения многочисленных потребностей общества в заемных средствах. Этот фонд можно охарактеризовать как совокупность свободных средств, предназначенных для использования в целях удовлетворения потребностей хозяйства и населения в финансовых ресурсах на условиях возвратности.

Источником средств ссудного фонда выступают, во-первых, **свободные денежные средства предприятий**, являющиеся обязательным резервом накопления капитала и развития производства. Эти денежные средства возникают в результате кругооборота капитала и высвобождения его части в виде амортизационных отчислений, которые в последнее время в связи с «ускоренной» амортизацией имеют тенденцию к возрастанию. К свободным денежным средствам относится и резервный денежный капитал, формируемый в целях обеспечения непрерывности производственных процессов и предохранения их от опасного влияния колебаний спроса и предложения. Сюда же относится и часть прибыли, идущая на развитие производства, нераспределенная прибыль, которая частично попадает в амортизационный фонд с целью сокрытия от налогообложения. В условиях экономической неопределенности имеет место тенденция к увеличению ликвидности компаний, так как рост ликвидности дает возможность расширения свободных денежных средств, создающих гарантии на случай непредвиденных убытков, невыполнения обязательств контрагентами или временной приостановки деятельности, что часто случается в условиях кризиса. В целом доля денежных средств предприятий в ссудном фонде значительна.

В качестве еще одного источника ссудного фонда выступают свободные **денежные средства кредитно-финансовых учреждений**, представляющие собой часть денежных средств, которая образовалась в виде разницы между их доходами и расходами, обусловленными покрытием издержек, выплатой процента по вкладам. Размеры таких денежных средств достаточно велики. Сюда же относятся и минимальные денежные резервы коммерческих банков и кредитно-финансовых учреждений.

Имеется и ряд других источников образования средств ссудного фонда. К ним относятся денежные средства рантье, капиталы которых с развитием общества увеличиваются и пополняют ссудный фонд.

ЮЛ 1855

Свободными денежными средствами может обладать государство. Это государственные резервы, а также разница между налоговыми (и иными) поступлениями и расходами центрального правительства и региональных органов власти. Правда, приходится отмечать сокращение доли этого источника в России в связи с увеличением дефицита государственного бюджета и снижением государственных доходов. Это приводит к снижению инвестиционных расходов.

В качестве еще одного источника назовем сбережения специализированных и общественных организаций (пенсионный фонд, страховой фонд, профсоюзные фонды), образующиеся при наличии превышения доходов, формируемых из взносов, над расходами на нужды организаций. Особое место в этой группе занимают накопления страховых фондов.

Весьма ощутимую часть свободных денежных средств образуют накопления, сбережения населения, представляющие часть заработной платы, других доходов, которые не используются на текущие нужды, а откладываются на непредвиденные случаи или обеспечение в старости, на приобретение предметов длительного пользования, дорогостоящих товаров, недвижимости. Это наиболее реальная и практически большая часть свободных средств, которая достигает в развитых странах около 70% всего объема ссудного фонда.

Упомянем также такой источник, как фонд средств, специально предусмотренных в государственном бюджете для долгосрочного кредитования, формируемый из доходов государственного бюджета.

И наконец, одной из составляющих поступлений в ссудный фонд являются средства центрального банка, получаемые в виде дополнительной эмиссии денежных знаков и других платежных средств, предназначенных для расширения денежного оборота путем кредитования кредитно-финансовых учреждений.

Структура ресурсов ссудного фонда и предоставляемых кредитов, во многом определяемая состоянием экономики, отражает двуединый процесс кредитных отношений, в котором отражаются одновременно как средства, мобилизованные в ссудный фонд, так и средства, размещенные из этого фонда на возвратных началах. Таким образом, источники ресурсов для выдачи кредитов находятся в единстве с самими кредитными вложениями. В одних сферах экономики формируются временные свободные денежные средства, в то время как другие сферы пользуются этими временно высвободившимися ресурсами. Таким образом, **кредиторами** выступают те хозяйствующие звенья, которые имеют свободные ресурсы и предоставляют их в долг, а **заемщиками** — те, которые берут в долг и используют эти средства. Если предприятия, население хранят деньги в банке, то в этом случае они выступают кредиторами, а заемщиком — банк. Если же предприятие получает в банке ссуду, то роли меняются: в этом случае уже банк является кредитором, а предприятие — заемщиком.

Объективная необходимость использования кредита обусловлена коммерческими интересами товаропроизводителей и торговцев. В условиях рыночных отношений на каждом предприятии собственность обособлена. Предприятие функционирует в режиме самофинансирования. В этих условиях требуется, чтобы предприятие имело в каждый данный момент необходимую ему сумму средств. В связи с тем что эти средства совершают непрерывный кругооборот, в процессе которого возникает потребность во временных дополнительных средствах или, наоборот, временно высвобождаются денежные ресурсы, возникающие колебания гибко улавливаются при

помощи кредитного механизма. Тем самым осуществляется саморегулирование величины средств, потребных для совершения хозяйственной деятельности.

Особенно важна роль кредита в организации оборотных средств — оборотного капитала. Это ярко проявляется в деятельности предприятий сезонных отраслей хозяйства. При сезонных условиях снабжения производства или реализации продукции кредит необходим для формирования временных запасов. У предприятий, не связанных с сезонными условиями работы, также часто возникают колебания величины необходимого им оборотного капитала. У любого хозяйствующего субъекта оборотные средства то уменьшаются, то увеличиваются.

При этом происходит изменение пропорций между средствами, находящимися в товарной, производственной и денежной формах. Это объясняется тем, что величина производственных запасов колеблется в зависимости от сроков поступления сырья и материалов. Размер остатков готовых изделий и необходимых предприятию денежных средств также колеблется под влиянием условий поставки, сроков получения платежей от покупателей, оплаты счетов поставщиков, сроков выплаты заработной платы и других подобных факторов. Поэтому у любого хозяйствующего субъекта, независимо от того, работает ли он сезонно или равномерно, в процессе кругооборота средств постоянно образуются кратковременные отклонения от устойчивых значений.

Объективный процесс приливов и отливов капитала у отдельных агентов экономической деятельности требует гибкости системы их денежного обеспечения. Использование кредитного механизма и позволяет создавать условия обеспечения денежными средствами потребностей производства и обращения. Таким образом, благодаря кредиту предприятия, компании, фирмы располагают в любой момент суммой оборотного капитала, которая необходима для нормальной работы.

Сочетание собственных ресурсов коммерческого предприятия с заемными средствами дает возможность рационально организовать наращивание или сужение основных средств, позволяет полнее их использовать, создает стимулы в повышении экономической эффективности эксплуатации оборудования, зданий, сооружений, других вещественных элементов производства, которые входят в понятие основных средств — основного капитала. О значении заемных средств в функционировании предприятия говорит тот факт, что они обычно составляют в среднем до 80% всех денежных средств, участвующих в их обороте.

Кредит как экономическая категория выполняет ряд функций, основными из которых выступают распределительная, эмиссионная и контрольная. **Распределительная функция** кредита проявляется в том, что посредством его использования происходит распределение и перераспределение на возвратной основе временно свободных денежных ресурсов. **Эмиссионная функция** заключается в том, что на основе кредита, в связи с кредитом происходит эмиссия денежных знаков, безналичных платежных средств и различных ценных бумаг. Наконец, **контрольная функция** кредита проявляется в том, что в процессе совершения кредитных операций осуществляется контроль экономической деятельности, финансового состояния. Государство на основе кредитных отношений осуществляет управление всем процессом денежного оборота.

Изложенные положения дают возможность понять фактическую сторону организации кредитных отношений в условиях развивающегося рынка.

13.2. Формы кредита

Кредитное дело — это выгодный бизнес и для кредиторов и для заемщиков. Прибыль от использования кредита заемщиком образуется в виде разницы между доходами, полученными за счет использования предоставленных взаймы средств, и суммами, уплаченными за пользование этими средствами. В кредитном деле **процентом** (кредитным процентом) принято называть **вознаграждение**, взимаемое кредитором за пользование заемными средствами. Заемщик уплачивает кредитору оговоренное договором вознаграждение, обычно выражаемое в виде годового процента.

Каждое хозяйствующее звено в различных ситуациях может выступать и как кредитор, и как заемщик. Иногда многие коммерческие структуры одновременно выступают в роли двух этих лиц. То, что в предыдущем параграфе называли ссудным фондом, в конечном итоге в практической хозяйственной деятельности выступает как средства, предоставляемые на рынке ссудного капитала как своеобразный товар, которым торгуют кредиторы. Но эта торговля капиталами осуществляется в виде движения ссуд, предоставляемых в различных формах, видах, разными способами, методами.

Приходится отмечать сложившуюся нечеткость применения, использования различных терминов, характеризующих формы, методы и виды кредита. В последние годы под **формой кредита** понимают такие его разновидности, как кредит коммерческий или прямой, государственный, потребительский и т.п. Под **методом кредитования** обычно понимается порядок предоставления и погашения кредита, а **видом** обычно считают выделение кредитов под разные объекты (под запасы ценностей, под расчетные документы в пути), а также саму технику кредитования. Но следует отметить, что в таком использовании указанных терминов много условностей. В большинстве случаев в литературе наряду с понятием «форма кредита» используются понятия «вид», «метод», «порядок выдачи ссуд» и другие.

Конечно же, наиболее точным выражением характеристики сути различных кредитных отношений следует считать форму кредита, так как форма в философском смысле — это внутренняя организация, проявление содержания. Среди наиболее распространенных форм кредита в настоящее время выступают: **коммерческий**, предоставляемый экономическими контрагентами (например, поставщик покупателю) друг другу в товарной форме; **банковский**, выдаваемый банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями в денежной форме; **ипотечный**, предоставляемый под залог или на приобретение недвижимости; **потребительский**, предоставляемый широким слоям населения для приобретения потребительских товаров; **сельскохозяйственный**, выдаваемый банками на развитие сельского хозяйства; **коммунальный**, выдаваемый для нужд городского хозяйства под залог городской недвижимости или под гарантию города; **государственный**, при котором государство выступает и как кредитор, предоставляя кредиты предприятиям, хозяйствам, населению, и как заемщик, получая кредит от экономических агентов путем выпуска ценных бумаг; **межбанковский**, в виде краткосрочного кредитования банками друг друга; **межгосударственный** — предоставление государствами или международными организациями кредитов определенной стране.

Принята следующая многоуровневая классификация **видов кредита**:

• по основным группам заемщиков, при этом различают кредиты предприятиям, населению, государству;

• по назначению, при этом выделяют потребительский, сельскохозяйственный, промышленный, торговый, инвестиционный, бюджетный кредиты;

• по срокам предоставления, такие кредиты делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 3 лет), долгосрочные (свыше 3 лет).

Далее классификация видов кредита развивается в следующих направлениях.

В зависимости от сферы функционирования различают два вида кредита: кредит на приобретение оборотного капитала, который в узком смысле и называют собственно кредитом, и кредит на приобретение основного капитала, который обычно называют **ссудой**.

В зависимости от степени обеспеченности возврата кредита его делят на два вида: необеспеченный или бланковый (к таковым относят **овердрафт, контокоррент, аванс**) и обеспеченный кредит.

Способы выдачи кредитов отражаются в их разделении на **компенсационные**, перечисляемые на расчетный счет для возмещения собственных средств, и **платежные**, предоставляемые непосредственно на оплату счетов.

Принято различать кредиты в рассрочку, погашаемые (возвращаемые) частями, и одновременно, одночасно погашаемые кредиты.

Ограниченные по объему задолженности, срокам ее возврата кредиты называют **лимитированными**, при отсутствии указанных ограничений кредиты именуют **нелимитированными**.

В каких бы формах и видах ни выступал кредит, участники кредитной сделки должны соблюдать **основные принципы кредитования**. К важнейшим из таких принципов относятся срочность и возвратность предоставляемых средств, их целевое назначение, обеспеченность и возмездность, то есть платность, дифференцированность.

Понятие «принцип» означает исходные положения, основные правила поведения, действия. Следовательно, когда говорят о принципах кредитования, имеют в виду главные положения, которые должны соблюдаться при осуществлении кредитной сделки.

Возвратность — это не только принцип кредитования, а и главный атрибут кредита, что отличает его от других форм предоставления денег, например субсидий, дотаций. Если нет возвратности средств, то нет и кредитных отношений. В соответствии с этим принципом при кредитных отношениях средства должны быть обязательно возвращены. Основанием возврата является то, что заемщик правильно использует кредиты, получаемые на определенные цели, сам получит определенную выгоду от использования средств и часть этой выгоды сумеет передать кредитору.

К этому принципу тесно примыкает **принцип срочности**, который органически связан с возвратностью кредита. При заключении договора о кредите наряду с обязательством возврата указывается и срок, когда этот возврат должен произойти. От срока кредитования зависит и **возмездность**, то есть размер платы за получение заемных средств. Нарушение этого принципа обычно влечет за собой ответственность, связанную с увеличением платы за кредит.

Принцип платности, проявляющийся в виде уплаты определенного процента, выступает важным инструментом всего рынка ссудных капиталов. Положение на этом рынке часто характеризуется уровнем кредитного процента, зависящего в первую

очередь от риска, срока кредита и суммы кредита. В основе формирования ставки процента лежат помимо рыночных рычагов (спроса и предложения) и такие факторы, как величина учетной ставки центрального банка, ставка процента на рынке межбанковских кредитов, ставка по депозитам. Чем выше ставка по депозитам, тем больше должна быть ставка по кредитам, чтобы иметь возможность получить прибыль, которая в целом определяется как разница между ставкой по кредитам (ссудным процентом) и ставкой по депозитам (банковским процентом). Ставка процента определяется также соотношением заемных и собственных средств (при преобладании собственных средств ставка процента будет ниже в силу отсутствия необходимости платить за них банковский процент).

Принцип обеспеченности означает, что и заемщик и кредитор должны быть уверены в том, что есть реальные шансы на возврат полученных взаймы средств. Если кредит дается под запасы реальных товарно-материальных ценностей, то наличие этих запасов и является обеспечением кредита. Если же кредиты направляются на осуществление сезонных затрат, то имеется в виду, что в определенный срок эти затраты войдут в стоимость реальных материальных ценностей. Когда же даются ссуды просто для проведения денежных расчетов, для совершения торговой сделки, то здесь обеспечением является уверенность в том, что сделка совершится и заемные средства будут иметь источник для своего возврата.

Важное значение для обеспечения этого принципа имеет залог. В целом в качестве обеспечения кредита выступают следующие виды договоров.

Договор-поручительство заключается при предоставлении кредита физическим лицам, крестьянским хозяйствам, фермерам, арендаторам. Согласно такому договору поручитель, который может быть и физическим лицом, ручается за возврат кредита, в противном случае ответственность за возврат данного кредита перекладывается на него, то есть он должен будет сам вернуть кредит.

Договор-гарантия заключается при предоставлении кредита юридическим лицам. В качестве гаранта выступает юридическое лицо, являющееся вышестоящей организацией, учредителем, арендодателем, банком. Это лицо обязуется вернуть кредит, если его не вернул заемщик.

Договор залога предусматривает предоставление определенного товара, недвижимости (в случае твердого залога) или товарно-транспортных документов (в случае мягкого залога) банку, кредитору, собственность на которые будет передана банку в случае невозврата кредита.

Договор страхования предусматривает ответственность страховой компании за невозвращение кредита или процентов в срок.

Принцип целевого назначения реализуется в предоставлении и применении кредита на строго определенные цели. Банк, анализируя возможности выдачи кредита, обязательно учитывает и рассчитывает «прибыльность» кредита для заемщика с целью установления риска возврата, нарушение этого принципа может изменить расчетную «прибыльность» данного кредита и увеличить риск невозврата.

И еще один принцип — **дифференцированность**, который означает неодинаковый подход к различным заемщикам. Реализация данного принципа основывается на индивидуальном подходе, расчете определенных коэффициентов, в соответствии с которыми заемщик относится к той или иной группе «риска», на основании чего банк решает вопрос о предоставлении или непредоставлении кредита и условиях кредитования.

13.3. Становление и развитие банковского дела

В обиходном представлении советских людей банк выглядел отчужденным от них государственным денежным учреждением. Единственные близкие сердцу и карману человека банки назывались ранее сберегательными кассами и в сознании рядового человека не ассоциировались с понятием «банк».

В историческом плане банки возникли первоначально как частные, коммерческие образования, представляющие элементы торгово-рыночной инфраструктуры, то есть внешнее обрамление рынка. Несомненно, что первые банкиры руководствовались соображениями не только способствовать движению денежных средств, предоставляя их взаймы, но и стать ростовщиками, иметь на этом, как говорится, навар. Ведь ростовщичество — самый простой и надежный путь получения прибыли, что хорошо усвоили наши коммерческие банки, орошенные дождем рыночных нововведений в стране. Государственные банки возникли в мире позже частных и стали сосуществовать с ними таким образом, что каждый знал свою нишу в сфере экономических отношений или, как принято говорить сейчас, в экономическом пространстве.

Исторически банки возникли раньше своего названия. Слово **«банк»** произошло от немецкого слова «die Bank» — скамья, на которой проводились расчеты. Иногда встречается мнение, что слово «банк» произошло от итальянского слова «Banko», также означающего скамью.

Банки прошли в своем развитии несколько этапов. Первоначально они выступали в виде исключительно меняльных контор, производивших различные денежные операции. Но довольно скоро к меняльному делу присоединяется и кредитное дело, что привело к появлению ростовщичества. Первые банки начинают зарождаться у древних халдеян за 2300 лет до нашей эры в виде торговых товариществ, занимающихся выдачей денежных ссуд и переводными операциями.

Но начало банковского развития принадлежит все же Вавилону, где банковское дело уже было развито.

Достаточно развитая банковская система существовала в Элладе, где в виде банков выступали храмы, прежде всего Эфесский, Делосский, Дельфийский. В IV столетии до нашей эры в Афинах конкурентами храмов стали *трапезиты* (менялы), название которых пошло от греческого слова «трапеза», означающего стол, на котором трапезиты проводили свои операции. Разнообразие банковских операций привело к специализации трапезитов. Появляются *аргираймосы*, занимающиеся меняльным делом, и *довейстаи*, выдававшие ссуды и принимавшие участие в промышленных предприятиях. Дальнейшее развитие банковского дела привело к появлению и распространению банков в Египте и Риме, основанных по образу и подобию греческих. *Аргентарии* или *мензарии*, производившие свои операции на форуме, появились в III веке до нашей эры. Все эти банки возникли как частные, коммерческие образования, представляющие элементы торгово-рыночной инфраструктуры, образующие внешнее обрамление рынка.

Постепенное распространение банковского дела привело к появлению в Ганзейских городах общественных банков, основанных городскими управлениями совместно с торговыми классами и находящихся под управлением города. Примером тому служит *Банк св. Георгия* в Генуе, который пользовался крупными привилегиями, вплоть до права отлучения от церкви неисправимых должников.

Дальнейшее развитие банков происходило в основном в Англии. Английский банк, *ставший впоследствии государственным центральным банком*, был образован в 1694 году шотландцем Уильямом Петерсоном и был призван решить проблему государственного дефицита. В это же время начинают появляться специализированные банки, например Британский банк для торговли холстом, Прусский банк для морской торговли, Парижская учетная касса. Появились разнообразные кредитные учреждения: ипотечные банки, народные банки, ремесленные банки, ссудные кассы, ломбарды. В зависимости от проводимых операций начинают выделяться эмиссионные банки, занимающиеся выпуском денег, жиробанки, так называемые расчетные банки, основной операцией которых выступают переводные (расчетные) операции, депозитные банки, занимающиеся приемом и выдачей вкладов, чековые банки, проводящие операции по текущему счету.

Государственные банки возникли в мире позже частных. Начиная с XIX века появляются Государственный банк Франции (образован Наполеоном I в 1800 году), Австрийский (1816), Бельгийский национальный банк (1825), Русский государственный банк (1860), Итальянский национальный банк. Государственные банки стали сосуществовать с частными таким образом, что каждый нашел и знал свою нишу в сфере экономических отношений.

Социализм в Советском Союзе по-своему перекроил банковскую систему, установив полную государственную монополию на банковские денежные операции, отодвинув частный финансово-коммерческий бизнес в теневую область, сделав его запретным.

Труднодоступность государственных банков как кредитных учреждений для населения приводила в Советском Союзе к возникновению на предприятиях, в коллективах своего рода мини-банков в виде касс взаимопомощи и «черных» касс. Люди, обладающие свободными денежными средствами и сердобольно относящиеся к нехватке денежных средств у ближних, становились индивидуальными кредобанками, предоставляя деньги взаймы, в долг. Характерно, что до сих пор отдельные российские граждане, беря деньги взаймы у знакомых, даже не задумываются над тем, что надо платить кредитный, ссудный процент заимодавцу. В условиях высокого уровня инфляции беспроцентное предоставление денег в долг на длительный срок равнозначно их безвозмездному дарению.

Достигнутый в советской системе хозяйствования высший уровень монополизма государственного банка привел к тому, что республиканские и местные банки фактически представляли собой отделения Центрального государственного банка страны. Более того, так как Государственный банк СССР был непосредственно подчинен правительству и Министерству финансов, то возникла бесконтрольная государственная финансово-банковская олигархия, державшая за семью печатями тайны золотого запаса, выпуска денег в обращение, распределения и использования денежных средств, государственного долга.

Хотя банковская система присуща любой экономике, только в условиях рыночной экономики она приобретает роль центрального звена финансового контура управления. Господствующая роль товарно-денежных отношений в экономике рыночного типа выдвигает на первый план проблему регулирования денежного обращения, а посредством него — всей хозяйственной деятельности.

Поэтому банки как центры управления финансово-кредитными процессами во всем многообразии их проявлений имеют непреходящее значение в рыночной эко-

номике, представляют центральное звено всей финансовой системы, служат главным регулятором денежного обращения, обеспечивают его устойчивость.

В период господства командно-административной системы в нашей стране роль банков была предельно сужена. Их функции сводились к проведению безналичных расчетов между предприятиями, кассовому обслуживанию, а также финансированию капитального строительства за счет средств госбюджета и специальных целевых фондов. Будучи составной частью государственного аппарата, банки при централизованном общегосударственном планировании осуществляли кредитные операции в рамках строго регламентируемых направлений использования денежных средств и лимитируемых фондов кредитования. Внеплановые операции допускались только по решениям партийно-правительственных органов. Для руководителей предприятий и для самих банковских работников фактически не было существенной разницы между бюджетным и кредитным финансированием, кредитование проводилось из того же бюджета по исключительно низким, фактически условным процентам.

Государственный банк постоянно занимался воспроизведением через кредит финансового образа директивного государственного народнохозяйственного плана и дополняющих его правительственных программ и постановлений. По сути дела Госбанк являлся кассой правительства, осуществляя денежную и кредитную эмиссии для финансирования во многом дефицитных, расточительных, да и просто ненужных правительственных программ, воплощающих высокомерные амбиции и узкогрупповые интересы. В 1987 году в дополнение к государственному была создана сеть специализированных банков, таких, как Жилищно-социальный банк, занимавшийся обслуживанием и кредитованием жилищного и социально-бытового сектора экономики; Агропромышленный банк, деятельность которого была направлена на обслуживание операций агропромышленного комплекса; Промышленно-строительный банк, выросший на основе Стройбанка и занимавшийся расчетным и кредитным обслуживанием промышленности, строительства, транспорта; Сберегательный банк, заменивший сберегательные кассы; Внешнеэкономический банк — для обслуживания внешнеэкономических операций. Однако это нововведение не меняло организации банковского дела по существу, так как специализированные банки стали разделенным централизованным банком, в котором прибавилось число вертикальных структур. Подобная банковская система могла лишь тормозить развитие товарно-денежных отношений.

Лишь на новом витке экономических преобразований в России появилась и стала действовать совершенная двухуровневая банковская система, в которой Центральный государственный банк взаимодействует с обширной совокупностью банков второго уровня — коммерческими банками.

Произошло значительное увеличение количества коммерческих банков, которые приняли на себя груз проведения банковских операций с юридическими и физическими лицами; резко расширился круг этих операций, банки стали активными участниками рынка ценных бумаг, вексельного обращения. Вместе с тем Центральный банк России сосредоточил свои усилия на организации банковского дела в стране в целом и регулировании деятельности коммерческих банков. Но становление современной банковской системы в России продолжается.

Следует иметь в виду, что банки — не просто хранилища денег и кассы для их выдачи и предоставления в кредит. Они представляют собой мощный инструмент структурной политики и регуляции экономики, осуществляемой путем перераспре-

деления финансов, капитала в форме банковского кредитования инвестиций, необходимых для предпринимательской деятельности, создания и развития производственных и социальных объектов. Банки могут направлять денежные средства, финансовые ресурсы в виде кредитов в те отрасли, сферы, регионы, где капитал найдет лучшее, полезное, эффективное применение.

Непродуманная политика кредитования, искусственно заниженные процентные ставки приводят к разрушительным инфляционным процессам, дефициту государственного бюджета, пустой трате средств. В условиях, когда банки подмяты под себя государственным аппаратом, финансовая саморегуляция заменяется принудительным распределением зачастую не реальных, а фиктивных денежных средств, движением омертвленного капитала. В итоге все это ведет к обнищанию страны. А по меткому выражению Генри Форда, «бедность в значительной степени происходит от перетаскивания мертвых грузов». Можно бесцельно катать непрерывно нарастающий, подобно снежному, огромный денежный ком, становясь при этом все беднее. Переход к рыночной экономике потребовал высвобождения российской банковской системы из тисков государственного засилья, превращения ее в активный инструмент, ведущую часть финансового контура управления экономикой. Это магистральное направление экономических преобразований, рыночных реформ, ибо в современном мире без эффективно функционирующих банков не может быть эффективно действующей экономики.

13.4. Банковская система

Кредитная система в широком смысле слова представляет собой совокупность банковских и иных кредитных учреждений, правовые формы организации и методы осуществления кредитных операций. Дальнейшее развитие кредита и банков проявляется в развертывании, расширении, обобществлении финансово-кредитных учреждений, появлении новых задач и функций кредитной системы. На этапе ее становления кредитной системе отводилась роль вытеснителя старомодных ростовщиков. Она формировалась, во-первых, путем создания кредитных денег и, во-вторых, посредством возрастающего привлечения свободного денежного капитала предприятий, государства и населения, самих ростовщиков.

Место посредника в платежах, которое приобрела кредитная система в лице банков в последующий период своего развития, сохраняется и на более поздних этапах развития. Кредитная система постепенно превратилась во всесильного монополиста, распоряжающегося почти всем денежным капиталом предпринимателей, а также свободными денежными средствами населения и осуществляющего мобилизацию денежных средств всего общества в целях накопления капитала.

В настоящее время происходит дальнейшее развитие кредитной системы, и прежде всего ее функций. Наряду с основной функцией — аккумуляцией свободных денежных средств и превращением их в ссудный капитал — развиваются и другие функции, такие, как прием вкладов и открытие по ним различного рода счетов, организация выпуска акций и облигаций, прием ценностей на хранение, операции в посредничестве в платежах. Кредитная система берет на себя выполнение операций с деньгами отдельных предприятий и организаций, создает такие орудия обращения, которые заменяют сначала золото, а затем и кредитные деньги безналичным расчетом.

Превратившись в звено финансового капитала, кредитная система проникает во все сферы хозяйственной жизни. Если говорить о ее положении в современных условиях, то с полным основанием можно сказать, что ей принадлежит центральное место в экономическом воспроизводстве. Банковская система как стержневая часть кредитной системы по своей формальной организации и централизации представляет собой самое искусное и совершенное творение, к которому вообще приводит развитие экономических отношений.

Сформировавшаяся кредитная система охватывает два звена или две подсистемы — банковские и парабанковские учреждения, формирующие соответственно банковскую и парабанковскую систему. Банковская система представлена банками и другими учреждениями банковского типа, например учетными домами. Парабанковская система представлена специализированными кредитно-финансовыми и почтово-сберегательными институтами. В целом общая структура кредитной системы схематично представлена следующим образом (рис. 13.4.1):

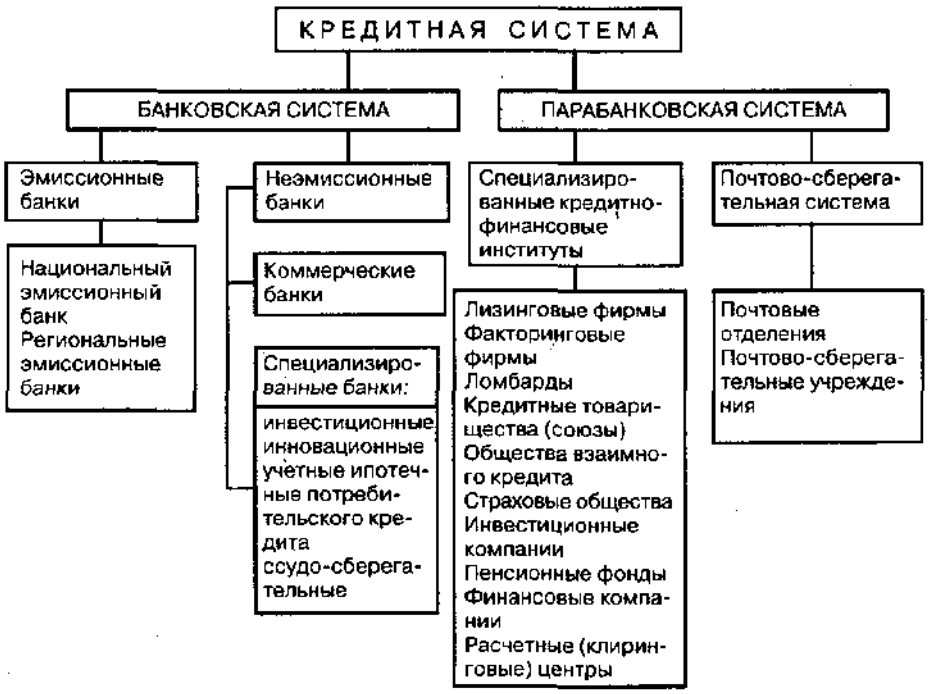


Рис. 13.4.1. **Структура кредитной системы**

Ключевое звено кредитной системы, контролирующее основную массу кредитных и финансовых операций, представляет банковская система. Банковская система — одно из высших достижений экономической цивилизации. Изобретенная и построенная человеком, она воплотила в себе многогранный тончайший инструмент воздействия через валюту, деньги, банкноты, ценные бумаги на социально-экономические процессы, регулируя структуру, задавая направление развития и, главное, умело поддерживая стабильность функционирования денежного обращения, а посредством него и всей экономики.

Единого определения понятия «банковская система» в экономической литературе не существует. Простейшее определение выглядит достаточно очевидным: **«Банковская система** — это совокупность банков и банковских учреждений, выполняющих свойственные им функции».

В организационном плане предусматривают однозвенную или двухзвенную систему. Для развитых стран характерна двухзвенная система, включающая в качестве основного, первого звена **центральный банк**, выступающий в роли организатора и контролера денежного обращения в стране, а в качестве второго звена — самостоятельные, но подконтрольные центральному банку коммерческие и специализированные банки. Так что схематически двухзвенная система выглядит следующим образом (рис. 13.4.2):

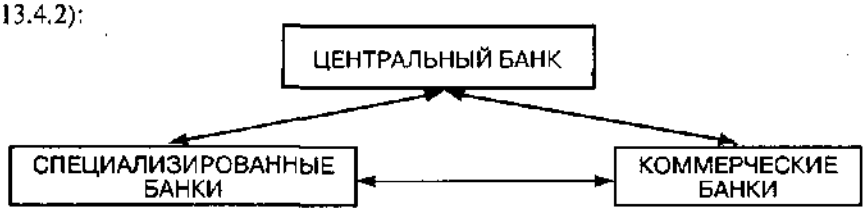


Рис. 13.4.2.

При однозвенной системе центральный банк и коммерческие банки находятся на одном уровне, выступая равноправными агентами, либо все банки являются государственными, отделениями центрального банка. Такая система характерна для стран со слаборазвитой экономикой и для стран с тоталитарным режимом.

С точки зрения регламентации и лицензирования банковскую систему разделяют на два вида: универсальную и специализированную. В универсальной системе коммерческие банки обладают возможностью выполнять все виды кредитно-финансовых услуг. Примером такой универсальной системы является банковская система Германии. В специализированной системе разные коммерческие банки специализированы на выполнении относительно узкого круга операций. В чистом виде такой системы не существует, максимально приближена к ней банковская система США. Современные условия развития банковской системы привели к необходимости перехода от специализированной к универсальной системе, так как последняя сопряжена с меньшим банковским риском благодаря его распределению и дифференциации. Переход к универсальной банковской системе происходит в таких странах, как Япония, Австралия.

Сердцевиной банковской системы являются, естественно, банки. Если первоначально банки играли роль хранилища денег, то затем произошло значительное расширение их функций, которые стали достаточно многочисленными и разнообразными, во многом зависящими от статуса банков в стране.

Понятие «банк» приобрело настолько общий характер, что его фактически невозможно выразить однозначным определением. Некоторые авторы кратко характеризуют банки как **финансовые предприятия**. Более полное и содержательное определение можно дать, лишь опираясь на перечень функций банков.

Современные банки — это коммерческие организации, занимающиеся аккумуляцией денежных средств, предоставляющие кредиты, осуществляющие денежные расчеты, выпускающие в обращение денежные знаки, проводящие операции с ценными бумагами, оказывающие различные услуги экономического характера, обслуживающие своих клиентов, выполняющие разнообразные финансовые операции.

В рыночных условиях банк можно рассматривать как предприятие, которое является самостоятельным хозяйствующим звеном, имеет юридические права, производит своеобразный продукт банковской деятельности, продает его, оказывает финансовые услуги. Деятельность банков осуществляется на принципах окупаемости, покрытия своих расходов доходами от проведения банковских операций, сделок и создания определенной прибыли.

В силу того что банк не относится к предприятиям сферы материального производства, а действует в сфере обмена, принято считать банки торговыми предприятиями. Они как бы «покупают» ресурсы и «продают» их, функционируют в сфере перераспределения, содействуя обмену товарами. Банки имеют своих продавцов, своих покупателей, хранилища, особый товарный запас, их деятельность во многом зависит от оборачиваемости. Но этим сходство между банком и сферой торговли и ограничивается. В торговле продаваемый товар меняет своего собственника, он уходит к покупателю, при банковской торговле собственник ссужаемой стоимости остается прежним.

Функционирование банка в сфере обмена порождает и другие представления о его сущности. Нередко коммерческий банк представляют как посредническую организацию, осуществляющую операции, обеспечивающие возможность осуществления сделок с учетом спроса и предложения. Таким посредником банк выступает в тех случаях, когда он берет деньги от юридических и физических лиц и направляет их другим лицам. В этой посреднической роли банк одновременно выступает и как заемщик, и как кредитор. Он также и посредник в денежных расчетах. Подобную деятельность правомерно относить к сфере оказания услуг.

Коммерческий банк может выступать как агент биржи, занимающийся торговлей ценными бумагами. Сами банки тоже осуществляют биржевые операции и торгуют ценными бумагами, составляя существенную конкуренцию фондовым биржам. Однако ни исторически, ни логически это не превращает банк в часть биржевой организации. Торговля ценными бумагами становится лишь одной из операций банков, причем далеко не главной. Так, операции с ценными бумагами явились совершенно новым моментом в деятельности банков России. Раньше, до перехода к рыночной экономике, рынка ценных бумаг в России фактически не было.

Говоря о банке как кредитном предприятии, следует иметь в виду, что банк связан не только с кредитными, но и с денежными отношениями. Именно на их базе и зародилось такое уникальное образование, как банк, который в этом смысле можно определить как особое предприятие, занятое кредитным и эмиссионным делом. Соответственно, сущностью банка, его основой можно считать организацию денежно-кредитного процесса и эмитирование (выпуск) денежных знаков.

В результате анализа разных видов и сторон банковской деятельности приходим к следующему, достаточно полному определению: **«Банк — это особый экономический институт, аккумулирующий денежные средства (вклады), предоставляющий кредиты (займы, ссуды), проводящий денежные расчеты, осуществляющий выпуск денег (эмиссию), ценных бумаг, посредничающий во взаимных платежах и расчетах между государствами, предприятиями, учреждениями и отдельными лицами».** Понятно, что и это определение нельзя считать исчерпывающим.

В рыночной экономике функционируют различные банковские учреждения. Наиболее принята их классификация по признакам формы собственности и характера деятельности.

По форме собственности банки могут быть государственными, частными, акционерными, кооперативными, муниципальными, смешанными (с участием государства) и международными.

Государственный банк — кредитное учреждение, находящееся в собственности государства. Различают три вида государственных банков: центральные банки, государственные коммерческие банки и государственные специальные кредитные институты. Государственные коммерческие банки обеспечивают проведение политики государства в области кредитования хозяйства, оказывают влияние на инвестиционные, посреднические и расчетные операции, а через них и на экономическое состояние клиентуры. Их основной капитал является государственным.

Государственные специальные кредитные институты обслуживают важнейшие отрасли хозяйства, определяющие положение страны в системе международных экономических отношений, кредитование которых недостаточно выгодно частному капиталу. Они обеспечивают решение текущих и стратегических задач, стимулируют капитальные вложения, внешнеторговую экспансию, осуществляют регулирование сельского хозяйства, проводят государственную региональную политику (инвестиционные банки, внешнеторговые банки, банки для кредитования сельского хозяйства и т.д.). Кроме того, в большинстве западных стран государству принадлежат и сберегательные кассы.

В основе своей современные банки являются **акционерными банками**, капитал которых формируется в результате продажи собственных акций. Такая форма собственности прогрессивна, так как дает возможность расширения банка посредством дополнительного привлечения денежных средств за счет выпуска акций, создания собственного капитала.

Кооперативные банки, капитал которых образуется за счет паевых взносов членов такого кооператива, в настоящее время встречаются довольно редко, что связано с ограниченными размерами капитала, привлекаемого подобным способом.

Муниципальными называют банки, основанные на городском, местном капитале, или находящиеся в управлении города. Основной задачей таких банков является обслуживание потребностей города в банковских услугах.

Капитал **международных банков** составляет совокупность капиталов разных стран. Примером такого банка являются Всемирный, или Мировой, банк, Международный банк реконструкции и развития.

Если попытаться сгруппировать систему банков по характеру экономической деятельности, то можно выделить: эмиссионные, коммерческие, специализированные банковские учреждения.

Эмиссионный банк — это банк, осуществляющий выпуск денежных знаков, банкнот, являющийся центром и регулятором банковской системы. Чаще всего в роли эмиссионного банка выступает центральный банк страны. Такой банк занимает особое положение в экономике, так как он, по существу, является «банком банков».

Коммерческие банки представляют собой кредитные учреждения, которые осуществляют кредитно-расчетное обслуживание промышленных, торговых и других предприятий, организаций, а также граждан. Свои денежные ресурсы они привлекают в виде вкладов, депозитов или же полученных со стороны кредитов, например от центрального банка либо от других банков (межбанковский кредит), на условиях платы за эти привлеченные заемные ресурсы. Кроме того, коммерческие банки используют собственные денежные средства.

Специализированные банковские учреждения могут заниматься каким-либо определенным видом кредитования, например обслуживанием внешнеэкономической деятельности. **Инвестиционные банки** осуществляют финансирование и долгосрочное кредитование различных отраслей хозяйства, главным образом промышленности, торговли, транспорта, для осуществления капитальных вложений или обслуживают определенные категории клиентов (например, биржевые, кооперативные или коммунальные банки). К специализированным банкам относят также и **отраслевые банки**.

Наиболее ярко выражена функциональная специализация банков, так как она принципиальным образом влияет на характер деятельности банка, определяет особенности формирования активов и пассивов, построения баланса банка, а также специфику организации работы с клиентурой.

Акцептные дома специализируются на кредитовании внешней торговли. **Банкирские дома** представляют частные банковские учреждения, занимающиеся учредительской деятельностью, биржевыми спекуляциями, управлением доверительными фондами, торговыми операциями с драгоценными металлами, инжинирингом, кредитованием местных органов власти. **Внешнеторговые банки** осуществляют кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов. Основные операции **деловых банков** — это финансирование и долгосрочное кредитование промышленных и других фирм, участие в их капиталах. **Депозитные банки** выполняют кредитно-расчетные и доверительные операции. **Земельные банки** выдают долгосрочные кредиты в основном под залог земли. **Инвестиционные банки**, о которых уже упоминалось, занимаются выпуском и размещением ценных бумаг среди инвесторов. **Инновационные банки** проводят кредитование венчурных (рисковых) операций, связанных с реализацией научно-технических проектов. **Ипотечные банки** специализируются на выдаче ссуд под залог недвижимости.

Банки потребительского кредита функционируют в основном за счет кредитов, полученных в коммерческих банках, и выдачи краткосрочных и среднесрочных ссуд на приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования. **Сберегательные банки** обслуживают население, принимая у граждан вклады, выдавая кредиты и оказывая банковские услуги.

13.5. Специализированные кредитно-финансовые институты

Упоминавшаяся выше часть кредитной системы, представленная специализированными кредитно-финансовыми и почтово-сберегательными институтами, носит название **парабанковской системы** (см. рис. 13.4.1). Финансовые организации этой системы отличает ориентация на обслуживание определенных типов клиентуры либо на осуществление в основном одного-двух видов услуг, чаще всего — специфического характера. Их деятельность концентрируется в своем большинстве на обслуживании небольшого сегмента финансового рынка.

Само название «парабанковская система» используется редко, эта своеобразная часть кредитной системы более известна под названием «специализированные кредитно-финансовые институты», что подчеркивает особую форму деятельности этих учреждений.

Для специализированных кредитно-финансовых институтов характерна двойная подчиненность. С одной стороны, будучи связанными с осуществлением кредитно-

расчетных операций, они вынуждены руководствоваться соответствующими требованиями центрального банка. С другой стороны, специализируясь на каких-либо финансовых, страховых, инвестиционных или иных операциях, специализированные кредитно-финансовые институты подпадают под регулирующее воздействие соответствующих ведомств. Тем самым они могут находиться в двойном или даже тройном ведомственном подчинении. Нередко случается так, что нормативные, обязательные для исполнения требования одного ведомства противоречат указаниям другого ведомства, что позволяет или вынуждает кредитные институты лавировать, используя более благоприятные нормативные указания.

Особой разновидностью специализированных кредитно-финансовых институтов являются **почтово-сберегательные учреждения**, формирующие почтово-сберегательную систему. Одним из важнейших и старейших элементов данной системы являются почтово-сберегательные банки, исторически возникшие как государственные учреждения по привлечению средств мелких вкладчиков. Почтово-сберегательные учреждения через почтовые отделения аккумулируют вклады населения, осуществляют прием и выдачу средств. В последнее время в большинстве стран все большее распространение получают кредитно-расчетные операции почтово-сберегательных учреждений, характерные для банков, все больше стираются грани между положениями банковского законодательства и остальных областей финансового законодательства относительно предмета деятельности и видов услуг, предоставляемых различными кредитными учреждениями.

Среди учреждений парабанковской системы к кредитным можно также отнести ломбарды, кредитные товарищества, общества и союзы.

Ломбарды представляют собой кредитные учреждения, выдающие ссуды под залог движимого имущества. Исторически ломбарды возникли как частные предприятия ростовщического кредита. Во многих странах отмечалась тенденция огосударствления ломбардов, придания им «казенного» характера. При этом доля и форма участия государства в формировании капитала и деятельности ломбардов различны. В большинстве случаев в целях осуществления государственного контроля за деятельностью ломбардов они создаются при какой-либо государственной структуре, которая назначает (на определенный срок) управляющего ломбардом. В зависимости от степени участия государства и частного капитала в деятельности ломбардов выделяются государственные и коммунальные, а также частные и смешанного типа (с участием и частного и государственного капитала) ломбарды.

Специализированная функция ломбардов — предоставление потребительского кредита под обеспечение в виде залога движимого имущества, включая драгоценные металлы и камни (как правило, за исключением ценных бумаг). Ломбарды в России выдают в основном краткосрочные (до 3 месяцев) ссуды в размере от 50 до 80% стоимости закладываемого имущества. Практикуются ломбардные операции по хранению ценностей клиентов, а также продажа заложенного имущества на комиссионных началах. Данный круг операций определяет специфику организационной структуры ломбардов: кроме филиалов и отделений крупные ломбарды могут иметь сеть складов и магазинов. Особенность организации кредитных операций состоит в отсутствии кредитного договора с клиентом и залогового обязательства. По большинству сделок предусматривается льготный срок, по истечении которого заложенное имущество может быть продано.

Кредитные союзы — это кредитные кооперативы, организуемые определенными группами частных лиц или мелких кредитных учреждений. Они могут быть двух типов: 1) организованные группой физических лиц по профессиональному или территориальному признаку в целях предоставления краткосрочного потребительского кредита; 2) в виде добровольных объединений ряда самостоятельных кредитных товариществ, например ссудо-сберегательных товариществ, обществ взаимного кредита. Капитал кредитных союзов формируется путем оплаты паев, периодических взносов их членов, а также выпуска займов. Основные операции таких союзов: привлечение вкладов, выпуск займов, предоставление ссуд под обеспечение своим членам, учет векселей, торгово-посреднические и комиссионные операции, консультационные и аудиторские услуги для своих членов.

Общества взаимного кредита — вид кредитных учреждений, близких по характеру деятельности к коммерческим банкам, обслуживающим мелкий и средний бизнес. Участниками обществ могут выступать как физические, так и юридические лица, формирующие капитал общества за счет вступительных взносов.

Кредитные товарищества создаются в целях кредитно-расчетного обслуживания своих членов: кооператоров, арендных предприятий, малого и среднего бизнеса, физических лиц. Капитал кредитных товариществ формируется путем покупки паев и оплаты обязательного вступительного взноса, который при выбытии не возвращается. Основные пассивные операции — привлечение вкладов и размещение займов; активные — ссудные, комиссионные, торгово-посреднические операции.

Разновидность кредитных товариществ — общества сельскохозяйственного кредита (ОСК), учредителями которых выступают отделения центрального, коммерческих и специализированных банков, правительственные структуры, физические и юридические лица. Основное направление их деятельности — содействие и кредитно-расчетное обслуживание сельского хозяйства, кредитование затрат на покупку инвентаря, скота, семян и т.д. Клиентами выступают крестьянские хозяйства, фермеры, а также сельскохозяйственные предприятия. Основные операции товариществ: краткосрочные и среднесрочные ссуды и прием вкладов, посредническая деятельность. Особенность деятельности ОСК заключается в существенных налоговых льготах.

Финансовыми компаниями называют разнообразные учреждения, кредитующие продажу товаров. Наиболее распространенной формой являются компании по кредитованию продаж в рассрочку потребительских товаров длительного пользования. Они выдают кредит различным торговым фирмам под проданные товары в рассрочку, выкупая обязательства клиентов. Другие компании участвуют в операциях по коммерческому кредиту, предоставляя ссуды промышленным фирмам, отгрузившим товар с оплатой в рассрочку. Есть компании, предоставляющие кредит населению на различные цели.

Страховые компании (общества) — это финансовые учреждения, особенностью которых является своеобразная форма привлечения средств — продажа страховых полисов. При размещении средств страховые компании конкурируют с другими финансовыми учреждениями. Главная статья активов, в которые они вкладывают средства, — облигации промышленных компаний, акции, государственные ценные бумаги. Иначе говоря, они предоставляют долгосрочные кредиты.

Пенсионные фонды представляют собой кредитные учреждения, занимающиеся прежде всего формированием пенсионного фонда и выдачей пенсий. Полученные

денежные средства вкладываются главным образом в ценные бумаги промышленных компаний.

Инвестиционные компании размещают среди мелких держателей свои обязательства и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных отраслей.

13.6. Роль центрального банка в банковской системе

Рассмотрим складывающуюся структуру кредитной системы в России в условиях перехода к рыночной экономике. Несмотря на принятие в 1987 году мер по совершенствованию кредитной системы, эта система оставалась консервативной. Учрежденные государственные специализированные банки, о которых говорилось выше, унаследовали многие черты, свойственные прежней банковской системе Советского Союза, когда в стране функционировало три банка: Госбанк, Стройбанк, Внешторгбанк.

В этих банках не обеспечивался свободный перелив кредитных ресурсов, не складывались подлинно партнерские отношения с заемщиками. У Госбанка не оказалось эффективных методов управления совокупным денежным оборотом. Он не мог использовать экономические рычаги воздействия на хозяйственно-кредитную систему. Неэффективной была и процентная политика, процентные ставки были весьма низкими, что вызывало избыточный спрос на ссуды. Заемные средства использовались на проведение неэффективных, малорентабельных затрат.

Предельная централизация банковской системы имела, впрочем, и свою притягательную сторону, по крайней мере для отдельных экономических субъектов. Денежная система находилась в единых руках, что позволяло подавлять инфляцию, стабилизировать денежное обращение, сдерживать рост государственного внутреннего и внешнего долга. Удавалось осуществлять практически беспроцентное банковское кредитование государственных предприятий, и в особенности колхозов и совхозов. В ряде случаев долги государственного банка просто не возвращались и превращались в дотации.

Когда созрела концепция перехода к рыночной экономике, стало ясно, что сложившаяся и укоренившаяся в прежней экономике банковская система должна быть подвергнута кардинальному преобразованию в направлении ликвидации государственной монополии на банковское дело, установления контроля законодательных органов над государственным банком, делегирования ряда функций и полномочий государственного банка республиканским, региональным, местным банкам, возрождения коммерческих негосударственных банковских структур. Реальная и коренная перестройка кредитной системы была осуществлена в 1990–1991 годах, когда банковская система стала двухуровневой.

Рассмотрим высший, первый уровень банковской системы, а именно центральный банк, его роль и место в экономике страны. Центральный банк — чаще всего государственный банк, хотя в некоторых странах он является коммерческим, акционерным банком, где главным акционером выступает государство (например, Швейцарский банк). Особую структуру имеет центральный банк США, называемый FRS (Федеральная резервная система), состоящий из 12 штатных центральных банков. В России Центральный банк — государственный. Основные задачи Центрального банка состоят в проведении политики государства в области денежного обращения, кре-

дита и расчетов, обеспечении устойчивой покупательной способности денежной единицы, регулировании и контроле деятельности коммерческих банков, хранении золотовалютных резервов.

Регулирование объема и структуры денежной массы в обращении осуществляется Центральным банком путем изменения объема предоставляемых банкам кредитных ресурсов, покупки и продажи ценных бумаг и иностранной валюты, именуемых операциями на открытом рынке. Центральный банк устанавливает и изменяет нормы обязательных резервов, которые коммерческие банки должны держать в Центральном банке, проводя политику минимально допустимых резервов. Главный банк страны оказывает регулирующее воздействие на банковские процентные ставки по кредитам, устанавливая свою так называемую учетную ставку (ставку рефинансирования), по которой он сам предоставляет кредиты. Учетная ставка оказывает воздействие на ставки процента, по которым выдают кредиты банки второго уровня.

Центральный банк организует расчеты между коммерческими банками через корреспондентские счета, которые открываются этими банками в расчетно-кассовом центре (РКЦ) Центрального банка.

Центральному банку принадлежит исключительное право выпуска в обращение и изъятия из обращения денежных знаков. В связи с этим он организует изготовление, перевозку и хранение денежных знаков, создает их резервный фонд и определяет порядок замены поврежденных денежных знаков, осуществляет уничтожение устаревших денежных знаков, а также устанавливает признаки платежности денег.

Регулирование и контроль за деятельностью коммерческих банков Центральный банк осуществляет на всех этапах их деятельности, начиная от лицензирования и заканчивая лишением того или иного коммерческого банка лицензии на банковскую деятельность.

В целях обеспечения устойчивой работы коммерческих банков и защиты интересов кредиторов Центральный банк устанавливает ряд обязательных нормативов деятельности коммерческих банков. В число таких нормативов входят минимальный размер уставного капитала, предельное соотношение между размером собственных средств и суммой активов этих банков, показатель ликвидности баланса, размер обязательных минимальных резервов, которые размещаются коммерческими банками в Центральном банке, а также предельно допустимые размеры риска на одного заемщика. Коммерческие банки обязаны предоставлять финансовые отчеты и финансовые документы Центральному банку.

Центральный банк осуществляет следующий обширный круг операций: предоставляет кредит правительству (Министерству финансов) на принципах срочности, платности и возвратности в пределах тех лимитов, которые устанавливают законодательные органы; выдает кредиты другим банкам на срок по соглашению, покупает и продает векселя, а также ценные бумаги, выпускаемые правительством, предоставляет кредиты на срок, под залог векселей, ценных бумаг; покупает и продает иностранную валюту и платежные документы в иностранной валюте, которые выставляют российские и иностранные банки; участвует в отечественных и иностранных кредитных организациях (в виде такого участника он может инвестировать средства как в отечественной, так и в иностранной валюте); устанавливает официальный курс рубля к денежным единицам иностранных государств; осуществляет расчетное и кассовое обслуживание государства, коммерческих банков и, в порядке исключения, отдельных организаций.

Все эти операции соответствуют деятельности Центрального банка как эмиссионного, кредитного и расчетного центра страны.

В связи с широким развитием в условиях рыночной экономики коммерческих банков важной функцией Центрального банка стало лицензирование, то есть выдача разрешений на деятельность коммерческих банков. Законом определено, на каких условиях и какие документы должны быть предоставлены для лицензирования коммерческих кредитных учреждений. Центральный банк ведет общегосударственную книгу регистрации банков. Иностранные банки, их филиалы могут осуществлять банковские операции также только с момента их регистрации в этой книге.

Центральный банк по согласованию с Министерством финансов определяет порядок создания страховых и резервных фондов, которые формируются за счет прибыли банков. Такие страховые и резервные фонды предназначаются для покрытия возможных убытков коммерческих банков.

Являясь «банком банков» и организатором всей кредитной системы в стране, Центральный банк, разумеется, имеет право при обнаружении нарушений коммерческими банками установленных нормативов их деятельности применять соответствующие меры воздействия. Так, в случае систематических нарушений нормативов, неисполнения предписаний в отношении сроков и условий проведения банковских операций, при подведении итогов года с убытками, при возникновении положения, которое угрожает интересам клиентов коммерческого банка, Центральный банк может ставить вопрос перед учредителями коммерческого банка о финансовом оздоровлении банка, о его реорганизации и даже о полной ликвидации такого банка. В качестве санкции при наступлении обстоятельств, предусмотренных выше, может быть назначена временная администрация по управлению банком на период финансового оздоровления (санации).

Центральный банк должен строить свою работу таким образом, чтобы было обеспечено проведение единой политики государства в области денежного обращения, кредита, расчетов. И для этого требуется четкая организация его работы.

Руководящими органами банка является Совет директоров и Правление банка. Совет директоров рассматривает директивы государственной кредитно-денежной политики, принимает решения по введению ограничений на объем кредитования со стороны коммерческих банков, устанавливает размер процентных ставок за кредиты, предоставляемые этим банкам, определяет генеральную линию ведения дел и управления банком. Совет может принимать к рассмотрению любой вопрос деятельности банка как по собственному усмотрению, так и по предложению Правления. Правление Центрального банка состоит из Председателя, его заместителей, членов Правления.

13.7. Деятельность коммерческих банков и ее регулирование

Коммерческие банки, как ясно из предыдущего изложения, обслуживают предприятия, организации и учреждения, физических лиц и выступают в качестве представителей второго уровня банковской системы.

Банковская деятельность — это мобилизация денежных средств для хозяйственного строительства, сосредоточение временно свободных средств для их производственного использования. Более полное определение, отражающее содержание банковской деятельности, может быть представлено характеристикой основных видов и

целей этой деятельности. В задачу коммерческих банков входит предоставление кассовых, платежных, инвестиционных и страховых услуг, обеспечивающих компаниям и фирмам финансирование производственного или торгового цикла, достижение их текущих и стратегических задач, гарантию долгосрочного функционирования. Индивидуальным клиентам коммерческие банки обеспечивают повседневное эффективное и надежное кредитно-финансовое обслуживание, способствующее достижению долгосрочных индивидуальных целей. Взаимодействие коммерческих банков с Центральным банком дает возможность осуществления планомерного контроля за состоянием финансовой системы страны. Кроме того, коммерческие банки представляют собой один из инструментов проведения государственными органами, правительством эффективной экономической политики.

Банковская деятельность проявляется в выполнении определенных функций, в число которых входят: организация безналичного оборота и налично-денежного обращения, кредитование хозяйства, финансирование капитальных вложений и капитального ремонта основных средств, аккумуляция средств для кредитования и финансирования, расчетно-кассовое исполнение государственного бюджета, организация сбережений населения.

Важной функцией коммерческих банков является выдача средств на финансирование инвестиций по поручению владельцев и распорядителей этих средств.

Банки могут также выпускать платежные документы, ценные бумаги, чеки, векселя, акции, облигации, аккредитивы, покупать, продавать и хранить платежные документы и ценные бумаги, выдавать поручительства, гарантии за третьих лиц, приобретать право требования на поставку товаров и оказание услуг, принимать риски при исполнении таких требований.

Коммерческие банки могут также осуществлять валютные операции, покупать как внутри страны, так и за рубежом драгоценные металлы, камни, изделия из них.

Наконец, они выполняют различные комиссионные операции, в том числе привлекают и размещают средства, осуществляют управление ценными бумагами по поручению своих клиентов и оказывают консультационные услуги по вопросам ведения операций в банке, организации кредитования и по другим интересующим клиентов банка проблемам.

Коммерческие банки, являясь составной частью единой банковской системы, должны обеспечивать кредитными ресурсами своих клиентов и программы социально-экономического развития страны, региона, способствовать развитию приоритетных отраслей экономики.

Коммерческие банки, организованные на началах членства, действуют в соответствии с законами, регламентирующими организацию и деятельность акционерных обществ и иных хозяйственных товариществ.

При рассмотрении деятельности коммерческих банков следует различать учредителей банков и их участников. **Учредители** — это юридические и физические лица, создающие, организующие банки и участвующие в них своими средствами, то есть внесшие свои средства в создание уставного капитала банка. А участники, клиенты банков — это юридические и физические лица, которые хранят свои средства в этих банках, то есть держат свои вклады, депозиты и осуществляют через банк различные денежные операции. В составе учредителей могут быть другие банки, предприятия, организации, граждане. Иностранными учредителями могут быть иностранные юридические лица и отдельные граждане.

Клиенты коммерческого банка должны быть уверены в том, что кредитный орган, где они хранят свои средства и через который они осуществляют различные денежные операции, является прочным, финансово устойчивым и что защита их интересов обеспечена. Коммерческие банки сохраняют тайну по операциям, счетам и вкладам своих клиентов и корреспондентов.

Различные коммерческие банки осуществляют **межбанковские операции**. На договорных началах они могут привлекать и размещать друг у друга денежные средства в форме депозитов, получать кредиты и совершать другие взаимные операции. При недостатке ресурсов для кредитования коммерческие банки обращаются за получением кредитов в «банк банков» — Центральный банк.

Все предприятия, учреждения и организации свободны в выборе банка для кредитно-расчетного обслуживания. Это значит, что каждая организация и предприятие могут с учетом своих удобств и конкретных задач свободно выбирать то учреждение банка, которое, по их мнению, лучше будет их обслуживать, ближе расположено и обладает достаточной финансовой устойчивостью.

Коммерческие банки полностью самостоятельны в проведении кредитной политики, но они не обладают правом денежно-кредитной эмиссии и выдают кредиты лишь в пределах реально привлеченных ресурсов.

Рассмотрим, каким образом коммерческие банки способны увеличивать свои возможности кредитования.

Банковская коммерческая сеть выдает кредиты и осуществляет инвестиции, вкладывая деньги в ценные бумаги на денежные суммы, во много раз больше тех сумм, которыми она располагает. Имея один рубль, коммерческие банки могут выдать кредиты на 2, 5, 10 рублей. Как же возникает такая возможность? Покажем это на примере.

Предположим, что предприятие выпускает акции для расширения производства. Коммерческий банк, рассчитав, что это выгодное дело и акции дадут относительно высокий процент дохода, осуществляет инвестиции на 100 тысяч денежных единиц посредством приобретения на эту сумму акций. Предприятие, получив за продажу акций деньги, кладет эту сумму на депозитный счет в другой банк. Постепенно, проводя работы по расширению производства, оно будет расходовать эти средства, но пока для второго банка 100 тысяч денежных единиц, лежащие на депозите, являются привлеченными средствами, которые он может пустить в оборот и предоставить на эту же сумму кредит другому предприятию или отдельному гражданину. Этот процесс теоретически может продолжаться до бесконечности, порождая банковскую экспансию, резкое расширение массы кредитных денег. С каждым последующим кредитом сумма совокупных банковских денег (конечная сумма депозитов) увеличивается на 100 тысяч денежных единиц. Такова картина при отсутствии резервирования.

Иная ситуация возникает в двухуровневой банковской системе, когда Центральный банк проводит жесткую политику обязательных резервов.

Если Центральный банк определяет, что норма резерва, в обязательном порядке размещаемого коммерческими банками в Центральном банке, составляет 10%, то первый кредит, который может предоставить коммерческий банк, будет равен не 100 тысячам, а лишь 90 тысячам денежных единиц. Уменьшение вызвано тем, что из исходной суммы депозита 10 тысяч денежных единиц должно быть размещено в Центральном банке в качестве резерва.

Второй кредит может быть выдан лишь на 81 тысячу денежных единиц, так как 10% общей суммы кредита, составляющей 90 тысяч единиц, то есть 9 тысяч, отправятся в Центральный банк как резерв. Конечная сумма депозитов, определяемая как сумма членов убывающей геометрической прогрессии, не сможет превысить 1 миллиона денежных единиц, а предельная сумма кредитов, таким образом, составит 900 тысяч денежных единиц.

Если же Центральный банк определит норму резерва в 50%, то первый кредит может быть выдан только на 50 тысяч денежных единиц, второй — на 25 тысяч, а третий — на 12,5 тысяч и т. д. Конечная сумма банковских депозитов с учетом исходного депозита составит в этом случае 200 тысяч денежных единиц, а кредитов — в 100 тысяч денежных единиц.

Таким образом, увеличение в 5 раз нормы резервов вызывает пятикратное уменьшение депозитов и девятикратное снижение возможностей получения предпринимателями кредитов в банковской системе. Отметим, что сумма кредитов меньше суммы депозитов, так как в нее не входит исходный депозит.

Такой механизм «создания» кредитных денег называют **денежным мультипликатором**. Величина мультипликатора равна $1/r$, где r — норма обязательных резервов. В первом рассмотренном случае денежный мультипликатор равен $1/0{,}1 = 10$, то есть первоначальная сумма денег в 100 тысяч единиц увеличилась в 10 раз и стала равной 1 миллиону. Во втором случае мультипликатор равен $1/0{,}5 = 2$, то есть произошло двукратное увеличение первоначальной суммы и она составила в итоге 200 тысяч денежных единиц.

Как видно из примеров, политика регулирования нормы резервов представляет собой мощный инструмент осуществляемого через Центральный банк контроля государства за объемом банковских депозитов и совокупной кредитной денежной массой. По мере того как у государства появляется необходимость сдержать процесс кредитования в стране, Центральный банк увеличивает в той или иной мере нормы обязательных резервов, вследствие чего сокращаются совокупные банковские деньги.

Следствием такой политики будет сжатие, уменьшение совокупного кредита. Это ведет к уменьшению его доступности из-за роста дороговизны. Норма банковского кредитного процента как для предпринимателей, так и для населения при этом возрастает, частное и государственное инвестирование сокращается.

В случае если экономическая ситуация в стране характеризуется депрессией и государство заинтересовано в оживлении предпринимательской деятельности, Центральный банк может пойти на снижение процентных ставок по своим кредитам (учетной ставки Центрального банка) и норм обязательных резервов для коммерческих банков. Эти меры вызывают увеличение депозитов банков. Рост денежной массы в коммерческой сети проявляется в более дешевых кредитных деньгах. Доступный кредит, низкий процент по ссудам, облигациям и закладным создают благоприятные условия потенциальным инвесторам (предпринимателям, правительству, населению) для осуществления инвестиций в производство, социальную сферу или покупку в рассрочку предметов длительного пользования.

Таким образом, спрос на рынках предметов и средств производства в потребительской сфере увеличивается. А поскольку рынок всегда адекватно отвечает на изменение соотношения спроса и предложения, то увеличенный спрос вызовет оживление в экономике, увеличение производства, рост национального дохода и занятости.

Однако чрезмерное увлечение подобными мерами грозит избытком денежной массы, неуправляемым ростом цен, инфляцией.

Еще один мощный инструмент регулирования денежной массы — операции Центрального банка на «открытом рынке». Такие операции тесно связаны с функционированием рынка ценных бумаг. Покупая или продавая государственные ценные бумаги (процентные государственные облигации) на их рынке, Центральный банк может сковывать или освобождать кредитные ресурсы коммерческих банков. Если государство хочет несколько снизить инфляцию, сжать свободную денежную массу, то Центральный банк может «выбросить» на открытый рынок определенное количество государственных облигаций с целью отвлечения на их покупку свободных денег. Рыночная цена облигаций снизится, доходность по ним увеличится, и инвесторам с учетом доходов через купоны станет более выгодно покупать государственные облигации, чем иные ценные бумаги, скажем, акции. Таким образом, средства инвесторов будут связаны, в том числе связанными окажутся и банковские деньги, что вызовет цепную реакцию во всей банковской системе. Но естественно, Центральному банку придется в последующем выплачивать проценты по облигациям и затем выкупать их, что потребует дополнительных расходов бюджетных средств. Так что эмиссия государственных ценных бумаг является безинфляционной только временно.

13.8. Операции коммерческих банков

Совокупность типичных процедур, работ, выполняемых коммерческими банками, называют их **операциями**.

Операции коммерческих банков делятся на две большие группы. **Пассивные операции** направлены на мобилизацию, привлечение банком денежных средств со стороны, от других организаций и лиц. **Активные операции** заключаются в размещении имеющихся у банка денежных средств, вложении их в дело, предоставлении другим организациям, лицам. Пассивные операции сводятся в основном к привлечению вкладов, получению кредитов от других банков и эмиссии собственных ценных бумаг. Если **собственный капитал** коммерческого банка (уставный, акционерный) является лишь отправной точкой для создания банка и частью его действующего капитала, то **заемные средства**, получаемые в результате пассивных операций, являются основой деятельности банка. Доля заемных средств коммерческих банков в настоящее время составляет около 75% всего капитала для большинства банков. Такой объем заемных средств обусловливает необходимость активизации деятельности банков по их привлечению, применению разнообразных форм и методов привлечения. Пассивные операции включают прежде всего открытие и ведение срочных и бессрочных вкладов клиентов банка.

Охарактеризуем пассивные операции банков по привлечению заемных средств.

Первую группу таких операций представляют операции по вкладам до востребования. **Вклады (депозиты) до востребования**, помещаемые в банки, предоставляют возможность свободного использования владельцем своих денежных средств. Для банков эти вклады являются минимально прибыльными, так как неопределенность сроков, когда денежные средства будут изъяты, не позволяет размещать их в высокоприбыльные активы, долгосрочные активы. К вкладам до востребования относятся **расчетные счета**, открываемые банками предприятиям, организациям, иначе говоря,

юридическим лицам в целях осуществления безналичных расчетов со своими клиентами и контрагентами. Такими вкладами являются и **чековые счета**, обслуживающие чековое обращение (как уже говорилось, для оплаты чеком необходимо иметь определенную сумму на чековом счете в банке, чтобы банк имел возможность отдать указанную в чеке сумму лицам, предъявляющим чек для оплаты). **Бюджетные счета** коммерческие банки открывают бюджетным организациям для проведения расчетов и перечисления средств бюджетному учреждению из бюджета. Эти счета имеют целевое назначение (средства могут использоваться только на выделенные цели). **Внебюджетный счет** открывается банком параллельно с бюджетным для возможности перевода бюджетным учреждениям денежных средств из других (кроме бюджета) источников и оплаты услуг, не носящих целевого характера. **Текущие счета** открываются лицам для хранения денежных средств на неопределенное время, по ним банки выплачивают минимальный процент.

Вторую крупную группу пассивных операций банков представляют операции по срочным вкладам. **Срочные вклады** характеризуются привлечением денег на определенный срок. Этот срок может быть кратким, составляющим обычно месяц, 3 месяца, 6 месяцев, год, либо долгим, превышающим 1 год. Для банка этот вид депозита более прибылен в сравнении со вкладами до востребования, что дает ему возможность выплачивать по срочному вкладу более высокий процент. Особенность этого вклада состоит в необходимости изъятия всей суммы вклада целиком, а не частями. В случае досрочного снятия денег со срочного вклада уменьшается выплачиваемый процент либо налагаются штрафные санкции. При досрочном изъятии такого вклада необходимо предварительно уведомить банк о снятии денег.

Третья группа операций коммерческих банков связана со **сберегательными вкладами**, носящими характер накопления. Такие вклады открываются уже не просто с целью хранения, а в большей степени для накопления денег, так как они в отличие от срочных предполагают возможность постоянного привнесения на них денежных средств. Но изъятие подобных вкладов без потери процента возможно только в полном объеме, либо при достижении определенного срока, или когда величина накопленного вклада достигнет заданной, заранее оговоренной суммы. Процент по сберегательному вкладу зависит не только от срока нахождения денег в банке, но и во многом от суммы на вкладе. Проценты по сберегательным вкладам могут быть несколько выше, чем по срочным.

Разновидностью сберегательных вкладов выступают **условные счета**, предполагающие определенное условие. Например, широко известным условным сберегательным вкладом в нашей стране был вклад на ребенка, по которому ребенку выплачивалась определенная сумма по достижении им совершеннолетия. Родители (или другие родственники), открывшие этот вклад, периодически вносили на него определенную сумму, накапливали деньги для выплаты. Широко распространенным условным вкладом на Западе является появившийся впервые в США Рождественский вклад, предусматривающий открытие в начале года и закрытие в канун Рождества. В течение года владелец вклада обязан вносить определенную сумму, чтобы накопить деньги на рождественские подарки.

Четвертая форма банковских операций — операции с депозитными сертификатами. **Депозитные сертификаты** представляют собой симбиоз ценных бумаг и срочных вкладов. Банк продает депозитный сертификат на определенный срок и выплачивает по нему процент, вернуть сертификат в банк можно только по истечении его

срока (в отличие от срочного вклада, который в принципе можно забрать в любое время, но с потерей процентов). Это достаточно выгодная для банка операция, так как в этом случае банк полностью уверен, что владельцы денежных средств в виде депозитных сертификатов не придут раньше срока и, следовательно, нет надобности резервировать сумму для преждевременной выплаты. В последнее время сертификаты выпускаются как именные (в меньшей степени), не имеющие обращения на вторичном рынке, и неименные, имеющие возможность обращения на вторичном рынке. При необходимости владелец неименного сертификата может его продать, но не банку-эмитенту, а другому лицу, желающему приобрести этот сертификат. Это свойство и сближает депозитный сертификат с ценными бумагами. Депозитные сертификаты, называемые также сертификатами денежного рынка, получили широкое распространение в силу снижения риска досрочного изъятия для коммерческих банков и выгодности использования для вкладчиков благодаря более высокому приносимому доходу. Для физических лиц в России выпускаются сберегательные сертификаты.

Специфической формой пассивных операций по привлечению банками денежных средств стали появившиеся в 60-е годы разновидности чековых счетов, именуемые **НАУ** (NOW) или **суперНАУ-счетами**. Такие счета дают вкладчику возможность не только накопления денег и получения процента, но и осуществления платежей с помощью чеков.

Все привлеченные банками в результате осуществления пассивных операций денежные средства выступают ресурсами банка для проведения активных операций. Структура банковских ресурсов для осуществления активных операций зависит от степени специализации банков, особенностей деятельности, состояния рынка ссудных капиталов.

Активные операции банков можно охарактеризовать как деятельность, направленную на размещение имеющихся у банка ресурсов. Основным направлением использования средств является предоставление кредитов хозяйству, государству, населению, то есть банковское кредитование.

Банковское кредитование строится с учетом ряда упомянутых выше принципов — возвратности, срочности, платности, обеспеченности, дифференцированности. Кредит должен быть возвращен в предусмотренные кредитным договором сроки. Принцип обеспеченности кредита требует, чтобы выданным суммам соответствовали ценности или полезные затраты, позволяющие заемщику получить к сроку возврата кредита денежные ресурсы. В качестве инструментов реализации этого принципа часто используются залог, поручительство, гарантия и обязательства в других формах, принятых практикой. О платности как принципе кредитования было уже сказано при характеристике процента за кредит. Предоставление банком кредита обычно обусловливается заключением кредитного договора.

В последний период коммерческие банки начали широко использовать выдачу кредита путем использования **кредитной линии**, при которой заемщику открывается ссудный счет и устанавливается предельный лимит кредитования. При отсутствии у заемщика средств на расчетном счете банк автоматически производит выдачу ссуд в пределах лимита. В случае превышения лимита взыскиваются повышенные проценты.

Для тех заемщиков, которых банк считает финансово устойчивыми, может использоваться кредитование по **контокоррентному счету**. На таком счете отражаются как имеющиеся у клиента собственные средства в виде сальдо по кредиту счета, так и

полученные кредиты в виде сальдо по дебету этого счета. То есть четко видны и накопления и долги.

Если клиент банка просит перевести его на такой порядок кредитования, то учреждение банка имеет право на основании экономического анализа его баланса внести предложение о принятии мер к повышению кредитоспособности заемщика. Такое повышение достигается посредством рационализации, улучшения структуры его ликвидных средств, увеличения собственных оборотных средств, ускорения их оборачиваемости, сокращения запасов товарно-материальных ценностей и другими способами. Все эти меры призваны повысить платежеспособность и кредитоспособность клиента, и он сумеет в этом случае пользоваться таким удобным видом кредитования, как контокоррент.

При организации контокоррента важно правильное оформление планового размера кредита. Такой плановый размер определяется как разница между потребностью в оборотных средствах, имеющихся у клиента банка, и источниками их формирования. Потребность в оборотных средствах определяется на основе имеющихся данных об остатках оборотных активов, товаров отгруженных, срок оплаты которых еще не наступил, и нормальной дебиторской задолженности клиента, заемщика. Если эта потребность в оборотных средствах меньше имеющихся у заемщика в пассиве баланса источников формирования оборотных средств, то разница и будет представлять тот плановый размер кредита, который необходим клиенту в планируемом квартале. Разумеется, потребность в кредите может меняться по сравнению с рассчитанной плановой суммой. С учетом показателей работы заемщика банк может проявлять гибкость и жестко не ограничивать уровень кредита по контокоррентному счету. Если же банк видит, что заемщик ухудшает показатели своей работы, не выполняет условия договора, то как санкцию банк может ввести режим кредитования, который не позволяет превышать установленного планового размера кредита.

Разновидностью контокоррента, его развитием выступает **овердрафт**, являющийся также одним из видов банковского кредита. Он заключается в автоматическом предоставлении коммерческим банком своему клиенту кредита для расчетов с контрагентами. В отличие от контокоррента сумма кредита не перечисляется банком на свой счет при первом же появлении денег на счете клиента, а погашается самим клиентом в удобное для него время. Эта услуга платная. Поэтому особенностью овердрафта является уплата процента за автоматически предоставляемый кредит.

Операцией, близкой к кредитованию, выступает и учетная операция, предполагающая **выкуп (учет) векселей** коммерческим банком у фирм, организаций, которым необходимы денежные средства, а не векселя. Природа, сущность этой операции определяется наличием вексельного обращения в стране, когда фирмы могут расплачиваться за товары векселем, не требуя от контрагента денежных средств. В таком обращении есть своя специфика. Во-первых, стоимость товара должна быть равна цене векселя, во-вторых, продавец товара, услуг не обязан принимать вексель в качестве средства платежа. Эти два обстоятельства приводят к тому, что цепочка вексельных платежей прерывается, если продавец не принимает оплату в вексельной форме. Возникает необходимость получить по векселю деньги до срока окончания его действия. В этом случае держатель векселя обращается в банк и продает ему этот вексель за определенную цену, которая, естественно, ниже цены векселя. Но держатель векселя готов потерпеть небольшой убыток с целью дальнейшего платежа, задержка которого может вызвать большие убытки. Коммерческий банк, приобретая вексель

по сумме учета, передает этот вексель в момент окончания срока его действия эмитенту векселя и получает обозначенную на нем сумму денег. Разница между этой суммой и суммой учета и составляет доход банка. В то же время банк может продать (учесть) этот вексель в другом банке.

Схожей операцией являются **специальные счета под обеспечение векселей**. Клиенту открывается кредит под обеспечение его клиентских векселей в том же порядке, как и при учете векселей. Основным отличием этой операции от предыдущей является возможность получить лишь интересующую сумму, но не обязательно всю сумму векселя. Например, сумма, обозначенная на векселе составляет 2000, а для проведения платежей держателю векселя необходимо всего 500 денежных единиц. Данная операция позволяет держателю получить эти 500 единиц, в то время как при учетной операции он вынужден получать всю сумму 2000 за вычетом суммы учета, взимаемой банком. Соответственно, процент платится только на остаток задолженности, то есть в нашем примере держатель векселя заплатит процент за 500 денежных единиц, а не за 2000. Кроме того, процент платится в момент возврата суммы и по той ставке, которая имеет место в данное время на денежном рынке. Так как банк имеет право в любое время потребовать, чтобы клиент уплатил свой долг по счету и получил обратно свои векселя, то учет только части векселя более предпочтителен. Под такие векселя банк выдает не всю сумму, а известную норму, но не более 90% всей суммы векселей. Операция эта иначе называется «**счет on call**» под обеспечение векселей.

В составе активных операций банков ведущую роль играют фондовые операции. Они получили свое распространение достаточно давно, а с 20-х годов нашего столетия становятся одним из основных видов активных операций банков. **Фондовые операции** — это всестороннее участие банков в проведении операций с акциями и облигациями, другими ценными бумагами, приобретаемыми банками как за свой счет, так и за счет привлеченных средств.

Банки широко практикуют скупку ценных бумаг для собственного портфеля, активно участвуют в первичном размещении вновь выпущенных ценных бумаг среди держателей, осуществляют обслуживание вторичного оборота ценных бумаг, предоставляют кредиты под ценные бумаги. В активах банков доля инвестиций в ценные бумаги составляет в Германии 20%, в Англии 10%. Еще выше доля банков в покупке новых эмиссий ценных бумаг на рынках капитала (в Германии — более 30%, во Франции и в Австрии — более 10%). Если до 30-х годов банки в большей степени покупали ценные бумаги в собственность, надеясь помимо получения дивидендов увеличить свое влияние на фирмы, то в последнее время вложения в ценные бумаги рассматриваются ими как инвестиции. Вторым благоприятствующим моментом становится то, что в настоящее время банки не выступают членами бирж, а для приобретения или продажи своих ценных бумаг используют брокеров фирм, платя им комиссионное вознаграждение.

В банковском деле получают развитие **лизинговые операции**. Лизинг в широком смысле слова объединяет все операции по предоставлению товаров в аренду. В зависимости от срока аренды выделяют такие формы лизинга, как **рентинг** — предоставление товаров в аренду на короткий срок от 1 дня до 1 года, **хайринг** — предоставление товаров в аренду на срок от 1 года до 3 лет, и **собственно лизинг** — вид долгосрочной аренды на срок от 3 лет до 20 лет. Под лизингом в узком смысле слова обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного

использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора. Иногда лизинг называют кредит-арендой. Основу лизинговой сделки составляют объект сделки (машины, оборудование) и субъекты сделки (стороны лизингового договора, которых может быть либо две, то есть банк и арендатор, либо три: фирма, продающая оборудование лизингодателю, то есть банку, сама лизинговая компания или банк, который занимается лизинговыми операциями, и, наконец, арендатор).

Как правило, лизинговые организации создаются при коммерческих банках в виде дочерних обществ или при крупных промышленных фирмах. В лизинговом соглашении предусматриваются вид оборудования, срок лизингового договора (период аренды), лизинговые платежи (арендная плата), услуги, предоставляемые по лизингу (установка оборудования, обслуживание). Лизинг чаще всего используется мелкими компаниями, не имеющими возможность приобрести на свои средства оборудование, либо при необходимости получения очень дорогостоящего оборудования. В нашей стране лизинг часто используется, например, медицинскими фирмами.

Разновидностью выполняемых банками посреднических операций являются получившие широкое распространение в практике зарубежных стран факторинговые операции. **Факторинг** заключается в приобретении банком у клиентов требований на взыскание долгов, частичной оплате таких требований и последующем получении долга у должника. В России факторинг применяется с 1989 года. По своей сути факторинг — своеобразная форма кредитования торговых операций. Различают **конвекционный факторинг**, являющийся универсальной системой финансового обслуживания клиентов, включающей ведение бухгалтерского учета, проведение расчетов с поставщиками, покупателями. За клиентом сохраняются в этом случае только производственные функции. Чаще всего он сочетается с **«дисконтированием фактур»**, суть которого заключается в том, что организатор факторинга (банк) покупает у своего клиента право на получение денег от его покупателей. При этом он немедленно зачисляет на счет клиента 80% стоимости продаваемого товара, а остальную сумму переводит в обусловленный срок, независимо от поступления денег в банк. За такую операцию клиент платит определенный процент. По существу это кредит под отгруженные товары. Выделяют также **конфиденциальный факторинг**, ограничивающийся выполнением операций уступки права на получение денег, оплаты долгов, предоставления покупателю — клиенту банка платежного кредита.

Схожей с факторингом банковской операцией является **форфейтинг**. Предположим, что фирма-экспортер поставила фирме-импортеру товар в кредит, получив от импортера вексель на оплату долга. Банк-форфейтор выкупает вексель импортера сразу после поставки товара и выплачивает экспортеру стоимость товара, взимая за это комиссионные.

Большое место среди банковских операций занимают **трастовые операции**, то есть операции, проводимые банком по доверенности клиента. Особое развитие эти операции получили после 30-х годов, когда в США был принят закон, запрещающий покупку ценных бумаг в собственность. Этот закон привел к потере банками контроля над потенциальными клиентами. Возобновлением такого контроля стало развитие трастовых операций. Суть операций состоит в том, что банк принимает на себя обязательство заниматься ценными бумагами клиента, пытаясь приумножить прибыль клиента, инкассировать доходы, по доверенности присутствовать на собрании акционеров, принимать другие решения, связанные с этими ценными бумагами.

В результате этого, обычно выгодного двум сторонам соглашения клиенту не нужно ежедневно следить за курсом ценных бумаг, за поведением фондового рынка. За него это сделает банк, банк же получает возможность контроля над предприятиями от лица своих клиентов-акционеров.

Трастовые операции не ограничиваются только ценными бумагами. Среди прочего можно назвать распоряжение по доверенности доходом и инвестированием клиентов, распоряжение имуществом, представительство интересов, привлечение и погашение займов, выплата налогов и других фиксированных платежей.

Кроме указанных активных и пассивных операций банки оказывают множество различных услуг: проводят операции с валютой, товарно-комиссионные операции, операции с драгоценными металлами, складские операции, фьючерсные операции и ряд других.

Операции коммерческих банков отражаются в их балансах, условный пример которого приведен ниже.

	АКТИВ, млн. руб.			**ПАССИВ, млн. руб.**	
1	Счета в Центральном банке, касса	157	1	Уставный фонд	7
2	Средства в кредитных организациях	75	2	Другие собственные источники	35
3	Кредиты организациям и населению	190	3	Нераспределенная прибыль	6
4	Вложения в ценные бумаги	16	4	Кредиты Центрального Банка	0
5	Основные средства и нематериальные активы	9	5	Средства кредитных организаций	11
6	Прочие активы	6	6	Средства клиентов	236
			7	Долговые обязательства	35
			8	Прочие обязательства	6
			9	Прочие пассивы	117
	ВСЕГО активов	**453**		**ВСЕГО пассивов**	**453**

Баланс коммерческого банка позволяет судить о структуре его активов и пассивов, их величине, взаимном соответствии, собственных (включаемых в пассивы) и привлеченных средствах банка на определенный период времени.

Глава 14
ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

14.1. Цена — инструмент экономики

Цена — экономическое понятие, существование и важность которого никому не надо объяснять и доказывать. С детских лет, как только человеку приходится наблюдать или самому участвовать в покупке, он на бытовом уровне воспринимает, что такое цена и какую роль она играет в его жизни и в жизни других людей.

Высокая цена означает, что вещь дорогая и ее покупка требует больших денежных затрат, низкая цена означает дешевизну и меньшую нагрузку на карман покупателя. Однако цена, а точнее, цены, вся их совокупность представляют собой не только индивидуальную, личную, но и общественную, социальную категорию. Они регулируют как отдельные покупки и продажи товаров потребителям, так и экономические процессы в целом, включая производство, распределение товаров, обмен или потребление благ, оказание услуг. Здесь уже все цены, вместе взятые, с учетом их формирования и изменения действуют как общий, единый, целостный **ценовой механизм**.

Эта функция цен и их воздействие на экономику в масштабах не только личности и семьи, но и предприятия, отрасли, территории, страны гораздо меньше известны обывателю.

Далеко не все знают, что в экономике применяются десятки миллионов цен, что под единым понятием «цена» понимается множество разновидностей цен, включая оптовые, розничные, регулируемые, договорные, свободные рыночные, государственные, контрактные, прогнозные, проектные, лимитные, мировые и ряд других.

Будучи широко употребительными в экономике любого типа (централизованной, рыночной, смешанной), цены формируются и действуют в разных экономиках по-разному. В соответствии с коммунистической чисто распределительной доктриной экономика вообще может обойтись без денег, а следовательно, и без цен, тогда как рыночная экономика без цен становится бессмысленной.

Цены, несомненно, представляют собой тонкий, гибкий инструмент и в то же время довольно мощный рычаг управления экономикой, хотя их реальные возможности воздействия на экономику вообще и на уровень жизни в частности намного меньше надежд, возлагаемых на цены, на ценовой механизм людьми. В директивно управляемой экономике цены используются как внешний регулятор, инструмент воздействия со стороны правительства, тогда как в рыночной они образуют часть системы саморегулирования.

В ценовом механизме следует различать и выделять две взаимодействующие части. Это, с одной стороны, **сами цены**, их виды, структура, величина, динамика изменения и, с другой — ***ценообразование*** как способ, правила установления, формирования новых цен и изменения действующих. Ценообразование, с которым люди знакомы гораздо меньше, чем с ценами, выступает активной, задающей частью всего ценового механизма. Оно, собственно, и предопределяет величину цены. Но чаще

всего ценообразование от нас скрыто, а цены мы видим наяву. Цены и ценообразование составляют в своем единстве ценовой механизм.

Под общим широко распространенным названием «цена» понимается комплекс экономических понятий, входящих в единую синтетическую категорию. Реально под одним наименованием «цена» существует, как упоминалось выше, множество ее видов, различающихся между собой назначением, областью применения, способом формирования.

Дать общее, единое определение понятия «цена» столь же сложно, как найти всеобщую дефиницию термина «деньги» (см. главу 12). Тем более что эти понятия тесно связаны между собой и что термин «цена» производен от слова «деньги». Для потребителя, покупателя такое утверждение может показаться странным. С позиций покупателя, приобретающего товары по определенным ценам, все представляется предельно ясным. Для покупателя цена — это количество денег, которое ему приходится платить за единицу товара, за вещь, за услугу. Для продавца — это количество денежных единиц, которое можно получить за продаваемую вещь. В принципе эти естественные, эмпирические определения вполне корректны.

Однако подобные простейшие определения не дают ключ к пониманию, какой должна быть цена, как она зарождается, как действует ценовой механизм.

Простое наблюдение отдельных цен и даже покупки по этим ценам рождают скорее эмоциональное, чем объективно-научное восприятие. В обыденном сознании чаще всего рождается не только частное, узкое, но и искаженное видение цены.

Поэтому нам предстоит глубже вникнуть в сущность понятия «цена», рассмотреть разнообразные виды и функции цен, изучить механизм формирования цен, способы их определения.

Цена, как и деньги, есть историческая категория, возникшая и сформировавшаяся в процессе зарождения и развития обмена. Уже в ходе простейшего натурального обмена приходится по сути использовать цены как **обменные пропорции**, обеспечивающие эквивалентность обмена. Когда древний каменотес обменивал один каменный топор на два горшка гончара, он исходил из того, что цена топора и составляет два горшка, а соответственно, гончар соглашался с тем, что цена горшка равна половине топора. Это были своеобразные товарные цены, проявляющиеся в пропорциях обмена. Такая цена еще не универсальна и выражена для каждой из обменивающихся сторон в разных единицах.

Появление товарных, а затем металлических и бумажных денег породило возможность выражать цену в одних и тех же единицах товарного эквивалента, используемого в качестве средства платежа. Теперь уже и продавец и покупатель видят в цене товара **количество денежных единиц**, которое можно получить или приходится платить за единицу товара.

Денежная цена расставляет, казалось бы, все по своим местам. Но возникает новая, на этот раз, видимо, вечная проблема: «Сколько же денежных единиц того или иного вида следует платить за единицу того или другого товара?» Короче говоря, пришлось задуматься о способе определения цены. И само понятие цены как пропорции обмена попало под сильное влияние методов ее установления, то есть механизма ценообразования.

О ценах стали говорить и писать не столько с позиций их сути и назначения, сколько с точки зрения способов их формирования, определения. Восприятие цены все более ассоциировалось с эпитетами, сопровождающими это слово: «государствен-

ная», «рыночная», «твердая», «договорная» и тому подобными. Смысл цены так или иначе связывается с ценообразующими факторами, влияющими на ее величину.

Целесообразно разделять два подхода к формированию цен: рыночный и производственный (затратный). При первом подходе определяющим фактором ценообразования является конъюнктура рынка, спрос и предложение товара. При втором — в основу установления цены товара кладутся производственные затраты, прежде всего трудовые, связанные с созданием, выпуском товара.

В рамках **рыночного подхода** приемлемо следующее определение: «**Цена** — это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена». В такой формулировке выделяются два основных акцента. Во-первых, подчеркивается непосредственная связь цены товара с ценностью, полезностью, которой он обладает как объект потребления. Во-вторых, согласно такой трактовке цена товара проявляется как экономическая сущность только в условиях его обмена на деньги или другой товар. Так что вне рынка, без купли-продажи о цене говорить не приходится, цену способен установить только рынок.

Иные позиции в отношении сути цены свойственны **производственному подходу**, опирающемуся на связь цен с факторами — производства в целом и с главным фактором — трудом. Для такого подхода типична следующая формулировка: «**Цена** есть денежное выражение стоимости товара». В таком определении центр тяжести перенесен на понятие «стоимость». Согласно трудовой теории стоимости, берущей начало в трудах А.Смита и Д.Рикардо и развитой затем К.Марксом, стоимость определяется затратами труда на производство товара, то есть имеет трудовую природу. Чтобы обойти многочисленные трудности количественного измерения стоимости в ее трудовом восприятии, К.Маркс вынужден был ввести понятия «абстрактный и конкретный труд», «общественно необходимые затраты труда», но при этом стоимость продолжала оставаться теоретической категорией.

Практическая связь между стоимостью и ценой была проложена посредством применения затратного принципа, в рамках которого величина цены определяется посредством измерения суммарных затрат всех факторов на производство единицы товара в денежном выражении, именуемых, как было отмечено в главе 7, издержками производства, то есть цена равна средним издержкам. Прибавление к издержкам определенной величины прибыли приводит к установлению искомой цены.

Приходится отмечать, что «стоимостный» подход к цене в его трудовой трактовке обладает естественной ограниченностью вследствие применимости только к продуктам труда. На основании этого подхода не представляется возможным устанавливать цены предметов, вещей, не являющихся результатами человеческого труда, скажем, земли, природных богатств. В рамках производственного подхода считается, что они не обладают трудовой, меновой стоимостью и, следовательно, ценой. В этом отношении рыночный подход более универсален и конструктивен.

14.2. Функции цены

Еще один способ проникновения в суть цен состоит в изучении их функций, характеризующих роль, которую цены играют в экономике. При этом надо иметь в виду, что функции цен и способы их реализации различаются в зависимости от природы той экономической среды, в которой действуют, используются цены. Прежде всего имеется в виду различие действия ценового механизма в экономике централизованно-государственного и рыночного типа.

Первичной функцией цены следует считать **измерительную**. Благодаря цене удается измерить, определить стоимость товара, иначе говоря, определить, какое количество денег покупатель должен заплатить, а продавец получить за проданный товар. Цены дают возможность деньгам как платежному средству обрести количественную определенность в акте купли-продажи. Зная цену весовой, объемной, штучной единицы товара и умножая ее на количество продаваемых продавцом и приобретаемых покупателем единиц, мы устанавливаем величину денежного платежа за товары и услуги. Исходя из цены рабочей силы, труда, измеряется заработная плата.

С измерительной функцией цены соседствует **соизмерительная**, заключающаяся в сопоставлении ценностей разных товаров. Сравнивая цены, мы получаем возможность различать более или менее дорогие товары, дорогие и дешевые. Если цена адекватно отражает полезность, то она может использоваться и при сопоставлении не только денежной ценности, но и полезности товаров.

Благодаря измерительной функции цена обретает **учетную функцию**. Переводя показатели количества и качества товаров в материально-вещественном выражении, измеренные в физических единицах, в адекватные показатели, измеренные в денежных единицах, цена становится вспомогательным инструментом учета. Одно дело, когда фиксируется наличие в имущественном комплексе предприятия 5 станков, и другое дело, когда учет свидетельствует о наличии 5 станков с ценой каждого 3 миллиона денежных единиц на общую сумму 15 миллионов денежных единиц. Учетная функция цены позволяет также учитывать затраты на производство продукции.

Наряду с учетом цена как измеритель может быть одним из важных **инструментов анализа, прогнозирования, планирования**, при которых используются показатели в денежном выражении.

Из перечисленных функций цен вытекает возможность их использования в качестве **инструмента регулирования экономических процессов**. Так, в рыночной экономике цены — это основной инструмент уравновешивания спроса и предложения, увязывающий денежный запрос производителя или продавца товаров на их оплату с ответной реакцией потребителя, покупателя. При этом характерно, что сама регулирующая цена рождается в процессе регулирования и является в этом смысле регулируемой. Поэтому точнее было бы говорить о функции **саморегулирования товарно-денежных процессов** с помощью равновесных, то есть самоустанавливающихся цен, уровень которых соответствует выравниванию спроса и предложения. В нерыночной экономике такие функции насильно навязываются ценам, которые сами навязываются экономике. Такая искусственность делает назначаемые государством цены малоэффективным средством балансирования доходов и расходов, а в более широком плане — регулирования экономики.

Цена может выполнять **распределительную функцию**, заключающуюся в возможности за счет перераспределения спроса на тот или иной продукт, связанного с его ценой, влиять на предложение товара, на расширение производства недостающего (дефицитного) товара и сокращения производства избыточного товара. В итоге инвестиции направляются преимущественно в малоразвитые отрасли и области производства за счет оттока средств из устаревших отраслей. В условиях централизованной экономики такая функция использовалась государством для воздействия на структуру производства и получаемые доходы. Повышая или понижая оптовые или розничные цены, государство тем самым перераспределяло доходы и прибыль регионов, отраслей, предприятий, социальных групп, семей, отдельных людей. Благодаря это-

му советская номенклатура приобретала блага для себя и своих семей по «своим», льготным ценам в специальных закрытых «распределителях». Да и вообще лучший способ искусственной государственной поддержки людей, предприятий, отраслей, территорий состоит в том, что для них как для продавцов действуют завышенные цены, а как для покупателей — заниженные. Тем самым, правда, создаются перекосы, искажаются экономические отношения между хозяйствующими субъектами, возникают конфликты и на экономической, и на социальной почве.

Цена выполняет очень важную **социальную функцию**. С ценами и их изменением связаны структура и объемы потребления благ и услуг, расходы, уровень жизни, прожиточный минимум, потребительский бюджет семьи. Социальная реакция людей на уровень цен и его изменение чувствительна и высока. В бытовом восприятии розничных цен на потребительские товары и услуги люди считают, что рост цен снижает уровень жизни, тогда как снижение цен заведомо улучшает жизнь. При этом обычно не принимаются во внимание другие, неценовые факторы, такие, как доходы, наличие товаров на рынке, структура потребления.

Наряду с внутренними функциями, реализуемыми в пределах народного хозяйства страны, цены выполняют **внешнеэкономические функции**, выступая в роли инструмента торговых сделок, внешних платежей, взаимных расчетов между странами.

Как в рыночной, так и в нерыночной экономике цены выполняют **стимулирующую функцию**, влияя на заинтересованность производителей в повышении объемов производства и качества продукции во имя увеличения выручки от продажи. Механизм этого влияния пролегает через желание производителя увеличивать доход и прибыль, которые непосредственно связаны с ценами на продукцию, товары и услуги. Существенная разница между проявлением этой функции в рыночной конкурентной и неконкурентной дефицитной экономике в том, что в первом случае производитель стремится повысить и выпуск товара, и качество, и цену, а во втором — только цену. Эта особенность очень ярко показала себя после раскрепощения цен в России, что приводит к побочным проявлениям закона предложения.

Великое многообразие функций цены, которая явно перегружена обязанностями в своей государственной форме, а также противоречивость целей и задач осуществления отдельных функций приводят к тому, что успешно реализовать все функции не представляется возможным.

В этом смысле, говоря о рациональных и тем более оптимальных ценах, следует иметь в виду определяющие функции и такое их сочетание, при котором функции реализуются в необходимой степени. В рыночной экономике цены разгружены от ряда функций, например плановой, и используются в основном как чисто рыночные регуляторы и стимуляторы, подлинно воплощающие денежное содержание. Пока сохраняется стремление возложить на цену весь груз функций экономического регулирования, попытки создать эффективный ценовой механизм вряд ли окажутся плодотворными.

Цена есть объективная категория, ее величина обусловлена действием законов спроса и предложения и денежного обращения. При попытках в приказном порядке установить так называемые «правильные», «хорошие», «нужные», «справедливые» цены, нарушая объективные экономические законы, хозяйственная ситуация отреагирует на подобные действия углублением дефицита, инфляцией, спекуляцией, социальной несправедливостью, принудительным распределением.

Переход от государственных цен к рыночным не может и не должен быть мгновенным, поэтому нельзя полностью избежать регулятивного воздействия государства на цены, ценовой механизм, ценовую политику.

14.3. Виды цен

По ряду признаков цены подразделяются на отдельные виды. Рассмотрим основные, широко распространенные виды цен.

14.3.1. Виды цен в зависимости от сфер торговли

На цены накладывает отпечаток вид торговли товарами и услугами, посредством которого реализуются товары, масштабы торговых операций и характер реализуемого товара. По этим признакам цены делятся на оптовые, розничные, закупочные и тарифы.

Оптовыми называют цены, по которым продукция реализуется крупными партиями, в условиях так называемой оптовой торговли. Система оптовых цен применяется в торгово-сбытовых операциях между предприятиями, а также при реализации продукции через специализированные магазины и сбытовые конторы оптовой торговли, на товарных биржах и в любых других торговых организациях, продающих товары оптом, в значительном количестве.

В сложившейся российской торговой практике было принято различать цены применительно к продукции производственно-технического назначения и так называемые отпускные цены применительно к продукции потребительского назначения.

Обычно по оптовым ценам предприятия-производители реализуют продукцию либо друг другу, либо торговым посредникам. Чаще всего необходимость в оптовой продаже возникает, когда производство продукции локализовано в ограниченном количестве пунктов, а сфера потребления имеет обширный радиус.

Розничными принято называть цены, по которым товары продаются в так называемой розничной торговой сети, то есть в условиях их продажи индивидуальным покупателям, при относительно небольшом объеме каждой продажи. По розничным ценам обычно реализуются товары народного потребления населению и в меньшей мере — предприятиям, организациям, предпринимателям.

Посредством торговли по розничным ценам чаще всего обслуживаются конечные потребители, домашние хозяйства, граждане.

Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки, за счет которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле и создается прибыль организаций и учреждений розничной торговли.

Закупочные цены — это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. В российской экономической практике были и в определенной степени продолжают быть распространенными государственные закупки сельскохозяйственной продукции у ее производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов Крайнего Севера, армии и создания государственных резервов. Однако в принципе термин «закупочные цены» может трактоваться гораздо более широко, применительно ко всем видам государственных закупок.

Определенной спецификой обладают цены на услуги, представляющие, как уже было упомянуто, виды деятельности, при которых не создается продукт в его матери-

ально-вещественной форме, но изменяется качество имеющегося продукта. Чаще всего производство услуги совпадает с началом ее потребления. Специфичность услуг как вида деятельности накладывает отпечаток на формирование цен на услуги, именуемых **тарифами (расценками)**. При установлении тарифов на услуги учитывается не только объем работ, но и временной фактор, существенную роль играет качество. Типичными примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, плата за телефон, за пользование радио и телевидением.

14.3.2. Виды цен, различающиеся степенью и способами регулирования

По степени и способу регулирования цены разделяются на группы: 1) жесткофиксированные (назначаемые); 2) регулируемые (изменяемые); 3) договорные (контрактные); 4) свободные (рыночные).

Жесткофиксированные, твердые цены назначаются органами ценообразования или другими государственными органами, их уровень фиксируется документально. Ни производители, ни продавцы товара не обладают правом изменить величину такой цены в какую-либо сторону, такое изменение преследуется по закону. В централизованно управляемой экономике назначаемые цены имеют широкое распространение, они известны под названием государственных. Государственные органы ценообразования обладают монопольным правом назначать и изменять государственные цены, повышать или снижать их. Система государственного ценообразования широко использовалась в Советском Союзе. Не следует думать, что государственные цены назначались произвольным образом, в основе такого ценообразования обычно лежит затратный принцип, то есть цена рассчитывается как сумма затрат на производство и обращение единицы продукции, к которым прибавляется нормативная прибыль или из которых вычитается государственная ценовая дотация.

Регулируемые цены называются так потому, что их величина регулируется государственными органами. При регулировании воздействие со стороны государства на цены носит ограниченный, косвенный характер, осуществляется посредством **воздействия на изменение спроса или предложения товара**. К примеру, при необходимости установления более высокой цены на товар в целях стимулирования развития данного вида производства государство может уменьшить налоги, уплачиваемые покупателями, потребителями этой группы товаров, что приведет к расширению спроса на товар и соответственно к повышению цен на него. Таким же образом можно способствовать снижению цен. Иногда регулирование сводится к **ограничению величины цен** на определенные группы товаров верхним пределом в целях расширения покупательной способности потребителей или нижним пределом в целях стимулирования развития производства.

Однако и тот и другой путь имеют ряд существенных недостатков, что и приводит к редкому использованию этого метода. Все дело в том, что государство, устанавливая, например, верхний предел цены, устанавливает его на более низком уровне, чем равновесный уровень цены, что приводит к сокращению предложения и росту спроса на товар. Итогом такого установления цены является превышение спроса над предложением товаров, то есть **товарный дефицит**, а следовательно, естественное желание покупателя купить недостающий товар даже по более высокой цене, что порождает черный рынок, на котором цены будут выше равновесных из-за дополнительных издержек продавцов, которые нелегальным путем продают товар (взятки,

затраты, связанные с приобретением товара). В этом случае страдают как покупатели, которые в условиях нерегулируемости цен покупали бы товар в конечном счете дешевле, так и само государство, так как в условиях созданного дефицита оно занимается распределительными функциями, печатанием талонов, карточек, что приводит к дополнительным денежным затратам и социальным коллизиям. Определенный урон наносится и производителям — по низким ценам им невыгодно продавать свою продукцию, и они начинают сокращать производство. Аналогично неблагоприятная картина складывается и при установлении нижнего предела цены.

Регулирование цен по величине может также проводиться путем утверждения государственными органами **предельного уровня рентабельности** (прибыльности), что более соответствует тенденциям воздействия на цены в централизованной экономике. Это означает, что отношение прибыли к себестоимости (издержкам) или к цене не должно превосходить заданного уровня, скажем, 50%. Тем самым, если, к примеру, себестоимость единицы товара составила для продавца 1000 рублей, он не имеет права продавать его по цене выше 1500 рублей. Ограничения по уровню рентабельности обычно вводятся для предприятий-монополистов. В отдельных случаях задается допустимая степень отклонения реальной цены от фиксированной, базисной.

Отметим, что жесткое воздействие государственных органов на цены посредством регулирования осуществляется не только в централизованно управляемой, но и в рыночной экономике. Чаще всего в условиях экономики рыночного типа регулирование распространяет сферу своего действия на товары и услуги, имеющие жизненно важное значение для государства и общества (земля, стратегическое сырье, топливо, энергия, общественный транспорт, потребительские товары первой необходимости). Увы, приходится наблюдать и регулирование цен со стороны мафиозных структур, подчиняющих себе рынок.

Договорные цены — это цены, величина которых определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями. В современной практике делового сотрудничества принято выделять в договорах специальный раздел, в котором оговаривается уровень цен. В ряде случаев в договоре фиксируется не абсолютная величина цен, а диапазон цен (в пределах от и до), верхний или нижний уровень (не выше или не ниже) либо их связь с государственными, рыночными, мировыми ценами. Оговаривается также допустимость изменения закрепленных контрактом цен вследствие, скажем, инфляции, возникновения форс-мажорных обстоятельств, принятия новых законов.

Свободные рыночные цены, как ясно из их названия, освобождены от непосредственного ценового вмешательства государственных органов, формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения и носят название равновесных цен, то есть таких цен, при которых объем спроса равен объему предложения товаров на рынке. Теоретически, в идеале рыночные цены должны складываться в процессе свободного торга между покупателями и продавцами. Однако реально не удается избежать воздействия на процесс установления рыночных цен ряда факторов не только экономической, но и психологической природы, связанных с поведением, интересами покупателей и продавцов. В этом смысле корректно определить свободные рыночные или равновесные цены как цену, равную, с одной стороны, ценности для потребителей дополнительной единицы приобретаемого блага и, с другой стороны, издержкам производства и продажи дополнительной единицы данного блага для продавца.

Переход от фиксированных государственных цен к свободным, рыночным ценам называют **либерализацией цен**.

14.3.3. Другие виды цен

Наряду с охарактеризованными выше основными видами цен в экономической практике применяется ряд других групп цен, выделяемых по самым разнообразным признакам.

В экономическом анализе, планировании и статистике, а также в исследовательских целях, наряду с текущими, действующими, фактически используются **сопоставимые или**, как их иногда называют, **неизменные** цены. Использование таких цен объективно необходимо в связи с естественным изменением многих цен, процессами инфляции. К примеру, если известно, что семья тратила на питание 300 тыс. рублей, а затем стала тратить 600 тыс. рублей, это вовсе не свидетельствует о том, что члены семьи стали есть вдвое больше или вдвое лучше. Возможно, все дело в двукратном росте цен на продовольствие. Чтобы учесть изменение цен, надо установить, сколько денег уходило бы на питание семьи в условиях, если бы цены оставались неизменными. Отсюда и стремление применять при анализе сопоставимые, неизменные цены, используя **индекс цен**, то есть коэффициент перерасчета, отражающий изменение цен. По мере перехода в зону скачкообразного, зачастую неуправляемого подъема цен взамен или в дополнение к индексу цен стал чаще применяться **показатель уровня инфляции**, характеризующий, на сколько процентов увеличиваются цены за определенный период. Показатель уровня инфляции в процентах равен процентному индексу роста цен за соответствующий период, уменьшенному на 100%. Индекс цен есть показатель роста, а уровень инфляции — прироста цен.

В этих же целях иногда применяют **реальные цены**, которые представляют собой цену в денежном выражении относительно общего уровня цен. В ходе принятия потребительских решений покупателя интересуют и **относительные (сравнимые)** цены, то есть цена данного товара по сравнению с ценой некоторого другого родственного товара или того же товара в другом регионе. С этой целью устанавливается отношение цен. Чаще всего определяется отношение цен взаимозаменяемых товаров, именуемых субститутами.

В процессе проектирования новых видов изделий и объектов для производства вновь осваиваемой продукции, товаров, услуг, материалов, полуфабрикатов, энергии используются **проектные цены**. С учетом их приближенного, ориентировочного характера часто определяется предельный уровень таких новых цен в виде **лимитных цен**.

Применительно к объектам строительной индустрии на этапе их проектирования определяется цена строительства объекта, определяемая с учетом всех видов затрат на создание и оснащение. Такую цену принято называть **сметной стоимостью**, так как она исчисляется на основе смет, в которых просуммированы затраты на создание готового строительного объекта.

В более широком плане все виды цен, определяемые посредством расчетов, называют **расчетными**, а цены, ожидаемые в будущем, — **ожидаемыми**.

Ряд цен на товары и услуги фиксируется в документальной форме в виде прейскурантов, то есть указателей цен. Величины цен, представленных в таких документах, называют **прейскурантными**. В условиях государственного ценообразования прейскурант, ценник был основным, иногда первичным ценовым документом. В рыночной экономике прейскурант становится справочным документом.

В ходе осуществления планово-управленческих работ используются **прогнозные** и **плановые** цены, смысл и назначение которых ясны из их названия. Любопытно, что согласно экономической теории, исповедовавшейся в советский период российской истории, считалось, что при государственно-плановой системе хозяйствования величина государственных цен, составлявших подавляющее большинство всего ценового арсенала, определяется государственными планами, то есть в хозяйстве действуют плановые цены. В действительности цены не устанавливались планами, а были объектом оперативного управления со стороны государственных органов ценообразования. В то же время государственные планы экономического и социального развития составлялись на определенной ценовой базе, которая была скорее прогнозно-аналитической, чем плановой. Несомненно, что и в экономике рыночного типа широко используются прогнозные цены, на основе которых составляются бизнес-проекты, бизнес-планы, планы фирм, индикативные государственные планы-прогнозы.

Довольно часто вид цены предопределяется видом рынка, на котором она образуется. По этому признаку выделяются **биржевые, аукционные, комиссионные цены**. В России советского и постсоветского периода было принято говорить и все еще говорят о ценах так называемого колхозного рынка и о кооперативных ценах (устанавливаемых кооперативными организациями).

Наличие различных цен на однотипные товары в разных странах приводит к необходимости использования **мировых цен**, то есть цен мирового рынка. Мировые цены представляют собой либо реально действующие на всемирном рынке цены на товары данной группы, либо цены, признанные на определенный период со стороны организаций, ведающих международной торговлей, либо средние значения цен на одни и те же товары, установившихся в разных странах и регионах. В советской практике мировые цены имели крайне ограниченное применение, так как на внутренних рынках действовали только государственные цены на импортные товары, а хождение иностранной валюты было запрещено. Мировые цены исчисляются обычно в свободно конвертируемых валютах. По мере становления рыночных отношений в России цены на российских рынках приобрели тенденцию приближаться к мировым.

Ну и особую категорию цен представляют цены неофициального, так называемого черного или теневого рынка. Чаще всего это цены на запрещенные в открытой продаже товары либо на дефицитные товары, по разным причинам отсутствующие в данный момент в свободной продаже.

14.4. Затратный механизм ценообразования

Механизм ценообразования представляет собой, с одной стороны, связь между ценой и ценообразующими факторами и, с другой — способ формирования цены, технологию процесса ее зарождения и функционирования, изменения во времени. Суть уже упоминавшегося **затратного подхода** состоит в том, что величина цены товара становится в непосредственную зависимость от издержек производства и обращения, представляющих затраты, расходы в денежной форме на производство и реализацию единицы товара.

Конечно, затратный подход не обеспечивает полного решения проблемы ценообразования, так как по сути дела заменяет задачу определения цены товара задачей определения цен факторов, затраченных на производство и продажу товара. Этим

облегчается решение исходной задачи, так как цены факторов установить проще, чем цену товара, к тому же при определении цен факторов вновь можно применить тот же затратный подход, чем создается цепной способ образования цены товара.

Еще одна особенность, которую следует иметь в виду, характеризуя затратный подход, состоит в необходимости установления вида издержек, на основании которых определяется цена. Чаще всего используются **средние издержки** в расчете на единицу товара из всего количества (партии) производимых и продаваемых товаров. Однако могут быть применены и **предельные издержки**, под которыми понимается прирост общих издержек, обусловленный увеличением производства и продажи на одну единицу. Обычно предельные издержки ниже средних. Широко распространено определение издержек на основе **калькуляции**, то есть бухгалтерского расчета затрат (расходов) по их отдельным элементам.

В целом в экономике большая часть затрат (производственных издержек) приходится на труд, поэтому основной составляющей цены любого продукта будут выступать издержки, связанные с оплатой труда, затрачиваемого на производство как товара, так и материалов, из которых он производится. Средние издержки на труд в расчете на единицу продукции представляют собой число рабочих часов A, необходимых для производства единицы продукции, умноженное на почасовую заработную плату W, то есть $A \times W$. Иначе говоря, при рассмотрении издержек на оплату труда всегда рассматривается два фактора — производительность труда A и заработная плата W.

Но помимо издержек на оплату труда любой предприниматель несет затраты (издержки), связанные с привлечением основного капитала, и, следовательно, цена должна включать и эти издержки, иначе предприниматель не сможет возместить их и понесет убытки. Чтобы возместить издержки на капитал, предприниматель устанавливает фиксированный коэффициент N по отношению к издержкам на оплату труда (*к примеру издержки на оплату труда составили 10 000 единиц, в то время как* затраты на капитал составили 2500, то коэффициент затрат капитала N составит 25%, или 0,25) и определяет издержки на капитал как $N \times A \times W$. Таким образом, уравнение цены P для предпринимателя будет выглядеть следующим образом:

$$P = A \times W \times (1 + N).$$

При прочих равных условиях цена тем выше, чем выше денежная заработная плата (потребность в труде), то есть чем ниже производительность труда и чем выше капитальные издержки.

Понятно, что при изменении во времени уровня затрат, обусловленном, во-первых, совершенствованием технологии, ведущим к снижению издержек, и, во-вторых, инфляцией издержек, приводящей к их росту, существенное влияние на величину издержек оказывает **фактор времени**. Динамику издержек, связанных не только с производством, но и последующим использованием товара, приходится принимать во внимание при рассмотрении и использовании затратного механизма ценообразования применительно к длительно существующим товарам, так называемым **активам**. В этом случае оперируют такой категорией, как **современная стоимость**, представляющей собой сумму, которую необходимо было бы вложить, затратить сегодня, чтобы получить указанную выплату к определенному моменту в будущем.

Таким образом, цена любого актива определяется величиной современной стоимости всех связанных с ним настоящих и будущих платежей за создание, использо-

вание этого актива. Для определения современной стоимости или цены капитального актива (машины, оборудования, зданий) необходимо учитывать приносимый им годовой доход в виде получаемой арендной платы или увеличения выпуска продукции благодаря его использованию, за вычетом издержек на техническое содержание и текущий ремонт и других издержек, связанных с владением активом. Эта составляющая цены прибавляется к затратам на создание актива, входящим в цену. Одновременно при установлении современной стоимости капитальных активов приходится осуществлять уже упоминавшееся в главе 8 дисконтирование затрат, то есть приведение их во времени. Учитывая значительную сложность ценообразования на длительно существующие товары, сконцентрируем внимание на применении затратного подхода к установлению цен на произведенные товары, то есть на продукт производства, именуемый продукцией.

Затратный подход опирается на установление цены, исходя из издержек производства и обращения. Однако отсюда вовсе не следует, что согласно такому подходу цена товара принимается равной сумме издержек на производство и продажу единицы товара. Затратный механизм ценообразования строится с учетом того обстоятельства, что производитель и продавец товара должны, продавая товар по определенной цене, не только возмещать издержки, но и получать дополнительно доход в виде прибыли. Соответственно формула цены, определяемой на основе затратного подхода, имеет следующий вид:

$$P = AC + R,$$

где AC — средние издержки производства и обращения единицы товара;

R — прибыль, получаемая производителями (продавцами) за счет производства и продажи единицы товара.

Оставляя в стороне исследование и толкование природы прибыли и правомерности ее получения теми или иными агентами, участниками процесса производства и обращения, будем рассматривать прибыль как дополнительную (сверх себестоимости, издержек) плату, которую вынужден или обязан вносить покупатель товара, чтобы иметь возможность приобрести единицу товара. Это своеобразный налог на *покупателя, но не со стороны государства, а со стороны продавца. Возможность получать* прибыль призвана стимулировать производителя и позволить ему вкладывать средства в развитие производства и торговли.

Относительная величина прибыли, рассматриваемая обычно в виде отношения прибыли к себестоимости продукции (издержкам) или к цене известна под названием **рентабельности** (см. главу 7). Этот показатель имел и все еще имеет широкое хождение в российской экономической практике. В зарубежной экономической литературе он чаще всего встречается под названием **норма прибыли** или прибыльность.

Приходится отмечать, что надежных методов разделения собственно затрат (издержек) и прибыли не существует. При желании и умении практически всегда можно утверждать и даже доказывать, что какую-то часть прибыли, если не всю прибыль, следует относить к издержкам. Отсюда и существование так называемых бесприбыльных корпораций, умело относящих любые свои расходы на издержки производства и обращения. Для этого достаточно канал расходования прибыли считать неотъемлемой частью издержек (себестоимости). Существующие инструкции, определяющие необходимость отнесения тех или иных видов затрат к издержкам производства и

обращения, включения их в себестоимость продукции, товаров, работ, услуг, лишь частично объясняют и регламентируют этот процесс.

Предприятия и предприниматели, производящие и реализующие товары, в своей системе бухгалтерского учета и в отчетах о результатах хозяйственной деятельности призваны фиксировать основные элементы издержек. Чаще всего выделяются составляющие, соответствующие затратам на разные факторы производства, перечисленные в главе 7.

По духу и смыслу затратный механизм ценообразования наиболее соответствует централизованно управляемой экономике и назначаемым ценам. Вместе с тем элементы затратного подхода в явной форме свойственны и рыночной экономике, являются частью рыночного механизма, как было показано выше.

В условиях централизованной экономики предприятия, фирмы, предприниматели, определив совокупные издержки производства и обращения калькуляционным или иным способом и на их основе удельные издержки в расчете на единицу товара (средние или предельные), суммируют их с прибылью от реализации единицы продукции, устанавливают цену. При этом прибыль обычно устанавливается, исходя из принятой нормы прибыли или показателя рентабельности. Так, если себестоимость (издержки) единицы товара составляет 1000 рублей, а показатель рентабельности принимается равным 0,3 (30%), то прибыль будет составлять 300 рублей ($1000 \times 0,3$), а цена товара принимается равной $1000 + 300 = 1300$ рублей. Понятно, что эта цена, на которую ориентируется производитель, и нет гарантии, что покупатель станет приобретать товар по такой цене.

При назначении государственных цен на товары и услуги, исходя из затратного подхода, приведенная выше формула цены несколько трансформируется и предстает в виде:

$$P = AC + R \pm H,$$

где H — надбавка к цене или скидка с цены, исчисленной по затратному способу.

Надбавки к ценам представляют собой чаще всего акцизный сбор или другие виды налогов, например налог с оборота, налог с продаж, включаемые в цену. А скидки с цены — это государственные дотации, позволяющие продавать товар по цене ниже цены производства.

При назначении цены государственными органами совокупные издержки, то есть себестоимость единицы товара, исчисляют в масштабе не одного предприятия, а целой отрасли или всего хозяйства страны, то есть это средние издержки на производство и обращение единицы товара по обширной группе предприятий, производящих и реализующих данный товар. Величина прибыли устанавливается на нормативной основе при относительно умеренной норме прибыли, на уровне примерно 20—30%. Надбавки к цене или скидки с цены зависят от вида товаров и услуг.

Если государство не заинтересовано в расширении продажи и потребления товаров, сами товары не являются социально значимыми, то есть предметами первой необходимости, а являются скорее предметами роскоши, удовлетворяют вредные потребности, то на них вводится государственная ценовая надбавка в виде акцизного сбора или других видов налогов и сборов в пользу государственного бюджета. Такие надбавки вводятся к ценам на алкогольные напитки, табачные изделия, драгоценности.

Если же оказывается, что затратная цена на товары первой необходимости становится социально недоступной для ряда потребителей, то государственные органы

обеспечивают скидки с цены посредством денежных дотаций из государственного или местного бюджетов. В этом случае товар продается потребителю по цене ниже затратной (равной сумме себестоимости и прибыли) на величину *Н*, но производители при этом не несут потерь, так как недостающую часть цены товара оплачивает бюджет и тем самым производитель реализует товар по затратной цене.

В какой же мере затратный ценовой механизм способен проявлять свое действие в экономике? Он воздействует прежде всего на цену предложения. Продавец на рынке запрашивает цену на свой товар, во всяком случае, не ниже совокупных издержек производства и обращения, да еще желает и прибыль поиметь. Так что продавцы на рынке исходят из затратной модели ценообразования. Но там, где действуют законы рынка, они вынуждены одновременно реагировать на спрос, на ценовую реакцию покупателя, а не только на свои затраты, приближая цену предложения к цене спроса. В этом плане выделяют **ликвидационную цену**, которая может быть ниже минимального уровня средних переменных издержек, и **цену безубыточности**, равную минимальному уровню средних совокупных издержек в краткосрочном периоде или минимальному уровню совокупных издержек в долгосрочном периоде.

14.5. Рыночный механизм ценообразования

Как следует из названия, рыночным называют механизм ценообразования, действующий на рынке. Однако, как нам уже известно, существует множество видов рынков, поэтому, строго говоря, под рыночным механизмом ценообразования понимается множество механизмов. В то же время среди них есть ведущие, наиболее типичные механизмы, на которых и будет сосредоточено наше внимание. Рыночный механизм ценообразования обладает также той особенностью, что действие его «пружин и винтиков» скрыто от глаз, в особенности от невооруженного взгляда. Недаром Адам Смит называл его «невидимой рукой». Даже в ситуации аукциона или элементарного взаимного торга между покупателем и продавцом мы видим и слышим только реакцию продавцов и покупателей на предложения каждой стороны, участвующей в торге. О скрытых побудительных мотивах и движущих силах их действий можно только догадываться, а ведь именно они и представляют механизм ценообразования.

Истина рождается в споре, в сопоставлении разных точек зрения и в стремлении сторон, представляющих разные интересы, прийти к согласию. Продавец, представляющий интересы производителя товаров и свои собственные, стремится повысить цену, руководствуясь затратным подходом и желанием получить весомую прибыль. Покупатель, потребитель, исходя из «полезностного» подхода и желания снизить свои расходы на единицу полезного эффекта, стремится к «своей» цене, которую можно назвать желаемой ценой покупки. Потребителю в его стремлениях помогает конкуренция между производителями (в предположении, что она существует, а существовать в нормальной экономике она должна заведомо). Производителю, продавцу помогают конкуренция между потребителями и непрерывное возвышение их потребностей.

В этой сложной многофакторной картине акт купли-продажи по взаимоприемлемым ценам может иметь место только в условиях, когда цена устанавливается на основе выравнивания спроса и предложения, на базе соглашения между двумя сторонами, интересы которых столкнулись на свободном рынке. Такая цена получила,

как уже упоминалось, название **рыночной**, а в случае, когда она зафиксирована в договоре, — **договорной.**

Сколько бы ни ломали копья и ни изобретали новых методик и формул ценовики-теоретики, какими бы аргументами ни подкрепляли их политэкономы, какова бы ни была социальная реакция любителей «твердых» цен, нет никакой другой цены, кроме рыночной, которая наиболее объективно выражает истинную стоимость товара. Свободный рынок — это величайший и гениальный оценщик стоимости в ее денежном выражении. И в полной мере заменить его ничто не способно. Нет рынка — нет и объективной цены.

Обрисуем несколько детальней механизм рыночного ценообразования, исходя из предположения, что рассматривается рынок, в условиях которого действует закон спроса и закон предложения. Такие условия имеют место на свободном конкурентном рынке, признаки которого уже рассматривались выше.

Изобразим путем совмещения на одном графике кривые спроса D и предложения S на определенный товар; при этом будем иметь в виду рыночный спрос и рыночное предложение, то есть спрос и предложение всех участников рынка на данный товар (рис. 14.5.1).

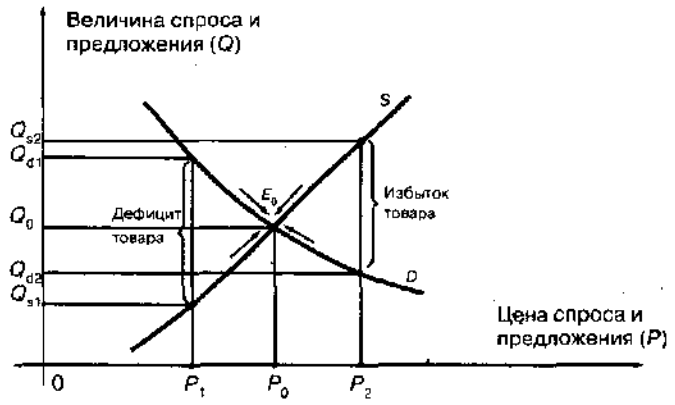


Рис. 14.5.1. **Схема формирования равновесной рыночной цены**

Покажем, что на рынке автоматически установится **равновесная цена** P_0, при которой величина спроса Q_{d0} равна величине предложения Q_{s0}, то есть $Q_{d0} = Q_{s0} = Q_0$. Это значение цены соответствует точке E_0 пересечения кривых спроса и предложения, называемой точкой равновесия.

Действительно, если покупатели пожелают купить товар по цене P_1, которая ниже равновесной, то величина спроса Q_{d1} окажется большей, чем величина предложения Q_{s1}, возникает дефицит товара, измеряемый разностью $Q_{d1} - Q_{s1}$, и цена вследствие этого будет возрастать до тех пор, пока предложение не уравняется со спросом.

Если же продавцы пожелают продавать товар по цене P_2, которая выше равновесной, то величина предложения Q_{s2} окажется выше величины спроса Q_{d2}, образуется избыток товара, равный $(Q_{s2} - Q_{d2})$, и вследствие этого цена станет уменьшаться до тех пор, пока спрос и предложение не уравновесятся.

Таким образом, на конкурентном рынке в условиях, когда спрос на товар и предложение товара зависят только от цены, устанавливается равновесная рыночная цена,

соответствующая выравниванию спроса и предложения, то есть точке пересечения кривых спроса и предложения.

Однако кроме цены на рынке действует ряд других неценовых факторов, влияющих на спрос и предложение в целом, то есть приводящих к смещению кривых спроса и предложения. Как уже известно из предыдущего изложения, на спрос оказывают влияние мода, вкусы покупателей, количество покупателей и их доходы, изменение цен на сопряженные товары, прогнозы и ожидания покупателей. На предложение в свою очередь влияют изменение издержек производства, цен на ресурсы, налогов, число продавцов на рынке, уровни цен на сопряженные товары, инфляционные ожидания и другие прогнозы продавцов. Под воздействием этих факторов происходят изменения в предложении товара и в спросе на товар на данном рынке, что приводит к изменению всей кривой спроса и предложения, вызывающему в свою очередь изменение равновесных цен.

Проиллюстрируем это с помощью графиков, показывающих, как влияет на цену смещение кривых спроса и предложения.

Вначале рассмотрим случай, когда кривая предложения фиксирована, то есть предложение остается неизменным (не зависящим от неценовых факторов), тогда *как кривая спроса перемещается, изменяется под воздействием неценовых факторов* (рис. 14.5.2).

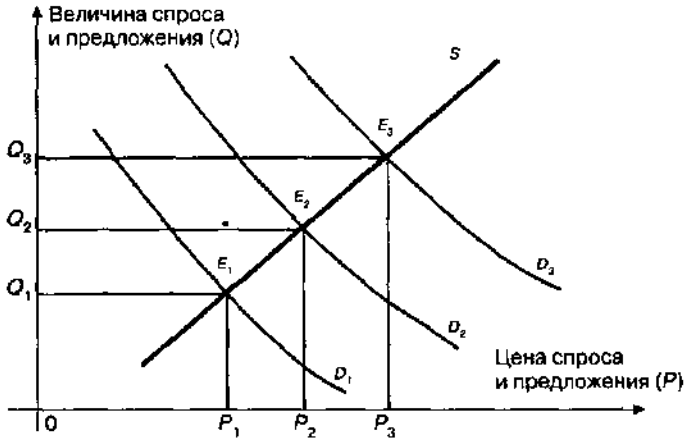


Рис. 14.5.2. **Изменение равновесной цены под воздействием изменения в спросе на товар**

Как видно на графиках (рис. 14.5.2), по мере увеличения спроса на товар, соответствующего перемещению кривой спроса из положения D_1 в положение D_2 и далее в положение D_3, точка равновесия смещается из положения E_1 в положение E_2 и затем в положение E_3 и равновесная цена P соответственно возрастает от значения P_1 до значений P_2 и P_3. Со снижением спроса имеет место обратная картина.

Изменение равновесной рыночной цены в случае, когда спрос фиксирован, не зависит от неценовых факторов, а предложение изменяется под воздействием этих факторов, это изображено графически на рис. 14.5.3.

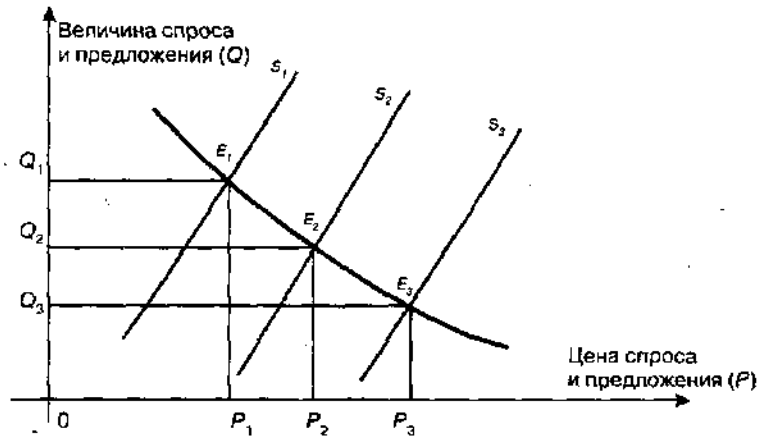


Рис. 14.5.3. **Изменение равновесной цены под воздействием изменения в предложении товаров**

По мере уменьшения предложения товара, что отражается в графической форме перемещением кривой предложения из состояния S_1 в состояние S_2 и далее в S_3, точка равновесия перемещается из положения E_1 в положение E_2 и положение E_3. Соответственно происходит повышение цены с уровня P_1 до уровня P_2 и P_3. Таким образом, с уменьшением предложения товара при фиксированном спросе (заданной кривой спроса) свободная рыночная цена на товар увеличивается. При увеличении предложения наблюдается обратная картина.

Ситуация несколько усложняется в условиях, когда одновременно изменяются спрос и предложение, наблюдается смещение и кривой спроса, и кривой предложения. Очевидно, и в этом легко убедиться, взглянув на график, что при увеличении спроса и снижении предложения наблюдается интенсивный рост рыночных цен товара, тогда как при снижении спроса и увеличении предложения товара рыночные цены заведомо падают. При одновременном увеличении или снижении и спроса и предложения результат нельзя предсказать однозначно, он зависит от того, какой из двух разнонаправленно действующих факторов переборет, окажет более сильное воздействие на равновесную цену.

Как ясно из изложенного, на конкурентном рынке цены не назначаются, а как бы возникают сами под воздействием спроса и предложения. Поэтому их и называют свободными рыночными ценами. Однако в данном случае слово «свободные» не следует понимать буквально. Ведь кривые спроса и предложения несут на себе отпечаток рассуждений и желаний продавцов и покупателей. Вряд ли, как уже упоминалось, найдется продавец, желающий продавать товар по цене ниже издержек производства и обращения. А это означает, что на кривую предложения тем самым наложено определенное ограничение, которое так или иначе скажется на величине равновесной рыночной цены. Так что рыночная цена свободна от внешнего диктата, но не свободна от законов рынка, от психологических установок его участников.

Мы рассмотрели механизм образования цены в условиях свободной конкуренции, но на практике такое состояние встречается не часто, более подходящим аналогом является модель монополистической конкуренции.

В условиях олигополии и монополии олигополисты сами могут влиять на цену, но цена определяется действиями, предпринимаемыми всеми продавцами, как и при совершенной конкуренции. Поскольку монополист сам определяет цену, он не может осознанно вести себя как совершенный конкурент и принимать цену как неизменную. Вместо этого он принимает в качестве неизменной всю убывающую рыночную кривую спроса. Покажем образование рыночной цены на графике (рис. 14.5.4), где по вертикали откладываются цены спроса P, а по горизонтали — объем спроса и продаж Q. Одновременно по вертикальной оси отложим средние издержки AC производства и обращения единицы товара.

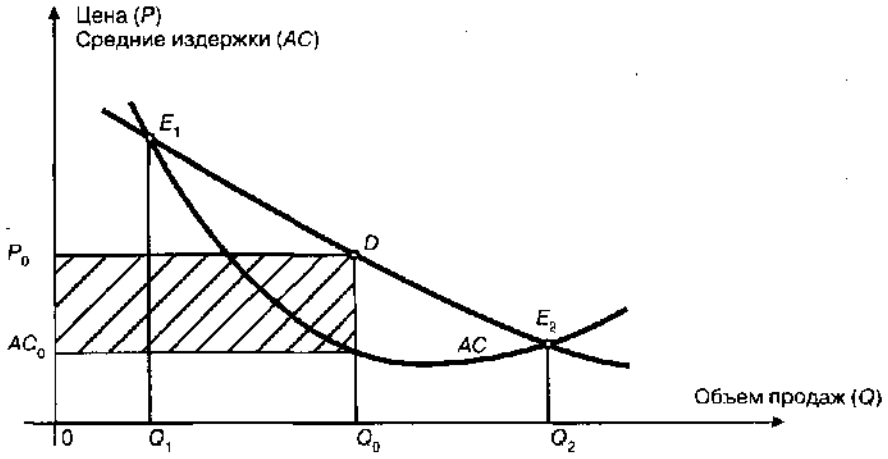


Рис. 14.5.4. **Кривые спроса и средних издержек**

Полагаем, что спрос на монопольном рынке подчинен тому же закону, что и на конкурентном рынке, а величина спроса изменяется согласно кривой спроса, обозначенной на графике символом D. Иначе обстоит дело с предложением.

В условиях, когда нет конкуренции, производитель, избирая объем производства и продаж, который и будет в этом случае считать объемом предложения, ориентируется на издержки производства и обращения в их соотношении с ценами, стремясь прежде всего максимизировать прибыль, равную разности между выручкой от продаж и общими издержками.

Как известно из предыдущего изложения (см. главу 7), средние издержки AC, которые производитель сопоставляет со средней ценой, зависящей от спроса, имеют тенденцию вначале уменьшаться при увеличении объема производства Q, а затем при значительном увеличении объема они начинают возрастать, как видно из рис. 7.5.2 главы 7. Совместим на графике кривую спроса D с кривой издержек AC, представляющей кривую минимальных цен предложения, продавая по которым товары, производитель не несет убытков, но и не получает прибыли. Очевидно, что монополист, обладающий возможностью определять объем продаж Q по своему выбору, будет искать его в промежутке между точками безубыточности E_1 и E_2, то есть между значениями Q_1 и Q_2, стремясь максимизировать суммарную прибыль от продаж.

Суммарная прибыль производителя от производства и продажи Q единиц товара будет равна прибыли на единицу продукции, умноженной на количество продукции. Так как общая прибыль равна произведению одновременно изменяющихся величин, монополист будет искать такую комбинацию объема производства Q, цены P и издержек AC, при которой прибыль окажется максимальной. Графически это соответствует величине предложения и равной ей величине спроса Q_0, для которой произведение объема продаж Q_0 на разницу между соответствующей ему ценой P_0 и издержками AC окажется наибольшим. При таком объеме производства производитель получит наибольшую прибыль, численно равную, как легко убедиться, площади заштрихованного прямоугольника.

Для усиления наглядности приведем числовой пример (табл. 14.5.1). Предположим, что производитель способен производить от 100 до 300 единиц товара. В соответствии с кривой спроса каждому объему производимых и продаваемых товаров соответствует цена, значение которой зафиксировано в приводимой ниже таблице. Зная объем продаж и цену товара, путем их умножения находим выручку (валовой доход). Вычитая из валового дохода совокупные издержки производства и обращения, равные произведению объема на единичные издержки, значение которых также приведено в таблице, определим суммарную прибыль производителя.

Таблица 14.5.1

Динамика прибыли в зависимости от объема выпуска и цены товара

Показатель	Объем производства товара, единиц				
Объем выпуска (единиц)	100	150	200	250	300
Цена единицы товара (руб.)	1000	800	600	400	200
Выручка (руб.)	100 000	120 000	120 000	100 000	60 000
Единичные издержки	600	500	400	300	200
Совокупные издержки	60 000	75 000	80 000	75 000	60 000
Общая прибыль	40 000	45 000	40 000	25 000	0

Руководствуясь принципом максимизации прибыли, производитель будет выпускать и продавать 150 единиц товара по цене 800 рублей за единицу, что принесет ему 45 000 рублей прибыли.

Жестко устанавливая объем выпуска и продаж товара, монополист по сути во многом диктует цену товара, ибо он предопределяет своим выпуском объем спроса, который может быть удовлетворен, а тем самым и цену спроса. Она же есть и цена предложения, максимизирующая прибыль. Понятно, что в этих условиях поведение производителя не согласуется со стремлением наращивать объемы производства и продаж, так как и при ограниченных объемах он способен получить желаемую прибыль за счет высоких цен. Это обстоятельство в полной мере проявляет себя в российской экономике переходного периода и является одной из весомых причин спада производства. Хуже того, закоренелый монополизм не создает стимулов к уменьшению издержек производства обращения, так как, если товар пользуется спросом на рынке, издержки перекрываются высокими ценами, ложатся на плечи потребителя.

Построенная упрощенная модель монопольного ценообразования исходит из средних издержек, аналогичная модель может быть построена применительно и к предельным издержкам.

14.6. Цены на денежные средства

В числе продуктов, товаров, представляющих специфические объекты ценообразования, приходится выделять такой своеобразный товар, как денежные средства, под которыми понимаются сами деньги, валюта, разнообразные ценные бумаги, другие виды финансовых активов, денежных обязательств. Круг таких товаров непрерывно расширяется, они все более становятся объектом купли-продажи на финансовых, денежных рынках, поэтому проблемы ценообразования на подобные продукты в современной рыночной экономике становятся все более актуальными.

Основная особенность денежных средств как объекта ценообразования состоит в том, что, образно говоря, «деньги продаются за деньги». В некоторых случаях, например при купле-продаже иностранной валюты, специфика продаваемого товара сказывается на механизме ценообразования незначительно. Цена иностранной валюты в национальных денежных единицах или цена национальной валюты в иностранных денежных единицах, то есть валютный курс, либо определяется на свободном валютном рынке в результате взаимодействия спроса и предложения валюты, либо назначается государственными органами. Однако при назначении цены валюты простейшая расчетная формула «цена равна себестоимости товара плюс нормативная прибыль» не срабатывает и приходится исходить скорее из паритета покупательной способности отечественной и иностранных валют или из государственных приоритетов и интересов. Возможно и установление валютных курсов на основе межгосударственных договоров, что имеет место в мировой практике.

Гораздо сложнее обстоит дело, когда денежные средства в виде денег и ценных бумаг приобретаются «не навсегда, а на определенное время». Классический пример такого рода представляет приобретение денег в долг, в кредит. В данном случае мы наблюдаем как бы получение и предоставление денежных средств в аренду на некоторый период с последующим возвратом. Но в отличие от аренды помещений, оборудования предоставленные в кредит денежные средства не изнашиваются в буквальном смысле слова, хотя и могут терять ценность в связи с инфляцией. Кроме того, лицо, продающее денежные средства в кредит, предоставляющее их взаймы, теряет так называемую упущенную выгоду, то есть возможность использовать отданные деньги по другому назначению. Собственно, эту упущенную выгоду и должен заведомо возместить кредитору заемщик денежных средств, она представляет собой своего рода аналог издержек производителя, продающего произведенный товар за деньги. Кроме возмещения упущенной выгоды продавец кредита пожелает, естественно, получить прибыль. Все эти характерные факторы сказываются при формировании цены на кредитный продукт, денежный товар, предоставляемый взаймы.

Аналогичная ситуация имеет место при продаже ценных бумаг, например облигаций. В данном случае покупатель облигаций выступает в роли кредитора, а продавец — в роли заемщика денег. Покупатель облигаций стремится купить их по цене, более низкой, чем цена последующего выкупа облигаций их продавцом или другими лицами, приобретающими (перекупающими) облигации у их владельца. Тем самым покупатель облигаций будет стремиться за счет разности между ценой покупки и последующей продажи (погашения) облигаций возместить упущенную выгоду, связанную с отвлечением его денег на период между покупкой и последующей продажей облигаций.

При этом не столь важно, будет ли возмещена упущенная выгода в виде оплаты очередных купонов к облигациям или за счет того, что он покупает облигации по более низкой цене, чем продает их. Что касается продавца облигаций в лице их эмитента или дилеров, продающих облигации на вторичном рынке, то он вынужден формировать свою цену предложения облигаций в виде цены продажи и цены выкупа, а также выплат по купонам с учетом желания покупателя облигаций возместить потери, обусловленные отвлечением его денежных средств, и получить прибыль. Иначе покупатель просто не станет приобретать облигации. Понятно, что здесь не рассматривается ситуация прямого или косвенного принуждения к покупке государственных облигаций по обозначенной на них номинальной цене, имевшего место в сталинский период российской экономической истории. Если государство заставляет покупать облигации, то цены на них становятся декретными, назначаемыми.

Акции, свободно обращающиеся на фондовом рынке, более близки к типичным рыночным товарам, рыночные цены на которые устанавливаются в соответствии со спросом и предложением. Но и здесь на механизме образования цен сказываются такие особенности товара, как его «неизнашиваемость», способность приносить доход в виде дивидендов и возможность перепродаж.

Указанные особенности денежных средств как товара, предмета купли-продажи приводят к тому, что их номинальная стоимость, указанная на банкнотах, ценных бумагах, или рыночная стоимость, ценность могут существенно отличаться от цены, по которой эти средства приобретаются во временное пользование, на срок. Приведем простейшую аналогию. Для лица, снимающего квартиру, ценой является не стоимость квартиры, а стоимость ее найма, то есть плата, которую приходится ежемесячно или ежегодно вносить владельцу квартиры за пользование жилой площадью. Квартирная плата связана со стоимостью квартиры, зависит от нее лишь в том смысле, что чем дороже квартира, тем обычно выше цена ее найма, то есть цена, уплачиваемая съемщиком, представляет определенную долю, процент стоимости приобретаемого на время объекта.

Здесь мы подходим к главному моменту повествования о ценах на денежные средства, складывающихся на их рынке. **Цена на денежное средство** представляет ту долю, часть его стоимости, **процент от номинальной цены** этого средства, который должен выплачивать его приобретатель, чтобы получить право пользования денежным средством. Так что в роли цены денежного средства на рынке этих средств фигурирует **процентная ставка.**

Наиболее ярко это видно на примере приобретения денежных средств в кредит, когда заемщик платит кредитору цену за предоставленный кредит в виде процента, исчисляемого согласно процентной ставке. Предметом торга на рынке купли-продажи кредитных денежных средств становится именно процентная ставка платы за кредит. Проиллюстрируем это в терминах спроса на кредитные деньги и предложения кредитных денег, построив кривые спроса и предложения в координатах «объем кредита Q — процентная ставка кредитования — r» (рис. 14.6.1).

Банки или другой кредитор, предлагающие деньги в долг, готовы предоставить тем большую величину кредита Q, чем больше годовая процентная ставка r, по которой заемщики согласны приобрести кредит, купить у продавца заемные деньги (при прочих равных условиях). Эта зависимость отображена кривой S_0 рыночного предложения, кредитных денег. Со своей стороны заемщики готовы взять в долг тем большее количество денег Q, чем ниже годовая процентная ставка кредита (при прочих

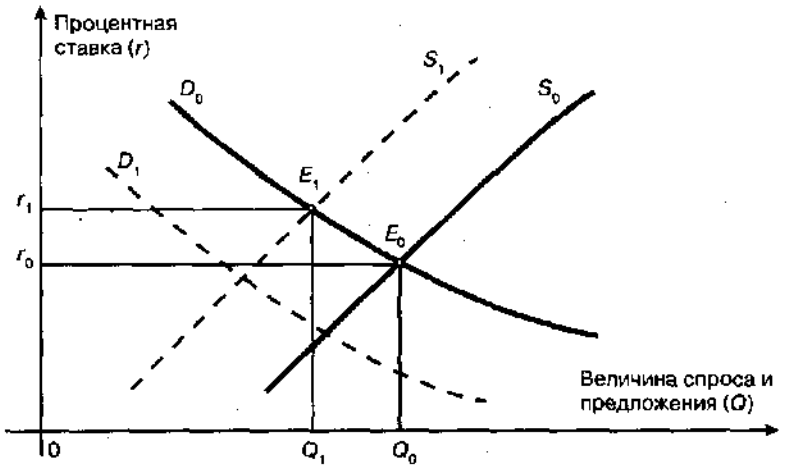


Рис. 14.6.1. **Кривые спроса на кредит и предложения кредита**

равных условиях), что отображается кривой спроса D_0. *В результате взаимодействия* спроса и предложения, торга на свободном рынке достигается равенство спроса и *предложения в точке* E_0, *которой соответствует объем кредита* Q_0 *и равновесная цена* (процентная ставка) r_0.

Таков в простейшем виде рыночный механизм установления цен на денежные средства на свободном денежном рынке. При изменении условий на рынке, которые названы «прочими равными», происходит смещение кривых спроса и предложения денежных средств. Например, при увеличении налогов на банковские кредитные операции или норм резервирования банки сместят кривую предложения вверх в положение S_1, то есть будут предлагать кредиты по более высоким процентным ставкам. В результате при сохранении спроса на уровне D_0 равновесная цена r_1 превысит ставку r_1. Если же уменьшается спрос на кредитные деньги в итоге, скажем, спада деловой активности, то кривая спроса перемещается вниз в положение D_1 и кредитные деньги дешевеют, то есть предоставляются по более низким процентным ставкам.

По аналогии с ценами на материально-вещественные товары и даже в еще большей степени ценами на денежные средства процентные ставки могут быть не результатом свободного рыночного торга, а назначаться уполномоченными на то государственными органами или монополистами денежного рынка. Так, часто Центральный банк устанавливает процентную ставку, по которой он предоставляет кредиты коммерческим банкам, фактически директивным образом, вовсе не обязательно учитывая спрос коммерческих банков на деньги.

14.7. Несколько слов о цене фирмы

В условиях развитых рыночных отношений объектом купли-продажи могут становиться предприятия, компании, фирмы. При этом продается не только имущество *предприятия в материально-вещественной форме, но и все ее дело, полученные* права на ведение деятельности, а в более широком плане — **нематериальные активы** в *виде прав и объектов интеллектуальной собственности. Установление рыночной цены* фирмы в процессе аукционного торга весьма затруднено, поэтому на практике прибегают к приближенной расчетной оценке ее стоимости.

Различают **два** крайних **подхода к оценке текущей стоимости фирмы.**

Первый из них основывается на расчете так называемой **остаточной** стоимости имущества фирмы с учетом его материального и морального износа, к которой приплюсовывается разность между денежными активами и пассивами фирмы, то есть устанавливается так называемый **собственный капитал** фирмы в материальной и денежной форме. К нему надо прибавить стоимость нематериальных активов фирмы, оценка которой может быть определена только экспертно.

Второй подход к оценке стоимости фирмы базируется на представлении, что цена фирмы есть прежде всего тот чистый доход, то есть прибыль, которую фирма способна принести. Именно эта прибыль и призвана в будущем возместить затраты покупателя на приобретение фирмы. Поэтому для определения цены фирмы необходимо оценить, какую прибыль способно приносить приобретаемое дело в течение периода возможного использования как основных средств фирмы, так и имеющихся у нее деловых связей, проектов, прав, льгот. Общая масса ожидаемой прибыли и есть оценка текущей стоимости фирмы.

Не исключается комбинирование первого и второго подхода к установлению ценового ориентира. Понятно, что если фирма действительно продается, то ее истинная цена будет установлена актом купли-продажи. Но во избежание сговора, искажения стоимости предварительная оценка при всей ее трудности и приближеином характере целесообразна.

14.8. Инфляция

Говоря о механизме ценообразования и изменения цен, недопустимо обходить такое ценовое явление, как инфляция, прочно обосновавшееся в экономике и ставшее ее неотъемлемым свойством. Переходя к рынку, российская экономика в полной мере познала инфляцию.

Инфляция означает обесценение денежной единицы, уменьшение ее покупательной способности. Природа возникновения инфляции — несоответствие между обращением товарной и денежной массы, порождаемое чаще всего выпуском избыточных наличных и безналичных денег, не обеспеченных товарной массой. В этом случае деньги не обладают своей номинальной ценностью ввиду отсутствия эквивалентного по стоимости товарного покрытия.

В течение длительного времени наличие инфляции в советской экономике игнорировалось, не признавалось, считалось, что инфляция присуща только капиталистической экономике рыночного типа.

В действительности же более или менее стабильные государственные цены на товары еще не свидетельствуют об отсутствии инфляции. Если возникает дефицит товаров, то имеет место так называемая **скрытая, подавленная инфляция**. Это означает, что покупатель не обладает гарантированной возможностью приобрести товар по официальной цене и зачастую вынужден приобретать его на «черном» рынке по гораздо более высоким ценам. Инфляция в экономике централизованно-государственного типа наблюдается также в форме повышения государственных цен на товары и услуги. Справедливости ради следует отметить, что уровень реальной инфляции в советской экономике был невысоким.

Непосредственным проявлением инфляции является рост цен на товары, не обусловленный повышением их качества.

В бытовом восприятии количественный уровень инфляции обычно понимается как показатель, устанавливающий, во сколько раз или на сколько процентов повы-

шаются цены на определенный товар за определенное время. Такой подход позволяет формировать частное, ограниченное суждение, ибо цены на разные товары изменяются в различной степени. К тому же надо иметь в виду, что на уровне роста цен сказывается и региональный фактор, повышение цен может заметно отличаться в отдельных регионах.

Более универсальный способ определения уровня инфляции состоит в установлении среднего по стране или по региону индекса роста розничных цен на группу наиболее употребительных товаров, именуемую «потребительской корзиной». Обычно эти товары подбираются таким образом, чтобы группа была статистически представительной, включала как можно больше товаров, которые приобретаются всем населением. **Уровень инфляции**, измеряемый приростом, увеличением цен в процентах, исчисляется чаще всего за месяц или за год.

В международной экономической практике принято считать, что уровень инфляции в 2–3% в год вообще безопасен и допустим. Когда же месячный рост цен достигает нескольких процентов, то экономическая ситуация в стране становится тревожной. Предельно допустимым порогом инфляции, за которым она переходит в ***гиперинфляцию***, *считается рост цен, превышающий 50% в месяц.*

Состояние экономики, при котором инфляция сопровождается спадом производства, называют **стагфляцией**. Иногда для экономики бывает характерным снижение цен, в этом случае говорят либо об отрицательной инфляции, либо о **дефляции**.

Природа инфляции достаточно сложна, выявление ее причин и способов подавления требует глубокого многофакторного анализа. В первом приближении ответить на вопрос, почему возникает инфляция и как с ней бороться, можно, прибегая к уравнению денежного обращения, которое было рассмотрено выше. Из уравнения денежного обращения $MV=PQ$ следует, что цена совокупной товарной массы, реализуемой за год в объеме Q, равна MV/Q. Напомним, что M есть средняя масса денег в обращении, а V — скорость обращения денег, равная числу оборотов, совершаемых за год денежной единицей.

Предельно ясно, что рост цены наблюдается в случае, когда темп роста денежной массы M, находящейся в обращении (при допустимом условии о постоянстве скорости обращения денег), превосходит темп роста товарной массы Q, и тем более в условиях, когда денежная масса растет, а товарная масса убывает в связи со спадом производства. Чаще всего ведущую роль в инфляционных процессах играют деньги, денежная масса, поскольку изменение товарной массы происходит относительно медленно, в пределах нескольких процентов или, в крайнем случае, десятка процентов в год, тогда как денежную массу можно в течение года изменить в несколько раз. Так, в России за 1991–1993 годы спад производства товаров и близкое к нему изменение товарной массы в обращении составили 30–40%, тогда как денежная масса за это же время увеличилась в сотни раз.

Поэтому центральная, основная причина инфляции заложена в несоответствии денежной и товарной массы, в выпуске в обращение безналичных и наличных денег, не обеспеченных товарами. Превышение денежной массы над товарной является первым признаком обесценивания денег.

Инфляция представляет собой негативное экономическое явление, а при высоких уровнях — экономическое бедствие. Однако было бы неверным утверждать, что инфляция никому не нужна и не выгодна. Правительство посредством инфляции, то есть выпуска в обращение «бестоварных» денег, увеличивает расходы бюджета и удов-

летворяет многочисленные денежные запросы, чем иногда удается оживлять, «разогревать» экономику. Беруший деньги в долг, в кредит и возвращающий их в том же количестве, либо с процентами ниже инфляционных, получает солидный денежный выигрыш. Так делают многие банки. В принципе любое лицо, задерживающее выплату денег, выигрывает от инфляции, так как платит более «дешевыми» деньгами. Однако в целом инфляция вредна.

Обсуждение методов подавления инфляции выходит далеко за пределы предмета настоящей книги, но несколько слов по этому поводу сказать необходимо. Из приведенной выше формулы ясно, что универсальный метод борьбы с инфляцией состоит в сдерживании активной денежной массы, направляемой на покупку товаров, и наращивании продаваемой за деньги товарной массы. Сдерживать денежную массу можно посредством ограничения эмиссии, побуждением к сбережению денежных средств, чтобы они не поступали сразу же в сферу обращения или даже отвлекались от нее. Иногда применяется ограничение или задержка выплаты денежных средств предприятиям и населению со стороны государственных органов. Если не удается увеличивать производство товаров, использовать выгодный импорт, то в товарную массу вовлекают товары и услуги, которые до того были «бесплатными» (земля, жилье, государственное имущество).

Увы, инфляцию гораздо легче вызвать, чем подавить, в этом отношении она подобна джину, вырвавшемуся из бутылки.

Таблица 14.8.1

Динамика темпов инфляции

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Годовой темп инфляции, %	160	2500	900	160	80	30	15	85

В России периода перехода к рынку показатели инфляции изменялись резко и значительно, что видно из приводимой таблицы.

Месячные темпы инфляции существенно изменялись в течение одного года. При этом в самые кризисные годы наблюдалось значительное колебание уровней инфляции, которые то увеличивались, то уменьшались, напоминая сезонные колебания, что видно из приводимого рис. 14.8.1.

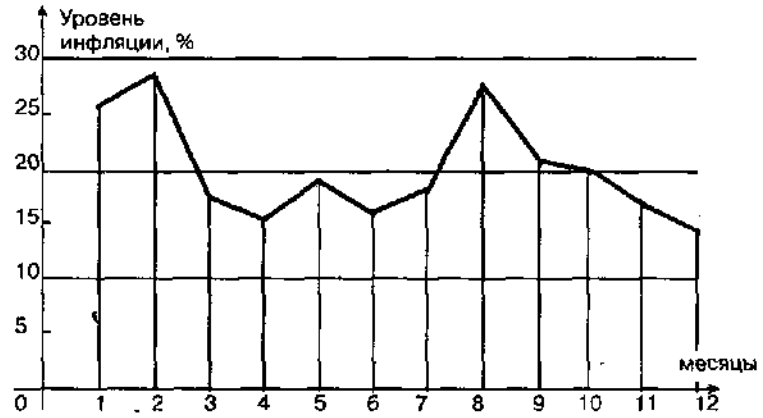


Рис. 14.8.1. **Месячные уровни инфляции в России (на примере 1993 г.)**

Понадобилось несколько лет напряженных усилий, прежде чем в 1996 году удалось обуздать инфляцию до уровня, измеряемого единицами процентов в месяц. В 1997 году месячный уровень инфляции составил 1%, но в 1998 году, после августовского финансового кризиса, вновь возрос.

При ощутимых уровнях инфляции необходим периодический пересмотр документально зафиксированной в балансах предприятий стоимости основных средств и исчисляемых на ее основе амортизационных отчислений. При отсутствии такой переоценки зафиксированная ранее стоимость зданий, оборудования, имущества в текущих ценах становится в результате инфляции баснословно низкой.

14.9. Инфляция и банковский кредит

Инфляция приводит к необходимости ее учета в ставках банковского процента, так как объявляемые банком ставки по депозитам, вкладам отличаются от реальных, то есть очищенных от влияния инфляции. Предположим, что вы помещаете на банковский счет вклад Q под годовой объявленный процент r. Тогда в конце года вы можете получить сумму $Q\left(1+\frac{r}{100}\right)$. Но вследствие наличия годовой инфляции с процентным уровнем i полученная вами сумма будет обладать истинной стоимостью, уменьшенной в $\left(1+\frac{i}{100}\right)$ раз по сравнению с первоначальной суммой, выданной банком.

В итоге вы получите из банка сумму, которая в текущих действующих ценах обладает стоимостью $Q\frac{100+r}{100+i}$. Приращение вашего денежного капитала ΔQ составит таким образом:

$$\Delta Q = Q\frac{100+r}{100+i} - Q = Q\frac{r-i}{100+i}.$$

Так что реально полученная вами процентная ставка $r_{ист}$, то есть $\frac{\Delta Q}{Q}100$, составит:

$$r_{ист} = (r-i)\frac{100}{100+i}.$$

Этой формулой и должен руководствоваться вкладчик, вносящий вклад в условиях инфляции. При значениях уровня инфляции i, намного меньших 100%, можно считать, что истинная ставка процента $r_{ист}$ равна разности между процентной ставкой, объявленной банком, и процентным уровнем инфляции за тот же период.

Если процент инфляции i равен объявленной банком процентной ставке r, то хранение денег в банке вообще не приносит дохода, а если процент инфляции превышает процентную ставку, то реальная процентная ставка отрицательна и вкладчик несет убытки. С другой стороны, банки, объявившие высокие ставки банковского процента в расчете на инфляцию, понесут убытки или вынуждены будут снизить объявленные ставки, если уровень инфляции окажется меньше того, на который они рассчитывали, объявляя высокие ставки.

Глава 15
БИРЖИ И БИРЖЕВЫЕ ОПЕРАЦИИ

15.1. Предмет биржевой торговли и виды бирж

На всех развитых рынках биржи представляют одну из важнейших организационных форм. **Биржа** — это, во-первых, место регулярных торгов определенными товарами, торговый посредник, способствующий заключению сделок между продавцами и покупателями сырья, валюты, ценных бумаг, во-вторых, объединение юридических и физических лиц, организующее эти торги и разрабатывающее правила их проведения, и, в-третьих, особый ценообразующий механизм, что и является главным признаком, определяющим место бирж в экономической инфраструктуре страны.

Как видно из приведенного определения, биржи многофункциональны. К основным функциям бирж относятся:

1) организация процесса купли-продажи, заключающаяся не только в предоставлении места торга, но и в обеспечении реальной встречи продавцов и покупателей. Если первоначально биржа была местом оптовой торговли, куда продавцы привозили свои продукты, то в настоящее время биржи представляют собой не место прямой, непосредственной купли-продажи товаров, обмена товаров на деньги, а место заключения сделок на тот или иной товар;

2) контроль за спекуляцией, осуществляемый путем соблюдения принципа максимальной открытости биржевой информации и установления лимита ценовых колебаний на торговых сессиях;

3) страхование посредством торговли срочными инструментами, представляющее собой определенную корректировку цен, что обеспечивает взаимное погашение риска. Например, при ожидаемой более высокой цене покупатель, фиксируя будущую цену покупки, страхует себя от потерь.

Наряду с обозначенными основными, определяющими функциями бирж назовем и вспомогательные функции:

1) котирование цен, основанное на рыночном спросе и предложении (несмотря на второстепенность данной функции для самой биржи, в макроэкономическом плане это важнейшая функция бирж);

2) установление стандартов на биржевые товары. В условиях, когда на бирже не реализуется сам товар, а заключаются биржевые сделки, более удобным становится покупать товар, стандартизированный по весу, объему, качеству;

3) разработка типовых контрактов для членов биржи, помогающих в заключении сделок;

4) разработка правил торгов и фиксация торговых обычаев, приводящая к более разумному и эффективному функционированию торгов;

5) упрощенная процедура расчетов с членами биржи, позволяющая экономить время и снижать издержки обращения. Члены биржи не расплачиваются по каждой

совершенной ими сделке, вместо этого расчетные палаты бирж осуществляют клиринг взаимных обязательств и требований, т.е. определяют объем нетто-обязательств или нетто-требований каждого участника торговли, которые он и вносит на счет палаты или получает на свой счет;

6) выпуск информационных бюллетеней с котировками продаваемых товаров и других материалов, освещающих ход торгов на бирже;

7) оказание клиентам различных услуг, спектр которых постоянно расширяется.

Выполнение биржами этих функций приводит к росту эффективности процесса купли-продажи товаров.

В зависимости от вида товара, представляющего объект биржевой торговли, различают разные виды бирж.

Товарные биржи представляют собой самостоятельные специализированные негосударственные учреждения для проведения торговых операций по заключению сделок купли-продажи стандартизированных материально-вещественных товаров. Это регулярно функционирующий, организованный, действующий по определенным правилам и в определенном месте оптовый рынок. Основной предмет биржевой торговли — легко стандартизируемые, так называемые биржевые товары, к которым относятся прежде всего почти все виды сырья (нефть, металлы, древесина и т.д.), продукция сельского хозяйства, и легко стандартизируемые промышленные товары, обычно служащие промежуточным сырьем для других отраслей промышленности (бумага, картон, цемент, другие строительные материалы, нефтепродукты).

Фондовые биржи — одни из главных действующих лиц рынка ценных бумаг, представленные самостоятельными учреждениями, регулирующими и контролирующими куплю-продажу разнообразных ценных бумаг. В отличие от продажи ценных бумаг их эмитентами на первичном рынке фондовые биржи обслуживают **вторичный рынок ценных бумаг**, на котором обращаются ранее выпущенные бумаги. Иначе говоря, фондовые биржи занимаются перепродажей ценных бумаг и призваны быть инструментом мобилизации свободных денежных средств путем продажи ценных бумаг, способствования переливу капитала между государством, домашними хозяйствами и предприятиями.

Валютные биржи — это составная часть и в то же время ведущее звено рынка иностранной валюты. В организационно-правовом отношении они представлены акционерными или государственными учреждениями, с помощью которых осуществляются операции купли-продажи валюты других стран на рынке данной страны. Основные функции валютных бирж состоят в содействии нормальному обращению иностранной валюты, мобилизации средств в деньгах или иностранной валюте путем их взаимной продажи, а также в формировании и регулировании рыночного курса иностранной валюты.

Фьючерсные биржи — современная разновидность товарных и фондовых бирж, объектом торговли которой являются фьючерсы — контракты на срочную поставку валюты, ценных бумаг, товаров, а основной отличительной особенностью — фиктивный характер большинства операций, так как сделки осуществляются, а поставка товара обычно не производится (обязательства и требования закрываются противоположными сделками). Кроме того, к особенностям фьючерсных бирж можно отнести полную унификацию условий заключаемых контрактов относительно количества и

качества товара, сроков и места поставки, а также относительную обезличенность торговых операций, так как юридически одним из контрагентов сделок выступает гарант сделки — расчетная палата биржи.

Кроме вышеперечисленных бирж существует также специфическая разновидность бирж — **биржи труда**, которые представляют собой государственные агентства по трудоустройству. Исторически они также называются биржами и «торгуют» рабочей силой, то есть выполняют функции посредника между наемными работниками и их нанимателями в процессе поиска рабочих мест, найма рабочей силы, регулирования занятости. Они увязывают спрос и предложение на рабочую силу и, кроме того, выступают в роли организаций социальной помощи безработным. Значительное отличие бирж труда от товарных, фондовых, валютных обусловлено особенностями рабочей силы как товара, неизменно связанного с самим работником. Поэтому биржи труда не приходится рассматривать только как инструмент рынка купли-продажи рабочей силы, ибо этот рынок формируется и функционирует на иных началах, чем товарный. Биржу труда скорее можно отнести к рыночной инфраструктуре, ее основной функцией является регулирование занятости и безработицы, социальной защиты безработных, переквалификации работников в связи с потерей или отсутствием рабочих мест.

На биржевом деле в России лежит отпечаток истории страны. Дореволюционные биржевые образования после Октябрьской революции перестали существовать как таковые. За семьдесят лет советской власти россияне успели забыть даже само слово «биржа», оно стало заведомо иностранным. По мере перехода от планово-директивной системы управления экономикой к рыночной системе хозяйствования произошло возрождение бирж, прежде всего, в виде небывалого подъема товарных бирж на рубеже 80-х — начала 90-х годов. Уход с арены Госплана и Госснаба, бывших главных распорядителей материально-технических ресурсов, привел к прохождению потока этих ресурсов через биржи. Но хотя Советский Союз занял в это время первое место в мире по числу товарных бирж, общий объем биржевых сделок оставался небольшим. Затем биржевой бум пошел на спад, и к середине 90-х годов сохранились лишь крупнейшие товарно-сырьевые биржи наряду с другими упомянутыми выше видами бирж.

В дальнейшем изложении биржевые механизмы будут рассматриваться в основном на примере товарных бирж. Такие механизмы во многом имеют общий характер для товарных, фондовых и валютных бирж.

15.2. Об истории бирж и биржевой торговли

В современном представлении биржа —это, с одной стороны, объединение коммерческих посредников, организующих и способствующих проведению крупных торговых операций, а с другой —место проведения торгов, предшествующих заключению товарных сделок. В широком смысле слова товарная биржа — это воплощение крупного рынка разнообразных товаров, реализуемых посредством оптовой торговли.

В отличие от оптовых ярмарок, выставок-продаж, где торговля носит временный, эпизодический характер, товарная биржа представляет собой устойчивую стационарную форму проведения торговых операций с фиксированным местом, днями и часа-

ми работы. По замыслу товарная биржа ориентирована на определенный товар или узкую группу товаров. Обычно это массовые, стандартные, не уникальные товары, такие, как зерно, нефть, металлы, сахар. Еще один характерный признак биржи состоит в том, что предлагаемый к продаже товар чаще всего не находится на бирже в физическом смысле, в своей объективной реальности и даже в образцах, как в магазине или на базе. Товар продается и покупается на основе представленных на биржевых торгах данных о нем и гарантий его соответствия этим данным. Иными словами, биржа не торгует товаром в прямом смысле слова, а соединяет спрос и предложение, в соответствии с которыми и формируется цена товара.

Возникновение бирж в Европе относится к XVI–XVII векам, то есть к периоду развития рыночных отношений и возникновения мануфактур.

Считается, что биржевая торговля началась с векселей, а первым биржевиком был голландский купец из города Брюгге Вон де Бурс (Van de Burse), именем которого она и была названа. По другой версии биржа получила название от латинского слова «bursa» — «кожаный кошелек».

Суть торговли векселями заключалась в следующем. Экспортеры получали за проданный за границу товар вексель (обязательство) от иностранного купца на выплату определенной суммы, выраженной в иностранной валюте той страны, куда продавался товар. Затем они продавали эти обязательства в своей стране купцам, занимающимся покупкой товаров за границей, в странах, в валюте которых был выписан этот вексель. Но сам иностранный вексель продавался за валюту страны, в которой осуществлялась его продажа. Благодаря такой торговле устанавливался курс векселей, выписанных в разных валютах, то есть цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой. По существу, устанавливался валютный курс, который и сейчас является непременным атрибутом современных валютных бирж.

В связи с ростом внешней торговли еще в XV веке в Италии (Венеция, Генуя, Флоренция), а также в крупных торговых городах других стран Западной Европы — в Антверпене (1531), Лионе (1545), Гамбурге (1558), Лондоне (1566), Амстердаме (1608), Бремене (1613) появляются первоначальные формы товарных и валютных бирж.

Промышленная революция привела к увеличению как объема, так и номенклатуры биржевой торговли. Наряду с представлением рыночного места, организацией биржевого торга и фиксацией торговых обычаев к числу основных функций товарной биржи стали относить установление стандартов на товар, разработку типовых контрактов, котирование цен, урегулирование споров (арбитраж) и информационную деятельность. Торговля наличным товаром не могла уже удовлетворять потребности производства. Массовое производство, резкие колебания цен привели к тому, что в качестве страхового механизма ведущую роль в биржевых операциях стали играть сделки на срок с реальным товаром (форвардные сделки). Биржи притягивали к себе все большие массы товара. Крупнейшие биржи стали центрами торговли международного значения.

Быстрое развитие производства в XIX веке привело к возникновению десятков бирж, на которых решающую роль стали играть сделки на срок, в таких странах, как Германия, США, Англия, Франция, Япония, Россия, Италия. В настоящее время биржи реального товара сохранились лишь в небольшом числе стран (это, как правило, развивающиеся страны — Индия, Индонезия и др.) и имеют незначительные обороты, а на крупнейших биржах господствует фьючерсная торговля.

В России первая официальная биржа была открыта в Санкт-Петербурге в 1703 году. По состоянию на начало XX века в России насчитывалось 47 бирж, затем их развитие пошло по пути создания отдельных товарных бирж по различным торговым специальностям. Примером таких бирж являлись Калашниковская хлебная биржа (1895), фруктовая биржа в Санкт-Петербурге (1907), яичная, масляная и птицеторговая биржи в Москве (1907). К 1914 году в России действовало 115 бирж, самой крупной из которых продолжала оставаться Петербургская. Российские биржи были главным образом товарными.

С начала века периодически проходили съезды бирж, где избирался Совет съезда бирж, защищавший интересы биржевиков на уровне Министерства финансов и Министерства торговли Российской Империи. Торговый устав съезда бирж включал основные уставные положения всех его участников. Торговые механизмы российских биржевиков были настолько эффективны, что практически без изменений внедрялись на некоторых европейских биржах. В 1917 году все биржевые архивы были уничтожены.

В связи с переходом к Новой экономической политике в Советской России вновь были созданы различные финансово-кредитные институты. Первая товарная биржа была открыта в Саратове в июле 1921 года. Постановлением Совета Труда и Обороны в 1922 году на товарные биржи было возложено выявление спроса и предложения товаров, облегчение и упорядочение товарооборота.

Членами бирж являлись государственные учреждения и предприятия, кооперативные организации, частные предприятия, уплачивающие промысловый налог по определенной ставке. Несмотря на то что биржи были признаны, их деятельность существенно ограничивалась. Находились они в двойном подчинении: Комиссии по внутренней торговле при Совете Труда и Обороны и губернским экономическим совещаниям — органам правительственного надзора за деятельностью бирж, которые давали разрешение на создание новых бирж, утверждали их уставы.

По замыслу биржа должна была превратиться в аппарат государственной плановой торговли. Государство имело на каждой бирже своих уполномоченных представителей, которые контролировали деятельность и покупателей, и продавцов. Путем административного давления государство пыталось воздействовать на складывающийся на бирже уровень цен. Существовало даже принуждение к участию в биржевых операциях. Так как установленная отпускная цена и заранее известный потребитель устраняли необходимость биржевого торга, то в конце 1922 года было принято постановление об обязательной регистрации государственными учреждениями и предприятиями своих внебиржевых сделок на биржах. При этом оплата труда маклеров (брокеров) стала осуществляться таким же образом, как и оплата труда государственных служащих в соответствии с установленным окладом.

Биржевой оборот увеличивался, так как за внебиржевые сделки были установлены более высокие сборы, чем за биржевые, но государственная политика фактически ограничивала воздействие биржевой торговли на оздоровление хозяйственной жизни страны. По существу, была сделана попытка превратить биржи из оптового рынка в государственные распределительные учреждения. В дальнейшем «успешное» построение социализма делало биржи все более ненужными. Государство уже полностью контролировало экономику, распределение сырья и товаров производилось по распоряжениям органов планирования. Биржи стали излишними. К началу 30-х годов биржевое дело было раздавлено мощным прессом сталинского государственного

социализма. При этом рыночные структуры были заменены жестким планированием и централизованным распределением товаров.

Две центральные функции биржи — свести продавца и покупателя, производителя и потребителя товара и установить рыночную оптовую цену на реализуемую партию товара — были переложены в условиях командно-административной, централизованной системы хозяйствования на государственные органы. Плановые органы стали определять, что надо производить, вместе с органами материально-технического снабжения распределять производимый продукт на основе материальных балансов и планов распределения, а также прикреплять потребителей к производителям товаров. Органы ценообразования устанавливали оптовые цены на производимые товары.

При такой схеме ведения хозяйства биржи оказались просто ненужными, они не вписывались в планово-директивную систему.

Появившиеся в 60-е годы ростки хозрасчетных отношений не создали необходимой питательной среды для произрастания товарных бирж. Проблему состыковки производителей и потребителей товаров, торговых организаций мыслилось решить на основе договорных связей между ними. Однако вскоре стало ясно, что опоясать страну договорами и обойтись без оптовой торговли не удается. Тогда на повестку дня была выдвинута идея перехода к оптовой торговле средствами производства, создания локального, изолированного полурынка, на котором с помощью оптовых баз бывшего Госснаба можно было бы торговать по государственным или договорным ценам продукцией производственного назначения. Эта попытка тоже провалилась. Искусственная прививка несовершенной торгово-снабженческой рыночной веточки на нерыночное тело, отторгающее ее, не могла привести к успеху.

Понадобились пять лет начатой в 1985 году перестройки и сопровождающих ее тернистый путь первых экономических реформ, прорывов к рыночным отношениям, прежде чем биржевики почувствовали, что наступил их день и час. Впрочем, скорость биржевого взлета, возрождение бирж словно из пепла по магическому велению с лихвой возместили их многолетнее погребение в советской экономической среде.

Первой 19 мая 1990 года была зарегистрирована Московская товарная биржа (МТБ). К концу того же года в Москве были созданы еще три биржи: Российская товарно-сырьевая биржа (РТСБ), Республиканская товарная биржа агропромышленного комплекса (Росагробиржа) и Московская биржа строительных материалов «Алиса» (последняя — как малое частное предприятие).

Одновременно начался процесс образования региональных товарных бирж в различных регионах СССР. К концу 1990 года было зарегистрировано уже около полутора десятков бирж, а в 1991 году процесс принял лавинообразный характер: к июню было создано около 180 товарных бирж во всех крупных центрах СССР. При этом в некоторых развитых регионах было образовано несколько бирж, например в Ростовском регионе — пять: три из них организованы в Ростове-на-Дону (с участием Ростовглавснаба Госснаба СССР, ростовского облисполкома и областного Центросоюза) и две в области — в Таганроге и Волгодонске. Наиболее крупным биржевым центром стала Москва: уже в то время в ней насчитывалось 22 товарные биржи.

В «дорыночных» условиях 1990–1991 годов биржи получали существенное преимущество по сравнению с любым государственным торговым предприятием. На них можно было торговать по свободным ценам, чем не замедлили воспользоваться коммерческие и псевдокоммерческие структуры, выступавшие в роли посредников. То-

вар, купленный по более низким государственным ценам, перепродавался на бирже по свободной рыночной цене.

Биржевой бум продолжался до конца 1991 года. К тому времени в России функционировало около 500 бирж и только в Москве их было около 80. С либерализацией цен биржи лишились ценовых преимуществ, так как сами производители быстро подняли цены до рыночного уровня. Играть на разнице цен стало весьма сложно. Обороты резко упали, посредники начали терять интерес к товарным биржам.

На смену товарным биржам пришли биржи фьючерсные и фондовые.

1993 год стал «годом ваучера» на российских фондовых биржах. Именно в это время происходит становление и развитие фондовых биржевых структур. Однако через некоторое время выяснилось, что фондовые биржи не нужны участникам рынка ценных бумаг, так как не предлагают им каких-то услуг, ради которых можно было бы идти хотя бы на затраты по оплате биржевых сборов. После того как в середине 1994 года ваучер прекратил свое существование, большинство фондовых бирж вошло в полосу затяжного кризиса, выхода из которого пока не видно. Активные торги проходят лишь на Московской фондовой бирже (МФБ), получившей эксклюзивное право на проведение биржевых торгов акциями РАО «Газпром», а также на нескольких биржах в разных городах России во главе с Московской межбанковской валютной биржей (ММВБ), объединенных в единую систему торговли государственными ценными бумагами.

Развитие **фьючерсного рынка** в России также проходит достаточно сложно. После довольно продолжительного этапа роста объемов торговли, количества торгуемых инструментов и участников торговли рынок пережил банкротство трех площадок, каждая из которых была крупнейшей на момент своего краха. Осенью 1994 года вынуждена была признать фактическое банкротство Биржевая палата Московской Центральной фондовой биржи, в 1996 году разорилась Московская товарная биржа, а вслед за ней и Российская биржа. После этих банкротств перспективный фьючерсный биржевой рынок оказался в состоянии ожидания. Торговля на оставшихся фьючерсных площадках постепенно увеличивала обороты, в то же время те объемы, которые были до банкротств, не достигнуты. К тому же со второй половины 1995 года из-за введения валютного коридора валютные фьючерсы (а на них приходился почти весь оборот) постепенно утратили свою привлекательность как объект спекулятивной торговли, что также способствовало снижению активности операторов рынка. Динамика дальнейшего развития фьючерсного рынка зависит от общего состояния экономики России.

Значительно лучше обстоит дело на валютных биржах. На этом направлении в начале периода реформ были достигнуты серьезные успехи. В общем-то сам факт торговли валютой на рыночной основе воспринимался как огромное достижение, а уж о признании результатов торгов на бирже в качестве официального курса вряд ли мечтали. После периода некоторого застоя, наблюдавшегося в 1995–1997 годах, валютные биржи вступили в полосу роста. Этому способствовало возобновление в 1998 году обязательной продажи части валютной выручки и отказ от жесткого регулирования биржевых котировок со стороны Центрального Банка.

Можно утверждать, что биржевое дело в России после двух-трех лет бурного подъема начала переходного периода к концу 90-х годов развивается через трудности и

перед ним нелегкая задача определения своего места в зарождающейся рыночной экономике.

15.3. Устройство бирж

Биржа — это место торга и одновременно организация, учреждение, посредством которого можно заключить сделку купли-продажи товара по рыночной цене, определяемой соотношением спроса и предложения. Эти свойства во многом предопределяют структуру биржи, состав входящих в нее частей, элементов, а также связи между ними. Существует достаточно выраженное своеобразие устройства бирж в разных странах и даже в пределах одной страны. Тем более трудно говорить о стабильных структурных построениях бирж в России, где процесс их становления как естественного объекта рыночной экономики еще далек от завершения. Однако, несмотря на различия, удается выделить и очертить типичные организационно-структурные признаки построения российских товарных бирж.

С точки зрения организационно-правовой формы биржи формируются преимущественным образом в виде **акционерных обществ**. В то же время это могут быть и товарищества, общества с ограниченной ответственностью, смешанные товарищества и даже частные предприятия. Чаще всего биржи представляют собой акционерные общества. Их акции не подлежат открытой, свободной продаже. Тем самым руководящие органы биржи имеют возможность отбирать желающих стать акционерами по своему усмотрению, не допускать проникновения в акционерное общество случайных лиц. Такой подход в известной степени оправдывается тем, что биржа оперирует многомиллионными суммами. И потому риск проникновения в это дело незнакомых, случайных людей с неизвестной репутацией желательно свести к минимуму.

В соответствии с организационно-правовыми формами хозяйствования биржи в своем подавляющем большинстве не относятся к государственным организациям (хотя в принципе возможны и государственные биржи), а представляют собой коммерческие предприятия негосударственных форм собственности. Их доходы формируются в основном за счет поступлений от клиентов, участников оптовой торговли, проводимой биржей.

Членами биржи могут быть не только граждане своей страны, но и иностранные граждане и организации (юридические лица), которым в законодательном порядке *разрешено заниматься предпринимательской деятельностью. Однако не любой* человек и не любая организация могут стать членами биржи. Для этого надо соответствовать требованиям ее устава и иметь достаточный стартовый капитал, чтобы уплатить весьма крупный паевой взнос или купить почти столь же дорогое брокерское место на бирже. К тому же членом биржи можно стать только по решению биржевого совета.

Управление биржей, структура и функции органов управления строятся, как это принято в акционерных обществах.

Высшим органом управления является **общее собрание членов биржи**, проводимое, как правило, один раз в год. Это как бы своего рода законодательный орган биржи, определяющий уставные формы и выносящий принципиальные решения в области биржевой деятельности. В функции собрания входит принятие устава и других учредительных документов, внесение в них изменений и дополнений, из-

брание биржевого совета, создание и закрытие филиалов, рассмотрение и утверждение годовых отчетов. Общее собрание призвано также определять цели и стратегию развития биржи. В дореволюционной России такие собрания именовали сходами биржевого общества.

Высшим исполнительным органом биржи является **биржевой совет**, именуемый также советом директоров (управляющих). Численность и персональный состав биржевого совета определяется общим собранием членов (акционеров) биржи. Биржевой совет собирается обычно не менее одного раза в месяц или даже еженедельно. Это контрольно-распорядительный орган, осуществляющий текущее управление делами биржи. Он имеет право решать любой вопрос, не входящий в исключительную компетенцию общего собрания, представляет и охраняет интересы всех членов — участников биржи.

К числу функций, непосредственно выполняемых биржевым советом, относятся подготовка материалов к проведению общего собрания членов биржи, руководство работой исполнительной дирекции, регулирование финансовых дел, установление временного режима работы биржи, проведение торгов, наблюдение за котировкой цен, организация отбора и регистрации брокеров и т.д. Решения биржевого совета по этому кругу функций обязательны для всех членов и работников биржи.

Для оперативного руководства повседневной административно-хозяйственной и коммерческо-финансовой деятельностью биржи совет назначает **правление или исполнительную дирекцию**. В функции этого органа входят организация исполнения решений биржевого совета, решение текущих проблем, возникающих в процессе деятельности биржи, налаживание взаимодействия между подразделениями, быстрое вмешательство при возникновении сбоев, повседневное регулирование биржевых процессов.

Структура органов оперативного управления обычно достаточно сложна. Прежде всего выделяются **центральные**, внутренние органы биржи **и периферийные**, внешние. Первые обычно расположены в самом здании биржи, представляют ее основной рабочий аппарат, непосредственно организующий и проводящий торги, направляющий и оформляющий сделки. Периферийные органы в отличие от центральных выполняют не основные, а вспомогательные функции предпродажного и послепродажного сервиса, обслуживания клиентов биржи, продавцов и покупателей товара на местах. Они могут находиться в любом уголке страны, где возникает первичный спрос и предложение товара. Такие внешние органы представлены обычно местными отделениями, филиалами бирж и брокерских контор. Они работают на центральную биржу, собирают и принимают заказы на биржевое обслуживание. Работников таких периферийных отделений принято называть брокерами — приемщиками заказов.

Остановимся на описании органов биржи и ее участников. С этой целью выделим основные части, главные функциональные элементы биржи и охарактеризуем вкратце участников биржевых операций.

Брокерские конторы и фирмы подают в торговую систему биржи заявки и способствуют их продвижению к источникам спроса (если это заявки на продажу) и предложения (если это заявки на покупку), то есть заключению сделок. Брокеры выступают в роли посредников между продавцом и покупателем товара, соединяющих их интересы, и одновременно в качестве полномочных представителей, дейст-

вующих на бирже как доверенные лица владельцев реализуемого товара и его покупателей (слово «брокер» означает «посредник», «комиссионер», «оценщик»). Брокеры имеют свои стационарные места на бирже и являются неотъемлемой частью ее структуры.

Лиц, занимающихся биржевым посредничеством от своего имени и за свой счет, называют в отличие от брокеров **дилерами (джобберами)**. Это физическое лицо или фирма, проводящие биржевые операции в роли участников сделок.

Биржевые комитеты (комиссии) выполняют определенный, заранее заданный круг функций подготовки и проведения биржевого процесса. Обычно в их число входят комитеты по правилам биржевой торговли, по стандартам и качеству, котировальный комитет, информационные биржевые службы. Это специальные подразделения бирж.

Комитет по правилам занят составлением новых правил и внесением изменений в действующие правила биржевой торговли, подготовкой типовых контрактов, контролем за соблюдением норм и правил, ознакомлением с правилами заинтересованных лиц.

Комитет по стандартам и качеству вырабатывает биржевые стандарты, осуществляет экспертизу качества товаров, представляемых на торги, готовит акты экспертизы.

Котировальный комитет, исходя из конъюнктуры рынка, ранее осуществленных сделок, определяет средний уровень и соотношение цен на биржевые товары, то есть проводит котировку товаров. Одновременно он готовит биржевой бюллетень справочных цен. В нем публикуются данные о минимальных и максимальных значениях цен, по которым совершались сделки на бирже. Такой бюллетень служит весомым подспорьем для брокеров.

Информационные службы обеспечивают движение информации по каналам связи и информационный сервис в соответствии с принятым порядком и технологией проведения биржевого процесса.

Сердцевину биржи представляет **операционный зал**, разделенный на специализированные торговые секции, каждая из которых занята совершением либо определенных видов торговых сделок, либо сделок по группам и видам товаров. На крупных биржах обычно имеется до пяти и более таких секций.

Окончательное соединение предложения о продаже и заявки на покупку происходит в так называемом биржевом кольце (**«биржевой яме»**), играющем роль главной сцены. Сделки считаются биржевыми, если они заключены публично в пределах этой территории.

Для фиксации и регистрации результатов сделок в структуре биржи выделяется **регистрационное бюро** (комитет). Основная функция его заключается в документальном закреплении текущей биржевой цены, на которую согласились обе стороны, участвующие в сделке. Для обеспечения денежных операций, сопутствующих сделке, требуемые расчеты проводит **расчетная палата**.

Наряду с этими основными элементами биржевых структур, характеризующих устройство биржи, в ее состав должна входить биржевая арбитражная комиссия. Она призвана разрешать конфликтные ситуации и тем самым обеспечивать правовой, юридический порядок.

15.4. Государственное регулирование биржевой деятельности в России

Возрастание роли товарных бирж в нашей стране привело к принятию в 1992 году Закона РФ «О товарных биржах и биржевой торговле».

Основной целью закона было придание цивилизованных форм развивающимся отечественным биржевым структурам. Разработчики закона, ориентировавшиеся на классические образцы, стремились создать условия для «очищения» российских бирж от несвойственных им в принципе функций и направлений деятельности.

Одним из характерных отличий отечественных товарных бирж от западных является их коммерческий характер, ориентация российских бирж на получение прибыли. Учитывая наши реалии, российский закон в принципе разрешил создавать биржи как коммерческие организации, однако при этом накладывается ряд существенных ограничений на способы получения ими своих доходов. Прежде всего эти ограничения связаны со сферой деятельности биржи. Биржам запрещена торговая, торгово-посредническая и иная хозяйственная деятельность, непосредственно не связанная с организацией биржевой торговли. Более того, биржи не имеют права прямо или косвенно участвовать в уставном капитале коммерческих организаций, деятельность которых непосредственно не связана с биржевой.

Таким образом, биржи могут получать свои доходы лишь от собственно биржевой деятельности и от организации биржевой торговли. До принятия закона наряду с традиционным биржевым комиссионным сбором с посетителей и платой за участие в торгах в качестве главного источника доходов бирж выступали средства от продажи брокерских мест. Обладание брокерским местом не давало никаких прав на участие в управлении, а в случае банкротства или ликвидации биржи собственник брокерского места не мог претендовать на долю в ее имуществе. Закон кардинальным образом изменил существовавшую практику, установив, что членство на бирже предполагает единство трех прав — участия в торговле, участия в управлении биржей и получения дивидендов от ее деятельности, если они предусмотрены учредительными документами. Кроме того, в соответствии с законом уступка прав на участие в биржевой торговле (за исключением аренды) без передачи свидетельств (титулов) собственности на долю уставного капитала и прав на участие в управлении биржей не допускается.

Закон запрещает выступать в качестве членов и учредителей биржи органам государственного и местного управления, общественным, религиозным и благотворительным организациям, а также банкам, страховым и инвестиционным компаниям и фондам. Последние могут участвовать лишь в создании и деятельности фондовых отделов товарных бирж. Кроме того, доля отдельного учредителя или члена биржи в ее капитале не может превышать 10%.

В соответствии с законом была создана **государственная Комиссия по товарным биржам**. В функции этой Комиссии входит контроль за соблюдением биржевого законодательства, лицензирование товарных бирж, рассмотрение жалоб участников биржевой торговли на злоупотребления и нарушение законодательства. Для выполнения своих функций Комиссия может приостанавливать и аннулировать действие выданных лицензий, выдавать биржам и биржевым посредникам обязательные для исполнения предписания о прекращении нарушений законодательства, накладывать

на них денежные штрафы. В целях осуществления непосредственного контроля за соблюдением биржей и биржевыми посредниками действующего законодательства Комиссия может направлять на биржи государственных комиссаров, имеющих право доступа к любой биржевой информации.

15.5. Как ведутся торги на бирже

Рассмотрим теперь принципиальную схему функционирования биржи, порядок ведения торгов. При этом следует учитывать, что каждой бирже присущи собственные особенности организации биржевого процесса, которые к тому же постоянно совершенствуются по мере развития биржевого дела.

Биржевые операции вправе осуществлять только члены биржи лично или через своих уполномоченных, а также биржевые брокеры по поручению членов биржи. Поэтому клиент, который желает купить или продать свой товар через биржу, должен прежде всего обратиться в брокерскую контору, являющуюся членом этой биржи, и связаться с брокером — приемщиком заказов. Клиент заполняет бланк-приказ и передает его полномочному брокеру. Все эти предварительные, стартовые операции могут осуществляться вне биржи, в периферийных органах. Лишь после того, как полномочный брокер передает заявку и отдает указание брокеру — исполнителю счетов, она поступает в центральные органы биржи.

Все биржевые услуги и операции платные. Клиент биржи обязан сам нести расходы. На многих биржах до начала исполнения заказа клиент должен внести на счет биржи гарантийный взнос, именуемый на биржевом языке **маржой** и составляющий до 10% оценочной стоимости предмета сделки. Маржа не используется биржей, а служит залогом исполнения сделки клиентом. Если клиент оплатил положенные по сделке суммы, то он вправе получить маржу обратно.

Принятая биржей заявка поступает в торговую секцию операционного зала, проходя через приемный пульт и регистратуру, и затем пересылается в биржевое кольцо. Биржей может проводиться предварительная фильтрация заказов на предмет отсева несоответствующих нормативным требованиям или заведомо нереальных.

Собственно торги происходят в биржевом кольце, находящемся в операционном зале. Биржевые брокеры, члены биржи, обладающие правом заключать сделки и имеющие на то заявки от своих клиентов, передают заявки находящемуся в биржевом кольце представителю брокерской фирмы, который непосредственно участвует в торгах. Наряду с брокерами в торгах принимают участие в качестве ведущих и фиксирующих сделки **биржевые маклеры**, входящие в персонал биржи.

Участникам торгов принято выдавать карточки разного цвета. Так, брокеры обычно получают синие или красные карточки, а маклеры — зеленые. Помощники брокера чаще всего имеют карточки желтого цвета. Из-за того, что в биржевом зале обычно очень шумно, в ходе торгов брокеры и маклеры общаются путем поднятия карточек или жестами (на биржах существует устоявшийся язык жестов).

Обычно торг начинает ведущий маклер с сообщения о товарах, выставленных на продажу. Если сообщение маклера вызвало интерес у присутствующих брокеров, желающих приобрести товар, они подтверждают это, поднимая вверх руку с карточкой. После оглашения всего списка и небольшого перерыва начинается обсуждение предложений брокеров-продавцов. В идеальном случае на предложение откликается за-

интересованный брокер-покупатель, то есть контрагент, желающий приобрести всю партию товара. И сделка сразу фиксируется. Если такой вариант не проходит, то обсуждаются встречные предложения брокеров-покупателей об условиях, на которых они согласны приобрести товар или его часть. В случае повторной неудачной попытки заключить сделку она откладывается и рассматриваются следующие предложения.

При достижении договоренности между брокером-продавцом и брокером-покупателем (в виде их устного согласия о взаимоприемлемости условий) маклер фиксирует сделку записью в регистрационной карте. Такая регистрация свидетельствует о том, что сделка заключена.

Приведенное описание торгов чрезвычайно упрощено в целях облегчения восприятия процесса в целом. Реальная процедура торга намного сложней и разнообразней. Порядок ведения во многом зависит от вида сделок, а также от установившихся на каждой бирже традиций, уровня оснащенности бирж площадями, помещениями, средствами передачи и отображения информации, вычислительной техникой. Возможны разнообразные ответвления от основной схемы и ее вариации. В особенности сказанное относится к вновь возникающим, формирующимся биржам, функционирующим в условиях становления рыночных отношений.

15.6. Виды биржевых сделок

Биржевые сделки в зависимости от срока их исполнения и характера товара делятся на два класса. Первый охватывает **сделки на реальный товар**. Они именуются также реальными сделками и связаны с непосредственной передачей товара продавцом покупателю. Второй класс — сделки на срок, или **срочные сделки**, называемые также **фьючерсными**. В них объектом купли-продажи служат обычно не сами товары, а контракты, обязательства на их поставку.

В зависимости от срока поставки сделки с реальным товаром делятся на две группы: **с немедленной поставкой** и **с поставкой в будущем**. Близким по содержанию к сроку поставки является другой аналогичный критерий, который отражает срок оплаты и именуется обычно сроком исполнения сделки. Различают **кассовые сделки**, при которых оплата происходит в течение ближайших двух-трех дней, и сделки, при которых права на товар передаются при заключении сделки, а денежная оплата осуществляется через определенный срок, то есть товар передается покупателю с оплатой как бы в кредит, в рассрочку.

Сделки с немедленной поставкой, а точнее, с коротким сроком поставки принято называть **сделками на наличный товар**. В иностранной терминологии они известны под названием «кэш» или «спот». Товар, на продажу которого заключена подобная сделка, должен находиться на складе биржи и быть передан покупателю в короткий срок, оговариваемый правилами биржи. В отечественной практике сделки на продажу наличного товара иногда называют «по факту».

Сделки на срок предусматривают поставку товара в срок, обусловленный заключенным биржевым контрактом, но по цене, зафиксированной в контракте. Продолжительность срока устанавливается биржей, но существуют и признанные нормативные сроки, обычно составляющие несколько месяцев. В оговоренный срок продавец товара обязан осуществить его поставку на склад, указанный бир-

жевым комитетом. После этого биржа либо полномочная экспедиторская фирма выдают продавцу **сохранное свидетельство**. Оно хранится обычно в банке и до истечения срока поставки передается покупателю товара, становящемуся его владельцем. При этом, конечно же, покупатель обязан оплатить товар.

Сделки на срок с залогом заключаются между продавцом и покупателем товара (контрагентом по сделке) и предусматривают гарантию обязательств поставки или закупки в виде выплаты одним контрагентом другому оговоренной договором суммы. Она составляет ощутимую долю стоимости товара, вплоть до полной стоимости. При залоге на покупку его вносит покупатель, а при залоге на продажу — продавец. Залог возвращается, если сделка полностью завершена.

В условиях неплатежей, расстройства денежного обращения и безудержной инфляции приобрели популярность бартерные сделки на биржах. Это прямой, непосредственный товарообмен по принципу «ты — мне, я — тебе». Так как бартерные операции на биржах не пользуются статусом официально признанных, разрешенных, то они проводятся под видом сделок «с условием». Такая сделка представляет разновидность сделки с реальным товаром, заключающуюся в том, что продажа товара осуществляется только при условии одновременной покупки на вырученную сумму другого товара. Таким образом, в итоге соединения двух сделок с реальным товаром возникает одна бартерная сделка.

В странах с рыночной экономикой приобретает широкое распространение второй класс сделок на товарных биржах — срочные сделки.

Существует три основных вида срочных сделок: форвардные, фьючерсные и опционные.

Форвардный контракт — это договор на поставку какого-либо актива в некоторый определенный период в будущем. По сложившейся традиции форвард — это обычно внебиржевой договор с твердо оговариваемыми условиями (в том числе ценой) и оплатой в сроки, близкие к срокам поставки предмета форварда. Предметом соглашения могут выступать различные активы — товары, акции, облигации, валюта. Форвардные контракты, как правило, заключаются в целях осуществления реальной продажи или покупки соответствующего актива. Они служат также для страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены, но не позволяют участникам сделки воспользоваться возможной будущей благоприятной конъюнктурой, так как цена зафиксирована в контракте.

Условием договора предусматривается участие в нем двух лиц. Лицо, обязующееся поставить соответствующий актив по контракту, открывает **короткую позицию**, то есть продает форвардный контракт. Лицо, приобретающее актив по контракту, открывает **длинную позицию**, то есть покупает контракт. Закрытие контракта может производиться двумя способами: а) стороны договора могут заключить еще один договор с противоположными обязательствами и таким способом погасить обязательства друг перед другом; б) стороны исполняют реально форвардный контракт путем поставки актива договора и его оплаты. Форвардный контракт заключается также с целью игры на разнице курсовой стоимости активов. В этом случае лицо, которое открывает длинную позицию, надеется на дальнейший рост цены актива, лежащей в основе контракта. При повышении цены покупатель контракта выигрывает, а продавец проигрывает. И наоборот, при понижении цены выигрывает продавец контракта и проигрывает покупатель.

Заключение контракта не требует от контрагентов каких-либо расходов. Особенностью форварда является то, что он не является стандартным по своему содержанию. В связи с этим вторичный рынок для него слишком узок или вовсе отсутствует, так как трудно найти какое-либо третье лицо, интересы которого в точности соответствовали бы условиям данного контракта. Поэтому ликвидировать свою позицию по контракту одна из сторон может лишь с согласия контрагента.

Фьючерс (фьючерсный контракт) представляет собой биржевой стандартизированный контракт на будущую поставку некоторого актива. В отличие от форварда фьючерсный контракт — это всегда биржевая сделка, гарантом исполнения которой выступает расчетная палата фьючерсной биржи, в связи с чем они высоколиквидны и для них существует широкий вторичный рынок. Контракты жестко стандартизированы и очень редко доводятся до поставки, объектом биржевой сделки являются сами контракты, то есть зафиксированные в них права.

Опцион — сделка, дающая право ее владельцу на покупку (опцион колл) или продажу (опцион пут) некоторого актива в течение определенного срока или в определенный момент времени. Основные отличия опциона от фьючерса и форварда заключаются в том, что опцион — одностороннее обязательство продавца опциона перед его владельцем, это не обязательство, а право, которое может быть и не реализовано, если рыночная конъюнктура сложилась неблагоприятно и не имеет смысла воплощать свое право в реальное действие.

Чаще всего предметом опционного контракта выступают ценные бумаги. Условия опционов стандартны, что способствует высокой ликвидности этих инструментов. Существует первичный и вторичный рынок опционов. Опционы, обращающиеся на бирже, называются котируемыми опционами. На бирже они реализуются путем двойного аукциона, во внебиржевом обороте — на основе переговоров. Цена опциона, фиксируемая в контракте, — называется **страйковой ценой** (ценой реализации). По срокам исполнения различают **американский опцион**, который может быть исполнен в любой день до дня завершения опциона, и **европейский тип опционов**, который может быть исполнен только в день завершения опциона.

Основные отличительные признаки различных срочных инструментов приведены в табл. 15.6.1.

Таблица 15.6.1

Основные различия между форвардом, фьючерсом и опционом

	Форвард	Фьючерс	Опцион
1	2	3	4
Место торговли	Внебиржевой рынок	Фондовая и товарная биржи	Фондовая биржа и внебиржевой рынок
Стороны договора	Два конкретных контрагента	Обезличенные партнеры через организацию, осуществляющую всеобщий клиринг, – расчетную палату	Два конкретных контрагента

Продолжение таблицы 15.6.1

1	2	3	4
Размер контракта, срок исполнения, условия поставки	Устанавливаются по согласованию контрагентов	Стандартизированы биржей	Могут быть и договорными, и стандартизированными эмитентом
Кто несет ответственность за выполнение условий	Оба контрагента	Владелец контракта и расчетная палата биржи	Эмитент
Частота исполнения	Около 100%	Не более 5%	Зависит от конъюнктуры
Основной способ закрытия контракта	Поставка против платежа	Покупка контракта с противоположными обязательствами	Поставка против платежа или отказ от прав, заложенных в ценной бумаге
Затраты при заключении контракта	Обычно отсутствуют	Биржевые сборы и внесение гарантийного взноса, возвращаемого при закрытии контракта	Опционная премия
Размер риска у сторон сделки (при условии исполнения ими взятых обязательств)	У обеих сторон конъюнктурные риски	У покупателя (продавца): конъюнктурные риски плюс биржевые сборы плюс потери от вывода из оборота средств на гарантийный взнос и поддержание позиций; у расчетной палаты риски отсутствуют	У покупателя: опционная премия; у эмитента: конъюнктурный риск минус опционная премия
Ликвидность	Обычно низкая	Высокая	Различная, часто высокая

Основная задача контрагентов форвардного договора — страхование от неблагоприятного изменения конъюнктуры или хеджирование (от английского слова «hedge»). Механизм хеджирования выглядит так: предположим, импортеру через полгода потребуется 1 000 000 долл. Чтобы застраховать себя от неблагоприятного изменения курса, он заключает сегодня форвардный контракт на покупку валюты по текущему форвардному курсу и через полгода реализует данный контракт вне зависимости от состояния рынка на момент реализации контракта. Покупка форварда хеджирует от повышения стоимости актива контракта, а продажа — от понижения. Как уже упоминалось выше, по сложившейся на срочном рынке терминологии лицо, продавшее обязательство на поставку, открывает **короткую позицию**, а лицо, купившее контракт, — **длинную позицию**.

Несколько иначе выглядит механизм заключения сделки на фьючерсном рынке. Открывая свою позицию на бирже, участник торговли кроме биржевого сбора обязан внести **гарантийный взнос**, размер которого обычно зависит от степени колебания цен базового актива на рынке реального товара. Учитывая возрастающую степень неопределенности ценовой динамики с увеличением срока до поставки, многие биржи вводят систему гарантийных взносов — размер которых зависит от удаленности срока поставки актива. Обычно гарантийный взнос составляет 5–10% стоимости контракта.

Кроме гарантийного взноса участник фьючерсной торговли должен оплачивать **вариационную маржу**, которая представляет собой разницу между стоимостью фью-

черсного контракта по текущей котировке и стоимостью по котировке, по которой данный контракт учтен на бирже. Если контракт заключен в последний торговый день, то это цена контракта, если ранее — то котировка предшествующего торгового дня. Размер вариационной маржи определяется как произведение стоимости одного пункта контракта на изменение котировки и размер контракта (каждый контракт имеет размер — 1000 долл., 10 облигаций, 10 т металла и т.д.). В случае благоприятного изменения цены вариационная маржа зачисляется на счет владельца открытой позиции, а в случае неблагоприятного — списывается.

Из необходимости оплачивать вариационную маржу вытекают основные достоинства и недостатки фьючерсных контрактов. С одной стороны, возникает так называемое плечо: с внесением залога в размере 5–10% стоимости актива (гарантийная маржа) появляется возможность получать доходы от полной стоимости, что привлекает на фьючерсный рынок спекулянтов и повышает ликвидность рынка. С другой стороны, хеджеру для оплаты вариационной маржи в случае соответствующих изменений конъюнктуры приходится отвлекать из оборота средства, а это существенно удорожает для него стоимость хеджирования.

В случае если фьючерсный контракт был доведен до поставки, биржа в жестко регламентированные сроки оповещает участников торгов, кто из них кому и что будет поставлять.

Приобретая опционный контракт, покупатель рассчитывает, что цена базисного актива контракта за время его действия изменится минимум до величины, зафиксированной в опционе плюс уплаченная за опцион премия. В случае если прогноз покупателя не оправдался, опцион не будет реализован. Следует иметь в виду, что в случае частичной реализации прогноза, а именно если цена актива окажется между ценой по опциону и данной ценой плюс опционная премия, опцион будет реализован, так как в этом варианте убытки покупателя опциона от оплаты премии будут частично компенсированы выигрышем от курсовой разницы между ценой реализации опциона и текущей рыночной ценой базисного актива. Поясним это на примере. Предположим, был куплен европейский опцион колл на акции АО «Мегионнефтегаз» с ценой реализации 4 долл. за акцию, сроком реализации 1 августа 1999 года и премией 0,5 долл. за акцию. Если цена акции в день реализации составит 4 долл. и менее, то покупатель опциона может считать 0,5 долл. премии своими убытками. Если цена будет находиться в интервале от 4 до 4,5 долл., то опцион будет реализован, а убытки сократятся до величины (P — 4,5 долл.), где P — цена акции в долларах США. И только в случае, если цена превысит 4,5 долл. у покупателя появится прибыль (см. рис. 15.6.1).

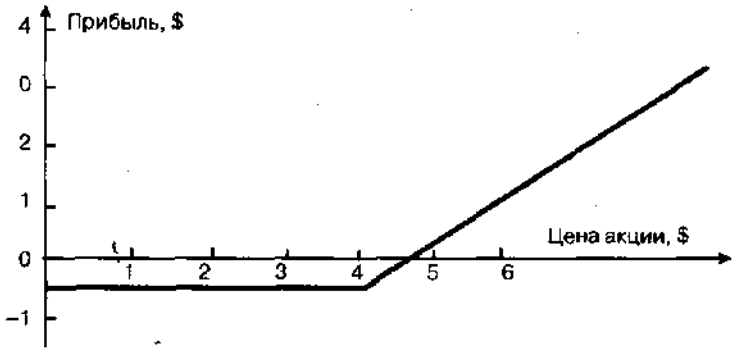


Рис. 15.6.1. **Зависимость прибыли покупателя опциона от цены акции**

С точки зрения продавца опциона, если цена не достигнет 4 долл., то он получит прибыль в размере 0,5 долл., равную премии по нереализованному опциону, если же цена окажется в интервале от 4 долл. до 4,5 долл., опцион будет реализован, но продавец все-таки получит прибыль от операции в размере (4,5 долл. — P). В случае же, если цена превысит 4,5 долл., то убыток продавца от реализованного опциона можно определить по формуле (P — 4,5 долл.) (см. рис. 15.6.2).

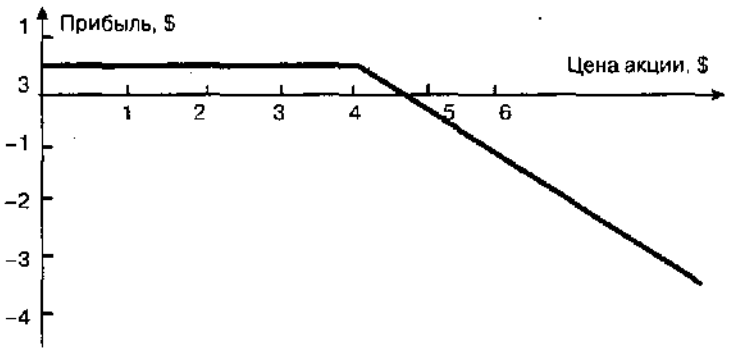


Рис. 15.6.2. **Зависимость прибыли продавца опциона от цены акции**

Перейдем к рассмотрению возможных стратегий работы на рынке срочных контрактов. **Стратегии, применяемые на фьючерсном рынке**, можно разделить на две группы: стратегии с использованием базового товара контракта и стратегии, использующие только фьючерсы.

Применение стратегии первой группы обычно имеет целью получение гарантированного дохода и страхование от неблагоприятного изменения конъюнктуры (хеджирование). Стратегии второго типа чаще всего чисто спекулятивные.

Простейший вариант стратегии первого типа представляет собой классический случай хеджирования: некто (например, фермер) через определенный срок (к октябрю) будет иметь товар (урожай), который он бы хотел продать по цене не ниже, чем та, которая позволит ему расплатиться с кредиторами. Сегодняшняя конъюнктура рынка данного товара благоприятствует его владельцу. Если бы он имел товар сегодня, то он с лихвой окупил бы свои затраты, более того, цены срочного рынка прогнозируют небольшой рост спроса. Однако наш фермер не верит в перспективы рынка или просто не желает рисковать. Чтобы гарантировать себе прибыль, он уже сегодня может купить фьючерсный контракт на поставку всего своего урожая осенью по цене, которую рынок прогнозирует сегодня. Теперь ухудшение конъюнктуры рынка не приведет к потерям для фермера, так как будет компенсировано выигрышем на фьючерсах.

Следует иметь в виду, что у хеджирования есть и недостатки. Часто урожай фермера не соответствует стандарту контракта, торгуемому на бирже, поэтому фермеру будет проще закрыть свою позицию на фьючерсах и продать свой урожай на товарном рынке. Кроме того, в случае роста цены на товар фермер уже ничего не выигрывает — рост цены будет компенсирован убытками на фьючерсах. Данная операция по своему экономическому содержанию эквивалентна рассмотренному выше примеру хеджирования валютных рисков с помощью форвардных контрактов.

Аналогичным образом могут быть хеджированы не только продажа, но и покупка различных товаров, а через операции с валютными фьючерсами — валютные риски при экспортно-импортных операциях.

Кроме страхования валютных рисков возможны и другие способы использования фьючерсов для снижения рисков при работе с различными финансовыми инструментами. Приведем пример использования фьючерсов при вложениях в бывший популярный вид ценных бумаг российского рынка — Государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО). На современном рынке ГКО обращаются облигации более чем полутора десятков выпусков. Однако при всем разнообразии вариантов инвестирования часто возникает проблема следующего содержания: инвестор может вложить денежные средства лишь на небольшой период, но вложения в облигации с близким сроком до погашения низкодоходны, а с далеким — слишком рискованны. Так как текущие котировки фьючерсов на ГКО обычно достаточно сильно связаны с реальным рынком, то в описанной ситуации возможна покупка ГКО с большим сроком до погашения, чем срок вложений, и имеющими большую доходность, с одновременной продажей фьючерсного контракта на ГКО. Затраты по операции, безусловно, возрастают, но при значительной разнице в доходностях «коротких» и «длинных» ГКО прирост доходности с лихвой окупает дополнительные затраты.

К стратегиям второй группы относятся так называемые спрэды. Термином **«спрэд»** обычно обозначают разницу в котировках однородных инструментов рынка, в нашем случае это различные фьючерсные контракты. Спрэдовая стратегия предполагает одновременное открытие длинной и короткой позиции по фьючерсным контрактам с разными характеристиками. Преимущества данной стратегии заключаются в снижении рисков, так как изменение котировок фьючерсов, включаемых в спрэд, не совпадает по размеру, но совпадает по направлению. Таким образом, спрэд минимизирует риски, связанные с колебаниями общего уровня цен, за счет получения прибыли вследствие недооценки или переоценки одного из контрактов. Кроме того, на некоторых биржах в случае, если сформирован спрэд с одним и тем же базовым активом, снижается размер гарантийной маржи.

Основные виды спрэдов — временной и межтоварный.

При **временных спрэдах** игроки часто используют тот факт, что контракты с большим сроком до погашения колеблются сильнее, чем с меньшим. Поэтому если спекулянт формирует спрэд и ожидает роста котировок, то он рассчитывает на увеличение спрэда, а следовательно, покупает контракт с дальним сроком до погашения и продает — с длинным (**спрэд «быка»**). В противном случае открывается короткая позиция по контракту с дальним сроком и длинная — с ближним (**спрэд «медведя»**).

Более сложный вариант временного спрэда известен под названием **спрэд «бабочка»**. Данная стратегия включает в себя комбинацию нескольких контрактов: спрэда «медведя» и спрэда «быка», у которых средние контракты одинаковы. В этом случае инвестор стремится получить прибыль на конъюнктурной рассогласованности спрэдов между разными контрактами. Предположим, что на бирже, торгующей фьючерсными контрактами на доллар США, по тенденции поддерживается ситуация, при которой фьючерсные котировки прогнозируют одинаковый темп роста курса от месяца к месяцу (см. табл. 15.6.2). Однако в ходе торгов сложилась ситуация, когда контракт на май котировался по 25,50 рубля за доллар (R/$), на июнь — 26,00 R/$, на июль — 27,00 R/$. Таким образом, прогноз темпа прироста курса с мая по июнь составляет 2%, а с июня по июль — 3,8%. Учитывая общую тенденцию рынка, инвестор прогнозирует, что в ближайшее время спрэды между контрактами изменятся таким образом, чтобы уравнять прогноз темпа роста, но у него есть сомнение: или возрастет спрэд «май–июнь», или уменьшится спрэд «июнь–июль», что затрудняет приме-

нение спрэдов «быка» и «медведя», но делает удобным применение спрэда «бабочки». В этом случае инвестор открывает короткие позиции по контрактам на май и июль и две длинные — по контрактам на июнь. Возможные результаты от реализации такой стратегии отражены в табл.15.6.2 (все котировки и результаты в таблице указаны в рублях за доллар США, темпы роста — в % в месяц, результаты приведены в пересчете на один контракт, а не на все открытые). Таким образом, спрэд «бабочка» дает возможность получить прибыль при выравнивании межконтрактных спрэдов, каким бы образом ни произошло это выравнивание. Причем выигрыш инвестора в любом случае примерно одинаков.

Таблица 15.6.2

Результаты реализации игровой стратегии спрэд «бабочка»

Месяц контракта	Котировка	Темп прироста, %	Возможные варианты движения котировок								
			Котировка	Темп прироста, %	Результат, руб.	Котировка	Темп прироста, %	Результат, руб.	Котировка	Темп прироста, %	Результат, руб.
май	25,50	–	25,70	–	–0,20	25,30	–	+0,20	25,60	–	–0,10
июнь	26,00	2,0	26,37	2,6	+0,74	26,19	3,5	+0,38	25,98	1,5	–0,04
июль	27,00	3,8	27,05	2,6	–0,05	27,10	3,5	–0,10	26,37	1,5	+0,63
Итого					+0,49			+0,48			+0,49

Классический межтоварный спрэд заключается в открытии короткой и длинной позиций с одинаковым сроком поставки на разные, но взаимосвязанные товары (пшеница — кукуруза, соя — соевое масло и т.д.). Котировки таких контрактов изменяются более или менее взаимосвязанным образом, и для получения прибыли нужно продать переоцененный контракт и купить недооцененный. Из-за слабого развития в России рынка товарных фьючерсов межтоварные спрэды применяются очень редко.

Перейдем к характеристике опционных стратегий.

Схемы работы с опционами, использующие простые комбинации покупки-продажи опциона и его базисного актива, достаточно очевидны и не требуют подробного описания. Более интересные стратегии формируются с помощью продажи и/или покупки нескольких опционов.

Стратегия **«стеллаж»** представляет собой комбинацию опционов колл и пут на один и тот же базисный актив с одними и теми же сроком и датой исполнения. Покупка «стеллажа» имеет смысл, если инвестор предполагает значительные изменения конъюнктуры, но не может предсказать направление изменения курса ценной бумаги, а продажа — если инвестор рассчитывает на незначительные колебания курса. Зависимость прибыли покупателя и продавца стеллажа отражена на рис. 15.6.3.

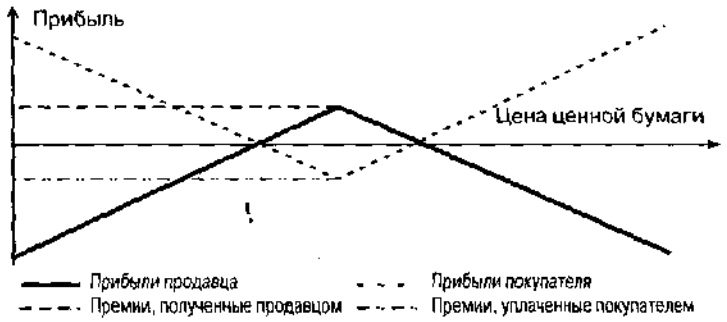


Рис. 15.6.3. **Зависимость прибылей продавца и покупателя «стеллажа» от цены ценной бумаги**

Стратегия «стрэнгл» предполагает сочетание опционов пут и колл на один и тот же базисный актив с одним и тем же сроком исполнения, но разными ценами реализации. «Стеллаж» — разновидность «стрэнгла», отличие заключается в более широких областях убытков покупателя и прибылей продавца, что видно из рис. 15.6.4.

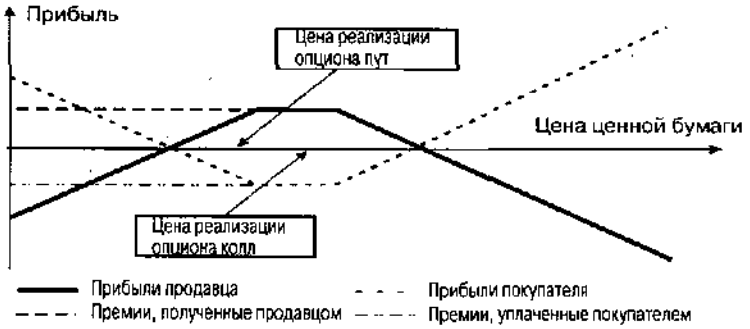


Рис. 15.6.4. **Зависимость прибылей продавца и покупателя «стрэнгл» от цены ценной бумаги**

В зависимости от вероятности повышения (понижения) курса акций «стрэнгл» и «стеллаж» могут быть построены с двумя опционами колл (пут), что делает более крутой (пологой) правую ветвь графика. Комбинация из опциона пут и двух опционов колл носит название **стратегии «стрэп»**, а двух опционов пут и одного опциона колл — **стратегии «стрип»**.

С помощью опционов можно конструировать различного рода спрэды. Спрэды «быка» и «медведя» включают покупку и продажу опционов на один и тот же базисный актив с одним и тем же сроком исполнения, но с разными ценами реализации. При спрэде «быка» с использованием двух опционов продаваемый опцион должен иметь более высокую цену реализации; при спрэде «медведя» — наоборот.

Кроме спрэдов «быка» и «медведя» могут быть построены другие спрэды с помощью покупки-продажи опционов с разными характеристиками, но на российском рынке это пока не актуально из-за слабого развития опционного рынка и отсутствия на нем различных видов опционов.

Среди других опционных стратегий следует отметить построение синтетических ценных бумаг. К таким стратегиям прибегают, когда покупка-продажа реальных ценных бумаг по каким-либо причинам нежелательна или невозможна. Продажей опциона пут и покупкой опциона колл на одну и ту же ценную бумагу с одними и теми же ценой исполнения и датой реализации контрактов достигается синтетическая позиция покупки ценной бумаги (см. рис. 15.6.5). Продажа опциона колл и покупка опциона пут равнозначна продаже ценной бумаги.

Надо отметить, что рассмотренные опционные стратегии в основном отражают операции с европейскими опционами; стратегии работы с американскими опционами схожи, хотя и ослóжнены возможностью реализации опциона в нефиксированные сроки.

Важное значение для поддержания ликвидности биржевого рынка имеют сделки, проводимые с целью получения прибыли от перепродажи. Такие сделки именуют биржевыми спекуляциями. Данный вид сделок особенно распространен на фондовых и фьючерсных биржах.

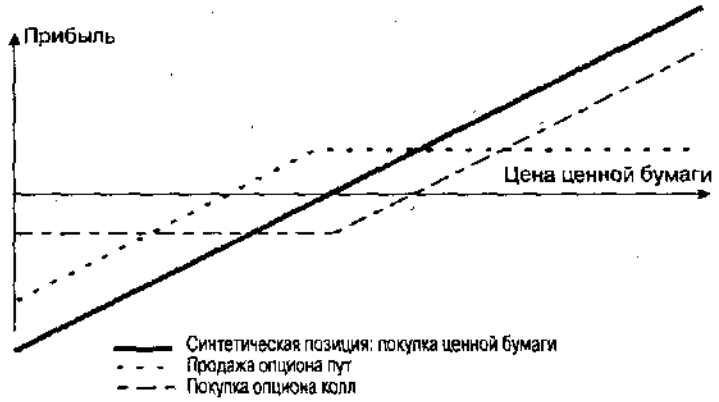


Рис. 15.6.5. **Построение синтетической позиции покупки ценной бумаги с помощью опционов**

Участников торговли, играющих на повышение курсов товаров, называют **«быками»**, так как они как бы поднимают цены «на рога». «Бык» покупает товар по курсу, зафиксированному при заключении сделки, и затем ждет повышения курса либо сам стремится повлиять на курс в сторону его повышения, если это возможно. В случае удачного стечения обстоятельств к моменту завершения сделки он сможет продать товар дороже и выиграть на курсовой разнице.

Биржевых спекулянтов, играющих на понижение цен, называют **«медведями»**, так как они «заваливают» цены. Обычно «медведи» продают акции, валюту, товары, которых у них пока нет в наличии, по действующей цене с условием передать купленное покупателю через некоторый срок в надежде, что по истечении срока сделки цены снизятся. Если предположение оправдывается, то «медведь» к моменту истечения срока сделки имеет возможность закупить ценные бумаги (валюту, товар) по более низкой цене, рассчитаться по всем сделкам и получить прибыль. Такие операции носят название **продажи без покрытия**. Кроме этого, «медведи» могут проводить и простые операции продажи товаров с целью последующей их покупки по более низкой цене.

15.7. Биржи как инструмент рыночного ценообразования

Биржи по своему замыслу и назначению призваны быть не только средством соединения продавцов и покупателей товаров, но также и инструментом рыночного ценообразования, установления объективных, диктуемых соотношением спроса и предложения цен на товары, циркулирующие в биржевом обороте. В принципе биржевое ценообразование, будучи гибким и динамичным, реагируя на все факторы, обуславливающие изменение цен, способно и улавливать неизбежные ценовые движения, вызванные конъюнктурой рынка, и гасить искусственно возбуждаемые «ценовые пожары».

В условиях переходного к рынку периода приходится наблюдать ценовые перекосы, искажения. Если бы экономическая и политическая ситуация в целом были бы стабильными, то и биржевые цены заслуживали быть названными объективными измерениями рыночной цены. Вряд ли кто-либо, кроме постоянных участников торга, брокеров и маклеров, непрерывно ощущающих пульс рынка, может считать себя лучшим экспертом рыночной цены на определенный товар. К тому же ценовая котиров-

ка просто входит в число основных функций бирж. По своей природе биржевые торги должны представлять собой наиболее прогрессивный механизм ценообразования, цивилизованный способ установления цены.

Почему же часто так не происходит? Потому что нормальное, естественное установление биржевой цены наблюдается при конкуренции как между продавцами, так и между покупателями. То есть тогда, когда в биржевое кольцо проникает достаточное количество заявок и на куплю и на продажу, когда биржевые торги воспроизводят картину аукциона. Однако эти принципы сознательно искажаются. И продавцы товара как клиенты бирж, и сами биржи зачастую склонны получать доход не за счет увеличения и ускорения оборота, выигрыша времени, интенсификации торгового процесса, а посредством ценового фактора, поиска немногих, но крайне прибыльных продаж. Продавец задирает вверх сообщаемую им минимально приемлемую цену. Брокеры поневоле или по интересу поддерживают его. В итоге подавляющее количество заявок снимается с торгов. И в результате заключенные в кольце сделки составляют малую толику предложенных к торгу заявок. К сожалению, сбить биржевые цены только путем преобразования механизма заключения сделок нелегко. По мере становления нормальных, полноценных рыночных отношений подобные парадоксы устраняются и биржи становятся объективным измерителем рыночных цен.

Глава 16
РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

16.1. Общие сведения

В современной рыночной экономике рынок ценных бумаг **(РЦБ)** занимает особое и весьма важное место.

История рынка ценных бумаг насчитывает несколько веков. 400 лет назад, в 1592 году, в Антверпене был впервые обнародован список цен на ценные бумаги, продававшиеся на местной бирже. Этот год считается годом зарождения фондовых бирж как специальных организаций, занимающихся куплей-продажей ценных бумаг. Первая официальная биржа в России была открыта в Санкт-Петербурге в год его основания (1703), и, хотя она длительное время была товарной, на ней велась торговля и фондовыми ценностями — векселями в иностранной валюте. К 1913 году в России насчитывалось уже около 70 фондовых бирж.

В условиях зарегулированной экономики советского периода ценных бумаг просто не было. Имели хождение лишь облигации государственных внутренних займов, которые можно назвать ценной бумагой лишь с большой натяжкой из-за принудительного характера распределения большинства выпусков этих займов и отсутствия свободного обращения.

Однако по мере проникновения в постсоветскую экономику рыночных механизмов, ускорения процессов разгосударствления и возникновения негосударственных структур неизбежно должен был возникнуть рынок ценных бумаг, фондовый рынок. Надо отметить, что фондовый рынок становится самым динамично развивающимся сектором российской экономики.

Ценные бумаги представляют собой документы, имеющие юридическую силу, составленные по установленной форме и дающие их владельцам односторонний стандартизированный набор прав по отношению к лицам, выпустившим эти документы (**эмитентам** ценных бумаг), возможность передачи данных документов при соблюдении заранее оговоренных условий, но без согласия эмитентов, другому лицу вместе со всем комплексом заключенных в них прав.

Приведенному определению удовлетворяют все виды ценных бумаг, но не удовлетворяют относимые частью специалистов к ценным бумагам форварды и фьючерсы. Данные финансовые инструменты представляют собой разновидность договора поставки товара или финансового актива и не являются ценными бумагами.

Процесс выпуска и распределения ценных бумаг между первыми владельцами называется **эмиссией**. Эмиссия ценных бумаг обычно производится с целью привлечения финансовых ресурсов для расширения деятельности или под конкретные инвестиционные проекты, а государственные органы часто эмитируют ценные бумаги с целью финансирования дефицита бюджета.

К особенностям формирования российского рынка ценных бумаг следует отнести выпуск акций при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества в процессе приватизации. В России массовая приватизация привела к появлению в обороте огромного количества ценных бумаг, однако для мирового опыта

такой путь расширения фондового рынка не характерен. Обычно в странах с развитой рыночной экономикой приватизируемые предприятия уже являются акционерными обществами, контрольный пакет акций которых (то есть пакет, дающий возможность полного контроля над предприятием) принадлежал до приватизации государству.

Еще одной особенностью формирования рынка ценных бумаг в России стала эмиссия федеральными органами власти части государственных ценных бумаг не для привлечения денежных средств, а с целью придания более цивилизованно-рыночной (как следствие и более ликвидной) формы государственным долгам. Именно с этой целью были эмитированы облигации Внутреннего государственного валютного займа, Казначейские обязательства, сельские облигации, сюда с оговорками можно также отнести Приватизационные чеки Российской Федерации образца 1993 года. Как и в случае с акциями приватизированных предприятий, эти государственные ценные бумаги заложили основы современного российского рынка ценных бумаг.

16.2. Функции и структура рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг является частью финансового рынка и в условиях развитой рыночной экономики выполняет ряд важнейших макро- и микроэкономических функций.

Можно выделить следующие **основные функции** рынка ценных бумаг. Их шесть.

Во-первых, рынок ценных бумаг исполняет роль регулировщика инвестиционных потоков, обеспечивающего оптимальную для общества структуру использования ресурсов. Именно через рынок ценных бумаг осуществляется основная часть процесса перетока капиталов в отрасли, обеспечивающие наибольшую рентабельность вложений. Курс акций на вторичном рынке, изменяясь под воздействием рыночного спроса и предложения (естественно, инвесторы стремятся вкладывать средства в наиболее доходные проекты, одновременно избавляясь от ценных бумаг, оказавшихся малоприбыльными), определяет цену первичного рынка, который в конечном счете только и важен для производства, так как именно на нем предприятия могут получить средства на развитие. На развитых рынках успех или неудача молодого предприятия часто бывают обусловлены темпами подписки на его ценные бумаги. На российском рынке мало удачных попыток привлекать ресурсы путем размещения ценных бумаг под серьезные проекты. Например, даже под программу Всероссийского автомобильного альянса, несмотря на все очевидные козыри проекта «народного автомобиля» и мощную поддержку со стороны государственных структур, удалось собрать только шестую часть запланированных средств (50 млн. долл. вместо 300 млн. долл.). К сожалению, проект был заморожен.

Во-вторых, рынок ценных бумаг обеспечивает массовый характер инвестиционного процесса, позволяя любым экономическим агентам (в том числе и обладающим номинально небольшим инвестиционным потенциалом), имеющим свободные денежные средства, осуществлять инвестиции в производство путем приобретения ценных бумаг. Концентрация оборота ценных бумаг на фондовых биржах и/или у профессиональных посредников позволяет инвестору облегчить процедуру осуществления инвестиций.

В-третьих, рынок ценных бумаг очень чутко реагирует на происходящие и предполагающиеся изменения в политической, социально-экономической, внешнеэко-

номической и других сферах жизни общества. В связи с этим обобщающие показатели состояния рынка ценных бумаг (например, индексы Доу — Джонса и «Стандард энд Пур» в США, индекс Рейтера в Великобритании, индекс «Франкфурт Альгемайне цайтунг» в ФРГ и другие индексы) являются основными индикаторами, по которым судят о состоянии экономики страны. По более узким выборкам можно проанализировать изменение положения дел в отдельных регионах, отраслях, на конкретных предприятиях.

В-четвертых, с помощью ценных бумаг реализуются принципы демократизма в управлении экономикой на микроуровне, когда решение принимается путем голосования владельцев акций, причем один голос равен одной акции, поэтому чем больше акций, тем большее влияние имеет тот или иной совладелец на принятие управленческих решений.

В-пятых, через покупку-продажу ценных бумаг отдельных предприятий государство реализует свою структурную политику, приобретая акции «нужных» предприятий и совершая таким образом инвестиции в производства, важные с точки зрения развития общества в целом.

В-шестых, рынок ценных бумаг является важным инструментом государственной финансовой политики; основным рычагом, через который реализуется данная функция, является рынок государственных ценных бумаг, посредством которого государство воздействует на денежную массу и, следовательно, на расширение или сокращение уровня ВНП.

Как инструмент государственной финансовой политики рынок государственных ценных бумаг выполняет следующие функции:

1) финансирование дефицита бюджетов органов власти разных уровней. В результате выпуска государственных ценных бумаг и реализации их на открытом рынке правительство получает денежные средства, которые направляются на покрытие дефицита государственного бюджета. Это один из главных внутренних источников уменьшения дефицита, не приводящий к инфляционным всплескам, а лишь перераспределяющий свободные финансовые ресурсы от предприятий и населения к государству. Помимо достигнутой цели у этого способа решения бюджетных проблем есть и существенный отрицательный побочный эффект, касающийся уменьшения производственных инвестиций, что приводит к сокращению (снижению темпов роста) ВНП. Кроме того, увеличение государственного долга, произведенное с целью нормализации бюджета, впоследствии приводит к росту нагрузки на бюджет из-за необходимости выплаты процентов по ранее сделанным заимствованиям (подробнее об этом см. главу 17 «Финансы и финансовая система»). Не всегда значению этой функции рынка ценных бумаг уделялось должное внимание. Консервативность бюрократического аппарата и недоверие к государству как агенту рынка задавали совершенно недостаточные для серьезного рассмотрения в качестве источника бюджетных поступлений ориентиры емкости рынка государственных ценных бумаг (**емкость рынка** — суммарная стоимость ценных бумаг, обращающихся на рынке. Под емкостью рынка государственных ценных бумаг обычно понимают суммарную **номинальную** стоимость эмитированных государственных ценных бумаг). Радикальный перелом в этом секторе финансового рынка произошел летом 1994 года, когда стремительный рост емкости рынка Государственных краткосрочных облигаций (ГКО) доказал наличие огромного фискального потенциала государственных ценных бумаг. В 1995–

1997 годах путем продажи государственных ценных бумаг привлекалось в бюджет несколько десятков триллионов рублей (в ценах до деноминации) ежегодно. Результатом этой эскалации госзаимствований стали бюджетный кризис 1998 года и приостановка торгов наиболее ликвидными госбумагами в августе 1998 года с их последующей реструктуризацией;

2) финансирование конкретных проектов. Обычно к выпуску ценных бумаг под конкретные проекты прибегают муниципальные власти. Выпуская и реализуя на рынке ценные бумаги целевого назначения, они привлекают свободные денежные средства общества, которые и направляются на финансирование необходимых проектов. В условиях переходного периода это имеет несколько односторонний характер: целевые эмиссии производятся практически только под строительство жилья. Причина этого проста: привлечь средства рядовых инвесторов под будущие денежные доходы от какого-нибудь социально значимого объекта в сегодняшних условиях практически невозможно, тогда как по «жилищным» займам эмитенты рассчитываются столь необходимыми квартирами;

3) регулирование объема денежной массы, находящейся в обращении. Данная функция обычно реализуется государственными банками. Покупка госбанком государственных ценных бумаг увеличивает объем денежной массы в обращении, а продажа имеющихся госбумаг, наоборот, сокращает денежные агрегаты. В России изменение денежной массы в обращении в результате покупки-продажи государственных ценных бумаг Центральным банком РФ в течение длительного времени имело характер дополнительного эффекта к чисто фискальным функциям. Однако, начиная с лета 1996 года Центральный банк России стал очень активно использовать возможность воздействия на рыночные ставки процента и обменный курс рубля через рыночные инструменты, главными из которых до августа 1998 года были государственные бумаги;

4) поддержание ликвидности финансово-кредитной системы. Эта важная функция Центрального банка успешно реализуется через межрегиональный рынок государственных ценных бумаг. Необходимо, чтобы существовал достаточно емкий (способный поглотить оборотные средства банков) и в достаточной мере ликвидный рынок, на котором банки могли бы с прибылью держать часть активов и иметь возможность легко переводить средства в другие сектора финансового рынка;

5) некоторые другие, вспомогательные функции. Например, важную роль сыграли государственные ценные бумаги в российской приватизации.

В целом рынок ценных бумаг представляет собой сложную систему со своей структурой. Организационно рынок ценных бумаг включает несколько элементов:

1. Нормативная база рынка;
2. Инструменты рынка — ценные бумаги всех разновидностей;
3. Способы организации торговли ценными бумагами;
4. Участники рынка.

Рассмотрим каждый из этих элементов в отдельности.

16.3. Нормативная база рынка ценных бумаг

Регулирование рынка ценных бумаг осуществляется на основании большого числа разнородных документов, выпущенных различными государственными органами. Выпускать нормативные документы, в той или иной мере затрагивающие вопросы

функционирования российского рынка ценных бумаг, имеют право Президент, Правительство, Центральный банк, Министерство финансов, Министерство государственного имущества, Федеральная комиссия по ценным бумагам, Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, Министерство по налогам и сборам и некоторые другие государственные органы. Из-за отсутствия четкого разграничения полномочий регулирующих органов возникают противоречия в разных нормативных актах, а отдельные вопросы и процедуры вообще не регламентированы законодательством.

Основополагающим документом, определяющим главные принципы функционирования РЦБ, является **Гражданский кодекс (ГК) РФ**. Однако как и в любой другой области экономических отношений нормы Гражданского кодекса носят слишком общий характер и нуждаются в дальнейшей детализации другими нормативными актами.

Следующим уровнем по приоритетности действия после ГК РФ выступают принимаемые Федеральным Собранием РФ **законы**. В основном это законы о налогообложении и законы, непосредственно затрагивающие вопросы функционирования рынка, в частности «Об акционерных обществах» и «О рынке ценных бумаг».

Вступивший в силу весной 1996 года Закон РФ «О рынке ценных бумаг» содержит положение о передаче основных полномочий по регулированию рынка ценных бумаг Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ).

Основные направления нормотворческой деятельности ФКЦБ:

1) лицензирование профессиональных участников рынка ценных бумаг – юридических и физических лиц;

2) регламентирование регистраторской и депозитарной деятельности по учету прав на ценные бумаги, унификация требований, предъявляемых к участникам рынка ценных бумаг со стороны регистраторов и депозитариев;

3) защита прав инвесторов;

4) создание нормативно-правовой базы деятельности участников рынка ценных бумаг.

16.4. Виды ценных бумаг

Ценные бумаги могут быть классифицированы по нескольким различным признакам. Один из таких признаков — порядок подтверждения прав владельца ценной бумаги. В соответствии с ним ценные бумаги могут быть трех видов:

— **ценные бумаги на предъявителя**. Это ценные бумаги, на которых не указано имя владельца. Чаще всего выпускаются маленьким номиналом и предназначены для инвестиций широких кругов населения. Их главной отличительной особенностью является свободный переход из рук в руки, что дает возможность иметь ничем не ограниченный вторичный рынок. В России в связи с особенностями законодательства, запрещавшего до последнего времени эмиссию предъявительских акций, ценные бумаги на предъявителя не получили распространения (в настоящее время эмиссия акций на предъявителя возможна, но только в соответствии с нормативом по отношению к размеру уставного капитала, установленному Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг. Лишь некоторые разновидности ценных бумаг (например, облигации) могут иметь предъявительскую форму, которая, впрочем, все равно приме-

няется очень редко. Для подтверждения прав владельца на них необходимо и достаточно предъявить ценную бумагу. Такие бумаги распространены в некоторых западных странах, в первую очередь в Германии;

— **именные ценные бумаги**. Права владельца на такую бумагу должны быть подтверждены внесением имени владельца в текст самой бумаги (или сертификата, ее заменяющего) и в реестр, ведущийся эмитентом. Такие ценные бумаги могут продаваться на вторичном рынке, но для регистрации перехода права собственности необходима регистрация проводимых сделок в реестре, что затрудняет оборот именных ценных бумаг по сравнению с предъявительскими. Большинство ценных бумаг, имеющих хождение в России, являются именными;

— **ордерные ценные бумаги**. Права владельцев ордерных бумаг подтверждаются передаточными записями в тексте бумаги и предъявлением самой бумаги. К этой категории относятся в первую очередь векселя и чеки.

Другая важная классификация ценных бумаг — деление их на **долговые**, представляющие из себя долговые обязательства эмитента (облигации, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и т.д.), и **недолговые** (акции, опционы).

По срокам ценные бумаги обычно делятся на **краткосрочные** (по общепринятой на западных рынках классификации к ним относятся ценные бумаги со сроком погашения или реализацией заложенных в ценных бумагах прав до года), **среднесрочные** (от года до пяти лет), **долгосрочные** (свыше пяти лет), **бессрочные** (например, акции) и **сроком по предъявлении**.

По статусу эмитента ценных бумаг выделяют **государственные бумаги федеральных органов власти, государственные ценные бумаги муниципальных органов, корпоративные** ценные бумаги, ценные бумаги **физических лиц** (векселя, чеки, опционы и т.д.) и ценные бумаги **иностранных эмитентов**. Также по статусу эмитента ценные бумаги делятся на **банковские** (депозитные и сберегательные сертификаты) и **небанковские**.

Кроме того, ценные бумаги могут быть подразделены на **первичные**, дающие право на доход или долю в капитале, и **вторичные (производные)**, дающие право на приобретение или продажу первичных бумаг, например опционы, приватизационные чеки (ваучеры). **Основные** ценные бумаги дают основное имущественное право или требование, тогда как **вспомогательные** дают какое-либо дополнительное право. Например, отрывные купоны к облигациям дают право на получение дохода и иногда являются самостоятельной ценной бумагой на предъявителя, даже если облигация именная.

Фондовыми называют бумаги, имеющие хождение на фондовой бирже, то есть акции, облигации, опционы. **Коммерческие** ценные бумаги обслуживают процесс товарооборота и различные имущественные сделки, к ним относят векселя, коносаменты.

Возможны и другие подходы к классификации ценных бумаг, но рассмотренные нами являются основными. Перейдем к более подробной характеристике основных видов ценных бумаг.

16.4.1. Акции

Акция — ценная бумага, эмитируемая акционерным обществом (АО), отражающая долю инвестора в уставном капитале общества и дающая право владельцу на получение определенного дохода из прибыли общества, то есть **дивиденда**. Срок обра-

щения акции не ограничен, данная ценная бумага может быть погашена только по решению собрания акционеров акционерного общества или при его ликвидации. Акция является предметом купли-продажи на рынке ценных бумаг.

В практике современных развитых рынков акции не составляют большинства ценных бумаг, находящихся в обороте. В России из-за замедленного развития других секторов фондового рынка и массовой приватизации, в результате которой большое количество государственных предприятий были преобразованы в акционерные общества, акции в течение длительного времени занимали главенствующую роль на рынке ценных бумаг по количеству обращающихся ценных бумаг. Лишь бурное развитие в 1994–1995 годах рынка государственных ценных бумаг отодвинуло рынок акций на второй план.

Практика привлечения финансовых ресурсов в акционерные общества выработала большое количество разновидностей акций, которые удовлетворяют самым различным запросам инвесторов. Однако следует иметь в виду, что покупка любой акции есть внесение средств в основной капитал предприятия и связана с риском убытков в результате неэффективной деятельности акционерного общества или даже полной потери средств в результате его банкротства (акции не возвращаются, их можно только продать).

Наиболее распространены **обыкновенные** и **привилегированные** акции. **Обыкновенная акция** дает право владельцу на один голос на собрании акционеров — высшем исполнительном органе акционерного общества и право на получение части прибыли, соответствующей доле уставного капитала, приходящейся на эту акцию. Таким образом, владение акцией дает возможность оказывать влияние на принятие управленческих решений, что является основой демократизма в рыночной экономике, так как решения принимаются большинством голосов по принципу: одна акция — один голос.

Это важнейшее свойство акционерного капитала порождает стремление завладеть **контрольным пакетом акций** предприятия, дающим возможность установить полный контроль над принятием управленческих решений. Чисто арифметически контрольным пакетом будет любой пакет акций, объединяющий более чем 50% голосующих акций предприятия. Однако на практике у крупных акционерных обществ велико распыление акций; большинство инвесторов приобретают акции из-за ожидаемых дивидендов и не участвуют в управлении акционерным обществом. В такой ситуации контроль над предприятием дает пакет, обеспечивающий большинство голосов на собрании акционеров, а для этого часто достаточно 5–30% голосующих акций. Хотя при наличии менее 50% всех голосов всегда существует опасность, что кому-либо удастся заполучить больший пакет, который станет контрольным.

Акционерные общества бывают **открытыми** и **закрытыми**. Акции открытых акционерных обществ свободно перепродаются другим владельцам, а акции закрытых обществ могут быть проданы только с согласия всех остальных акционеров акционерных обществ. В российской экономике закрытые акционерные общества — это в основном небольшие негосударственные предприятия, а также организации, которые в соответствии с действующим законодательством обязаны организовываться в форме закрытых обществ (это, например, фондовые биржи). Закрытые акционерные общества составляют подавляющее большинство российских акционерных обществ.

Открытые акционерные общества — обычно крупные предприятия. В России это бывшие государственные предприятия, приватизированные в ходе массовой приватизации, инвестиционные фонды, часть коммерческих банков, инвестиционные компании и некоторые другие организации.

Перейдем к характеристике **привилегированных** акций. Эти акции не дают права голоса, но зато гарантируют доход независимо от финансовых результатов деятельности акционерного общества. Размер этого дохода оговаривается при эмиссии и может быть только увеличен, например часто предусматривается, что дивиденд по привилегированным акциям не должен быть меньше, чем по обыкновенным.

Следует отметить, что привилегированные акции приватизированных предприятий России несколько отличаются от классического варианта привилегированных акций. В ходе приватизации были эмитированы два типа привилегированных акций. Акции «типа А» распределялись среди членов трудовых коллективов. По ним выплачивается «фиксированный» дивиденд, но не ниже, чем дивиденд по обыкновенным акциям. По акциям «типа Б» дивиденд выплачивается в том же порядке, что и по акциям «типа А», но только его размер в 2 раза меньше, однако опять же не ниже, чем дивиденд по обыкновенным акциям. Владельцем акций «типа Б» является исключительно фонд имущества; при их продаже акции конвертируются в обыкновенные.

Кроме обыкновенных и привилегированных акций возможна эмиссия других разновидностей этих ценных бумаг, которые обычно являются лишь видоизмененными вариантами уже рассмотренных. Например, могут быть эмитированы привилегированные акции, которые по желанию инвестора обмениваются (конвертируются) на другие ценные бумаги общества (обычно обыкновенные акции).

Можно также привести пример **«золотых» акций**, эмитированных в процессе приватизации некоторых госпредприятий России, особо важных для проведения правительственной экономической политики. Эти акции выпускались по одной на предприятие, остаются в собственности государства и дают право «вето» в течение определенного срока при принятии некоторых решений на собрании акционеров. С 1997 года такие акции упразднены.

Рассматривая процесс купли-продажи акций, следует иметь в виду, что существует несколько различных и обычно неравных оценок стоимости акции («цены»).

Номинальная цена показывает всего лишь, какая часть стоимости уставного капитала в абсолютном выражении приходится на данную акцию. Сверх этого по номинальной стоимости можно получить лишь минимум информации, а именно: если номинал обыкновенной акции поделить на размер уставного капитала предприятия, уменьшенного на объем эмитированных привилегированных акций, то получится минимальная доля голосов, приходящаяся на данную акцию на собрании акционеров, и доля прибыли, которая будет выплачена на эту акцию из общей суммы, направленной на дивиденды по обыкновенным акциям. Однако для определения этих долей вполне достаточно знать размер уставного капитала, сформированного из обыкновенных акций, и количество акций, выпущенных в обращение, номинал играет в этой ситуации роль избыточной информации. Таким образом, в практической деятельности на рынке ценных бумаг можно вообще не интересоваться номинальной стоимостью. Поэтому в некоторых странах акции выпускаются без указания номинала.

Для определения рыночной стоимости акции более важно определить, сколько в стоимостном выражении приходится на одну акцию чистых активов предприятия. Этот показатель определяется по балансу и называется поэтому **балансовой стоимос-**

тью (ценой) акции. Безусловно, оценка стоимости ценной бумаги в виде балансовой цены имеет большую практическую значимость, чем номинал, так как в отличие от него она основывается на показателях текущего состояния активов предприятия и зависит от эффективности его деятельности.

Еще более важной для практического использования является **ликвидационная цена акции**, которая равна сумме, приходящейся на данную акцию в случае продажи имущества предприятия при его ликвидации. Эта сумма может существенно отличаться от балансовой цены и в меньшую, и в большую стороны. Причина различий в том, что на балансе имущество учитывается по ценам его покупки, откорректированным на коэффициенты переоценки и амортизацию, а текущая его цена может быть совсем иной. Так, при относительно высоких темпах инфляции и нерегулярных переоценках имущества, что было характерно, например, для нашей страны в начале 90-х годов, балансовая цена почти всегда была существенно ниже ликвидационной. Однако в России нередко встречается и противоположная ситуация: имущество морально устарело и не находит сбыта, хотя его цена по балансу еще достаточно высока. В этом случае балансовая стоимость может быть выше ликвидационной.

Но важнейшей для инвестора является **курсовая** или **рыночная цена** ценной бумаги, которая складывается при вторичном обращении под воздействием рыночных факторов. Приобретая акцию, инвестор платит за нее не номинал, а рыночную цену. Так как акция не дает права выделения доли из имущества предприятия ни в стоимостном, ни в натуральном выражении, то ее цена не равна стоимости этой доли. В действительности курсовая стоимость определяется оценкой инвестором приобретаемых права на получение дохода в акционерном обществе и права голоса на собрании акционеров, а также перспективами роста курсовой стоимости, причем для абсолютного большинства потенциальных покупателей акций право на доход и перспективы роста рынка является приоритетными. Кроме того, покупка акции для инвестора является своеобразной альтернативой вложения денежных средств, что дает сравнимость дивиденда и процента по вкладам, поэтому ставка процента — один из факторов, определяющих курс акции.

16.4.2. Облигации

Облигация есть обязательство эмитента выплатить в определенные сроки владельцу этой ценной бумаги некоторые суммы денежных средств (купонные платежи и номинальную стоимость при погашении). Благодаря своему долговому характеру облигации более надежные вложения, чем акции; будучи аналогом кредита, они являются «старшими» бумагами по отношению к акциям, то есть дают преимущественное право при выплате дохода или возвращении вложенных средств в случае банкротства или ликвидации эмитента.

Более высокая надежность облигаций обеспечивает им популярность среди инвесторов, и именно на облигации приходится более $^2/_3$ оборота большинства крупнейших фондовых рынков мира. В России рынок облигаций представлен в основном государственными ценными бумагами — это Государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО), облигации Внутреннего валютного займа 1993 года, облигации Сберегательного займа и другие виды.

Можно выделить 6 основных признаков, по которым классифицируются облигации:

1) Статус эмитента. Облигации могут быть выпущены как государственными органами (федеральными или местными), так и частными компаниями. Государственные облигации, эмитированные федеральными органами, считаются самыми надежными ценными бумагами, так как теоретически они обеспечены всем государственным имуществом. К тому же государство заведомо не может быть банкротом, так как для погашения долгов оно может прибегнуть к денежной эмиссии, что, естественно, недоступно частным компаниям.

По статусу эмитента в отдельную категорию иногда выделяют иностранных эмитентов облигаций, которые также подразделяются на частные компании и государственные органы.

2) Цель выпуска облигаций. Облигации выпускают для финансирования инвестиционных проектов и для рефинансирования задолженности эмитента. К последней цели обычно прибегают государственные органы. Такой способ обслуживания государственного долга очень популярен во многих странах, в том числе и в России.

3) Срок обращения облигаций. Корпоративные облигации могут выпускаться сроком на 1 год и более. Принято различать краткосрочные (от 1 года до 3 лет), среднесрочные (от 3 до 10 лет), долгосрочные (от 10 до 30 лет) и сверхдолгосрочные (более 30 лет и без ограничения срока) облигации. Классификация по срокам обращения государственных облигаций в целом совпадает с классификацией корпоративных бумаг с одной поправкой: госорганы вправе эмитировать краткосрочные облигации со сроком обращения менее года.

Еще 100 лет назад, когда в экономике большинства передовых стран, в том числе и России, практически отсутствовала инфляция, без труда можно было распродать, к примеру, 100-летние облигационные займы под 1–3% годовых. В бессрочных облигациях вообще не оговаривался срок погашения. Предполагалось, что в течение какого-то периода (30–40 лет) облигации будут как бы погашены ежегодными процентными выплатами, а затем пойдет чистый доход.

Однако в XX веке экономика всех стран стала подвержена инфляционным процессам. Невозможность предсказать конъюнктуру на длительный период вытеснила сверхдолгосрочные облигации, да и долгосрочные сейчас встречаются не часто. В начале 90-х годов в России самым длительным по сроку стал Государственный республиканский внутренний заем РСФСР 1991 года, выпущенный на 30 лет. Но по условиям этого займа Центральный банк России объявляет котировки, по которым он будет скупать облигации через год. Таким образом 30-летний заем как бы превращается в 30 годичных. Основная же масса облигаций в России эмитируется государственными органами на срок до 1 года.

4) Способ выплаты дохода. Обычно доход по облигации выплачивается в виде процентов к ее номинальной стоимости, причем частота выплат может колебаться от 1 до 4 раз в год. Доход выплачивается после предъявления эмитенту-заемщику купона, вырезаемого из специального листа, представляющего либо одно целое с бланком облигации, либо прилагающееся к ней.

Нестабильность денежного рынка сильно повлияла на размер ставки купонного дохода. На Западе редко применяется купон с фиксированной ставкой дохода, чаще эмитируются облигации либо с равномерно возрастающей ставкой дохода, либо с плавающей ставкой, которая изменяется в зависимости от каких-либо внешних факторов (например, от ставки банковского процента).

Доход по облигации может быть выплачен не только в виде оплаты купона, но и в форме скидки в цене (дисконта). Доход по облигациям с дисконтом выплачивается единовременно — в момент погашения облигации. Возможны некоторые модификации двух основных способов выплаты дохода (купонного и дисконтного). Например, выпускаются облигации, которые в определенный момент своего обращения по желанию владельца могут быть обменены на новые с выплатой дохода за прошедший с момента начала обращения облигации период. Возможны и другие варианты.

5) Способ обеспечения займа. Облигации могут быть обеспечены имущественным залогом, залогом в форме будущих поступлений от хозяйственной деятельности или определенными гарантийными обязательствами.

6) Способ погашения облигаций. Обычно облигации погашаются в определенный срок по заранее оговоренной цене. Однако часто, чтобы повысить инвестиционную привлекательность этих ценных бумаг, эмитент идет на различные специальные мероприятия. Вспомним Государственный внутренний выигрышный заем СССР 1982 года, превращенный в своеобразную лотерею. Все выпущенные облигации участвовали в розыгрышах и, если выигрыш (в виде значительно более высокой, чем номинальная, цены погашения) падал на них, изымались из обращения.

Иногда облигации дают возможность приобретения определенного товара на льготных условиях. Например, заем АвтоВАЗа погашается автомобилями этого завода, причем погашение через лотереи началось почти сразу после выпуска займа.

Отметим, что, подобно акции, облигация имеет несколько цен: номинальную цену, цену продажи, цену выкупа (погашения) и курсовую цену. Для примера вновь обратимся к облигациям АвтоВАЗа. Цена продажи этих облигаций равнялась 85% отпускной цены завода на автомашину; цена погашения была равна стоимости этой автомашины в момент погашения облигации; курсовая стоимость складывалась на рынке и менялась в зависимости от различных факторов, в первую очередь, от изменения конъюнктуры автомобильного рынка.

16.4.3. Производные ценные бумаги

На развитых фондовых рынках среди производных ценных бумаг преобладают опционы и варранты.

Опцион — это обязательство, оформленное в виде ценной бумаги, передающее право на покупку или продажу другой ценной бумаги по определенной цене до или на определенную будущую дату.

Опционы дают возможность, во-первых, для развития спекулятивных операций, что весьма важно для увеличения ликвидности рынка ценных бумаг, а во-вторых, для страхования неблагоприятного изменения курса.

Опцион имеет цену **(опционная премия)**, являющуюся платой покупателя продавцу за риск потерь, которые может понести продавец опциона. С другой стороны, опционная премия — максимально возможная величина потерь покупателя опциона. Если конъюнктура рынка сложится неблагоприятно для покупателя, он просто не реализует право, заложенное в опционе, и цена опциона станет чистым доходом продавца.

Варрант — ценная бумага, дающая право на покупку других ценных бумаг при их первичном размещении по определенной цене и продаваемая эмитентом этих ценных бумаг.

Очевидно, что варрант является разновидностью опциона, эмитируемой с соблюдением следующих условий: 1) эмитент варранта и ценной бумаги, право на покупку которой он дает, — одно и то же юридическое лицо; 2) варрант — это всегда опцион на покупку; 3) варрант дает право на покупку ценных бумаг при их первичном размещении.

16.4.4. Депозитные и сберегательные сертификаты

Депозитные и сберегательные сертификаты — это свидетельства банков о внесении средств, дающие право на получение вклада и оговоренных процентов. Фактически депозитные и сберегательные сертификаты — это разновидность срочных вкладов банка, которые могут быть перепроданы. Являясь ценными бумагами, депозитные и сберегательные сертификаты продаются на фондовых биржах.

Привлекательность депозитных сертификатов для российских инвесторов обусловлена особенностями налогового законодательства, в соответствии с которым доходы по простым срочным вкладам (депозитам) юридических лиц подлежат налогообложению по ставке налога на прибыль, а доходы по депозитным сертификатам облагаются как доходы по ценным бумагам, ставка налога по которым значительно ниже.

16.4.5. Векселя

Вексель — это долговое обязательство, составленное по установленной законом форме и дающее его владельцу безусловное право требовать оговоренную сумму по истечении указанного срока.

Для характеристики оборота векселей следует познакомиться с особой терминологией, используемой в этом секторе рынка ценных бумаг:

простой вексель — составляется должником **(векселедателем)** и содержит его обязательство выплатить обозначенную сумму кредитору **(векселедержателю)**;

переводной вексель (тратта) — составляется кредитором **(трассантом)** и содержит приказ должнику **(трассату)** об уплате обозначенной суммы предъявителю векселя;

ремитент — лицо, в чью пользу составлена тратта, первый векселедержатель переводного векселя;

индоссамент — передаточная надпись на векселе, удостоверяющая переход права требования по векселю от одного векселедержателя **(индоссанта)** к другому **(индоссату)**;

аллонж — прилагаемый к векселю лист, на котором совершаются индоссаменты в случае, если на бланке векселя недостаточно места;

аваль — поручительство, по которому лицо, совершившее его **(авалист)**, принимает ответственность за выполнение обязательств должника, аваль может быть частичным;

дружеский вексель — вексель, за которым не стоит никакой сделки, но все «участники» вексельной операции являются реальными. Дружеские векселя, так же как и **бронзовые** (в этом случае одно или несколько лиц, участвующих в векселе, вымышлены, то есть имеет место прямой подлог), обычно выписываются ради проведения разного рода мошенничеств (взятие кредита под залог такого «джевекселя», оплата товаров векселем и т.д.).

По российскому законодательству, которое базируется на Едином вексельном законе, утвержденном на Женевской конвенции 1930 года, по срокам платежа векселя могут быть:

— оплачиваемые по предъявлении;

— оплачиваемые через какой-то срок от времени предъявления или от времени составления;

— оплачиваемые на определенную дату.

В классическом варианте вексель выступает как документальное оформление товарного кредита и именно в этом качестве используется в расчетах.

Отечественная же практика выявила следующие два основных пути использования векселей в России. Во-первых, процентные векселя используются, как и депозитные сертификаты, для оптимизации налогов при кредитно-депозитных операциях. Во-вторых, векселя весьма успешно применяются в расчетах как суррогат денег. Данная функция векселей была порождена кризисом неплатежей в российской экономике, размеры которых достигли сумм, сопоставимых с ВВП. Отсутствие денег подтолкнуло предприятия на поиски инструмента, который позволил бы увеличить оборотные средства. Таким инструментом стал вексель. Большой популярностью пользуются различного рода вексельные цепочки, все чаще предприятия прибегают к вексельному кредитованию. **Вексельный кредит** — банковский кредит, выдаваемый векселями (следует иметь в виду, что это специфическая российская трактовка термина; в классическом понимании вексельный кредит — это обычный товарный кредит, оформленный векселями). Данные операции выгодны всем участникам сделки; банк выдает кредит, не затрачивая «живых» денег, а предприятие получает дешевые оборотные активы, так как ставки по вексельным кредитам существенно ниже, чем при обычном кредитовании.

В некоторых российских регионах крупнейшими эмитентами векселей стали местные администрации. На многих территориях был разрешен прием векселей в бюджет (хотя на каждой из территорий строго ограничен круг эмитентов, векселя которых принимаются в бюджет). Выпуск ничем не обеспеченных векселей принимал все более массовый характер, что обеспокоило финансовые власти, в первую очередь формально единственный орган в стране, наделенный эмиссионными функциями, — Центральный банк. В законе «О простом и переводном векселе», принятом в 1997 году, ограничивается эмиссия векселей органами власти. Именно Правительство должно создать условия, чтобы векселя были вытеснены из обращения не запретом, а реальными деньгами, чтобы кризис неплатежей перестал быть реальностью экономической жизни, и тогда векселя займут и в российских условиях то место, которое они занимают на классических рынках.

16.4.6. Другие ценные бумаги

Среди других ценных бумаг, имеющих значение для российского фондового рынка, можно выделить паи Паевых инвестиционных фондов (ПИФов) и депозитарные свидетельства. К ценным бумагам относят чеки.

Чек — это ценная бумага, выполненная на бланке установленной плательщиком формы в виде приказа чекодателя банку уплатить чекодержателю указанную в чеке сумму. Таким образом, чек есть разновидность переводного векселя, трассатом по которому выступает банк чекодателя.

Пай ПИФа — ценная бумага с уникальными свойствами. Уникальность заключается в практическом отсутствии у этой ценной бумаги конкретного эмитента. Паи выпускаются управляющими компаниями ПИФов и дают право требовать долю в ПИФе опять же у управляющей компании. Так как в некоторых случаях управляю-

щая компания может быть заменена, то фактически изменится и эмитент пая, так как изменится субъект, в отношении которого у владельца пая имеются односторонние права.

Депозитарное свидетельство (расписка) — ценная бумага, удостоверяющая права ее владельца на определенную долю в пуле ценных бумаг, хранящихся в депозитарии.

Депозитарные расписки получили распространение на всех развитых фондовых рынках в связи с удобством вывода с их помощью на рынок ценных бумаг иностранных эмитентов. Схема такова: некая структура — резидент страны, где выпускаются депозитарные расписки (часто это авторитетный банк, например Bank of New York) или ее дочерняя организация, зарегистрированная в стране эмитента ценных бумаг, на которые выкупаются расписки, — депонирует пакет ценных бумаг иностранного эмитента в депозитарии. После этого регистрируется выпуск депозитарных расписок по установленным правилам (обычно необходима проверка финансового состояния эмитента базовых ценных бумаг). Депозитарные расписки выступают «внутренними» ценными бумагами для страны, где они эмитированы, что существенно упрощает процедуру их покупки для рядового инвестора.

Депозитарные расписки являются оптимальным способом выхода российских ценных бумаг на мировые рынки, в первую очередь на самый емкий рынок капиталов — американский. Учитывая значимость рынка США для развития российских программ привлечения капиталов при помощи депозитарных свидетельств, рассмотрим подробнее виды депозитарных свидетельств, выпускаемых в соответствии с американским законодательством.

Все эмитируемые в США депозитарные расписки делятся на американские (АДР) (American Depository Recéipts — ADR), обращающиеся только внутри страны, и глобальные (ГДР), которые могут продаваться в других странах (обычно это страны Европы) (Global Depository Recéipts —GDR). Процедура выпуска ГДР в целом аналогична выпуску АДР, однако связана с выполнением некоторых дополнительных требований, обходится дороже и не дает очевидных преимуществ перед АДР (доступ иностранных инвесторов на рынках США все равно практически ничем не ограничен), поэтому АДР распространены гораздо шире, чем ГДР.

АДР бывают двух основных типов: спонсируемые и неспонсируемые. Неспонсируемые расписки эмитируются по инициативе держателей ценных бумаг, а спонсируемые — по инициативе эмитента. Для регистрации неспонсируемых АДР требуется лишь подтверждение соответствия деятельности эмитента ценных бумаг законодательству своей страны. Продаваться такие АДР могут только на внебиржевом рынке и через специализированный бюллетень «Pink Sheets».

Существует четыре уровня спонсируемых АДР. Расписки первого и второго уровней эмитируются только на ценные бумаги, уже находящиеся во вторичном обращении. Спонсируемые АДР первого уровня аналогичны неспонсируемым распискам. Второй уровень предполагает предоставление в регистрирующие органы финансовой отчетности по международным стандартам и дает возможность торговли через систему внебиржевой торговли NASDAQ и фондовые биржи.

АДР третьего уровня выпускаются на акции при их первичном размещении. При регистрации необходимо соответствовать всем требованиям, предъявляемым к американским эмитентам ценных бумаг, и представить полный комплект соответствующих документов. Кроме того, АДР второго уровня на данные ценные бумаги должны пройти листинг одной из американских бирж. Третий уровень АДР представляет наи-

больший интерес для эмитентов, так как только он и позволяет привлекать капиталы. Однако затраты на регистрацию АДР третьего уровня существенно выше, чем в случае других АДР.

Последний, четвертый тип АДР — ограниченные АДР. Такие АДР выпускаются как на ценные бумаги при первичном размещении, так и на находящиеся во вторичном обращении. Они могут размещаться и обращаться только среди определенного круга лиц, имеющих статус квалифицированных покупателей (англ. QIB — Qualified Institutional Buyer). Для регистрации ограниченных АДР предъявляются минимальные требования, даже отчетность предоставляется только по требованию операторов рынка (QIB), а не в регистрирующие органы.

Безусловно, что в условиях, пока отечественный капитал не в состоянии осуществлять масштабные инвестиции, эмиссия депозитарных свидетельств может стать важным источником развития российской промышленности.

16.5. Участники рынка ценных бумаг

В функционировании рынка ценных бумаг принимают участие большое количество юридических и физических лиц. Всех их можно разделить на **эмитентов** ценных бумаг, **инвесторов** и **профессиональных участников рынка ценных бумаг**, среди которых следует различать: фондовые биржи, инвестиционные фонды, инвестиционные компании, управляющие компании паевых, инвестиционных и других фондов, посреднические структуры (брокерская и дилерская деятельность), регистраторы, депозитарии, организации, оказывающие консультационно-аналитические услуги, и саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг.

В качестве эмитентов ценных бумаг на российском рынке следует выделить следующих экономических агентов:

1) **Министерство финансов РФ** — крупнейший эмитент ценных бумаг в России;

2) **местные органы власти** — для финансирования бюджета и отдельных инвестиционных проектов они часто прибегают к эмиссии облигаций, в 1995–1996 годах большой масштаб принял выпуск расчетных векселей местных властных структур, но в марте 1997 года он был запрещен;

3) бывшие государственные **предприятия**, преобразованные в акционерные общества;

4) **банки** выступают как эмитенты акций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов;

5) другие эмитенты, к которым относятся «новые» экономические структуры. После бума ценных бумаг этих эмитентов 1991–1994 годов наступил период глубокого кризиса данного сектора рынка. 1995–1996 годы принесли забвение ценных бумаг «Олби», «Холдинг-Центра», «Дока-пиццы», чековых инвестиционных фондов.

В качестве инвесторов на российском рынке ценных бумаг выступают практически все категории экономических агентов, от физических лиц до государства. Безусловно, разные категории инвесторов имеют различные приоритеты при покупке ценных бумаг, однако в целом основной тенденцией российского рынка ценных бумаг 1994–1997 годов стал постепенный переток капиталов на рынок государственных ценных бумаг. После августовского 1998 г. финансового кризиса наблюдался отток ресурсов с этого рынка на другие.

Перейдем к характеристике профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Ценные бумаги — идеальный биржевой товар, торговля которым осуществляется на **фондовых биржах**. В России фондовые биржи возникли еще до того, как сформировался реальный рынок ценных бумаг. До сих пор торговля акциями даже на крупнейших биржах страны идет довольно вяло, а наибольший объем биржевых операций с ценными бумагами приходился сначала на ваучеры, затем — на различные суррогаты ценных бумаг типа билетов АО «МММ», а в конце 1995 года первенство постепенно перешло к государственным облигациям: в фондовой секции Московской Межбанковской валютной биржи (ММВБ) ежедневные обороты торгов Государственных краткосрочных облигаций и Облигаций федерального займа (ГКО и ОФЗ) достигли нескольких триллионов рублей, а на других фондовых биржах лидерами торговли стали Облигации сберегательного займа РФ.

Инвестиционный фонд — это акционерное общество открытого типа, основным видом деятельности которого являются инвестиции в ценные бумаги.

У коллективных форм инвестирования, наиболее распространенной из которых в России стали инвестиционные фонды, есть несколько существенных преимуществ. Во-первых, обеспечивается диверсификация вложений в ценные бумаги, что часто не под силу индивидуальному инвестору из-за ограниченности средств. Во-вторых, имеет место экономия на издержках в связи с увеличением масштаба операций. Очевидно, что затраты на отслеживание информации и ведение операций для управления небольшим портфелем у непрофессионала фондового рынка в пересчете на единицу вложений значительно выше, чем у специалистов инвестиционных фондов. В-третьих, профессионализм менеджеров инвестиционных фондов не только минимизирует затраты, но и повышает качество управления портфелем ценных бумаг, то есть максимизирует доход.

Достоинства коллективных форм инвестирования обеспечили им большую популярность в странах с развитым фондовым рынком, которая в свою очередь повлияла на эффективность рекламы этих организаций в России. Кроме того, успех в размещении эмиссий чековых инвестиционных фондов на российском рынке был обеспечен массовой «ваучеризацией» населения, а также невысоким уровнем знаний о фондовом рынке большинства россиян, которые в итоге и перепоручили заботы о своих приватизационных чеках инвестиционным фондам.

К сожалению, особенности российского законодательства, объективная ситуация на рынке, усугубленная непрофессионализмом части менеджеров фондов и откровенно мошенническими действиями еще одной части, не позволила инвестиционным фондам добиться сколько-нибудь серьезных результатов. Большинство фондов не прекратило своего существования, но свернуло активную деятельность по привлечению средств.

Сфера деятельности **инвестиционных компаний** на рынке ценных бумаг весьма обширна. Это и инвестиции (в том числе вложение в ценные бумаги, создание дочерних предприятий, финансирование инвестиционных проектов), и помощь в организации размещения ценных бумаг другим юридическим лицам вплоть до выдачи гарантий по размещению, дилерская деятельность и многое другое.

Управляющие компании фондов — это организации, занимающиеся управлением активами инвестиционных, негосударственных пенсионных или паевых фондов. Управление инвестиционными и пенсионными фондами обычно осуществляют инвестиционные компании, получившие соответствующие лицензии, дающие право на

управление активами фондов. Управление паевым фондом — исключительный вид деятельности, который может быть совмещен только с управлением другими фондами.

Деятельность посреднических организаций, осуществляющих **брокерские и дилерские услуги**, играет важную роль в функционировании рынка ценных бумаг. Брокеры *осуществляют операции по поручению и за счет клиента, а дилеры действуют* от своего имени и за свой счет. Конечно, уровень ответственности дилера за принятые решения выше, что требует более высокой квалификации. Широкое распространение дилерских операций обеспечивает высокую ликвидность ценных бумаг, так как осуществление дилерами котировки ценных бумаг (то есть объявление цены их скупки и продажи) значительно облегчает и ускоряет ведение сделок. В России дилерская и брокерская виды деятельности часто совмещаются.

Регистратор — организация, осуществляющая ведение реестров владельцев именных ценных бумаг. По российскому законодательству акционерные общества с числом акционеров более 500 обязаны передать полномочия на ведение своего реестра акционеров независимому регистратору. Регистрационная деятельность в России является исключительной и не может совмещаться ни с какой другой.

Депозитарий — организация, оказывающая услуги по хранению ценных бумаг и/или учету прав на них.

Клиринговая организация — организация, осуществляющая **клиринг**, то есть деятельность по определению взаимных обязательств участников операций с ценными бумагами как по деньгам, так и по ценным бумагам, взаимозачет этих обязательств и расчеты по нетто-обязательствам.

Консультационная деятельность на рынке ценных бумаг включает в себя оказание услуг *по анализу рынка ценных бумаг, прогнозированию конъюнктуры рынка*, разработке стратегий проведения инвестиций, экспертизе инвестиционных проектов, подготовке различных документов для регистрации в госорганах и т.д.

Деятельность по управлению ценными бумагами — это осуществление в течение некоторого определенного срока за вознаграждение операций по доверительному управлению ценными бумагами или денежными средствами, предназначенными для инвестиций в ценные бумаги. Управляемые активы передаются лицу, осуществляющему такую деятельность, только во владение и принадлежат лицу, передавшему их в управление.

Саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг — это добровольные объединения участников рынка, устанавливающие для своих членов правила поведения на рынке.

В задачи саморегулируемых организаций входит создание более благоприятного климата для ведения бизнеса внутри организации, защита интересов своих членов в их взаимоотношениях с государственными органами и другими участниками рынка, нечленами организации, консультационная помощь в подготовке нормативных документов регулирующим органам с целью распространения опыта, накопленного внутри организации, на весь рынок.

В России на рынке ценных бумаг действуют две крупные саморегулируемые организации — Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД) и Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР). Обе эти организации прилагают большие и небезрезультатные усилия для внедрения цивилизованных форм поведения на рынке. Именно благодаря деятельности ПАРТАД перерегистрация сделок купли-продажи акций перестала быть

архисложной задачей, а НАУФОР добилась существенного снижения рисков на внебиржевом рынке путем установления правил торговли и более жесткого контроля участников рынка.

НАУФОР была создана 15 июля 1994 года как московская ассоциация, объединяющая 15 компаний. Впоследствии интеграционные процессы на рынке привели к созданию на базе НАУФОР всероссийской ассоциации, в которую к 1999 году вошли около 600 участников рынка.

Безусловно, важнейшим достижением НАУФОР стало внедрение **Российской торговой системы (РТС)** — системы внебиржевой торговли ценными бумагами. В настоящее время компьютерная сеть РТС объединяет внебиржевые рынки Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Новосибирска и других городов. Целенаправленные усилия ассоциации по приданию торговле более цивилизованных форм привели к унификации правил торговли, замене индикативных котировок твердыми, выделению группы наиболее активных участников **(маркет-мейкеров)**, которым вменено в обязанность поддержание твердых котировок по определенному количеству эмитентов, включенных в листинг РТС, введен стандартный договор купли-продажи, обязательный для членов ассоциации. Ассоциация прилагает усилия по объединению РТС с депозитарными и клиринговыми организациями.

ПАРТАД учреждена 6 июня 1994 года и к 1998 году включала около 500 членов. Благодаря работе ассоциации в России в целом достигнута унификация правил ведения реестров акционеров и внесения в них изменений.

Очевидные успехи в реализации своих программ ПАРТАД и НАУФОР подтолкнули процесс объединения в саморегулируемые организации участников рынка ценных бумаг. Созданы такие организации, как Национальная фондовая ассоциация (НФА) и Ассоциация участников вексельного рынка (АУВеР).

16.6. Способы организации торговли ценными бумагами

По месту проведения сделок купли-продажи все рынки ценных бумаг делятся на биржевые и внебиржевые.

Биржевой рынок — это торговля ценными бумагами на фондовых биржах.

К торгам на бирже допускаются только профессиональные участники рынка **(члены биржи)**, прошедшие специальную аккредитацию на бирже. Остальные участники рынка могут принять участие в торгах, подав заявку члену биржи.

Внебиржевой рынок может быть организован несколькими способами. На первом этапе развития рынка ценных бумаг отсутствует какая-либо организация, рынок носит стихийный характер. Затем появляются организации-дилеры, объявляющие котировки ценных бумаг. С ростом конкуренции и в погоне за престижем объявляемые котировки становятся все более жесткими, отказы от них происходят все реже; возникают саморегулируемые организации, члены которых гарантируют жесткость котировок. На последнем этапе дилеры организуют торговую систему, в которую и выставляются котировки ценных бумаг.

В России все описанные этапы развития прошел рынок акций приватизированных предприятий. Реально он возник еще в 1992 году, в июле 1994 года была создана НАУФОР, а с 1995 года функционирует Российская торговая система — электронная система внебиржевой торговли ценными бумагами.

Среди способов определения цен сделок с ценными бумагами кроме обычных переговоров следует отметить разного рода аукционы. Различают следующие виды аукционов:

1) **простой (английский) аукцион**. Сделка заключается с тем покупателем, который предложил наибольшую цену. На таком принципе обычно основываются продажи единичных лотов, при этом часто устанавливается минимальная (стартовая) цена. Например, методом простого аукциона с дополнительными условиями проводились продажи акций приватизированных предприятий на инвестиционных конкурсах;

2) **двойной аукцион**. В этом случае происходит конкурс не только покупателей, но и продавцов; накапливаются заявки, и в определенный момент встречные заявки удовлетворяются. Наиболее развитые рынки функционируют в форме **непрерывного двойного аукциона**, когда поступление заявок и их удовлетворение происходят в режиме реального времени. Так, например, функционирует вторичный рынок ГКО и ОФЗ на ММВБ;

3) **голландский аукцион**. В этом случае заранее объявляется объем продаваемых ценных бумаг и происходит предварительное накопление заявок, часть которых (в размере не более заявленного объема) удовлетворяется по цене заявок (как в случае первичных аукционов ГКО и ОФЗ) или по определенным образом определяемой цене аукциона (так проводились ваучерные и денежные приватизационные аукционы).

16.7. Налоги на рынке ценных бумаг

Российское законодательство предусматривает льготный режим налогообложения на рынке ценных бумаг, что по замыслу конструкторов налоговой системы должно повысить привлекательность рынка для инвесторов и стимулировать приток капиталов.

В первой половине 90-х годов наиболее часто встречающимся налогом на рынке ценных бумаг был **налог на операции с ценными бумагами**, однако по новой редакции закона об этом налоге, вступившего в силу 24 октября 1995 года, сфера его применения существенно сужена. Теперь налог взимается лишь с эмитента при регистрации проспекта эмиссии в размере 0,8% от суммы эмиссии.

С физических лиц взимается подоходный налог по обычной ставке — 12% и более (в зависимости от размера совокупного годового дохода). С юридических лиц удерживается налог на доход в виде дивидендов по акциям и процентов по государственным ценным бумагам в размере 15% от суммы дохода. Налог взимается в месте происхождения дохода.

Следует иметь в виду, что доход от перепродажи ценных бумаг, а также процентный доход по негосударственным ценным бумагам облагается налогом как обычная прибыль.

Налогом на добавленную стоимость операции с ценными бумагами не облагаются.

16.8. Основы анализа инвестиций в ценные бумаги

На сегодняшний день достаточно хорошо разработаны методы анализа вложений в акции и облигации. Не углубляясь в подробности, рассмотрим лишь несколько основополагающих аналитических зависимостей, в первую очередь формулы определения доходности инвестиций. **Доходностью** ценной бумаги называют отношение полученного по данной бумаге дохода к стоимости ее покупки.

У акций различают текущую и совокупную доходность. Текущий доход по акции равен дивиденду, а **текущая доходность акций ($Д_{та}$)** определяется по формуле:

$$Д_{та} = \frac{Д}{Ц} \times 100\%,$$

где $Д$ — дивиденд по акции;

$Ц$ — курсовая цена акции.

В совокупный доход кроме текущего дохода включается еще и прирост (снижение) курсовой цены акции, то есть **совокупная доходность акции ($Д_{са}$)** равна:

$$Д_{са} = \frac{Д + \Delta Ц}{Ц} \times 100\%$$

или

$$Д_{са} = Д_{та} + \frac{\Delta Ц}{Ц} \times 100\%,$$

где $\Delta Ц$ — изменение курсовой цены акции.

Курс акции теоретически определяется размером дохода, по ней выплачиваемого, в сопоставлении с банковской ставкой процента.

Таким образом, классическая формула для определения курса акций такова:

$$Ц = \frac{Д}{R} \times 100\%,$$

где R — текущая рыночная ставка процента.

Текущая доходность облигации ($Д_{то}$) определяется аналогично текущей доходности акции (текущую доходность можно определять только у купонных облигаций):

$$Д_{то} = \frac{K}{Ц_о} \times 100\%,$$

где K — ставка купона;

$Ц_о$ — курсовая цена облигации.

Конечная доходность облигации ($Д_{ко}$) рассчитывается по формуле:

$$Д_{ко} = Д_{то} + \frac{N - Ц_о}{Ц_о \times n} \times 100\%,$$

где N — цена погашения облигации, равная номиналу;

n — количество лет до погашения.

Приведенная формула расчета $Д_{ко}$ верна при условии равноценности всех купонов. В случае с плавающей купонной ставкой удобно пользоваться следующей формулой:

$$Д_{ко} = \frac{\sum_{i=1}^{n+1} S_i - Ц}{Ц} \times 100\%,$$

где S_i — сегодняшняя стоимость i-го денежного поступления.

В рассматриваемом случае по облигации выплачивается n купонов и еще одно поступление от погашения облигаций. S_i рассчитываются по формуле:

$$S_i = \frac{C_i}{1 + R_i},$$

где C_i — размер i-го денежного поступления;

R_i — текущая рыночная процентная ставка на срок до i-го денежного поступления.

И у акций, и у облигаций текущая доходность зависит от частоты выплат дохода. Приведенные выше формулы применимы для выплат с периодичностью один раз в год. В иных случаях (например, при выплатах дивидендов раз в квартал) следует учитывать возможность реинвестирования (нового вложения) полученных доходов, что увеличивает доходность в пересчете на год. Формулы текущей доходности акций и облигаций в этом случае видоизменяются следующим образом:

$$Д_{та} = \left[\left(1 + \frac{Д_г}{Ц}\right)^n - 1\right] \times 100\%$$

и соответственно:

$$Д_{то} = \left[\left(1 + \frac{К_г}{Ц_о}\right)^n - 1\right] \times 100\%,$$

где $Д_г$ — годовой дивиденд;

$К_г$ — годовая купонная ставка;

n — количество выплат в год.

Глава 17
ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

17.1. Сущность финансов

Понятие «финансы» относится к числу широко распространенных, обобщающих экономических категорий, характеризующих процессы денежной природы и денежные отношения в стране и в обществе. Как и ряд других общих экономических терминов, финансы трудно однозначно определить с помощью одного признака. Это слово используется в теоретической и прикладной экономике, в быту в довольно обширном смысловом диапазоне, а подчас и в разном смысле.

Финансы как научное понятие обычно ассоциируются с теми процессами, которые на поверхности общественной жизни проявляются в многообразных формах и обязательно сопровождаются движением (наличным или безналичным) денежных средств. Идет ли речь о распределении прибыли и формировании фондов внутрихозяйственного назначения на предприятиях, или о перечислении налоговых платежей в доходы государственного бюджета, или о внесении средств во внебюджетные или благотворительные фонды — во всех этих и подобных им финансовых операциях происходит движение денежных средств.

В то же время российским гражданам известно выражение «финансы поют романсы», означающее недостаточное количество или даже отсутствие денежных средств у человека, семьи, предприятия. Здесь слово «финансы» ассоциируется с деньгами или, в более общем толковании, — с денежными средствами. Так что в быту, а иногда и в производственной сфере финансы понимают как денежные средства. Но с теоретических позиций, рассматривая соотношение между денежными средствами и финансами, корректнее говорить о том, что отдельные виды денежных средств представляют финансовые ресурсы, тогда как финансы есть понятие более широкого плана.

Финансы возникли впервые в XIII–XV веках в Италии, города которой — Флоренция, Генуя, Венеция — являлись крупными центрами торговли, денежных расчетов и банковского дела. В дальнейшем термин стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений, образованием денежных ресурсов, мобилизуемых государством для выполнения своих функций.

На первых этапах развития общества подавляющая часть государственных расходов и доходов имела натуральный характер. Ресурсы монарха не были отделены от государства. При рабовладении основная часть потребностей государства удовлетворялась в форме личного труда рабов, продуктов их труда, натуральных податей и повинностей. В составе расходов выделялись затраты на содержание армии, ведение войн и выкуп пленных; строительство военных укреплений, судов, общественное строительство (храмы, водопроводы, дороги, содержание двора монарха). Основными доходами служили поступления от земель, регалий (отдельных промыслов), военные трофеи, дань с народа, трудовые и личные повинности крестьян, ремесленников, налоги.

В Древней Руси формой эксплуатации населения, возникшей еще в дофеодальный период, была дань, которая нередко взималась в виде контрибуций с покорен-

ных племен. Во второй половине IX века и в период раннего феодализма (IX–XII века) дань становится одним из основных источников дохода княжеской власти.

В дальнейшем роль финансов значительно возрастает. Они выступают материальной основой выполнения государством своих функций, таких, как охрана частной собственности, воспроизводство общественного продукта. Важнейшим методом аккумуляции финансовых ресурсов становятся налоги, которые выступают главным видом доходов государственного бюджета. В конце XIX — начале XX века на долю налогов приходилось 80–90% всех доходов государственного бюджета.

Особую роль в настоящее время приобретают государственные финансы. Если в начале века в ведущих странах перераспределялось через финансовую систему 9–18% национального дохода страны, то сейчас этот показатель превысил 50%. При этом резко возросли и объемы государственного бюджета.

Между тем в России до последнего времени наблюдалась естественная для экономики административного типа девальвация роли финансов в общественном сознании. Консервация неуважительного отношения к финансовой системе, отдельные чахлые попытки изменить ее путем мелкого ремонта привели только к дальнейшему расстройству финансов и денежного обращения. Недооценка финансов как инструмента управления экономикой породила напряженное финансовое состояние предприятий и целых отраслей страны, дефицитность бюджетов районов, республик. Эмиссия и инфляция достигли к середине 90-х годов колоссальных размеров и стали с трудом поддаваться регулированию со стороны государства. В таких финансовых условиях никакая экономическая система не способна эффективно и устойчиво функционировать и переходит в кризисное состояние.

Будучи многогранным, многосторонним понятием, **финансы** как единый термин аккумулируют в себе по крайней мере три характеризующих их качества или, точнее, проявляют себя в трех разных ипостасях.

Во-первых, под финансами понимают деньги и денежные средства, используемые как один из видов экономических ресурсов, питающих производство и потребление. Ведь многие виды экономических ресурсов в натуральной форме первоначально представлены в денежной форме, в виде денежных средств, на которые приобретаются, обмениваются трудовые и природные ресурсы, средства производства. Соответственно денежную форму ресурсов производства и потребления именуют **финансовыми ресурсами**. Они формируются у субъектов хозяйствования и государства за счет различных видов денежных доходов, отчислений и поступлений, использующихся на расширение воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества.

Использование финансовых ресурсов осуществляется в основном через денежные фонды специального целевого назначения, хотя возможна и нефондовая форма их использования. Рассмотрение финансовых ресурсов в качестве материальных носителей финансовых отношений позволяет выделить финансы из общей совокупности категорий, участвующих в стоимостном распределении. Ни одна из них, кроме финансов, не характеризуется таким общим материальным носителем. Однако нужно отметить, что эта сторона финансов явно недостаточна для выделения их в качестве самостоятельной экономической категории. Ведь характеризуя финансы как денежные ресурсы, вполне можно было бы обойтись понятием «денежные средства государства, предприятий, населения».

Вторая сторона финансов связана с широко распространенным термином **«финансирование»**, понимаемым как обеспечение необходимыми денежными средствами. В этом смысле, когда мы говорим «финансы», то имеем в виду источники, объемы, виды и способы обеспечения экономических субъектов (государства, предприятий, предпринимателей, домашних хозяйств), регионов, социально-экономических программ финансовыми ресурсами. Здесь на первый план выходят потребности тех или иных сфер, секторов экономики, производственных звеньев, производителей и потребителей в денежных средствах для удовлетворения своих потребностей и потоки денежных средств, призванных удовлетворить эти потребности. Таким образом, финансы представляют инструмент обеспечения потребностей в денежных средствах путем придания определенного направления денежным потокам. Естественно, что придание направленности движению денежных средств опирается на представление о потребности в них, присущее обладателю этих средств.

Третья, определяющая сторона финансов, которая, собственно, и лежит в основе их выделения как самостоятельной и специфической экономической категории, заключена в том, что финансы представляют собой **распределительные отношения.** Отметим, что финансирование, рассматриваемое как выделение денежных средств, их адресация, уже есть распределение. Однако когда заходит речь о распределительных отношениях, то под ними понимается нечто более широкое и разнообразное, чем обеспечение финансовыми ресурсами. В процессе функционирования экономики происходит перераспределение стоимости между хозяйственными субъектами, конкретизация целевого ее использования, что тоже происходит на основе финансов. Благодаря им осуществляются многообразные процессы перераспределения стоимости общественного продукта во всех структурных подразделениях экономики и на разных уровнях хозяйствования.

Вернемся к схеме воспроизводственного процесса, которая была представлена в главе 2. В этой схеме специально выделена стадия распределения произведенного экономического продукта. Как уже подчеркивалось при первичном рассмотрении схемы, распределение в воспроизводственном цикле — это не только разделение произведенного продукта по адресам его дальнейшего использования, но в еще большей степени распределение дохода, денежных средств.

Все дело в том, что когда создан, произведен продукт, скажем, пекарня испекла 1000 хлебов, цена каждого из которых составляет 20 денежных единиц, то одновременно с выпечкой хлебов испечен продукт стоимостью 20 000 денежных единиц. А это дает основание ввести в денежный оборот сумму, адекватную стоимости хлебов. Более того, эти деньги приобретают самостоятельное существование, отрываются в своем движении от продукта, стоимость которого они выражают. Так что, говоря о распределении, мы чаще всего имеем в виду распределение (первичное и последующие, именуемые перераспределениями) денежных средств, представляющих денежную стоимость созданного экономического продукта. То, что цена продукта, а следовательно, и его стоимость в денежном выражении могут устанавливаться лишь на последующей стадии воспроизводственного цикла, то есть в процессе обмена, купли-продажи, не играет в данном случае существенной роли, ведь доход можно делить, распределять, даже если он пока не получен, но с уверенностью, что он будет получен.

Распределение стоимости созданного продукта или уже имеющегося национального богатства, осуществляемое в виде разделения на части денежного дохода, де-

нежных средств, происходит и на государственном уровне, и на уровне предприятий, фирм, предпринимательской деятельности, и даже (в некоторой части) на уровне домашних хозяйств. При этом возникает целая гамма **распределительных** отношений, которые в обобщенном смысле и называют финансами или **финансовыми отношениями**.

Такова в самом общем представлении природа, сущность финансов, для понимания которой приходится глубоко вникать в воспроизводственные процессы, денежное обращение, распределительные отношения. Отталкиваясь от этих исходных представлений, рассмотрим более детально экономическую категорию «финансы», связав ее с другими, уже известными из предыдущего изложения экономическими понятиями.

Финансы самым тесным образом связаны с деньгами. Однако, как это уже отмечалось, это не идентичные категории. Деньги являются обязательным условием существования финансов. Если нет денег или средств, которые могут быть обращены в деньги, то говорить о финансах не приходится. Так что финансы есть производное понятие от денег. Образно говоря, финансы порождены деньгами. Но если деньги есть прямое воплощение товарного эквивалента, то финансы в большей степени характеризуют отношения, связи, порождаемые движением и распределением денег. В этом смысле финансы могут быть названы денежными отношениями. Деньги, возникшие как форма проявления товарных ценностей, связанная с их обменом, обретая затем самостоятельную жизнь, собственное движение, делятся на части, распределяются и перераспределяются, переходят из рук в руки, меняют свое назначение. Протекание этих процессов связано с особой формой отношений между экономическими субъектами, именуемой **денежными отношениями**. С этих позиций **финансы представляют денежные отношения, связанные с образованием, распределением и перераспределением, накоплением и использованием денежных средств**. Движение и распределение денег порождают финансы как особую форму экономических отношений.

Подытожим сказанное. Важным признаком финансов как экономической категории является распределительный характер финансовых отношений. Первоначальной сферой возникновения финансовых отношений являются процессы распределения денежной стоимости созданного общественного продукта, когда эта стоимость разделяется на составные части в зависимости от природы возникновения и назначения выделенных составных элементов. На этой основе происходит образование различных форм денежных доходов и накоплений. Такое распределение стоимости с помощью финансов сопровождается адекватным движением денежных средств. Эти денежные средства, которые сопровождают распределительный процесс, принимают специфическую форму финансовых ресурсов. Именно таким образом выделяются денежные средства (именуемые иногда **денежными фондами**) на накопление и потребление, на доходы и возмещение затраченных средств производства, на социальные нужды и развитие производства.

Так что в финансах мы наблюдаем единство распределительного процесса и движения финансовых ресурсов. Последние формируются как у субъектов хозяйствования, предприятий, организаций, учреждений, предпринимателей, домашних хозяйств, так и у государства, причем формирование этих ресурсов осуществляется за счет различных видов денежных доходов, отчислений и поступлений. А используются они в основном через денежные фонды специального целевого назначения, реже путем нефондового распределения, и идут на расширенное воспроизводство, на денежное вознаграждение работников, на удовлетворение социальных и других нужд

общества. **Финансовые фонды** — это часть общей системы денежных фондов, функционирующих в народном хозяйстве, предопределенная потребностями расширенного воспроизводства и обладающая определенными приоритетами. Финансовые фонды позволяют теснее увязать удовлетворение любой потребности с экономическими возможностями, обеспечивают концентрацию ресурсов на основных направлениях развития общественного производства, дают возможность полнее увязать общественные, коллективные и личные интересы и тем активнее воздействовать на производство.

Материальной основой финансов является производство, так как накопление и денежные доходы предприятий и организаций образуются в результате процесса создания экономического продукта, его реализации. В то же время финансы обслуживают саму сферу производства и должны строиться так, чтобы способствовать увеличению, развитию, структурному изменению производства.

В обществе постоянно возникают денежные отношения: при расчетах между предприятиями и организациями за покупаемую и продаваемую продукцию, при оплате труда, отражающей отношения между предприятиями и занятыми на них работниками, между предприятиями и государством при передаче части накоплений в распоряжение государства, а также при выделении предприятиям и организациям в случае необходимости ассигнований из государственного бюджета. Возникают денежные отношения и между государством и населением при внесении налогов, при получении от государства средств на социальные нужды. Часть созданных в хозяйстве денежных накоплений концентрируется в государственном бюджете. Все эти денежные отношения в той или иной мере составляют содержание финансов.

Выполняя важные функции, финансы играют большую роль в развитии экономики. Благодаря финансам мобилизуются денежные средства для удовлетворения нужд государства, для развития хозяйств, основанных на разных формах собственности, на осуществление экономических связей между регионами страны. На основе финансов осуществляется проверка и контроль хозяйственной деятельности.

В результате рассмотрения специфических черт финансов приходим к следующему определению этой экономической категории: **«Финансы представляют собой денежные ресурсы производства и потребления, а также денежные отношения, возникающие в процессе распределения стоимости созданного экономического продукта и части национального богатства с целью формирования денежных доходов и накоплений у хозяйствующих субъектов и государства и использования их на воспроизводство, вознаграждение работников и удовлетворение общественных потребностей».** Конечно, и это громоздкое определение нельзя признать всеобъемлющим и точным, но оно отражает типичные черты и признаки, которые чаще всего ассоциируются с понятием «финансы».

Финансы взаимосвязаны с другими экономическими категориями. Как известно, экономическим инструментом, благодаря которому удается измерить стоимость товаров, является цена. Она во многом предопределяет конкретную величину денежных средств, поступающих в различные сектора экономики, направляемых тому или иному собственнику факторов производства. Таким образом, цена выступает исходной основой, на которой совершается дальнейший распределительный процесс. Но цена сама по себе еще не может позволить разделить стоимость созданного экономического продукта на различные составные части в процессе распределения. Такое распределение осуществляется с помощью не только цены, а посредством финансов и заработной платы, представляющей цену труда. Но функционирование цены и

финансов в ходе распределения осуществляется в тесной взаимосвязи. Цены являются основой финансового метода распределения денежных средств, а финансы выступают инструментом, при помощи которого реализуются пропорции распределения. Таким образом, здесь прослеживается взаимосвязь между финансами и ценами в распределительном процессе.

Финансы и заработная плата как экономические категории также связаны между собой, и это их взаимодействие проявляется в процессе распределения. Благодаря финансам происходит увязка заработной платы отдельного работника и общей суммы средств, выделяемых на оплату труда и распределяемых между работниками. В то же время зарплата выступает источником формирования части финансовых ресурсов. Примером тому выступает задолженность по заработной плате, являющаяся финансовым ресурсом вследствие того, что она может стать источником формирования оборотных средств.

Но заработная плата имеет своеобразные особенности, позволяющие отличить ее от финансов. Во-первых, составляющие ее распределительные отношения материализуются в денежных средствах, поступающих в собственность отдельных работников и использующихся на личное потребление, в то время как финансовые ресурсы как материальные носители финансовых отношений находятся в распоряжении предприятий, фирм, государства и предназначаются для удовлетворения общественных потребностей. Во-вторых, заработная плата как форма общественного распределения носит компенсационный характер, является мерой оплаты труда, то есть каждый получает такую стоимость, которая соответствует его трудовому вкладу.

Существенная взаимосвязь проявляется между финансами и кредитом. Эти две категории однотипны, у них есть ряд общих черт, что свидетельствует об их близости. Вместе с тем это самостоятельные категории, между ними существует много различий, что проявляется в характере их функционирования. Кредит в отличие от финансов есть возвратное движение средств, когда предоставленная взаймы сумма должна быть обязательно возвращена кредитору. Финансовые же отношения, будучи распределительными, характеризуются односторонним движением. К тому же, как правило, финансовые отношения — это отношения не эквивалентные. Это и уплата налогов, и многочисленные отчисления, платежи, в условиях которых отдающая сторона не достигает адекватного возвращения затрат.

Отличие финансов и кредита проявляется и в источниках средств. Если кредитные ресурсы формируются в процессе перераспределения временно свободных денежных средств предприятий, организаций, фирм, населения, государства, то финансовые ресурсы формируются из доходов и накоплений, образующихся на стадии стоимостного распределения.

Кредитные ресурсы предоставляются заемщикам на определенный срок с обязательным возвратом и уплатой процента за пользование заемными средствами. Финансовые же ресурсы могут предоставляться бесплатно и без предварительной оговорки условий их возврата. В то же время наличие общих черт у финансов и кредита обусловливает их тесную взаимосвязь и взаимодействие в процессе распределения ресурсов. Особенно это проявляется в комплексном использовании финансовых и кредитных ресурсов. Так, при недостатке собственных финансовых ресурсов у предприятий они обращаются к банковскому кредиту. В то же время высвобождающиеся на определенный срок финансовые ресурсы хранятся на счетах в банках и служат одним из источников ссудного фонда.

17.2. Функции финансов

Сущность финансов как экономической категории проявляется в их функциях. **Функция** — это проявление сущности в действиях, специфический способ выражения присущих финансам свойств. По поводу функций, выполняемых финансами, длительное время идет научная дискуссия. Будем исходить из того, что финансы выполняют прежде всего две функции: распределительную и учетно-контрольную.

Распределительная функция *проявляется в том, что посредством финансов происходит* распределение и перераспределение внутреннего валового продукта и национального дохода как между участниками общественного производства, отраслями хозяйства, регионами, так и всеми членами общества, а также между сферой материального производства и социально-культурной сферой. С помощью распределительной функции финансов осуществляется первичное распределение стоимости созданного экономического продукта и формирование первичных доходов, денежных поступлений в различные сферы и секторы экономики, собственникам факторов производства, участникам производственного процесса, в бюджетные и во внебюджетные фонды. Сюда же следует отнести образование и распределение прибыли предприятий.

Распределительная функция финансов затрагивает и использование амортизационного фонда как части фонда возмещения. Следует обратить внимание на то, что благодаря финансам в распределение вовлекается также часть национального богатства. *Это имеет место, например, при распределении накопленного ранее производственного потенциала,* при возмещении ущерба от стихийных бедствий и в других случаях.

Финансовые методы распределения распространяются на физических и юридических лиц, являющихся участниками всего воспроизводственного процесса. В распоряжении этих лиц находятся **фонды целевого назначения.** В качестве таких лиц можно выделить: государственные предприятия, организации, учреждения, население.

Финансовый метод распределения распространяется на все уровни управления экономикой, он проявляется на федеральном уровне, на уровне субъектов федерации, на местном уровне, при помощи финансов происходит распределение денежных средств практически всех хозяйственных ячеек. Все эти виды распределения организуются и осуществляются посредством деятельности разных звеньев финансовой системы. Так, например, внутрихозяйственное распределение средств осуществляется финансами предприятий, внутриотраслевое — финансами предприятий, *комплексов, ассоциаций, межотраслевое и межтерриториальное — государственным* бюджетом и внебюджетными фондами.

Распределительная функция финансов играет важную роль в обслуживании воспроизводственного процесса в целом, активно влияя на него. На основе этой функции осуществляется возмещение потребленных средств производства, образование доходов, формируются фонды целевого назначения, необходимые для развития производства и стимулирования активной производственной деятельности, сосредотачиваются ресурсы для обеспечения общегосударственных потребностей, для развития социально-культурной сферы, для внутриотраслевого межрегионального распределения средств.

Другая функция финансов — **учетно-контрольная** — проявляется в том, что они являются универсальным орудием учета и контроля со стороны общества за производством, распределением и обращением экономического продукта. Финансовый анализ, учет и контроль позволяют выявлять те диспропорции, которые складываются в распределении денежных средств, где несвоевременно создаются финансовые ресурсы, где задерживается поступление этих ресурсов в распоряжение различных субъектов хозяйствования, где неэкономно и неэффективно они тратятся. Разумеется, эта функция действует в тесном единстве с первой — распределительной функцией. Именно в процессе распределения и проявляется учетно-контрольная функция финансов.

Можно сказать, что эти две функции представляют две стороны одного и того же экономического процесса. Для полноценного и эффективного применения учетно-контрольной функции финансов важно иметь достоверную финансовую информацию, то есть уметь собирать, систематизировать, рассчитывать, анализировать показатели, которые содержатся в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.Финансовая информация заключается в финансовых показателях, являющихся разновидностью стоимостных показателей, но в отличие от них финансовые показатели позволяют характеризовать, оценивать все стороны работы предприятий, организаций и выявлять результаты хозяйственной деятельности и на этой основе принимать меры, направленные на улучшение использования финансов. Квалифицированный финансовый учет и контроль, дополненный анализом, — важное средство укрепления финансовой дисциплины в хозяйстве в целом и во всех его звеньях. **Финансовая дисциплина** подразумевает обязательный для всех порядок ведения финансов, соблюдение установленных норм и правил выполнения финансовых обязательств, соблюдение финансового законодательства.

17.3. Субъекты финансовой системы

Объективная необходимость существования финансов объясняется потребностью субъектов хозяйствования (предприятий, организаций, учреждений), а в какой-то части и домашних хозяйств и государства в ресурсах, обеспечивающих их нормальную деятельность. Такая потребность в денежных ресурсах не могла бы быть удовлетворена без финансов. Благодаря финансам в процессе хозяйствования обеспечивается потребность производства в оборотных средствах, в осуществлении инвестиций для расширения основного капитала. Поступающая хозяйствующим субъектам денежная выручка за реализованную продукцию (валовой доход) распределяется таким образом, что удовлетворяются потребности в различных финансовых ресурсах.

В составе потребностей в денежных средствах большое место занимают государственные потребности. Государство выполняет важную роль в регулировании структуры производства, в развитии социально-культурной сферы, в защите окружающей среды, в обеспечении безопасности страны и граждан. Именно благодаря функционированию финансов у государства появляется возможность иметь бюджетные и внебюджетные денежные фонды, за счет которых и удовлетворяются общегосударственные потребности. Но не функционирование государства является причиной, порождающей финансы. Финансы объективно необходимы не потому, что есть государство. Они возникают из-за потребности в общественном развитии и в затратах денежных средств на это развитие. Разумеется, государство своей деятельностью ак-

тивно влияет на развитие финансовых отношений. Тем не менее оно не создает и не отменяет эти отношения, возникающие и отмирающие тогда, когда для этого имеются объективные предпосылки. Таким образом, общественные условия, объективные экономические процессы служат основой существования финансов, а государство выступает в роли активного участника финансовых отношений и их регулятора.

Ряд экономистов преувеличивает роль государства в возникновении и поддержании финансовых отношений. Идеология главенствующей роли государства в этих отношениях была свойственна административной системе управления. По мере перехода к рыночным отношениям точка зрения на формирование финансовых отношений меняется.

Финансы необходимы на разных уровнях хозяйствования; в низовом звене — предприятиям, организациям, учреждениям и межхозяйственным объединениям, ассоциациям, концернам, а также на государственном уровне управления экономикой. Допустимо утверждать, что потребность в финансах есть и у домашних хозяйств, хотя экономическая наука и практика не всегда рассматривают домашние хозяйства как самостоятельный субъект финансовой системы.

Финансовая система в широком смысле слова представляет собой совокупность финансовых отношений, существующих в рамках данной экономической формации, в узком смысле слова — это система финансовых учреждений, социально-экономическое содержание, функции и структура которых определяются политикой государства, включающая в себя финансовые организации и все структурные подразделения Государственной налоговой службы.

В основу построения финансовой системы положены три основополагающих элемента: 1) **функциональное назначение**, проявляющееся в том, что каждое звено системы выполняет свои задачи; например, государственный бюджет выражает распределительные отношения между государством, предприятиями, населением, обусловленные формированием и использованием общегосударственного фонда финансовых ресурсов. Имущественное и личное страхование — один из методов создания резервных фондов для граждан. Финансы предприятий выражают отношения по созданию и использованию денежных фондов, предназначенных для обеспечения многообразных потребностей первичных звеньев общественного производства, выполнению обязательств перед государственным бюджетом и коммерческими банками; 2) **территориальность** — каждая область, республика имеют соответствующий аппарат финансовых и страховых органов; 3) **единство финансовой системы** предопределяется единой экономической и политической основой государства. Это обусловливает единую финансовую политику, проводимую государством через центральные финансовые органы, единые цели. Управление всеми звеньями происходит на единых основных законодательных и нормативных актах.

Финансовая система включает в себя общегосударственные, отраслевые и общественные финансовые отношения. В целом финансовая система представлена на рис. 17.3.1.

Поскольку финансы являются носителем распределительных отношений, то это распределение происходит прежде всего между различными субъектами. Поэтому в общей совокупности финансов, образующих финансовую систему, выделяются три крупные сферы (не считая домашних хозяйств):

— **финансы предприятий, учреждений, организаций**, так как они обслуживают основное звено общественного воспроизводства. Им присущи, с одной стороны, чер-

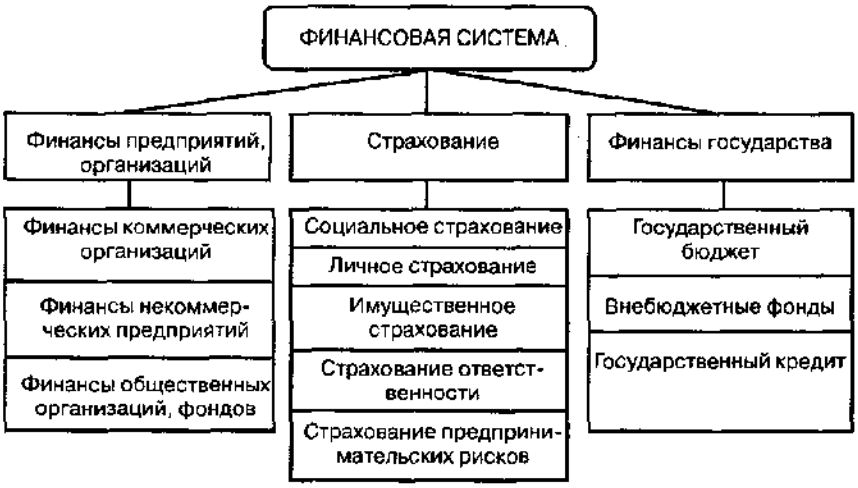


Рис. 17.3.1. **Схема финансовой системы**

ты, характеризующие экономическую природу финансов в целом, а с другой — особенности, обусловленные функционированием финансов в разных сферах общественного производства. Финансы предприятий представляют собой денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и их использованием на выполнение обязательств перед финансово-банковской системой и финансирование затрат по расширенному воспроизводству, социальному обслуживанию и материальному стимулированию работающих;

— **страхование**, значительная часть финансовой системы, связанная с перераспределением денежных средств, поступающих от юридических и физических лиц. Такая деятельность связана с наличием вероятности наступления внезапных, непредвиденных и непреодолимых событий, влекущих за собой нанесение ущерба, который впоследствии «раскладывается» между участниками страхования;

— **государственные финансы**, представляющие собой денежные отношения по поводу распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства, связанные с формированием финансовых ресурсов государства и его предприятий и использованием государственных средств на затраты по расширению производства, удовлетворению растущих социально-культурных потребностей членов общества, нужд обороны страны и управления.

Каждая из этих сфер состоит из менее крупных звеньев. Например, в первой сфере выделяют финансы предприятий, функционирующих на коммерческих началах. Источником финансовых ресурсов таких предприятий выступает стоимость реализованной продукции, и они формируются в основном из прибыли, амортизационных отчислений, выручки от реализации выбывшего имущества, устойчивых пассивов, целевых поступлений, продажи акций и других ценных бумаг, кредитов и достаточно редко за счет бюджетных субсидий. Основным направлением использования финансовых ресурсов таких предприятий выступают платежи органам финансово-банковской системы (налоги, проценты, погашение кредитов, страховые платежи), инвестирование в капитальные затраты (реинвестирование), связанное с расширенным воспроизводством, техническим обновлением, инвестирование в цен-

ные бумаги (покупка на финансовом рынке акций, облигаций, государственных ценных бумаг), образование социальных фондов и благотворительность; финансы учреждений и организаций, осуществляющих некоммерческую деятельность, оказывающих услуги социального характера. Основная часть данных предприятий финансируется за счет средств государственного бюджета. В целом же ресурсы некоммерческих предприятий — это денежные средства, мобилизуемые из различных источников на осуществление деятельности. В частности, к таким источникам относят помимо средств из государственного бюджета денежные средства государственных и муниципальных, частных и кооперативных предприятий, населения, уплачиваемые за выполненные работы, поступления от оказания платных услуг, арендная плата за сданное в аренду имущество, добровольные взносы и безвозмездно передаваемые материальные ценности, прочие денежные поступления. Все поступившие средства образуют **фонд финансовых ресурсов** и используются на заработную плату, возмещение затрат, расчеты с другими учреждениями и банками, создание социальных фондов. Мобилизация и использование финансовых ресурсов на таких предприятиях осуществляется в зависимости от методов ведения хозяйства на основе сметного финансирования и полной самоокупаемости.

Финансы общественных организаций включают денежные отношения между общественными объединениями и их членами, общественными объединениями и предприятиями, внутри общественного объединения по формированию и использованию фондов. Источником финансовых ресурсов выступают собственные средства, полученные за счет взносов членов организаций, поступлений от государства, доходов от деятельности. Все ресурсы используются на общее обслуживание.

Во второй, страховой, сфере можно выделить в качестве звеньев: социальное страхование, имущественное и личное страхование, страхование ответственности, страхование предпринимательских рисков.

В сфере государственных финансов в качестве звеньев, соответственно, выделяются: государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит. Если рассмотреть финансовую сферу государственных финансов развитых стран Запада, то в ней выделяется 4 звена: государственный бюджет, местные финансы, специальные фонды, финансы государственных корпораций (ФРГ, Англия, Франция, Италия).

Каждое звено финансовой системы в свою очередь можно подразделить на подзвенья в соответствии с внутренней структурой содержащихся в нем финансовых взаимосвязей. Так, в составе финансов, функционирующих на коммерческих началах, в зависимости от отраслевой направленности могут быть вычленены финансы промышленных, сельскохозяйственных, торговых, транспортных предприятий и т.д., а в зависимости от форм собственности — финансы государственных предприятий, кооперативных, акционерных, частных и других. В составе финансов общественных организаций выделяют финансы профсоюзов, политических партий и общественных движений, специальных, целевых и благотворительных фондов. В сфере страховых отношений каждое из звеньев, представленное особой отраслью страхования, подразделяется по видам страхования, например имущественное страхование подразделяется на страхование личного имущества, транспортное страхование... В составе государственных финансов группировка финансовых отношений внутри звеньев осуществляется в соответствии с уровнем государственного управления (федеральный, субъектов федерации, местный).

Финансовая система характеризуется не только составом входящих в нее частей, но и потоками финансовых ресурсов (финансовыми потоками), связывающими главных агентов финансовых отношений. Такими агентами следует считать государственный бюджет, предприятия и предпринимательские структуры, домашние хозяйства. Кроме того, финансовые потоки связывают этих агентов с кредитной системой и с иностранными государствами в лице их правительств, фирм, фондов, банков. В результате возникает система взаимных финансовых связей и потоков, в упрощенном виде изображенная на рис. 17.3.2.



Рис. 17.3.2. **Схема финансовых связей в экономике**

За каждой из указанных на схеме стрелок стоит множество разнообразных финансовых связей, потоков, отношений, отдельные из которых будут подробнее рассмотрены дальше в последующем изложении.

17.4. Финансовые связи и отношения

Финансовые отношения представляют собой органическую составную часть экономических отношений, выражающую денежные связи между субъектами экономической системы на различных уровнях. Основываясь на общей схеме финансовых потоков между экономическими агентами, рассмотрим отдельные, наиболее представительные связи и финансовые отношения на разных уровнях. К ним относятся: «государство — предприятие» (ГП), «предприятие — государство» (ПГ), «государство — государство» (ГГ), «предприятие — население» (ПН), «население — государство» (НГ), «население — предприятие» (НП), «предприятие — предприятие» (ПП), «население — население» (НН), «государство — население» (ГН). Связь «государство — государство» характеризует перераспределение, переток денежных средств из одних каналов государственного бюджета в другие. Связь «предприятие — предприятие» отражает финансовые потоки между предприятиями, а связь «население — население» определяет движение денежных средств между отдельными группами населения.

Финансовые связи государства и предприятий включают, во-первых, отношения между государством и государственными предприятиями, изображенные на рис.17.4.1.

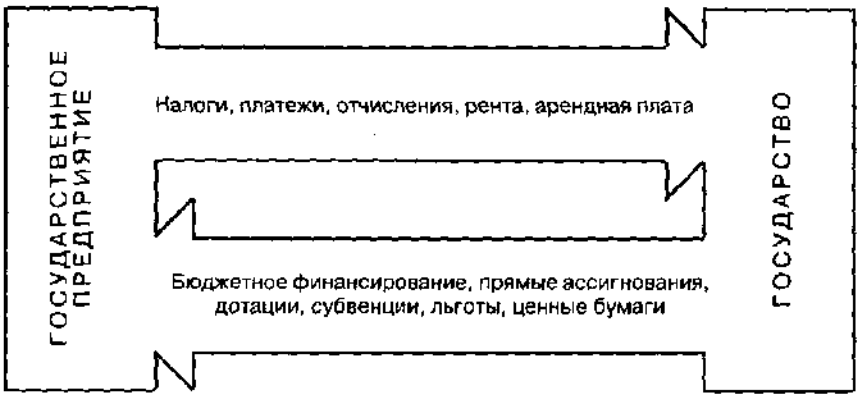


Рис. 17.4.1. **Схема финансовых связей «государство — государственное предприятие»**

Как видно из рисунка, через систему налогообложения и различных платежей и отчислений предприятий в государственный бюджет и иные централизованные государственные фонды общество в лице государства реализует право собственности на средства производства, централизуя часть чистого дохода. Но финансовый поток на этом уровне не является односторонним. В силу права собственника государство финансирует предприятие посредством прямых ассигнований, например централизованных капитальных вложений, а также предоставляет различные экономические льготы (по налогообложению, путем освобождения от определенных платежей). Связи этого вида занимали не так давно главенствующее место в нашей экономике, но по мере разгосударствления и развития коллективной и частной собственности финансовые потоки, связывающие государство и государственные предприятия, будут ослабевать, в то же время взаимодействия государства и предприятий других форм собственности будут расширяться.

Финансовые отношения между государством и предприятиями негосударственных форм собственности отображены на рис. 17.4.2.

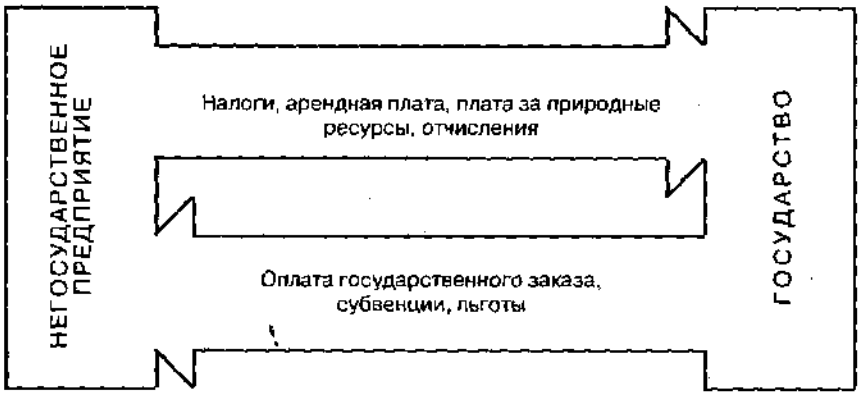


Рис. 17.4.2. **Схема финансовых отношений между государством и негосударственным предприятием**

Как видно, связи эти несколько отличаются от предыдущих финансовых связей видами денежных поступлений и платежей. Основу финансовых взаимоотношений на этом уровне должна определять экономическая роль государства, функция которого состоит в данном случае в образовании средств государственного бюджета, идущих на удовлетворение общественных потребностей путем изъятия этих средств у предприятий. Иначе говоря, выплата государству налогов, арендной платы за государственное имущество, землю создает финансовые условия органам государственного управления для выполнения ими общественных задач. Однако следует отметить, что государство не является лишь пассивным исполнителем общественных функций, а может вести себя по отношению к предпринимателю как любой покупатель, предоставляя заказы и направляя свои финансовые ресурсы в необходимую для общества сферу производства.

Финансовая политика государства направлена не только на сбор необходимых обществу денежных средств и их целевое использование на социальные нужды, но может играть запретительную роль, нести элемент принуждения, образуя рамки, в пределах которых функционирует коллективное или частное предпринимательство. Тем самым через систему жестких финансовых санкций государство может изменить направленность предпринимательской деятельности или вообще ее запретить. Так делается в любой развитой экономической системе, важно, чтобы принимались продуманные, последовательные решения.

Следует выделить финансовые отношения между государством и предприятиями особого вида — общественными организациями. Это наиболее независимый от государства вид предприятий, по отношению к которым устанавливается особая система финансирования, льгот, налогообложения, так же как и платежей и отчислений в государственный бюджет.

Финансовые отношения между предприятиями изображены на рис. 17.4.3.

В условиях перехода к рыночным отношениям активизируются финансовые отношения между предприятиями-контрагентами в системе их экономических взаимосвязей. Кроме уже существующей системы хозяйственных договоров, регламентирующих взаимные платежные обязательства, систему штрафных санкций, неустоек за нарушение договорной дисциплины и материальное вознаграждение за выполнение особых требований, возникают новые формы финансовых взаимоотношений. Так, с помощью создания «системы заинтересованных участий» предприятий в хозяйственной и финансовой деятельности друг друга происходит ликвидация ведомственных перегородок. Прежде всего эта задача решается с помощью финансового рынка, где предприятия имеют возможность приобретать ценные бумаги друг друга. Такое переплетение контрагентов приводит к взаимному контролю, взаимоограничениям. В финансовом отношении эта система означает создание условий свободного перелива финансового капитала из отрасли в отрасль, когда рынок определяет объект и размеры инвестиций.

Особый тип финансовых отношений складывается между предприятиями, а также государством и предприятиями при наличии кредитной системы. Речь идет о финансовых связях, проявляющихся в форме взаимоотношений предприятий и банковской системы по поводу кредитования в процессе хозяйственной деятельности, оказания банками финансово-посреднических услуг предприятиям. Кроме того, бан-

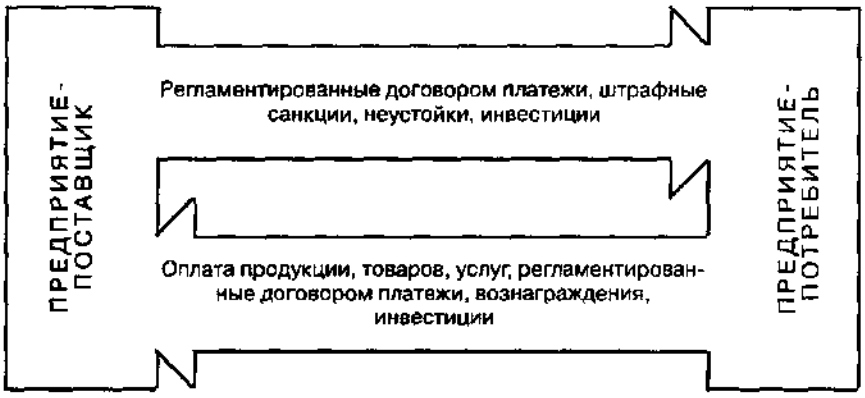


Рис. 17.4.3. **Схема финансовых отношений между предприятиями-контрагентами**

ки могут стать и совладельцами — акционерами предприятий, тогда их финансовые взаимоотношения возникают и по поводу долевого распределения чистого дохода (прибыли).

Если рассматривать банки как своего рода «финансовые предприятия», то описываемые финансовые отношения правомерно отнести к группе особого рода отношений между предприятиями, включая в число последних и коммерческие банки (рис. 17.4.4).

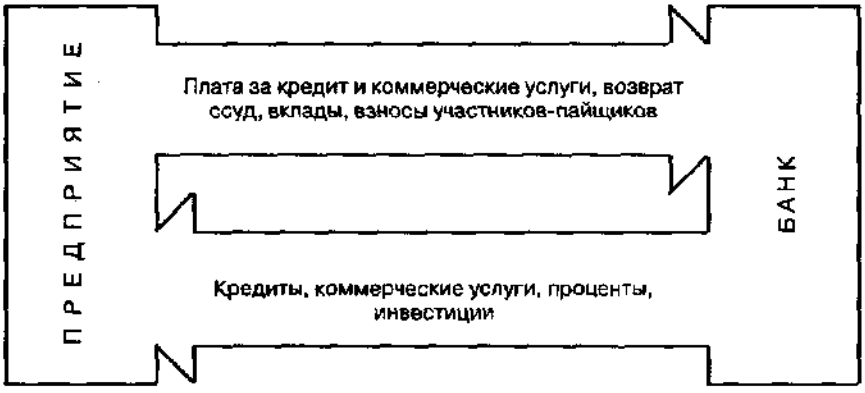


Рис. 17.4.4. **Схема финансовых отношений между предприятием и банком**

Рыночные отношения требуют гибкого механизма денежно-кредитного регулирования хозяйственного оборота. Это предполагает создание двухуровневой банковской системы и разграничение эмиссионной функции, осуществляемой только государственным банком, и функции кредитования, осуществляемой коммерческими банками. Учитывая, что предприятия имеют возможность приобретения пакетов ак-

ций коммерческих банков, они имеют возможность участия в распределении прибыли банков. Финансовые потоки между государственным (центральным) банком и коммерческими банками отражены на рис. 17.4.5.

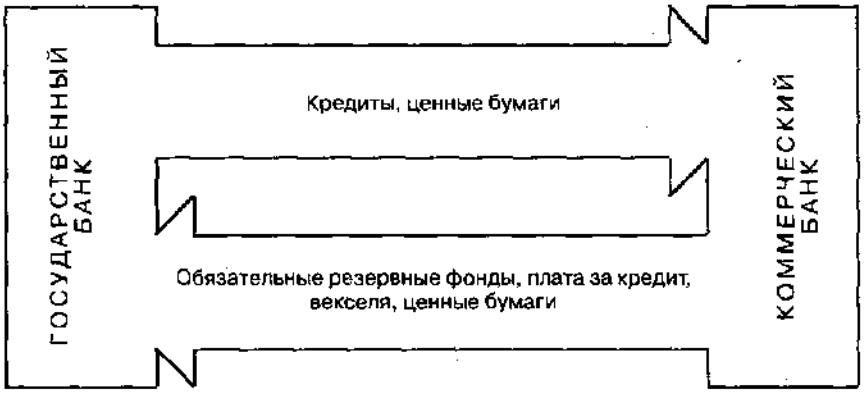


Рис. 17.4.5. **Схема финансовых связей между коммерческим и государственным банком**

В условиях относительной самостоятельности структурных подразделений предприятия между ними также возникает ряд финансовых отношений по поводу распределения финансовых ресурсов, связанных с формированием и распределением дохода и прибыли структурной единицы, подразделения, ее коллективного фонда оплаты труда. Схема финансовых отношений между предприятием и его структурными подразделениями изображена на рис. 17.4.6.

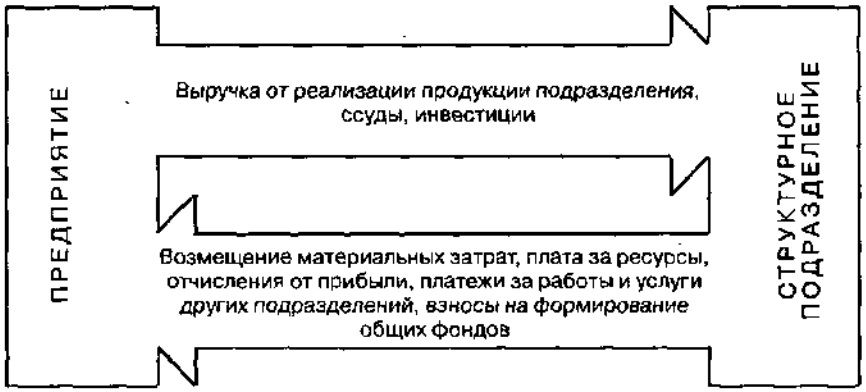


Рис. 17.4.6. **Схема финансовых отношений между предприятием и его структурными единицами**

Финансовые отношения между предприятиями и населением характеризуются наиболее простыми и осязаемыми связями. Предприятия выплачивают работникам заработную плату и другие виды денежных вознаграждений, входящих в оплату тру-

да. Кроме того, из денежных фондов предприятий осуществляются отдельные социальные выплаты настоящим или бывшим членам трудового коллектива и их семей. Денежные выплаты населения предприятиям имеют место в случае прямой реализации товаров и услуг населению, что непосредственно относится к предприятиям торговли, сферы услуг.

Весьма интенсивны финансовые взаимосвязи между государством и населением, изображенные на рис. 17.4.7.

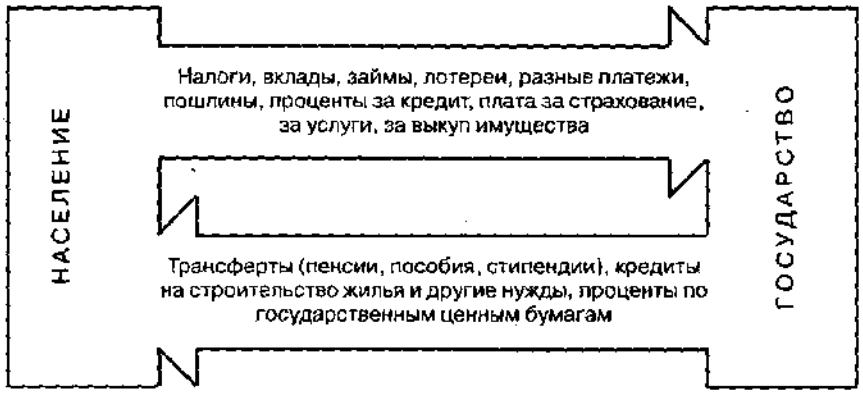


Рис. 17.4.7. **Схема финансовых отношений между государством и населением**

Поток финансовых средств от государства, то есть из государственных источников, поступающих населению, составляют преимущественным образом пенсии по возрасту и инвалидности, пособия, стипендии, выплаты в виде льгот. Обратный финансовый поток в виде налоговых платежей и форм кредитования государства населением движется в направлении от населения к государству. Кредитование государства населением осуществляется в виде вкладов в сберегательные банки, приобретения государственных ценных бумаг.

В формировании финансовых отношений между государством и населением определяющую роль играет подоходный налог, взимаемый с граждан в зависимости от индивидуального дохода.

Существует еще один важный вид финансовых отношений. Это взаимоотношения по поводу образования и распределения финансовых ресурсов между государственными органами (бюджетами) федерального и местного уровня. В настоящее время в условиях наличия определенной самостоятельности между этими уровнями не существует взаимно переплетающихся потоков, которые существовали ранее. Последними решениями была предоставлена самостоятельность в перечислении государству лишь части доходов, получая при этом лишь необходимую сумму от государства в целях развития общественно значимых мероприятий.

Такова в общих чертах схема финансовых отношений, действующих на всех уровнях системы управления экономикой. Но страна чаще всего представляет собой открытую экономику, с присущими ей внешнеэкономическими связями, что также приводит к наличию финансовых отношений и финансовых потоков между различ-

ными странами. Участниками таких взаимоотношений могут быть те же субъекты, но из различных стран, что опосредуется определенной ролью государства в окончательном распределении денежных средств. Этот вопрос подробнее рассмотрен в главе 27 «Внешнеэкономические связи».

17.5. Использование финансов для регулирования экономики и стимулирования производства

Как ясно из предыдущего изложения, экономика страны состоит из различных частей, которые должны согласованно функционировать, образуя единую хозяйственную систему. Для достижения скоординированного функционирования всех элементов экономической системы необходимо регулирование. Под регулированием понимается воздействие на систему, обеспечивающее поддержание ее жизнеспособности и развития в желаемом направлении. Финансы представляют весьма эффективный, хотя и далеко не единственный рычаг, орудие экономического регулирования, особенно в экономике рыночного типа.

Для рыночной экономики характерно **саморегулирование**, которое характеризуется тем, что методы формирования финансовой базы в разных звеньях общественного производства вырабатываются и используются самими участниками производства. Но для саморегулирования необходимо дать свободу субъектам хозяйствования, чтобы они при выборе своих партнеров и различных форм взаимоотношений с ними могли проявлять самостоятельность. То же относится и к распоряжению поступающими в их собственность доходами. В значительной мере саморегулирование обеспечивается функционированием рынка, его «невидимой рукой», которая, влияя на спрос, предложение, цены, воздействует и на финансы. Наличие финансового рынка, то есть рынка валюты и ценных бумаг, создает возможность быстрого перераспределения финансовых ресурсов между различными сферами, секторами, звеньями экономики. Но одного саморегулирования недостаточно для достижения финансовой устойчивости, сбалансированности, пропорциональности. Оптимальному распределению финансовых ресурсов препятствуют монопольные, региональные, отраслевые, групповые интересы, в силу которых проявляется стремление изменить распределение в свою пользу.

Рыночный механизм не в состоянии в полной мере обеспечить перераспределение средств так, чтобы они соответствовали целям и задачам всего государства, демократического общества. В кризисных ситуациях рынок особенно ослабляет свое влияние на стабилизацию экономики. В этих условиях необходимо усиливать государственные методы финансового регулирования, в разумных пределах осуществлять государственное вмешательство в экономику и проводить жесткую финансовую политику. Такое вмешательство государства в экономику осуществляется с помощью государственных инвестиций, налоговой, бюджетной, амортизационной политики, деятельности различных государственных структур. Правда, подобное вмешательство государства в экономику имеет объективно обусловленные границы, определенные пределы. Излишне чрезмерное вмешательство ослабляет экономические стимулы, снижает эффективность производства и препятствует саморегулированию посредством действия рыночного механизма.

В регулировании экономики важную роль играют финансы предприятий, страхование, государственный бюджет, внебюджетные фонды. К числу главных инструментов регулирования относятся финансы предприятий. Здесь, в низовом звене, происходит регулирование воспроизводственной структуры, обеспечивается финансирование потребностей хозяйства, происходит расчленение накоплений и поступивших доходов на фонд потребления и фонд накопления, осуществляется финансовое воздействие на трудовые ресурсы.

Финансы используются так же, как инструмент экономического стимулирования. Стимулирование тесно, органично связано с регулированием, можно даже сказать, представляет его составную часть. **Финансовое стимулирование** — важный метод регулирования пропорций в производстве и распределении общественного продукта. Финансовые стимулы должны строиться так, чтобы они оказывали воздействие на развитие производства, повышение его эффективности, служили орудием мотивации к труду. В составе финансовых стимулов можно вычленить рациональное направление инвестиционных средств, создание поощрительных фондов, использование бюджетных средств, способствующих развитию производства, установление финансовых льгот или применение финансовых санкций.

Государство призвано использовать финансы для выполнения своих функций и достижения целей, соответствующих общественным потребностям и интересам. И в реализации этих функций и достижении целей значительная роль принадлежит финансовой политике. **Финансовая политика** — это политика использования финансов в системе стоимостной денежной формы реализации экономических законов товарного производства, иначе говоря, финансовая политика — это искусство перераспределять финансовые ресурсы в интересах создания условий для увеличения базы распределения, общего объема располагаемых ресурсов, то есть искусство управления финансами. При осуществлении такой политики определяются основные направления использования финансов и осуществления практических действий, которые могут способствовать выполнению финансами их роли в обществе. Такими направлениями выступают, во-первых, выработка научно-обоснованных концепций развития финансов, которые формируются на основе изучения требований экономических законов, всестороннего анализа состояния развития хозяйства, перспектив развития кредитной системы, потребностей населения, и, во-вторых, определение основных направлений использования финансов на перспективный и текущий период, исходя из путей достижения поставленной цели, учитывая международные факторы, возможности роста финансовых ресурсов, а также осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей. В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач финансовая политика проявляется в финансовой стратегии и финансовой тактике. **Финансовая стратегия** — это долговременная политика, рассчитанная на длительный период и осуществление крупномасштабных задач. **Финансовая тактика** направлена на использование финансов для достижения краткосрочных, текущих целей. Она обычно реализуется путем изменения организации финансовых связей, перемещения финансовых ресурсов, гибкого использования финансов как инструмента, содействующего выполнению задач ближайшего периода.

Для осуществления финансовой политики используется финансовый механизм, под которым подразумевают формы, способы организации финансовых ресурсов, финансовых отношений, которые применяются с целью создания условий, благо-

приятствующих экономическому развитию. **Финансовый механизм** представляет неотъемлемую составную часть более общего экономического механизма, системы управления экономикой. В иерархической структуре финансового механизма выделяются два уровня, образующие механизм финансов предприятий и организаций и механизм функционирования государственных финансов. Самостоятельную часть представляет страховой финансовый механизм. Для осуществления финансовой политики необходимы разработка и использование юридических норм, законов, постановлений и других соответствующих актов, которые устанавливают правила организации финансовых связей, защищают экономические интересы общества, коллективов и отдельных граждан.

Соблюдение финансового законодательства способствует поддержанию финансовой дисциплины, позволяет проводить согласованные действия во всех сферах финансовой деятельности. К сожалению, на этапе перехода к рыночной экономике финансовое законодательство, регулирующее финансовую деятельность, страдает незавершенностью, внутренней противоречивостью, что сдерживает хозяйственную инициативу и мешает скорейшей мобилизации имеющихся ресурсов для развития производства, для укрепления доходов государства и обеспечения денежными ресурсами каждой ячейки общества. Увы, частично созданный и, надо признать, не вполне полноценный законодательный финансовый механизм оказывается малодейственным еще и в связи с несоблюдением законов и норм предприятиями, организациями, гражданами.

Искусство управления финансами состоит в выборе наиболее эффективного метода из числа имеющихся или создании условий для рационального использования применяемых методов с целью быстрейшего решения поставленной задачи. Объектами управления финансами являются разнообразные виды финансовых отношений, таких, как финансы предприятий, страхование, государственные финансы, в качестве субъектов выступают организационные структуры, осуществляющие управление, то есть финансовые службы, страховые органы, финансовые органы и налоговые инспекции, образующие в совокупности финансовый аппарат. В управлении финансами используются планирование, оперативное регулирование, учет и контроль. **Планирование финансов** ставит перед собой задачу установления будущего их состояния и поэтапного распределения и использования. В процессе планирования оценивается состояние финансов каждой ячейки общества, выявляются возможности изменения структуры и объема финансовых ресурсов и определяется рациональное направление их использования. Для принятия обоснованных управленческих решений посредством планирования необходимо опираться на экономический анализ и прогнозирование будущего состояния финансов. Что касается **оперативного управления** как элемента, используемого управляющей системой, то оно представляет собой те меры, которые принимаются для эффективного применения имеющихся финансовых ресурсов с тем, чтобы получить желаемые результаты. **Учет и контроль** в качестве элементов управления используется как в процессе планирования, так и в процессе оперативного управления и позволяет сопоставить фактические результаты от использования финансовых ресурсов с плановыми, выявить резервы роста финансовых ресурсов, наметить пути эффективного хозяйствования.

В Российской Федерации в соответствии с Конституцией общее, стратегическое управление финансами осуществляют высшие органы государственной власти —

парламент, президент, правительство. Оперативное управление осуществляет финансовый аппарат, в который входит **Министерство финансов Российской Федерации**. Центральное место в Министерстве финансов занимает Бюджетное управление и Управление исполнения бюджета (казначейство). В составе Министерства финансов имеются также Управление налоговых реформ, Управление государственных ценных бумаг и финансового рынка, Управление финансирования программ развития сельского хозяйства, Управление финансовых программ развития производственной инфраструктуры и ряд других отраслевых и функциональных управлений.

Серьезные задачи должны решать органы **Государственной налоговой службы** России. На эту службу возложены контроль за соблюдением и своевременным взносом средств в бюджет, подготовка предложений по совершенствованию налогового законодательства. Для усиления контроля за своевременностью внесения средств в государственный бюджет и внебюджетные фонды в России учреждена специальная **налоговая полиция**.

Расширение самостоятельности субъектов Российской Федерации потребовало перестроить управление финансами на основе их суверенитета и повышения роли региональных местных органов. Существенно возрастает значение республиканских министерств финансов, территориальных и местных финансовых органов в осуществлении финансовой деятельности.

В условиях перехода к рынку полнее используются принципы автономного функционирования бюджетов, развития местных финансов, расширения финансового рынка. В этих условиях, разумеется, значение четкой работы местных финансовых органов резко возрастает.

Следует обратить внимание на то, что для четкого и полного осуществления финансовой политики важно развивать и полнее использовать финансовое планирование, которое, как указывалось уже ранее, является важным функциональным элементом управления финансами. Финансовые планы составляют все звенья хозяйства, начиная от отдельного учреждения, которое составляет смету. На уровне государства составляется единый финансовый баланс. В каждом из этих планов определяются доходы и расходы на предстоящий период, осуществляется детальная взаимоувязка финансовых и кредитных ресурсов. На государственном уровне формируются плановый бюджет и внебюджетные фонды.

Предприятия и организации, функционирующие на коммерческих началах, составляют балансы доходов и расходов, а те, кто осуществляет некоммерческую деятельность, составляют сметы. Кооперативные организации, общественные объединения, страховые компании составляют финансовые планы, а органы государственной власти — свои бюджеты. Финансовое планирование необходимо и в домашнем хозяйстве.

Рыночная экономика не отвергает планирования, поскольку план есть составная часть единого процесса принятия управленческих решений. Но в рыночной экономике господствующим и определяющим способом связи в процессе производства и реализации выступает рынок с присущим ему механизмом, в котором шире, полнее используются экономические формы и методы хозяйствования. Планирование в рыночной экономике осуществляется более гибко, более маневренно и во многом ориентируется на прогнозы и программы. Таким образом, финансовое планирование в условиях рынка приобрело новые черты, связанные с возникновением иных экономических условий.

Развитие финансового рынка должно происходить на основе таких прогрессивных способов привлечения временно свободных денежных ресурсов хозяйственных ячеек и населения, которые создают заинтересованность в аккумулировании этих средств на определенном уровне с тем, чтобы они были использованы с высокой отдачей в тех ячейках общества, которые наиболее остро нуждаются в них.

Финансовые отношения затрагивают и внешнеэкономические связи. Функционируя в международной сфере, они оказывают влияние на экономические интересы участников международных связей, выступают как стимул развития международной экономической интеграции. С их помощью стимулируется выпуск конкурентоспособной продукции, привлекаются иностранные инвестиции за счет предоставления определенных финансовых льгот. Как особая сфера функционирования финансы внешнеэкономической деятельности воплощаются в ресурсах, формирующихся не только в рублях, но и иностранной валюте. Обязательным субъектом распределительных отношений является зарубежный партнер (контрагент) в лице иностранного государства. Финансовые отношения опосредуют, таким образом, международный интеграционный процесс, содействуя его развитию и углублению.

Глава 18
СТРАХОВАНИЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

18.1. Развитие страхового рынка

Страховой рынок — это особая социально-экономическая структура, сфера денежного обращения, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. Объективная основа осуществления и развития страхового рынка заключена в необходимости оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных, неблагоприятных обстоятельств. Иначе говоря, страховой рынок — это форма организации денежного обращения по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества.

Структура страхового рынка может быть представлена в институциональном и территориальном аспектах. В первом случае страховой рынок представлен совокупностью страховых организаций, которые принимают участие в оказании соответствующих услуг. Первичным звеном такого рынка выступают **страховые компании**, представляющие собой обособленную структуру, осуществляющую заключение договоров страхования и их обслуживание. Во втором случае страховой рынок может быть охарактеризован как международный страховой рынок, на котором представлены страховые компании разных стран, национальный государственный, региональный (местный) страховой рынок, охватывающий отдельный город, регион, область.

Основными участниками страхового рынка являются продавцы в виде страховых компаний, **страховщиков**, реализуюших страховой продукт (страховую защиту), и покупатели в виде физических и юридических лиц, **страхователей**, приобретающих страховой продукт, и посредники в виде маклеров и **страховых агентов**.

Формирование и развитие страхового рынка во всех странах началось с появления такого товара, как **страхование жизни**, которое получило свое развитие к концу XIX века. В тот же период начинают возникать и компании по **страхованию имущества**, но они окрепли и выросли уже в XX веке. **Страхование ответственности** относится к числу более поздних направлений страхового дела, страховых услуг, еще только проникающих на рынок. Это подтверждается тем фактом, что на зарубежном страховом рынке и мировом рынках лидируют компании по страхованию жизни. Так, страховой рынок США поделен между пятью тысячами страховых компаний, занятых в основном операциями по страхованию жизни.

По своему организационно-правовому статусу компании являются либо **акционерными**, которых не много, либо **товариществами взаимного страхования (mutuals)**, которые преобладают. Среди компаний США, входящих в список ведущих мировых компаний, следует назвать «Стейт фарм мьючуэл отомобил иншуренс компани», СИГНА, АИГ.

Впервые страховой рынок образовался в Англии, где теперь насчитывается более 840 компаний, в основном страхования жизни. Особой известностью обладает синдикат Ллойда. Среди крупнейших компаний выделяются «Ройял иншу-

ренс компани LTD», «Меркантайл энд дженерал реиншуренс компани» (перестраховочная компания) и «Пруденшиал иншуренс компани LTD».

В Германии страховой рынок поделен между 39 страховыми группами. Особенностью страхового бизнеса в Германии является его особо высокая доходность. Выделяется такая компания, как «Альянс АГ Холдинг».

Особый интерес представляет страховой рынок Японии, являющийся объектом жесткой правительственной регламентации (особенно в отношении ставок страховых премий), ограниченностью конкуренции, в силу отсутствия на страховом рынке брокеров. В результате реорганизации страхового рынка в 1947 году действуют 20 компаний по страхованию жизни и 20 компаний общего страхования. Социальное страхование в Японии отсутствует. Наиболее крупными японскими страховыми компаниями являются компания по страхованию жизни «Ниппон лайф иншуренс компани», «Мейдзи мьючуэл лайф иншуренс», «Дайити мьючуэл лайф иншуренс компани».

Остановимся более подробно на становлении и формировании отечественного страхового рынка.

В России первые страховые компании появились задолго до 1917 года. После революции страховой рынок был монополизирован системой Госстраха. Основными направлениями его деятельности было социальное и имущественное страхование. Социальное страхование в Советской России было установлено в 1917 году в виде страхования по безработице, страхования пенсий, страхования лиц, занятых наемным трудом.

В основном в Советском Союзе преобладало обязательное страхование. Свойственные государственному страхованию консерватизм, бюрократизм, отсутствие гибкости не способствовали развитию добровольного страхования. Люди не осознавали в полной мере необходимости в страховании. Несмотря на рекламу и деятельность страховых агентов, договоров добровольного страхования заключалось немного, а такие виды, как страхование от несчастного случая, иногда переходили в разряд добровольно-обязательных.

Поворотным пунктом в развитии страхового рынка в России, его демократизации стал 1988 год. После принятия Закона «О кооперации» появились страховые кооперативы, малые предприятия, затем и акционерные страховые компании. Практическое отсутствие законодательных ограничений, легкость регистрации страховых компаний, минимальный необходимый уставный капитал породили страховой бум. Страховые компании стали расти как грибы после дождя. Появились десятки маломощных страховых компаний, а иногда и единоличные (созданные одним частным лицом) компании с капиталом величиной в 1,5—2 тыс. рублей. Большинство компаний, имевших уставный капитал размером в 1—2 млн. рублей, принимали на себя риск на несколько десятков миллионов.

Особенностью этого периода стала универсализация деятельности страховых компаний, значительное количество видов страхования (до 40—50 видов), появились такие «экзотические» виды, как страхование от похищения инопланетянами, страхование кошек, собак, разводов и т.д. Большинство созданных тогда страховых компаний, не выдержав конкуренции, закрывались либо просто исчезали.

Период с 1988 по 1992 год стал, по существу, начальной, пробной стадией перехода к российскому рынку страховых услуг. Этот этап характеризовался, с одной стороны, указанными явлениями, а с другой — попыткой изучить страхо-

вой бизнес, научиться работать. Сказалось и то, что большое количество компаний было преобразовано из госстраховских структур.

Начало новому этапу положило принятие закона о страховании. К этому периоду сформировался минимально необходимый опыт работы в новых условиях как у страховщиков, так и у страхователей. Возрастают объемы страхования, сокращаются виды страхования, исчезают «экзотические» виды, происходит объединение страховых компаний, и «уходят» с рынка мелкие компании, в результате чего сокращается количество компаний. В 1995 году их осталось 2300, из которых 54% существовали менее года и только 5% — более двух лет. К 1999 году их число сократилось до 1490. Увеличивается уставный капитал страховых обществ.

Но, несмотря на положительные сдвиги, в деятельности многих компаний продолжают наблюдаться негативные моменты: чрезмерная коммерциализация, высокие тарифы, отсутствие контроля за использованием средств и состоянием балансов (несмотря на аудиторские, налоговые проверки и проверки Госстрахнадзора), принятие на страхование рисков, не обеспеченных финансовой устойчивостью операций, низкое качество услуг.

Медленное формирование страхового рынка в России обусловлено рядом обстоятельств. Крайне недостаточно количество квалифицированных, грамотных специалистов в области страхового дела. В нашей стране не было «школы страхования», то есть факультетов, вузов, курсов, где бы готовили высококлассных специалистов по страхованию. Постепенно этот недостаток преодолевается, обучение страховому делу приобрело разнообразные формы, увеличивается количество специалистов.

Представляется низким минимальный уставный капитал страховых компаний, который, несмотря на повышение его уровня, все еще не создает предпосылок устойчивого расширения видов и форм страхования. Из-за этого, например, в России практически нет компаний, занимающихся страхованием профессиональной ответственности.

На российском страховом рынке установились очень высокие размеры тарифных ставок, что «отпугивает» потенциальных клиентов. Иногда тарифы достигают 30–40% страховой суммы.

На формировании страхового рынка сказывается слабость страхового маркетинга, консерватизм страхователей, не чувствующих острой необходимости в большинстве видов страхования, бюрократические барьеры в выдаче лицензий на страховую деятельность, налоговый пресс.

Преодоление этих негативных явлений связано с укреплением законодательной базы страхования. Приняты законы о медицинском страховании и о налогообложении от страховой деятельности, положение о деятельности Госстрахнадзора, осуществляющего контроль за деятельностью страховых компаний.

Появились в России и общественные организации страховщиков. С 1992 года действует Союз страховщиков России.

Становление нового страхового рынка в России требует, несомненно, ряда лет, поэтому говорить о сложившемся, а тем более конкурентном страховом рынке преждевременно. Степень его развития в разных регионах различна, и требуется немало времени для более равномерного распределения страховых услуг по всей территории страны. Основная доля страховых компаний приходится на Москву.

Но уже в 90-е годы наметилась тенденция борьбы за клиента, предоставление нетрадиционных видов услуг (например, страхование кредитных, инвестиционных рисков). Осуществлена разработка более привлекательных условий страхования, приняты меры по снижению тарифных ставок, сокращению времени возмещения ущерба. Появились вспомогательные рыночные структуры: посредническое, консультационные, брокерские. Страховые компании в целях уменьшения и выравнивания рисков стали осваивать перестрахование. Определенную помощь в этом оказывает и иностранный страховой бизнес.

18.2. Организационные формы страховой деятельности

Страхованию свойственны разнообразные формы организации. В первую очередь выделяют **акционерные компании**, представляющие собой наиболее распространенную форму организации страхования. Капитал таких обществ образуется путем продажи акций либо своим сотрудникам и учредителям (компании закрытого типа), либо всем желающим (компании открытого типа).

Преимущество подобной страховой компании состоит в наличии определенного обезличенного капитала, являющегося в известной степени гарантией для страхователей. Кроме того, значительные размеры капитала акционерных обществ дают возможность расширить зону действия страховых компаний и обеспечить независимое страхование разных объектов, что позволяет в определенной степени снижать риск страхования. Возможность формирования широкой сети агентуры на местах облегчает для страхователя обслуживание его рисков. Страховым компаниям свойственна известная эластичность и приспособляемость к интересам страхователей.

Естественно, что акционерная форма организации имеет и отрицательные стороны. В частности, для таких форм характерно увеличение страховой премии в связи с высокими комиссионными расходами на содержание агентов, проявление строгого формализма в отношении страхователей, обладающих малым экономическим весом.

Акционерные страховые общества заняли ведущее положение не только за рубежом, но и в нашей стране. Среди отечественных страховых компаний преобладают акционерные общества закрытого типа, тогда как за рубежом страховые компании представлены в основном обществами открытого типа. Намечается тенденция перехода к открытому типу страховых обществ и в России.

Наряду с акционерными распространены взаимные страховые компании, общества. Это особая форма организации применяется исключительно в страховом деле. **Взаимные страховые компании** представляют собой объединение частных лиц, удовлетворяющих потребности в страховании своих членов. Отличительная особенность такой компании состоит в том, что каждый ее участник принимает на себя обязательство внесения определенного взноса в общий фонд.

Первоначально использовался метод распределения общей суммы взносов между участниками компании, то есть причитающаяся к уплате сумма распределялась между всеми членами. Такое распределение, однако, присуще только простым видам страхования при небольших размерах капитала компании. При этом выплата страховой суммы производится после окончательного выяснения всех страховых случаев и получения взносов.

Более популярный способ распределения заключается в предварительном взимании платежей до момента наступления страхового случая. Такие платежи осуществляются в объеме определенной первоначальной суммы, которая затем увеличивается путем доплаты или уменьшается путем возврата излишней суммы. Возможно также внесение четко определенного, установленного, не меняющегося взноса.

Третью организационную форму страхования представляют **государственные страховые компании**, создающиеся государством и опирающиеся на государственный капитал. Такие формы в современной экономике встречаются довольно редко, в основном при неразвитости страхового рынка, либо там, где необходимо оказание дополнительных, не пользующихся популярностью у страховых компаний страховых услуг. Примером такой государственной компании в России советского периода был Госстрах. Чаще всего, говоря о государственных страховых компаниях, имеют в виду компании, имеющие в своей основе определенную долю государственного капитала (от контрольного пакета до небольшого пакета акций). Такие компании считаются более устойчивыми, надежными в сравнении с негосударственными. Они в определенной мере смелее частных, так как имеют значительный капитал и осуществляют, как правило, более дешевое страхование благодаря государственной поддержке. Обычно занимаются в первую очередь обязательными видами страхования, прочие виды страхования являются побочными видами деятельности.

Существуют в страховом деле **единоличные предприниматели**, которые в основном выступают в роли маклеров, самостоятельных посредников, размещающих договора страхования клиентов у страховых компаний. Особенностью их деятельности является отсутствие прямых, скрепленных договором связей со страховой компанией. В каждом отдельном случае маклер ищет клиентов и договаривается индивидуально со страховой компанией в отличие от страхового агента, имеющего непосредственные связи с компанией, «работающего на компанию».

Еще одной формой организации страхового дела являются **случайные общества** (соглашения) в виде группы предприятий, лиц, объединяющихся в целях страхования определенных видов риска. Примером могут служить торговые компании, компании Ллойдов (Англия, США), в которых объединяются ряд лиц на каждый отдельный страховой случай для принятия риска на определенную сумму.

18.3. Сущность страхования

Страхование представляет собой неотъемлемый элемент экономики, в первую очередь рыночной, где оно представлено страховым рынком. Страхование и эффективное функционирование экономики тесно связаны, взаимообусловлены. Назначение страхования состоит не только в самозащите предприятий и населения от стихийных бедствий, но и в защите экономических субъектов от неблагоприятных изменений конъюнктуры, от ущерба, нанесенного непредвиденным изменением законодательства, условий предпринимательской деятельности.

Наряду с защитно-предохранительной функцией страхование образует особую сферу финансовой деятельности, связанную с перераспределением денежных средств. Страховые компании лидируют в сборе (привлечении) денежных средств экономических агентов, которые они размещают в прибыльные активы,

такие, как депозиты, ценные бумаги, ипотеки. В силу этого страхование правомерно считается звеном финансовой системы, о которой говорилось ранее.

Итак, что же такое страхование? Сформулировать общепринятое исчерпывающее определение страхования не удается, несмотря на кажущуюся очевидность, даже банальность сути страхования. «Плати деньги, взнос и, если у тебя что-то случилось, получишь компенсацию ущерба» — такова простейшая формула страхования. Воплощение этой формулы в научную оболочку приводит к заключению, что **страхование** представляет собой единый институт, в основе которого лежит общий принцип борьбы со случайными опасностями. Таково одно из наиболее простых определений, используемых в теории экономики страхования. Страхование представляет собой настолько многогранную сферу деятельности, что до сих пор нет однозначного суждения по поводу сути, функций и целей страхования.

В частности, ряд теоретиков (Вагнер, Крост) понимали под страхованием (страховой организацией) такое хозяйственное учреждение, которое устраняет или по крайней мере смягчает вредные последствия отдельных, случайных, непредвиденных событий, распределяя обусловленные ими расходы, потери на ряд лиц, которым угрожала опасность, но не наступила. Эти лица и принимают на себя основную часть убытков от вредных последствий наступивших событий. Страхование имеет целью выровнять вредные последствия неблагоприятных событий в хозяйственной жизни.

В целом страхование можно рассматривать с трех сторон: с экономической, юридической и технической, в зависимости от принимаемых приоритетов. **С экономической точки зрения** страхование — это защита своего капитала или труда, если речь идет о личном страховании, от непредвиденных, непредсказуемых вредных последствий, производимая страхующими организациями — страховщиками за определенную плату в виде страховых взносов.

С юридической точки зрения страхование — это договор, где одна сторона, страхователь, обязуется уплатить установленный взнос, страховую премию, а другая сторона, страховщик, обязуется безвозмездно возместить ущерб в пределах установленной суммы.

С технической точки зрения страхование есть форма организации взимания сборов с последующим их распределением между ограниченным кругом участников. Размеры этих сборов определяются в соответствии с размером возможного ущерба и вероятностью наступления этого ущерба, а распределение этих сборов производится только между потерпевшими ущерб.

Страхование как таковое зародилось достаточно давно. Первые его формы существования можно встретить уже в Древнем Риме в форме страхования жизни. В XIII веке страхование жизни осуществлялось похоронными кассами, которые ежемесячно взимали взносы, а в случае смерти клиента уплачивали наследнику по завещанию определенную сумму на погребение. Право на получение этой суммы терялось при самоубийстве и неуплате взносов. Особое значение в страховании имели военные коллегии, которые также ежемесячно взимали взносы, но круг их страховой ответственности был гораздо шире. Страховые выплаты помимо смерти распространялись на увольнение из армии, повышение по службе, для переезда в другой легион.

Дальнейшее развитие страхование получило в средние века в Германии среди купеческих гильдий. Они создали страхование в форме коллективной организации; появились первые общества взаимного страхования, средства которых создавались путем определенного взноса членов общества. Ответственность обществ страхования состояла в обеспечении вдов и сирот. В то же время страховые организации и их деятельность не носили коммерческого характера.

Первые коммерческие страховые компании появились в морском страховании в XIV веке в Италии. Страховые операции носили характер сделки между страховщиком и страхователем (купцом, владельцем судна), в соответствии с которой страховщик передавал определенную сумму купцу в виде займа с условием, что он ее теряет, если произойдет авария. В противном случае купец возвращает страховщику сумму вместе с вознаграждением.

Позже страховые отношения меняют свой характер. Появляется договор, тождественный нынешнему страховому договору, возникают (первоначально в Генуе) отдельные торговые фирмы для заключения при посредстве маклеров договоров страхования с многочисленными купцами.

Маклеры обычно заключали сделки на бирже, куда стекались все сведения о возможных опасностях и качестве кораблей. Здесь же совершалась и оценка рисков, которая и обусловливала цену сделки, создавался страховой тариф. В то же время появляется **страховой полис** в виде документально оформленного страхового свидетельства.

В Италии же зародилось и понятие **капитализации процента**, составляющее основной фундамент современного страхования и заключающееся в возможности использования денежных средств для получения дополнительного дохода, часть которого страховщик передает страхователю. Дальнейшим шагом на пути осуществления идей капитализации явились государственные займы — тонтин, состоящие в выплате пожизненной ренты (с учетом возраста) лицам, предоставившим государству определенную сумму в виде займа.

Качественные изменения в методах страхования жизни произошли вследствие достижений теории вероятности и появления таблиц смертности, что заложило фундамент для научной организации страхования. В XVII–XVIII веках возникают общества страхования жизни, функционирующие на научных основах.

Появляются в это время и новые виды страхования — страхование скота, градобитий, огневое страхование.

Развитие экономики в XVIII–XX веках породило еще большую потребность как в страховании жизни, особенно от несчастных случаев, инвалидности, болезни, так и в страховании имущества на случай пожара, взрыва и других подобных явлений.

Со второй половины XIX века начинается первый этап в развитии страхования, характеризующийся возникновением социального страхования и широким проникновением, участием государства в страховании. Возникает обязательное рабочее страхование, народное страхование. Появляется первый опыт огосударствления всего страхования, что характерно в первую очередь для Италии и Уругвая.

Широкое распространение получило страхование и в России. После революции государство монополизировало страхование, запретив его частные, коммерческие формы. Отдельные формы страхования приобрели обязательный принудительный характер.

Нынешний XX век внес свою лепту в развитие страхования. Появились новые виды (отрасли) страхования, как-то: страхование ответственности, гражданской и профессиональной. Изменения затрагивают и сферу имущественного и личного страхования населения, соотношение долгосрочных и краткосрочных договоров страхования, сочетание рисковых и сберегательных условий страхования, уровень банковского процента на резерв взносов по договорам страхования жизни. Возрастает предложение страхования услуг (страхование от краж, от угона транспортных средств, страхование строительно-монтажных рисков). Происходят изменения и в организационном плане, появляется тенденция к укрупнению страховых компаний, формированию страховых кооперативов.

Приоритет отдается добровольным формам страхования, хотя доля обязательного остается еще значительной (например, медицинское).

В рыночной экономике страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и обеспечения благосостояния населения, а с другой — коммерческой деятельностью, приносящей прибыль.

В целях успешного функционирования деятельность любой страховой компании основывается на определенных принципах, называемых **условиями страхуемости**. Среди этих принципов обычно выделяют необходимость денежных накоплений, которые служат **гарантийным фондом** для возмещения ущерба. Чем выше денежные накопления, включающие в себя уставный капитал компании, запасной капитал, страховые фонды, тем выше устойчивость и рейтинг страховой компании. Условия страхования характеризуют и отдельные признаки страхового дела, например страхование возможно, только если страхуемые процессы носят случайный характер (нельзя на Севере застраховаться зимой от снегопада). В то же время возникновение их должно быть возможным (например, пожар), не носить массового характера (например, землетрясение), так как в противном случае страховая компания не имела бы возможность функционировать и получать прибыль. Страхуемые процессы, явления не должны постоянно происходить в одной и той же местности (например, наводнение, смывающее ежегодно стоящие у реки дома). Поскольку высокий уровень страховых выплат приведет компанию к разорению, страхованием таких случаев занимается обычно государство.

Страховой случай (событие) должен произойти после заключения договора о страховании. Страхование считается неправомочным, когда вначале совершилась, скажем, кража имущества, а после этого заключен договор страхования этого (похищенного) имущества, на основании которого страховая компания возмещает ущерб.

Для выравнивания риска и увеличения устойчивости деятельности страховых компаний рекомендуется привлекать как можно больше клиентов, в частности, с разными видами ответственности. Это снижает риск потерь страховщика и дает возможность более точно рассчитать такой риск, используя закон больших чисел.

Практическое применение сформулированных принципов создает предпосылки устойчивого существования страховых компаний и получения ими прибыли.

Источниками прибыли страховщика выступают доходы от собственно страховой деятельности, получаемые в результате отклонения реальной убыточности от средней, рассчитываемой за много лет убыточности. Такие доходы носят название **технической прибыли**. Она положительна, если реальная убыточность ниже средней, и отрицательна (убыток), если убыточность реальная выше средней. В силу

того что страховые компании аккумулируют большие суммы денежных средств, они их инвестируют, вкладывают в банки, приобретают ценные бумаги. Прибыль от таких инвестиций носит название **банковской прибыли**. Общая сумма прибыли, которую получает страховая компания, носит название **коммерческой прибыли** и определяется как сумма технической и банковской прибыли.

По форме страхование подразделяется на обязательное и добровольное. **Обязательное страхование** предполагает осуществление страхования не в соответствии с желанием, а в силу существующего закона. Примером является обязательное медицинское страхование, страхование пассажиров. Независимо от того, считает ли пассажир нужным застраховать свою жизнь на время поездки, общество позаботилось об этом само, пассажирам приходится только заплатить страховой взнос. Особенность обязательного страхования заключена в отсутствии договора страхования. Основными элементами такого договора обычно являются определение предмета страхования и рода опасности (например, страхование от угона автомобиля), размер ответственности страховщика (страховая сумма), размер страховой премии и срок действия.

Но и обязательное страхование предусматривает наличие полиса, документа, выдаваемого страхователю и заключающего в себе основные элементы договора и правила страхования.

Необходимость в обязательном страховании обусловлена активной ролью государства в защите интересов широких масс населения, примером чему служит социальное страхование (по безработице, страхование пенсий). Государство, будучи не в силах за счет собственных средств покрывать убытки от значительных стихийных бедствий, прибегает к обязательному страхованию, например, в сейсмонеустойчивых районах, в сельской местности, где ущерб, наносимый стихийными бедствиями, велик. Иначе говоря, часть расходов на возмещение страхового ущерба перекладывается на жителей в виде страховых премий. Обязательное страхование обходится людям, организациям дешевле добровольного ввиду его массового характера, обобщения риска, усреднения платежей, автоматического проведения страхования, что позволяет достичь экономии накладных расходов, затрат на комиссионное вознаграждение агентам.

В обязательном страховании выделяют **окладное** (абсолютно-обязательное), включающее такие виды, как страхование пассажиров, сельскохозяйственных построек, скота, и **неокладное** (условно-обязательное), предметом которого выступает имущество, принадлежащее государству или местным органам власти и сданное в аренду.

Обязательное страхование предполагает возможность получения полиса не только в одной страховой компании (монопольное обязательное страхование), но и во многих компаниях, входящих в систему обязательного страхования. Монопольное обязательное страхование в Советском Союзе осуществлял Госстрах.

Добровольное страхование — форма страхования, при которой страхователь самостоятельно решает вопрос о том, что страховать и у кого (в какой компании) страховать. В этом случае отношения страхователя и страховщика закрепляются **страховым договором**, в соответствии с которым одна сторона уплачивает страховую премию (взносы), а другая сторона возмещает убытки. На основании подписанного договора страхователю выдается страховой полис. Добровольному страхованию присуща обширная сфера видов и объектов страхования. Оно чаще всего

осуществляется частными страховыми компаниями, в силу чего дороже государственного, так как помимо дополнительных накладных расходов и затрат на комиссионное вознаграждение включает также прибыль компаний. В то же время оно менее устойчиво, поскольку опирается лишь на денежные накопления компании. В условиях монополизма добровольное страхование может осуществляться и государством. В этом случае оно имеет ряд преимуществ вследствие того, что располагает большим капиталом и может принимать на страхование более крупные риски.

По форме организации страхования выделяют **групповое** (коллективное) страхование, при котором договор заключается коллективом либо предпринимателем от лица всех своих работников, и **индивидуальное**, когда договор со страховой компанией заключается только одним юридическим или физическим лицом.

При заключении договора страхования обе стороны волнует вопрос о возмещении убытка и о том, в какой сумме он будет возмещен. Максимальной суммой возмещения выступает сумма, на которую страхователь застраховал свою жизнь либо имущество. Такая сумма носит название **страховой суммы** и является пределом ответственности страховщика, а также базой исчисления **страховой премии**.

Страховая сумма не может быть любой. Она ограничена сверху **страховой стоимостью** объекта, определяемой при заключении сделки по средним, действующим в данной местности и в данное время ценам. Различают **полное страхование** объекта, при котором страховая сумма назначается равной страховой стоимости, и **частичное страхование** объекта, при котором страховая сумма меньше страховой стоимости. Страхование на сумму, большую страховой стоимости, не допустимо, так как оно ведет к обогащению страхователя. Такое страхование наказуемо, за исключением страховой оценки перевозимых грузов. В этом случае считается приемлемым превышение страховой суммы над стоимостью, так как в страховую сумму включаются и расходы по перевозке товара, и потенциальная прибыль.

Возможны ситуации, когда страхователь заключил два или несколько договоров на один объект страхования. Такое страхование называют **двойным**. Двойное страхование может производиться в нескольких компаниях, если общая страховая сумма меньше или равна страховой стоимости. Случается, что общая страховая сумма оказывается выше страховой стоимости непреднамеренно, без злого умысла страхователя. В подобной ситуации страхователю возмещается только страховая сумма. Если же оказывается, что двойное страхование преднамеренно проводилось страхователем, то это может стать основанием для невыплаты страхового возмещения.

Выполнение обязательств связано с величиной, масштабом ущерба, нанесенного застрахованному объекту. При полном уничтожении объекта выплачивается страховая сумма. Если объекту нанесен частичный ущерб, урегулирование возмещения происходит в соответствии с системой интересов в страховании. Такая система включает пропорциональное страхование, систему первого риска, систему предельного риска, франшизу.

Пропорциональное покрытие риска предусматривает возмещение в соответствии с пропорцией между страховой суммой и страховой стоимостью. Страховая выплата определяется путем умножения ущерба на отношение страховой суммы к страховой стоимости. Например, страховая сумма равна 2000 денежных единиц,

страховая стоимость составляет 4000 денежных единиц, а ущерб составил 1000 единиц, тогда страхователь получит 1000×2000/4000=500 денежных единиц. Эта система является наиболее простой и общедоступной.

В целях покрытия всех частичных ущербов применяется система **покрытия первого риска**. В этом случае устанавливаемая страховая сумма означает, что всякий убыток, если он меньше страховой суммы, возмещается полностью, а если превышает страховую сумму, то возмещается размер страховой суммы. Например, если страховая сумма составляет 2000 денежных единиц, а ущерб составил 1000 единиц, то в этом случае страхователь получит 1000 единиц в виде страхового возмещения. Если же ущерб составил 2500 единиц, то возмещение составит 2000 единиц.

Система **страхования предельного риска** предполагает наступление ответственности страховщика, когда убыток превысил определенную норму. Например, когда урожай застрахован на уровне 25 центнеров с гектара, а оказался равным 20 центнерам с гектара, то страховщик возместит разность, то есть 25−20=5 центнеров с гектара.

Наиболее распространена система транспортного страхования, именуемая франшизой. **Франшиза** представляет собой оговорку о неответственности страховщика, если убыток не достиг определенной суммы или процента от страховой суммы. В этом случае делается оговорка вида «свободно от 2% повреждения». При большей величине ущерб возмещается полностью (условная франшиза) или за вычетом порогового процента (безусловная франшиза). Франшиза используется в целях освобождения страховщика от заботы о «постоянных» мелких, неминуемых убытках. Так, если при транспортировке груза был поцарапан теплоход и сумма ущерба составила 0,1% страховой суммы, то ущерб не будет возмещен страховщиком, так как он недостаточно велик.

Страхование основано на расчетах, которые носят название актуарных. **Актуарные расчеты** — это процесс, в ходе которого определяются расходы, необходимые на страхование данного объекта. С их помощью определяется стоимость страховых услуг. В более обобщенной форме актуарные расчеты можно представить как систему математических и статистических закономерностей, регламентирующих взаимоотношения между страхователем и страховщиком.

Основы актуарных расчетов были заложены в XVII веке. Основными задачами их выступают исследование и группировка рисков, исчисление математической вероятности наступления страхового случая, определение частоты и степени тяжести последствий причиненного ущерба, математическое обоснование расходов на ведение дела, необходимости резервных фондов.

18.4. Виды страхования

Наблюдаемое многообразие объектов, подлежащих страхованию, различия в объеме страховой ответственности и категориях страхователей приводит к необходимости классификации страхования, разделения его на виды.

Выделяются три основных направления страхования: страхование жизни (личное), страхование имущества, страхование ответственности. Эти направления в свою очередь представлены разнообразными видами страхования.

Страхование жизни подразделяется на страхование на случай смерти (пожизненное), страхование на «дожитие», смешанное страхование, страхование пенсий, страхование от несчастных случаев.

Страхование на случай смерти предполагает, что за **страховую премию**, вносимую страхователем в течение всей его жизни или до какого-либо определенного времени, страховщик обязуется при наступлении смертного случая, когда бы он ни произошел, уплатить установленную заранее страховую сумму. Целесообразность такого страхования стала обоснованной с появлением таблицы смертности. Зная среднюю величину продолжительности жизни для каждого возраста, можно определить размер премии за страхование, достаточной для того, чтобы в случае смерти уплатить определенную сумму. Кроме того, необходимо учитывать и процент, который страховщик желает, рассчитывает получить по этой премии как процент на капитал.

Из данных таблиц смертности страховщик получает сведения о том, сколько ему придется выплатить в случае смерти принятых на страхование лиц, и в соответствии с этим определяет **тариф, величину страховых премий**. Тарифы в разных компаниях могут быть различными, что зависит как от использования разных таблиц смертности, так и от разных технических надбавок (административных расходов, уровня расчетной прибыли). Однако подобные различия в целом незначительны. Тариф строится так, что для каждого возраста определена особая сумма премии, причем ставка премии постоянна. Данная форма страхования охватывает лиц в возрасте от 21 года до 60 лет, иногда от 15 до 65 лет.

Страхование на дожитие означает, что лицо, платившее страховой взнос и дожившее до определенного заранее установленного возраста, получает от страховщика страховую сумму, в противном случае страховщик выплачивает страховые взносы наследникам. Страховщик по таблице смертности определяет вероятность того, что лицо (страхователь) доживет до данного возраста, и на основе этого рассчитывает страховую премию с тем, чтобы, принимая во внимание и прирост капитала, иметь возможность выдать страховую сумму.

Смешанное страхование предполагает одновременное страхование и на случай смерти, и на дожитие до определенного возраста. Страховая сумма при этом выплачивается и если страхователь дожил до данного возраста, и в случае его смерти.

Тариф такого страхования высок, так как в любом случае выплата страховых взносов и срок взимания премий может быть меньше, чем при страховании на дожитие (существует вероятность того, что человек умрет, не дожив до возраста, который зафиксирован в страховом договоре).

Страхование пенсий предполагает, что страхователь периодически вносит страховщику определенную сумму страховых взносов, а затем, уйдя на пенсию, получает страховую сумму.

Особенностью страхования жизни является его долгосрочный характер, что автоматически ведет к возможным изменениям в договоре, редукциям, то есть уменьшению или увеличению страховой суммы. Уменьшение суммы становится реальным, возможным при недостаточной платежеспособности страхователя. Увеличение суммы чаще всего связано с высоким или возрастающим уровнем инфляции, когда страховая сумма обесценивается. Примером такого обесценения служит факт из нашей жизни, когда в 80-е годы родители застраховали жизнь своего ребенка на 1000 рублей на срок 10 лет. Через 10 лет, уже в 90-е годы, ребенок

получает возмещение от страховщика в размере 1000 рублей, но если учесть «стоимость» 1000 рублей десять лет тому назад и сейчас, становится ясным, что страховые взносы родителей были просто потерей денег.

Подобная ситуация способна возникнуть в результате отсутствия редукции. В обычном смысле слова редукция предполагает уменьшение страховой суммы в процессе действия договора. Например, договор сроком на 20 лет и страховой суммой в 20 000 денежных единиц в течение 10 лет оплачивался страховой премией, равной 800 денежным единицам. Затем страхователь пересмотрел страховую сумму до 10 000 денежных единиц и соответственно страховая премия уменьшилась до 400 денежных единиц. Но в силу того, что 12 лет страхователь платил по 800 денежных единиц, страховщик обязан возвратить ему часть уплаченных денег либо увеличить страховую сумму до величины 10 000×12/20+10 000=16 000. Страхователь может больше совсем не платить, его страховая сумма 20 000×12/20=12 000 редуцируется после трех лет.

Еще одной особенностью страхования жизни является отсутствие страховой стоимости, то есть верхней границы страховой суммы.

Договор страхования жизни предполагает участие в данном виде страхования большего числа лиц, чем в других видах, так как осуществляется в пользу третьих лиц.

При заключении договора страхования жизни необходимо подать заявление, заполнить анкету, предоставить медицинское освидетельствование. На основании этого страховщик принимает решение о страховании. Чаще всего если страховая сумма велика, то страховая компания может просить пройти освидетельствование у врача страховой компании либо в специальной клинике, врачи которой имеют непосредственное отношение к страховой компании.

Наиболее распространенным в настоящее время является возникшее в XIX веке в Англии **страхование от несчастных случаев**. Различают индивидуальное и коллективное страхование такого вида. Объем ответственности распространяется на разные несчастные случаи. В случае смерти застрахованного лица страховщик выплачивает всю страховую сумму. При полной или неполной потере способности к труду на всю жизнь (инвалидность) страховщиком выплачивается пожизненная пенсия либо производится единовременная уплата страховой суммы. В случае временной потери трудоспособности предусматривается суточное вознаграждение в течение оговоренного в договоре срока.

Порядок платежа определяется ходом наступившей болезни. Пока не станет ясным исход заболевания, платится суточное вознаграждение. Установление полной или неполной потери трудоспособности происходит по итогам специального медицинского осмотра. Но принципы определения этих состояний известны заранее. Например, полная потеря трудоспособности наступает в случае потери зрения на оба глаза, обеих рук, обеих ног, в остальных случаях имеет место частичная потеря трудоспособности. Но возможны исключения. При потере балериной ноги она считается полностью нетрудоспособной.

Договоры страхования от несчастных случаев заключаются с лицами от 15 до 65 лет, размер премии зависит от возраста, профессии, страховой суммы.

Транспортное страхование представляет разновидность имущественного страхования. Под **транспортным страхованием** понимают как страхование перевозимых грузов, так и тех средств, при помощи которых их перевозят. Страхование грузов получило название **«карго»**, страхование транспортных средств — **«каско»**.

В зависимости от рода пути транспортное страхование делится на сухопутное, речное, морское, воздушное.

В международной практике транспортного страхования выделяют три вида правил страхования и соответственно три вида полисов. Полис английский или Ллойда основан на правилах, которых придерживаются Англия, США, Япония, Канада, Австралия. Немецкий или Гамбургский полис строится на правилах, характерных для Германии, Скандинавии, России. Южный или Марсельский полис распространен в Италии, Испании, Франции.

Особенностью страхования грузов является, во-первых, свободная передача полиса, при которой не требуется никакого заявления, так как страхование совпадает с погрузкой. Во-вторых, возможно страхование груза выше его стоимости, о чем уже говорилось. В-третьих, существуют возможности страхования грузов по так называемому генеральному полису.

Генеральный полис представляет договор страхователя со страховщиком о передаче на страхование всех отправляемых грузов данного лица в течение определенного периода времени. При наличии такого договора страхователю требуется только уведомить страховщика об отправке очередной партии груза. Это очень удобно для обеих сторон. Страховщик экономит накладные расходы, связанные с оформлением каждого договора по отправлению. Страхователь экономит время, так как уведомление об отправке возможно и после отправки груза. При необходимости можно прекратить действие генерального полиса до окончания срока его действия, но с предварительным заявлением.

Тарифная ставка при страховании грузов устанавливается в процентах от страховой суммы и зависит от стоимости и вида груза, вида транспортного средства и факторов, характеризующих степень риска.

Страхование каско подразделяется на страхование речных судов, морских судов, самолетов, автомобилей, вагонов.

Особенностью этого вида страхования является его краткосрочный характер. Обычно это годичное страхование при наличии франшизы и ограниченности ответственности. Например, при речном страховании судно не страхуется от пропажи без вести, за убытки, связанные с буксированием, а при страховании самолетов не страхуются опасность от обветшания, от полетов на приз, а также военные полеты.

К ***имущественному страхованию*** относится страхование имущества юридических и физических лиц, находящегося в собственности страхователя либо арендуемого им. Страховщик несет ответственность за прямой физический ущерб, нанесенный имущественным ценностям. Наряду с возмещением убытков страховщик предусматривает проведение мероприятий по предотвращению или снижению потерь, обеспечению сохранности имущества.

Молодой отраслью страхования стало **страхование ответственности**, при котором страховщик возмещает страхователю убытки, связанные с нанесением ущерба третьим лицам или нанесенные третьими лицами, то есть принимает на себя ответственность за отношение к третьим лицам. Такое страхование возникло во Франции в 1830 году. В России страховые компании приступили к страхованию ответственности в 1903 году. В настоящее время страховые компании особо не жалуют этот вид страхования своим вниманием. Преобладающим видом подобного страхования ныне является страхование ответственности за непогашение кре-

дитов. Страхование ответственности подразделяется на ряд видов. Страхование гражданской ответственности состоит в том, что страховщик уплачивает вознаграждение за вред и убытки, нанесенные страхователем третьим лицам. Например, если страхователь-автомобилист сбил пешехода, то страховщик возмещает пешеходу иск, предъявленный им страхователю. **Тариф страховой премии**, выплачиваемой страховщику за страхование, зависит от личности страхователя. Так, в рассмотренном примере тариф зависит от стажа вождения автолюбителя, его умения управлять автомобилем, частоты нарушения им правил движения. Учитываются также обстоятельства аварии.

Обычно некоторая доля ответственности оставляется за страхователем. **Договор гражданской ответственности** может быть составлен в следующих формах: а) с указанием максимальной страховой суммы и ее доли, остающейся на страхователе, например сумма не больше 100 000 денежных единиц, причем 20% остается на риске страхователя; б) с указанием максимальной суммы, но без участия страхователя; в) без указания определенной суммы, но с участием страхователя во всех случаях; г) без ограничения предела суммы, но с участием страхователя в определенных границах; д) без ограничения предельной суммы и без всякого участия страхователя. В зависимости от той или иной формы договора устанавливается и размер страховой премии.

Страхование профессиональной ответственности распространяется на страхование ответственности работодателей, представляющих работников, перед третьими лицами. Обычно такое страхование является обязательным. Страховщик принимает на себя ответственность за риски, связанные с возможностью случайных телесных повреждений в ходе рабочего процесса, нанесение неумышленного вреда здоровью людей со стороны врачей, автовладельцев, связанные с возможностью причинения материального ущерба людям со стороны государственных служащих, работников сферы услуг, консультантов.

Особенность этой формы страхования заключается в отсутствии срока давности и в установлении франшизы.

Потребность в таком виде страхования обусловлена необходимостью в защите и помощи лицам определенных профессий, возмещения ущерба от несчастных случаев, освобождения от психологического гнета, снижения боязни человека сделать ошибку (такая боязнь часто и ведет к появлению ошибок).

Страхование риска непогашения кредитов, как ясно из названия, призвано уменьшить опасность последствий невозвращения предоставленного кредита. В качестве страхователей выступают банки-кредиторы, а страховым случаем является несвоевременное погашение (непогашение) кредита одним или сразу несколькими заемщиками. При страховании банком всех кредитов достигается универсализация ответственности страховщика, возникающей в случае любой неуплаты. Ответственность наступает, если банк в течение 20 дней после установленного срока не получил от заемщика подлежащую возврату, оплате сумму. Обычно страховщик риска непогашения кредитов делит свою ответственность со страхователем, то есть страхует не всю сумму кредита, а ее часть в пределах от 50 до 90% суммы кредита и процента. Такой подход создает гарантию, что банк правильно и полным образом будет оценивать кредитоспособность заемщика, ибо часть риска потерь сохраняется даже при страховании. Кроме того, ограничиваются действия банка по раздаче кредитов всем желающим в силу того же сохраняющегося риска.

Данный вид страхования обычно бывает краткосрочным, на период в один год.

Тарифная ставка, цена страховых услуг зависит от срока пользования кредитом, от уровня риска. После возмещения непогашенной суммы банку права на получение кредита переходят к страховой компании.

Страхование ответственности заемщиков за непогашение кредитов призвано уменьшить риск заемщиков кредитных средств. В качестве страхователя выступают заемщики. Ответственность страховщика наступает, если своевременное и полное погашение кредита заемщиком не произошло в течение 20 дней после наступления срока платежа. Договор заключается на срок действия кредита и предусматривает обычно совместную ответственность страхователя и страховщика. Страховщик принимает на себя от половины до 90% риска потерь, связанных с невозвращением кредита.

Выше рассмотрены наиболее распространенные виды страхования. Существуют и другие виды, встречающиеся реже.

18.5. Перестрахование и сострахование

Одним из методов уменьшения и разделения страхового риска является перестрахование. Принимая на себя риск (заключая договор страхования), страховая компания не всегда обладает возможностью его покрытия, выплаты возможных страховых убытков. В этом случае она обращается за помощью к другой страховой компании (или специализированной перестраховочной компании), предлагая разделить принимаемый риск. Страховая компания в подобной ситуации выступает как **перестрахователь** (цедент), передающий часть риска на страхование другой компании — **перестраховщику** (цессионеру). Перестрахователь, уступая часть своей страховой премии перестраховщику, выплачивает ему комиссионное вознаграждение. В результате этого исходный страховщик, ставший перестрахователем, оставляет за собой только ту часть риска, которую он способен покрыть (возместить).

Таким образом, **перестрахование** — это система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимая на себя риски, передает часть ответственности по ним (с учетом своих финансовых возможностей) на согласованных условиях другим страховщикам с целью создания по возможности сбалансированного портфеля страхований, обеспечения финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций.

Перестрахование впервые появилось в Германии в 1846 году. В России с 1895 года оно встречается при огневом страховании. Дальнейшее развитие перестрахование получило в нашей стране только после 1992 года, когда был принят закон о страховании, в котором отражены основные положения перестрахования.

Роль перестрахования обусловлена такими его функциями и свойствами, как вторичное распределение риска, качественное и количественное выравнивание страхового портфеля, возможность принимать на страхование уникальные и дорогостоящие риски.

В основе перестрахований лежит договор, в соответствии с которым одна сторона, **перестрахователь (цедент)**, полностью или частично передает страховой риск другой стороне — **перестраховщику (цессионеру)**, который в свою очередь принимает на себя обязательство возместить цеденту соответствующую часть вып-

лаченного страхового возмещения. Иногда создается ситуация, когда цессионер, приняв на себя риск, понимает, что для него он также велик. В этом случае он, подобно первой страховой компании — цеденту, старается излишнюю часть риска передать другой компании, заключив с ней такой же договор перестрахования. В подобной ситуации цессионер уже выступает в роли цедента, называемого, чтобы подчеркнуть вторичность передачи риска, **ретроцедентом**. Компанию, принимающую риск от ретроцедента, называют **ретроцессионером**.

Операция по первичной передаче риска называется цессией, а по вторичной — ретроцессией. Схематично это показано на рис. 18.5.1.

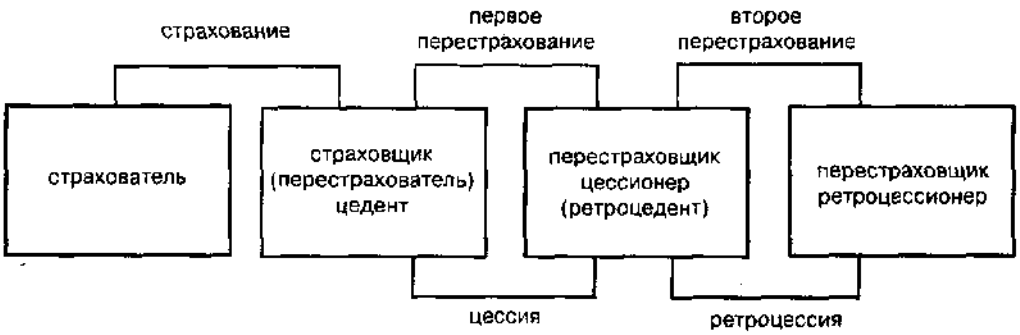


Рис. 18.5.1. **Схема перестрахования**

Главная причина ретроцессии заключается в передаче относительно мелких долей риска большому числу перестраховщиков. Тем самым достигается большая стабильность перестраховочных оборотов.

Отличительной чертой договора перестрахования выступает, во-первых, **возмездность**. Перестраховщик обязан выплатить цеденту возмещение риска пропорционально своей доле участия и только в том случае, если цедент выплатил возмещение первым. Во-вторых, перестрахование основывается на **информированности**, заключающейся в том, что цедент обязан предоставить перестраховщику полную и достоверную информацию о риске.

По своей форме договоры перестрахования бывают факультативные, облигаторные и факультативно-облигаторные.

Факультативный договор исторически предвосхищает остальные формы. Он представляет собой перестрахование только одной индивидуальной сделки, касающейся одного риска. Цедент при появлении чрезмерного риска обращается к перестраховщику с предложением перестраховать именно этот риск. При этом предъявляются данные, содержащие полную информацию о риске, с тем, чтобы перестраховщик, рассмотрев полученные сведения, принял часть ответственности на себя. Если потенциальный перестраховщик не согласен, то цедент ищет другого перестраховщика, с которым будет подписан договор.

Процесс заключения договора перестрахования предполагает определенную свободу двух сторон. Цедент выбирает любого перестраховщика, а перестраховщик имеет возможность выбрать лучшие риски, отказываясь от худших, в соответствии с индивидуальной оценкой риска. Основным недостатком такого дого-

ворного процесса является наличие временного лага, промежутка между заключением договора страхования и подписанием договора перестрахования. Временной разрыв обусловлен необходимостью изучения перестраховщиком принимаемого им на себя риска. Но так как договор перестрахования должен быть подписан до момента наступления ответственности, то подробный анализ риска осуществить трудно, а задержка подписания такого договора может иметь нежелательные последствия для цедента. В силу этого факультативный договор в настоящее время играет лишь вспомогательную роль по отношению к договору страхования.

Более значительную роль играет **договор облигаторного перестрахования**, который обязывает цедента передать определенную долю во всех принятых рисках на перестрахование, а перестраховщика — принять эту долю. Такой договор заключается обычно на неопределенное время и предусматривает автоматическое перестрахование рисков в течение этого времени независимо от желания сторон.

Если страховая сумма превышает определенную заранее величину собственного участия цедента, то риск будет перестрахован. При таком договоре теряется свобода выбора; особенно это касается перестраховщика, который теряет возможность оценки риска и отказа от «плохих» рисков. Договор облигаторного перестрахования дешевле факультативного, так как более прост в обслуживании.

В качестве симбиоза первого и второго вида договоров выступает **факультативно-облигаторный договор**, или договор «открытого покрытия», предусматривающий: а) свободу цедента в принятии решения о передаче риска (какой именно и в каком объеме) перестраховщику, что объединяет этот договор с факультативным; б) обязанность перестраховщика принять на перестрахование представленные доли риска на заранее оговоренных условиях, что объединяет договор с облигаторным.

Данный договор предусматривает отбор (формирование портфеля) благоприятных рисков цедентом, вследствие чего он становится невыгодным и небезопасным для перестраховщика в плане формирования его портфеля рисков. Поэтому такой договор заключается только с компаниями, пользующимися доверием цедента.

Наиболее древней и вплоть до XIX века всеобщей формой перестрахования являлось **пропорциональное перестрахование**, предусматривающее передачу определенной доли риска сверх заранее оговоренной доли собственного участия цедента. Такая доля может определяться квотно, эксцедентно или квотно-эксцедентно. В первом случае устанавливается квота (доля) либо в процентном отношении от страховой суммы, либо определенная сумма, в соответствии с которой превышение ее должно быть отдано на перестрахование. По желанию сторон устанавливается верхний предел ответственности перестраховщика, чтобы он имел возможность принимать только возможный риск. Такой вид перестрахования удобен и легок в обслуживании, так как передается пропорциональная часть страховых платежей и заранее оговоренная провизия (комиссионное вознаграждение) за передачу риска. Аналогично осуществляется возмещение убытков.

Вместе с преимуществами такой вид перестрахования имеет и недостаток, он уменьшает риск, но выравнивания рисков не происходит. Например, портфель страховщика, цедента, состоит из трех групп риска: 600, 1000, 1400 единиц. Страховщик определил максимальную долю своего участия в покрытии риска в 800 единиц. Квота 20% передана в перестрахование. Следовательно, перестраховщик

получает 120, 200, 280 единиц соответственно, а у цедента осталось в страховании 480, 800, 1120 единиц. Из этого следует, что в первой группе риск излишне перестрахован, так как цедент сам в состоянии его покрыть, а в третьей группе риск превысил лимит, что приведет либо к дополнительному перестрахованию этого излишка, либо поиска дополнительных собственных резервов для его покрытия.

Полное выравнивание риска достигается, когда доля участия формируется эксцедентно. При этом устанавливается максимальная сумма собственного участия страховщика в покрытии риска, называемая **эксцедентом**. Превышение этой суммы передается в перестрахование и носит название «достояние эксцедента». Например, эксцедент установлен в 800 единиц, страховая сумма принятого на страхование договора составила 1600, в этом случае достояние эксцедента составит: доля участия перестраховщика / страховая сумма = (1600–800)/1600 = 0,5, или 50%. Если страховая сумма равна 2400 единицам, то достояние эксцедента будет равно 66,7% (2400–800/2400). Установление эксцедента и возмещения довольно трудоемко, но в то же время более выгодно, чем квотное перестрахование.

Смешанное пропорциональное перестрахование встречается довольно редко и заключается в том, что портфель цедента определяется квотно, а превышение суммы страхового риска сверх установленной квоты — эксцедентно, то есть при квоте перестраховщика 20%, страховой сумме 2000 единиц и лимите перестрахования 300 единиц, цедент будет покрывать риск, равный 1600, а перестраховщик — 300 единицам, то есть в пределах верхнего лимита суммы. Оставшиеся 100 единиц цедент вынужден будет отдать в перестрахование другому страховщику.

Пропорциональное перестрахование становится возможным только при условии существования верхней границы ответственности при страховании, что характерно для страхования жизни, имущества, где четко определена страховая сумма. Но некоторые виды страхования не имеют такой границы, как, например, страхование гражданской ответственности. В этом случае может использоваться непропорциональное перестрахование, появившееся после второй мировой войны.

Побудительным мотивом к развитию непропорционального перестрахования было стремление цедента уберечь себя от чрезмерной убыточности. Подобная убыточность связана с большим количеством мелких убытков, когда, например, из 100 страхователей со страховой суммой в 10 единиц пострадало 90, что превысило рассчитываемую среднюю сумму, равную 50 единицам, либо с малым количеством больших убытков, когда, например, из 100 пострадали 2, но общая сумма составила 100 вместо 50 расчетных единиц. С учетом этих потребностей получили развитие два типа непропорционального перестрахования: перестрахование превышения убытков и перестрахование превышения убыточности по рискам определенного вида.

В случае когда страховщик стремится не к выравниванию рисков, а к обеспечению финансового равновесия страховых операций, он прибегает **к страхованию превышения убытков**, которые составляют излишек над установленной суммой собственного участия цедента по одному виду страхового случая. Если речь идет о превышении суммы по всем видам страховых случаев, то используется **перестрахование убыточности**.

И еще одним методом распределения и выравнивания рисков выступает **сострахование**, применяющееся в странах, где несколько страховых компаний осу-

ществляют один и тот же вид страхования. В отличие от перестрахования, где страхователь заключает договор с одним страховщиком, который затем размещает свой риск, в сострахова́нии страхователь заключает договор сразу с несколькими страховщиками, выступающими равноправными партнерами и отвечающими перед страхователем по своей доле риска.

Механизм сострахования заключается в поиске страховщиком компаньонов для совместной ответственности. Таких компаний может быть либо две, либо больше в зависимости от размера риска и от доли собственного участия страховщиков. Ответственность по исполнению такого договора несет первая страховая компания, но она не возмещает доли других в случае их неплатежеспособности.

Сострахование не приняло таких размеров и масштабов, как перестрахование, в силу незаинтересованности в нем страхователя, который подчас не имеет полной информации о сострахов́щиках.

Практическое применение такие формы распределения риска нашли и в нашей стране. Правда, количество специализированных перестраховочных компаний невелико, но страховые компании в России широко практикуют взаимное перестрахование рисков.

Глава 19
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО

19.1. Инструмент финансового регулирования экономики

В главе 17 были рассмотрены элементы финансовой системы и отношения между ними в виде распределения денежных средств и формирования финансовых связей. Наряду с денежными потоками и связями финансовая система характеризуется еще и источниками поступления и направлениями расходования денежных средств. Сосредоточим теперь внимание на этой существенной стороне финансового управления социально-экономическими процессами, то есть бюджетном регулировании, осуществляемом посредством планирования, формирования, изменения денежных бюджетов на всех уровнях экономической системы.

Бюджет, понимаемый в буквальном смысле слова как «денежная сумка», кошелек для помещения, хранения, извлечения денег, имеет двоякое толкование. С одной стороны, это совокупность, масса финансовых ресурсов, средств, которыми располагает любой экономический субъект, будь то государство, территория, предприятие или семья. С другой стороны, бюджет — это соотношение между доходами и расходами экономического субъекта, баланс его денежных средств, характеризующий соответствие их поступления и расходования в течение определенного периода, чаще всего одного года. Иначе говоря, бюджет определяет и содержимое «денежной сумки», наличие в ней денежных средств или их дефицит, и динамику ее наполнения и опорожнения, каналы прихода и расхода денег, соотношение между доходами и расходами.

Для любого человека понятие «бюджет» ассоциируется с его финансовым состоянием, накоплением денежных средств, соответствием денежных доходов и расходов, избыточностью или дефицитностью личного кошелька.

Бюджетная система и бюджетирование образуют один из важнейших элементов экономической системы, воплощают базисный способ финансового регулирования экономики.

Бюджеты и бюджетное регулирование существуют в любой социально-экономической системе, присущи экономике как рыночного, так и нерыночного типа. Однако характер бюджетного устройства, способы формирования, утверждения, исполнения бюджетов в них обладают принципиальными различиями. В особенности это касается государственного бюджета.

В централизованной экономике бюджет целиком подчинен государственному экономическому плану, следует из него и не имеет сколько-нибудь важного самостоятельного значения. Такой подход на государственном уровне следует из господствующей в планово-распорядительной экономике тенденции придания главенствующей роли материально-вещественным факторам и второстепенной — финансовым.

В период господства в России социалистической системы хозяйствования истинное состояние государственного бюджета было известно только аппарату цен-

тральных финансовых органов. Народ не имел о нем представления. Партийно-государственная власть выносила на рассмотрение и утверждение законодательных органов во многом фиктивные, неполные, нераскрытые плановые и отчетные бюджеты, которые автоматически одобрялись и утверждались законодательными органами.

При этом система не только не вырабатывала, но последовательно отбивала у людей интерес к тому, чтобы узнать, куда же идут народные деньги, средства налогоплательщиков, попавшие в государственную денежную сумку. Да и бюджет предприятий оставался для его работников за семью печатями.

Отсутствие глубокого интереса со стороны граждан к анализу государственных, республиканских, местных бюджетов и бюджетов предприятий можно объяснить нежеланием «считать деньги в чужом кармане». Ведь подавляющее число граждан полагает «чужими» любые деньги, не попавшие в собственный или семейный карман или изъятые из этих карманов посредством налогов и платежей. В действительности это тоже кровные, «свои» деньги граждан, но направляемые по государственным, территориальным, коллективным, производственным, социальным каналам использования.

В странах с рыночной экономикой ситуация несколько иная. Составлению, утверждению, анализу исполнения государственных годовых бюджетов уделяется огромное внимание. Сами бюджеты на государственном уровне и уровне территориальных единиц служат ведущей, определяющей формой финансового планирования. Кстати, этот факт опровергает представление о том, что в условиях рыночной экономики нет места централизованному государственному планированию. Реальная ситуация говорит об обратном. Бюджетно-финансовое планирование в странах с рыночной экономикой поставлено лучше, чем в государствах с традиционно плановой социалистической системой ведения хозяйства.

Принципиально важен и тот несомненный факт, что в большинстве развитых стран установилась и соблюдается демократическая процедура принятия бюджетов на общегосударственном и муниципальном уровнях. Бюджеты обсуждаются в парламентах и их комиссиях самым детальным образом, по всем расходным статьям. И даже по отдельным объектам. Тем самым правительства лишены возможности тратить народные деньги направо и налево, как им заблагорассудится.

В принципе бюджеты стали и у нас предметом рассмотрения и утверждения. Но утвердив бюджет, часто с запозданием, о нем обычно забывают и принимают затем решения, его разрушающие.

Огромное значение для поддержания стабильности хозяйства, предотвращения кризисных ситуаций, обеспечения пропорциональности и сбалансированности, функционирования и развития разных секторов и сфер экономики имеет контроль за финансовыми потоками, своевременная корректировка доходных и расходных статей бюджета. Естественно, что реальные финансовые соотношения отличаются от намеченных в проектах и планах. Обычно денежные расходы превышают первоначальные наметки, а доходы оказываются ниже ожидаемых. Отсюда возникает необходимость корректировки бюджетов, использования резервов с тем, чтобы направить экономические процессы в нужное русло, согласовать их с финансовыми возможностями.

Важно, что на бюджетном регулировании, осуществляемом посредством формирования доходных и расходных статей государственного и регионального бюд-

жетов, сказывается степень демократизации финансового управления. Одно дело, когда финансами через бюджет распоряжаются органы народовластия. И совсем другое, когда содержимое «денежной сумки» распределяют руководители государственного аппарата, чиновники из министерств и ведомств, руководствующиеся узковедомственными, преходящими, личными интересами.

В целом в условиях рыночной экономики степень государственного вмешательства в образование, движение, распределение финансовых ресурсов предприятий и граждан гораздо меньше, чем в экономике нерыночного типа. Вместе с тем бюджетно-регулятивная функция государства в ряде стран с рыночной системой достаточно высока и имеет тенденцию к возрастанию. Так что бюджетная система представляет одно из ведущих звеньев государственного управления экономикой.

С помощью бюджетов, так же как и посредством связанных с ними налогообложения и налоговых льгот, субсидий и субвенций, государственных инвестиций, процентных ставок, государство оказывает регулирующее воздействие на товаропроизводителей, а через них и на рынок товаров и услуг, капитала, рабочей силы. Собственно, бюджет и рыночные регуляторы — это две стороны одной медали. Так, например, посредством налогов можно увеличить поступления денежных средств в бюджет. И тем самым иметь возможность увеличить государственные заказы, государственные капиталовложения, социальные расходы из бюджета и повлиять тем самым на структуру производства, направления его развития, эффективность. Таким образом, государственный бюджет представляет естественное звено системы государственного регулирования в рыночной экономике.

В бюджетной системе принято выделять бюджеты трех уровней: государственный бюджет, бюджеты предприятий, организаций, учреждений, именуемые иногда балансами, и семейные бюджеты. Объектом дальнейшего рассмотрения будет в основном государственный бюджет и частично финансовые балансы предприятий.

19.2. Сущность государственного бюджета

Рассматривая финансовую систему, мы отмечали, что сфера государственных финансов состоит, в частности, из государственного бюджета, который охватывает совокупность бюджетных отношений по формированию и использованию бюджетного фонда страны.

Бюджетные отношения характеризуют в свою очередь финансовые отношения, возникающие между предприятиями, учреждениями и населением с государством и связанные с формированием и использованием централизованного фонда денежных средств, предназначенного для совместного потребления. Бюджетные отношения характеризуются многосторонностью в силу того, что опосредуют разные направления распределительного процесса (финансовых связей между секторами экономики, сферами общественной деятельности, отраслями народного хозяйства, территориями страны) и охватывают все уровни хозяйствования (федеральный, республиканский, местный). Бюджетные отношения зависят от методов ведения хозяйства, социально-культурного развития страны, от фи-

нансовой политики государства. Необходимость в таких отношениях связана с тем, что в руках государства концентрируется определенная доля национального дохода (отчисления в виде налогов и платежей с доходов), которая должна быть распределена для нужд воспроизводства всего общества, для решения общественных задач, таких, как управление, оборона, социально-культурное развитие. В процессе функционирования бюджетные отношения овеществляются в бюджетном фонде страны, величина которого зависит от потребностей общества в развитии тех или иных отраслей народного хозяйства, структурных сдвигов в экономике.

По своей экономической сущности государственный бюджет отражает денежные отношения, которые складываются у государства с юридическими лицами и населением и заключаются в перераспределении национального дохода в связи с образованием и использованием средств для финансирования хозяйства, осуществления социальной политики, развития науки, культуры, образования, обеспечения обороны страны и управления обществом.

Особенностью этого звена финансовой системы является то, что бюджет связан с обособлением части национального дохода в виде налогов и платежей в руках государства и ее использованием в общественных целях. Государственный бюджет в отличие от финансовой системы в целом перераспределяет лишь имеющуюся у него часть национального дохода (а не все национальное богатство) между отраслями, территориями, сферами общественной деятельности в пропорциях, определяемых в первую очередь потребностями расширенного воспроизводства в целом и финансовой политикой государства.

Государственный бюджет следует рассматривать как средство реализации финансовых функций государства. Благодаря бюджетным отношениям происходит сосредоточение денежных средств в руках государства и их использование для выполнения государством своих функций. **Распределительная функция** проявляется в результате использования сконцентрированных у государства денежных средств на удовлетворение общественных потребностей, причем сфера действия этой функции достаточно многообразна. Это межотраслевое, межтерриториальное, федеральное, городское перераспределение средств, обусловленное тем, что в отношения с бюджетом вступают почти все участники общественного производства. **Контрольная функция** позволяет узнать, насколько своевременно и полно финансовые ресурсы поступают в распоряжение государства, как складываются пропорции в распределении средств, как они используются. Бюджет отображает экономические процессы, протекающие в структурных звеньях экономики, благодаря чему становится видно, как поступают средства, в каких размерах. Проявление функций государственного бюджета находит свое отражение в создаваемом государством **бюджетном механизме**, являющемся реальным воплощением бюджетной политики, и отражает конкретную нацеленность бюджетных отношений на решение экономических и социальных задач. Государство использует бюджет для регулирования экономики посредством маневрирования поступающими в распоряжение государства денежными ресурсами. В процессе осуществления бюджетной политики государство имеет возможность применять самые разнообразные формы воздействия на экономику: субсидирование и финансирование предприятий, осуществление государственных инвестиций, финансирование конверсии оборонных отраслей промышленности. Результатом такого воздействия служит рост национального дохода, решение насущных социальных проблем, расширение или

уменьшение совокупного спроса и предложения, создание необходимой инфраструктуры.

В целом представление о государственном бюджете может быть получено из следующего варианта примерной схемы российского бюджета на 1999 год (*см. схему*).

ДОХОДЫ	(млрд. руб.)	РАСХОДЫ	(млрд. руб.)
НАЛОГИ ВСЕГО	**400**	государственное управление	9
— налог на прибыль	36	международная деятельность	30
— подоходный налог	25	национальная оборона	95
— налог на добавленную стоимость	145	правоохранительная деятельность	40
— акцизы	87	федеральная судебная система	3
— таможенные доходы	91	промышленность, энергетика, строительство	65
— платежи за пользование природными ресурсами	10	транспорт, связь	13
— налог на совокупный доход	3	образование	20
— налог на покупку иностранных денежных знаков	2	культура, искусство, средства массовой информации	7
— прочие налоги	1	здравоохранение и физическая культура	8
НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	**33**	социальная политика	17
— от имущества	7	предупреждение и ликвидация чрезвычайных обстоятельств	8
— от приватизации	3	охрана окружающей среды	3
— от внешнеэкономической деятельности	23	обслуживание гос. долга	100
ДОХОДЫ ЦЕЛЕВЫЕ БЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ	**42**	сельское хозяйство и рыболовство	20
		фундаментальные научные исследования	15
		запасы и резервы	10
		расходы целевых бюджетных фондов	42
		прочие расходы	70
		в том числе:	
		финансовая помощь регионам	60
ИТОГО	**475**	**ИТОГО**	**575**

Дефицит бюджета: 575–475=100 млрд. руб.

В **доходах бюджета** находят выражение экономические отношения, которые возникают между плательщиками и государством. Проявляются эти экономические отношения при совершении платежей в виде налогов и сборов, направляемых на формирование бюджетного фонда государства. Создание рыночной экономики диктует необходимость использования в качестве основных методов формирования доходов установление различных налогов. Экономическая сущность налогов заключается в том, что возникают денежные отношения, имеющие четкую объективную обусловленность, а именно они позволяют государству получать определенную сумму денежных средств от первичных получателей доходов. Любой налог рассматривается в качестве экономической категории, которая выполняет две

основные функции: **фискальную**, при помощи которой формируется бюджетный фонд, и **экономическую**, оказывающую влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его развитие, усиливая или ослабевая накопление капитала, расширяя или сокращая платежеспособность населения.

Налог — это обязательный платеж, который поступает к государству в бюджет в определенных законодательством размерах и в установленные сроки. Налоговая система изучается в специальной главе, поэтому более подробно о ней речь пойдет ниже.

Кроме налогов в бюджет поступают **сборы**: за право торговли, за парковку автотранспорта, курортные сборы, акцизные сборы, таможенные пошлины и ряд других.

Следует отметить, что если налогоплательщик испытывает финансовые затруднения и не может вовремя заплатить налог, то у него есть право получить так называемый **налоговый кредит**. Это своеобразная льгота, которая может быть заключена на основании кредитного соглашения между налогоплательщиком и налоговой инспекцией. Разумеется, если в течение длительного срока, скажем, более двух лет, плательщик не платит налогов, то налоговая служба имеет право на иск о том, чтобы признать такого плательщика банкротом.

Расходование государственного бюджета — это экономические отношения, которые возникают в процессе распределения бюджетных средств на нужды хозяйства и на выполнение функций государства. Расходы правительства представляются в самом общем виде как сумма правительственных закупок товаров и услуг и трансфертных платежей. **Правительственные закупки** включают, например, закупку оружия, разнообразное строительство, оплату услуг судей, учителей, пожарных, полицейских. **Трансфертные платежи** — это выплаты, перераспределяющие налоговые доходы, полученные от налогоплательщиков, определенным слоям населения в форме пособий по безработице, выплат по социальному страхованию и обеспечению, пособий ветеранам... Чаще всего правительственные закупки называют истощающими расходами, так как они непосредственно поглощают или используют ресурсы. Трансферты же являются неистощающими, так как они не поглощают ресурсы, не связаны с производством. В то же время и трансферты и закупки оказывают влияние на распределение ресурсов. Если через правительственные закупки общество перераспределяет ресурсы от частного потребления к общественному, то через трансферты правительство лишь изменяет структуру потребления товаров частного сектора и не оказывает влияния на увеличение общественного потребления за счет личного; нужно отметить, что в результате этого государственное вмешательство в экономику будет эффективнее при помощи изменения объема правительственных закупок, нежели трансфертов.

Бюджетные расходы можно классифицировать по различным принципам: по их роли в воспроизводстве (расходы, направляющиеся в сферу материального производства и на развитие сферы услуг); по отраслям (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, образование, здравоохранение); целевому назначению (капитальные вложения, дотации, расходы на заработную плату); общественному назначению. С учетом общественного назначения расходов бюджетные средства могут выделяться на нужды всего хозяйства, на социально-культурные мероприятия, на оборону, управление. В общей сумме расходов на хозяйство большую часть составляет финансирование из бюджета наиболее важных и круп-

ных экономических программ. Так, за счет бюджетных ассигнований финансируются приоритетные программы, ориентированные на развитие ключевых отраслей экономики, на решение настоятельных социально-экономических проблем, на совершенствование производственной и социально-бытовой инфраструктуры.

Значительные бюджетные средства, расходуемые на осуществление социально-культурных мероприятий, направлены на то, чтобы развивать образование, поддерживать культуру, обеспечивать медицинское обслуживание населения и повышать социальное обеспечение тех слоев населения, которые в этом нуждаются.

В расходах бюджета на оборону основное место занимают закупки вооружения и военной техники, затраты на текущее содержание вооруженных сил, финансирование научно-исследовательских и конструкторских работ и на военное строительство.

Что касается расходов на управление, то они необходимы в связи с тем, что государство выполняет важные хозяйственно-организаторские функции и должно обеспечивать управленческую деятельность.

В условиях создания рыночной экономики проявилась насущная необходимость отказа от ранее использовавшихся административно-командных методов управления средствами, ассигнованными из бюджета. В этой связи приняты меры к сокращению бюджетного дотирования заведомо убыточных и низкорентабельных предприятий, последовательному отказу от применявшихся ранее методов финансирования отдельных предприятий. Теперь бюджетные ассигнования в основном направляются на осуществление целевых комплексных программ. Увеличены ассигнования средств на затраты по структурной перестройке и совершенствованию территориальной структуры производства.

Наряду с экономической классификацией расходов бюджета существует и организационная их группировка, в основе которой лежит распределение средств по целевым программам и уровням управления (федеральные расходы, расходы субъектов федерации, местные расходы).

Превышение доходной части бюджета над расходной называют **профицитом бюджета**.

В тех случаях, когда имеющиеся у бюджета доходы недостаточны для осуществления необходимых расходов, возникает бюджетный дефицит. Проще говоря, **бюджетный дефицит** — это превышение расходной части бюджета над доходной. При бюджетном дефиците государству не хватает средств для нормального выполнения своих функций и приходится прибегать к различным займам, прежде всего у кредитной системы, что отрицательно сказывается на устойчивости всего денежного обращения и является основной причиной инфляции. Бюджетный дефицит не обязательно свидетельствует о каком-то чрезвычайном положении в экономике страны. Он может быть вызван, например, необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики, что отражает скорее рост валового национального продукта, нежели кризисное состояние государственного регулирования. Возможны чрезвычайные обстоятельства, связанные с войнами, стихийными бедствиями, затраты на которые не могли быть заранее спланированы, но должны быть обязательно осуществлены.

Если возникает временный бюджетный дефицит, имеются перспективы его преодоления и он не составляет большого удельного веса по отношению к стоимости валового внутреннего продукта, его не следует считать исключительным событием. Но в тех случаях, когда бюджетный дефицит глубок, возникает в резуль-

тате чрезвычайных обстоятельств и отражает кризисные явления в экономике — ее развал, неэффективность финансовых связей, — тогда, разумеется, это явление наносит огромный ущерб всему обществу и необходимо принимать кардинальные меры для преодоления значительного разрыва между расходами и имеющимися доходами. Обычно бюджетный дефицит до 10% суммы доходов считается допустимым, тогда как дефицит более 20% — критическим.

Основные причины значительного бюджетного дефицита, проявившегося в условиях перехода к рыночной экономике в России — это низкая эффективность производства, значительные социальные расходы, невнесение налогов в бюджет, нерациональность структуры бюджетных расходов, неэффективные бюджетные механизмы, а также разрыв хозяйственных связей в связи с распадом бывшего единого союзного государства. В связи с этим в середине 90-х годов дефицит государственного бюджета России достигал уровня 20, а то и 25% доходов и превышал 5% ВВП, в 1998 году дефицит бюджета составил 3,8% ВВП.

Для сокращения бюджетного дефицита необходимо всемерно стимулировать приток доходов от всех отраслей и всех сфер хозяйственной деятельности и одновременно обеспечивать сокращение государственных расходов.

В целях покрытия бюджетного дефицита могут использоваться разнообразные формы государственного кредита, как внутреннего, так и внешнего. Но если прибегать к чрезмерному использованию кредита Центрального банка, когда у последнего нет ресурсов для кредитования, кроме как увеличение выпуска обесценивающихся денег, то такая мера будет приводить лишь к усилению инфляции и реальных положительных изменений в экономике не даст. Использование же в качестве кредита денежных средств, получаемых от населения, предприятий, в виде выручки от продажи государственных облигаций, представляющих обязательство выплатить владельцу в определенный момент в будущем определенную сумму денег, приводит к порочному кругу, увеличивая при погашении облигаций и выплате процентов и без того большой дефицит. Прибегая к таким займам, государство накапливает свой долг, называемый **государственным долгом**. Государственный долг — это бремя, осложняющее нормальное функционирование экономики. Рост государственного долга сокращает запас капитала в экономике, так как владелец сбережений вместо инвестирования их в экономику посредством покупки акций промышленных компаний или кредитования для расширения капитала приобретает облигации, финансируя государство. Если сбережения не увеличиваются, то наличие государственного долга снижает долю акционерного капитала относительно его потенциальной величины. В силу того что в экономике предполагается равенство инвестиций и сбережений, снижение сбережений приводит к снижению инвестиций, а следовательно, к снижению уровня ВНП и соответственно уровня жизни населения в будущем. Процентные выплаты государства по этому долгу растут, государство повышает налоги, что приводит опять-таки к снижению ВНП либо к увеличению дальнейшего долга.

Преодоление бюджетного дефицита прежде всего должно опираться на развитие производства, на обеспечение финансовой устойчивости всех отраслей хозяйства и предприятий всех форм собственности, на активизацию предпринимательства.

Что касается сокращения расходов бюджета, то оно может быть достигнуто путем изменения направления инвестирования бюджетных средств, использова-

ния только целевых финансовых льгот и санкций, которые позволяют учитывать условия различных производителей. Важными путями уменьшения расходов являются сокращение избыточных военных и других затрат, финансирование лишь важнейших социальных программ, недопущение осуществления за счет бюджета мероприятий, не имеющих реальной финансовой базы. Не исключается привлечение в страну иностранного капитала в целях модернизации производства, снижения затрат и сокращения на этой основе бюджетных расходов.

Совокупность бюджетов, используемых в стране, именуют **бюджетной системой**. Бюджетная система государства строится на основе выработанных принципов с учетом государственного устройства. Бюджетное устройство России организовано на основе принятого в октябре 1991 года Закона «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса». Согласно этому закону бюджеты всех уровней управления являются автономными и не входят в бюджеты вышестоящих уровней.

Важной самостоятельной частью бюджетной системы является **федеральный бюджет**. В нем сосредотачиваются те бюджетные ресурсы, которые необходимы для осуществления затрат, носящих общегосударственный характер. Через этот бюджет также происходит процесс распределения и перераспределения национального дохода между различными субъектами Российской Федерации. Наряду с федеральным формируются **бюджеты субъектов Федерации**.

Самостоятельной частью бюджетной системы являются и **местные бюджеты**. В то время как федеральные органы власти финансируют свою деятельность в значительной степени за счет подоходных налогов, налогов на прибыль корпораций, налогов на заработную плату, местные органы в основном получают средства за счет налогов с продаж и поимущественных налогов, местных налогов. Основными видами расходов выступают затраты на образование, социально-культурные мероприятия, здравоохранение, управление. В силу большого возможного дефицита местных бюджетов федеральное правительство перераспределяет часть своих поступлений в местные органы власти. Помимо этого, правительство предоставляет субсидии учреждениям местных органов власти. Такая система межправительственного перераспределения средств государственного бюджета называется **фискальным федерализмом**.

Суммируя, отметим, что в бюджетную систему России входят федеральный бюджет; бюджеты республик, входящих в состав Российской Федерации; краевые, областные бюджеты; городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга; областные бюджеты автономий, окружных, городских и других населенных пунктов. Таким образом, вся бюджетная система России построена с учетом принципа единства и принципа самостоятельности бюджетов всех уровней. **Принцип единства** означает обеспечение всей бюджетной системы едиными правовыми правилами, использованием единых бюджетных классификаций (символов), единством фонда бюджетной документации, едиными формами составления статистической и предоставления бухгалтерской отчетности и других данных, необходимых для создания сводного консолидированного бюджета суверенного государства. **Самостоятельность бюджетов** как принцип означает, что все уровни единой бюджетной системы обеспечиваются собственными источниками в виде доходов и правом использовать эти доходы для осуществления финансирования с учетом нужд каждого из субъектов Российской Федерации.

Составление бюджета, его обсуждение, утверждение, использование средств, рассмотрение итогов бюджетной деятельности — все это представляет собой **единый бюджетный процесс**. Весь бюджетный процесс регламентируется законом, в котором предусмотрен порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета. В этом процессе важное место занимает **бюджетное регулирование**, которое означает перераспределение денежно-финансовых ресурсов между различными бюджетами.

В соответствии с законом президент должен заблаговременно, задолго до начала финансового года принять решение о начале работы над составлением проекта бюджета, составить **бюджетное послание парламенту**. Для этого составляется прогноз социально-экономического развития страны, определяется сводный баланс имеющихся финансовых ресурсов и определяются основные направления бюджетной политики. Все это дает основание рассчитать контрольные цифры проекта бюджета на следующий бюджетный год. В Российской Федерации бюджетный год начинается 1 января и заканчивается 31 декабря. Когда проект бюджета составлен, он рассматривается президентом, который направляет его в парламент для обсуждения и утверждения. В ходе процесса составления и рассмотрения бюджета в него обычно вносится множество изменений и дополнений.

В утвержденном бюджете должны быть указаны суммы верхнего предела объема ассигнований бюджета на текущие расходы и на бюджет развития. Дело в том, что если возникает бюджетный дефицит, то прежде всего должны быть обеспечены соответствующими доходами текущие расходы, а бюджет развития, который связан с направлением средств на увеличение объемов производства, на расширение строительства, должен ограничиваться теми суммами, которые первоначально были утверждены при рассмотрении бюджета. В утвержденном бюджете также должны определяться пределы несбалансированной части бюджета, излишек или дефицит, причем эти суммы определяются как в абсолютных величинах, так и в процентах от прогнозируемых доходов.

Закон о федеральном (республиканском) бюджете после утверждения парламентом подписывается президентом. В то же время, в случае несогласия президента с версией бюджета, представленной парламентом, он может отклонить ее, то есть наложить вето. Пока окончательно бюджет не принят и вето не отменено, правительство имеет право использовать ежемесячно бюджетные ассигнования по спорным статьям в размере $^1/_{12}$ части их величины в предшествующем году. Контроль за состоянием и ходом выполнения республиканского бюджета осуществляется контрольно-счетной палатой при парламенте, которая в своей деятельности не зависима ни от парламента, ни от аппарата президента.

Финансовые органы контролируют исполнение бюджета. В случаях превышения предельного уровня дефицита и значительного снижения поступления доходных источников вводится механизм **секвестра расходов**. Секвестр означает, что необходимо произвести пропорциональное снижение расходов на 5, 10, 15% и т.д. ежемесячно по всем статьям бюджета в течение оставшегося времени всего финансового года. Правда, секвестру не подлежат так называемые **защищенные статьи** — это расходы на заработную плату, стипендии, медикаменты, питание и т.д.

При чрезвычайных обстоятельствах в стране может вводиться **чрезвычайный бюджетный режим** расходования средств. Введение чрезвычайных мер предусматривается принятием специального закона.

19.3. Внебюджетные фонды

Параллельно с государственным и местным бюджетом используются и другие формы использования денежных ресурсов. Один из таких путей — создание внебюджетных фондов. Государственный бюджет во многом способствует мобильности средств, при необходимости их можно перераспределять на различные виды расходов. Для того чтобы при таком перераспределении средств меньше страдали социальные потребности, то есть не происходило уменьшение расходов на жизненно важные нужды государства, в условиях перехода к рыночной экономике в России были образованы специальные внебюджетные фонды конкретного назначения.

Внебюджетные фонды — это вотчина государства, они находятся в ведении государственных органов власти, порядок их формирования и функционирования регламентируется государством, а источники формирования фондов предопределяются характером и масштабностью задач, для реализации которых они создаются, а также экономическим и социальным положением страны. В этой связи очевидно, что **внебюджетные фонды** — это особая форма использования финансовых ресурсов, привлекаемых для финансирования различных государственных расходов помимо бюджета. В зависимости от целевого назначения внебюджетные фонды делятся на экономические и социальные, а с учетом уровня управления они могут быть государственными и региональными.

Основными внебюджетными фондами в современных условиях являются: Фонд государственного страхования; Пенсионный фонд; Государственный фонд занятости населения; Фонд здравоохранения; дорожные фонды; прочие внебюджетные фонды.

Фонд государственного социального страхования организован для выплаты различных пособий: по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка, на погребение, для финансирования санаторно-курортного обслуживания, для материального обеспечения деятельности профсоюзов, направленной на защиту интересов работников. Основная доля расходов этого фонда — выплата различных пособий. Создается фонд страховым методом при обязательном участии средств предприятий и организаций разных форм собственности, а также лиц, занятых предпринимательской деятельностью. Источниками средств выступают страховые взносы предприятий и организаций, поступления за путевки в санатории и дома отдыха, прочие доходы, а в некоторых случаях — и средства государственного бюджета. Величина взносов предприятий и организаций определяется согласно установленному тарифу в виде процента от численного фонда заработной платы рабочих и служащих.

Пенсионный фонд выступает как финансовая и организационная структура, выделенная специально для обслуживания пенсионеров. Таким образом, этот фонд можно представить как орган государственного управления финансами пенсионного обеспечения. Данный фонд занимается формированием, аккумулированием средств для выплаты пенсий и пособий на детей, а также финансирования организаций, помогающих пенсионерам и детям. Он участвует на долговременной основе в осуществлении социальной поддержки населения.

Основными доходными статьями Пенсионного фонда являются: страховые взносы предприятий и организаций, выступающих в качестве работодателей; стра-

ховые взносы граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью; обязательные страховые взносы граждан. В ряде случаев в Пенсионный фонд привлекаются средства из республиканского бюджета, предназначенные для выплаты государственных пенсий, пособий военным и другим гражданам, приравненным к ним, а также выплаты компенсаций в связи с изменением стоимости жизни и ростом заработной платы. В фонд могут поступать добровольные взносы граждан, предприятий, и общественных организаций, а также доходы от коммерческих и финансово-кредитных операций, осуществляемых самим фондом.

Размеры взносов в этот фонд определяются ежегодно парламентом по представлению правления фонда. Тариф для расчета отчислений в Пенсионный фонд от начисленной заработной платы устанавливается, как упоминалось выше, в процентах, а в заработную плату включаются все виды заработков, получаемых работниками.

Государственный фонд занятости населения аккумулирует средства, необходимые для материальной поддержки лиц, у которых появилась опасность потери или отсутствия работы, а также для их обучения другой специальности. В условиях перехода к рыночной экономике исчезла государственная гарантия предоставления рабочих мест в соответствии с профессиональной подготовкой и образованием работников. Но государство не сняло с себя ответственности за получение гражданами рабочего места и за обеспечение права на труд и свободный выбор профессии. В Российской Федерации в 1991 году был принят Закон «О занятости населения». В этом законе указан механизм регулирования занятости и меры социальной защиты, а также принципы выплаты пособия безработным. Фонд занятости создается на республиканском и территориальном уровнях, что обеспечивает возможность оперативного решения всех вопросов, связанных с проведением мер по обеспечению занятости.

Фонд формируется за счет обязательных отчислений работодателей, обязательных страховых взносов с заработков работников в пределах общей суммы взимаемых налогов, а также с использованием средств республиканских и местных бюджетов. Могут также поступать в фонд и добровольные взносы российских и иностранных предприятий, общественных организаций и граждан, а также некоторые другие источники. Расходование же средств осуществляется с учетом тех задач, которые необходимо решать, чтобы обеспечить трудоустройство высвобождаемых в процессе становления рыночной экономики трудовых ресурсов. В частности, деньги направляются на трудоустройство граждан, не имеющих работы, на профессиональную ориентацию, на обучение, на организацию общественных работ, на временные пособия по безработице, а также стипендии обучающимся.

Фонд здравоохранения, созданный в 1993 году в Российской Федерации, предназначен для финансирования целевых программ, научных исследований, подготовки кадров, оказания медицинской помощи при массовых заболеваниях. Фонд формируется за счет средств государственного бюджета, государственных и общественных организаций, предприятий, населения, взносов и пожертвований, доходов от ценных бумаг, кредитов.

Дорожные фонды были образованы в 1992 году. Основной задачей их является строительство и обслуживание автомобильных дорог. Источником средств этих

фондов выступают налог с пользователей автодорог, налог с владельцев транспортных средств, налог на приобретение автотранспортных средств.

Помимо перечисленных могут быть сформированы и другие фонды в зависимости от задач, стоящих перед экономикой. Фонды, выполнившие свое назначение, упраздняются.

Внебюджетные фонды оказывают влияние на процесс производства, ускоряя или замедляя его в зависимости от объемов финансовой помощи, субсидий или предоставленных кредитов, способствуют оказанию социальных услуг населению путем выплаты пособий, пенсий, расширения объема коллективных услуг.

Средства внебюджетных фондов помогают финансировать природоохранные мероприятия. В целом, говоря о направлениях расходования средств внебюджетных фондов, необходимо выделить наряду с финансированием основной деятельности учредительскую деятельность, инвестирование в ценные бумаги. Чаще всего внебюджетные фонды по основным направлениям своей деятельности освобождаются от уплаты налогов, государственных и таможенных пошлин.

19.4. Финансовые балансы предприятий

Балансы или бюджеты предприятий, как и бюджет государственный, состоят из доходов и расходов. В процессе хозяйственной деятельности предприятия, основанного на любой форме собственности, образуются финансовые ресурсы. Это денежные доходы и поступления, которые имеются в распоряжении хозяйствующего субъекта. За счет этих ресурсов предприятие выполняет финансовые обязательства, осуществляет необходимые затраты и расходы для обеспечения нормальной деятельности.

Все финансовые ресурсы предприятий образуются из трех групп источников: 1) за счет собственных и приравненных к ним средств; 2) за счет ресурсов, мобилизуемых на финансовом рынке; 3) в виде средств, поступающих в порядке перераспределения.

За счет выручки от реализации продукции и от продажи услуг образуются **валовой доход предприятия** и **чистый доход** в виде прибыли от основной деятельности, от финансовых операций, от работ, выполняемых хозяйственным способом, и в виде других доходов. Поступление денег за счет собственной деятельности происходит также в виде **амортизационных отчислений**, от продажи выбывшего имущества, в форме устойчивых пассивов, целевых поступлений, в виде, например, платы родителей за содержание детей в детских учреждениях предприятий, путем мобилизации внутренних ресурсов в строительстве, посредством полученных паевых и других взносов членов трудовых коллективов, а также в форме других поступлений. Эти доходы и поступления являются тем ресурсом, который предприятие мобилизует из собственных и приравненных к ним средств.

Вторая группа ресурсов мобилизуется на финансовом рынке, поступает путем продажи собственных акций, облигаций и других видов ценных бумаг, а также в виде полученных кредитов.

Что касается третьей группы поступлений, получаемых в порядке перераспределения, то к ним относятся: страховое возмещение по наступившим рискам; финансовые ресурсы, поступающие от концернов, ассоциаций или других отрас-

левых структур; ресурсы, поступающие на долевых началах; дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов; бюджетные субсидии и другие виды ресурсов.

За счет всех этих источников и осуществляются расходы и отчисления средств. Такие **расходы предприятий** идут на расширение производства, на экономическое стимулирование работников, на операционные и прочие нужды. В составе расходов на расширение производства прежде всего отражаются капитальные вложения, отчисления в фонды экономического стимулирования, расходы на приобретение ценных бумаг, отчисления в различные благотворительные фонды и т.д. Сопоставляя в конечном итоге доходы и расходы, предприятия выявляют возможности взаимоотношений с бюджетом и внебюджетными фондами. Эти соотношения отражаются в финансовом плане, который составляется предприятием на год с поквартальной разбивкой и служит важным документом для четкой организации всей финансово-хозяйственной работы.

Выручка от реализации продукции — главный источник средств, из которых черпаются ресурсы для развития производства, для создания фондов потребления и накопления, для участия коллектива в формировании доходов бюджета. Величина выручки зависит от объема реализованной продукции и цены, по которой она продается. Проведенная в России либерализация цен дает простор рыночным отношениям и в то же время требует умелой коммерциализации, так как завышение цен может мешать реализации продукции, а высокие цены на сырье и материалы, энергию и рабочую силу снижают возможность получения прибыли.

От выручки, как уже хорошо известно, зависит валовая прибыль предприятия, равная разности между выручкой и величиной издержек выпускаемой предприятием продукции, то есть представленными в денежной форме текущими затратами на изготовление и продажу продукции. Правила, определяющие состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, утверждаются Министерством финансов. Прибыль как финансовый показатель определяет (за вычетом налогов) финансовые ресурсы, остающиеся в распоряжении предприятий.

Материальной основой производства на любом предприятии являются основные производственные средства, **основной капитал**. Это здание, станки, машины, сооружения. На момент приобретения основных средств и учета их на балансе предприятия их стоимостная оценка совпадает с фактической ценой. В дальнейшем, по мере износа основных фондов, их стоимость по существу раздваивается — одна часть, равная износу, переносится на выпущенную продукцию, а другая, оставшаяся, отражает остаточную стоимость действующих основных фондов. Сносившаяся часть накапливается в денежной форме в **амортизационном фонде**. Этот фонд формируется путем ежегодных амортизационных отчислений и используется для восстановления и расширения основных фондов. До срока полной замены основных средств начисленные амортизационные отчисления свободны и используются как дополнительный источник развития производства. Расчет амортизационного фонда осуществляется с применением экономически обоснованных норм амортизации.

Наряду с основными средствами любому предприятию для нормальной жизнедеятельности необходимы и **оборотные производственные фонды** в виде сырья, материалов, энергии, топлива и остатков незавершенного производства. Кроме оборотных фондов у предприятий возникают **фонды обращения** в виде остатков

готовой продукции, отгруженных товаров, средств в расчетах. Оборотные производственные фонды и фонды обращения образуют вместе оборотные средства предприятия. Для формирования оборотных средств используются как собственные средства, так и кредиты, полученные от банков или других кредиторов.

Формирование собственных оборотных средств происходит в процессе создания предприятия, когда формируется его уставный фонд. Источники этих оборотных средств примерно те же, что и при формировании основного капитала, а именно акционерный капитал, паевые взносы, устойчивые пассивы. В государственном секторе иногда могут быть и средства, ассигнуемые бюджетом. Оборотные средства предприятий непрерывно обновляются и пополняются.

В условиях переходного периода от централизованно управляемой к рыночной экономике возникает одно из кризисных явлений, состоящее в нехватке у предприятий оборотных средств. Причины такого положения состоят в повышении цен на материальные ресурсы, не компенсируемом ростом цен на продукцию предприятий, в невозможности реализовать продукцию, в несвоевременных платежах за реализованную продукцию, в медленном перечислении банками предприятиям оплаты за проданную продукцию, в стремлении предприятий расходовать деньги на оплату труда или денежные накопления, а не на закупку материалов.

Деятельность предприятий в условиях рыночной экономики значительно повышает роль и значение прибыли. **Прибыль** — основной источник расширения производства и обеспечения других потребностей предприятия. Поэтому важнейшей задачей является обоснованное построение механизма распределения прибыли. При распределении прибыли необходимо, чтобы обеспечивалось органическое сочетание интересов коллектива предприятия в целом и конкретных работников, текущих и перспективных потребностей.

В условиях перехода к рынку предприятия получили финансовую независимость, они сами определяют, куда, в каких размерах и в какие сроки направить полученную прибыль. Единственной регламентацией является установленный порядок уплаты предприятием из прибыли налогов государству. За основу исчисления налогов берется валовая прибыль предприятия, которая включает в себя прибыль от реализации продукции, исчисляемую в виде разницы между выручкой от реализации (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и затратами на производство и реализацию продукции, которые включаются в себестоимость. В валовую прибыль также входит выручка, полученная от реализации основных средств и иного имущества. Включаются сюда также и доходы от внереализационных операций, а именно от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды и проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, полученным предприятием, суммы, полученные в виде штрафов, различных санкций, и другие доходы, непосредственно не связанные с производством и реализацией продукции. После уплаты налогов на прибыль и других обязательных платежей в бюджетные и внебюджетные фонды оставшаяся (чистая) прибыль распределяется и используется предприятием самостоятельно. Она может направляться на выплату дивидендов и процентов, отчисляться на нужды производственного, потребительского и социального характера.

При **распределении прибыли** необходимо прежде всего учитывать потребности предприятий в осуществлении капитальных вложений, так как самофинансиро-

вание становится основным источником покрытия затрат, связанных с расширением производства. Поэтому с учетом конъюнктуры рынка определяются размеры отчислений от прибыли в **фонды производственного развития**, которые используются для капитальных вложений, увеличения оборотных средств, обеспечения научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, для внедрения новых технологий. Часть прибыли используется также на уплату процента за пользование инвестиционным кредитом.

Рынок обусловил также формирование **резервного фонда**, так как в новых условиях резко возрастает возможность деловых рисков. Этот резервный фонд формируется за счет ежегодных отчислений, величина которых устанавливается учредительными документами предприятия, фирмы и составляет, как показывает практика, не менее 5% от суммы чистой прибыли.

Рыночные отношения потребовали в корне изменить ранее применявшиеся планово-директивную и нормативную системы распределения и использования прибыли. Принципиальное отличие состоит в том, что чистая (остаточная) прибыль делится не по установленным заранее «сверху» пропорциям, не по строго зафиксированным нормативам, а по усмотрению самого предприятия. Фирмы, исходя из своих потребностей, выбирают целевое назначение использования прибыли.

Глава 20
НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

20.1. Сущность налогов и налоговой системы

Налоги и налоговая система — это не только источники бюджетных поступлений, но и важнейшие структурные элементы экономики рыночного типа. Очевидно, что без формирования рациональной налоговой системы, не угнетающей предпринимательскую деятельность и позволяющей проводить эффективную бюджетную политику, невозможны полноценные преобразования экономики России.

Налоги известны людям с глубокой древности, когда они фигурировали в форме дани, подати. Возникновение налогов связано с необходимостью содержания государства. Их неизбежность настолько очевидна, что еще в 1789 году Бенджамин Франклин, один из авторов Декларации независимости США, писал: «В этом мире ни в чем нельзя быть твердо уверенным, за исключением смерти и налогов».

Налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые центральными и местными органами государственной власти с юридических и физических лиц и поступающие в бюджеты различных уровней. Существование налогов экономически оправдано постольку, поскольку экономически оправдано существование государства. Налоги — это экономическая база содержания государственного аппарата, армии, непроизводственной сферы.

Первоначально роль налогов сводилась только к реализации **фискальных** полномочий. В дальнейшем, с усложнением экономической деятельности и возникновением необходимости государственного регулирования, у государства появляются специфические экономические функции. Поэтому способы воздействия налогов на экономическую жизнь постепенно дифференцировались, становились более разносторонними.

Налоги сегодня являются главным инструментом **перераспределения доходов и финансовых ресурсов**. Такое перераспределение осуществляют государственные органы в целях обеспечения средствами тех лиц, предприятий, программ, секторов и сфер экономики, которые испытывают потребность в ресурсах, но не в состоянии обеспечить ее из собственных источников. Другими словами, налоговое регулирование доходов ставит своей основной задачей сосредоточение в руках государства денежных средств, необходимых для решения проблем социального, экономического, научно-технического развития страны, региона или отрасли.

Таким образом, с **юридической** точки зрения налоговые отношения представляют собой систему специфических обязательств, в которых одной стороной является государство, а другой — субъект налогообложения (юридическое или физическое лицо). С **экономической** точки зрения налоги представляют собой инструмент фискальной политики и одновременно метод косвенного регулирования экономических процессов на макроуровне. Соответственно, можно выделить два направления регулирующей деятельности государства в области налогообложения. Одно из них заключается в аккумулировании налоговых платежей и формировании доходной части бюджета с целью выполнения государством задач по реализа-

ции общественных потребностей (**фискальная функция государства в сфере налогообложения**). Другое состоит в стимулировании (дестимулировании) посредством налоговых рычагов определенных видов экономической деятельности или отраслей экономики (**регулирующая функция государства в сфере налогообложения**).

Совокупность взимаемых в государстве налогов и других платежей (сборов, пошлин) образует **налоговую систему**. Это понятие охватывает также и свод законов, регулирующих порядок и правила налогообложения, а также структуру и функции государственных налоговых органов. Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства (например, Закон Российской Федерации «Об основах налоговой системы в РФ»), которые устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, то есть определяют **элементы** налогов. Налоговая система включает также органы сбора налогов и надзора за их внесением в лице **налоговой инспекции** и **налоговой полиции**.

Для лучшего понимания определим некоторые понятия элементов налоговой системы.

Субъект налогообложения — юридическое или физическое лицо, являющееся плательщиком налога. Существуют определенные механизмы переложения налогового бремени и на других лиц, поэтому специально выделяется такое понятие, как носитель налога.

Носитель налога — лицо, которое фактически уплачивает налог.

Объект налогообложения — доход (прибыль), имущество (материальные ресурсы), цена товара или услуги, добавленная стоимость, на которые начисляется налог. В настоящее время общей чертой большинства налоговых систем является материально-денежный, а не личностный характер объектов налогообложения. Использование в качестве объекта налогообложения физического лица (подушный налог) утратило свое значение, практически этот вид налога нигде не используется.

Объект налогообложения не всегда совпадает с **источником** взимания налога, то есть доходом, из которого выплачивается налог. Ниже будет показано, что различие между налогами, для которых объект и источник совпадают, и налогами, для которых они отличаются, может служить квалификационным признаком при разделении налогов по видам.

Налоговая ставка (норма налогообложения) — это величина налога на единицу обложения (доход, имущество и т.п.). Различают **предельную ставку**, ставку обложения налогом дополнительной единицы дохода и **среднюю**, соотношение суммы налогов к величине доходов. Если предельная ставка растет вместе с доходом, то и средняя растет по мере роста доходов. Налоговая ставка, устанавливаемая в процентах к доходу, называется **налоговой квотой**.

Налоговая льгота представляет собой полное или частичное освобождение от налога.

Совокупность налоговых ставок и налоговых льгот составляет налоговый режим.

Налоговые системы в разных странах отличаются по видам налогов, уровню налоговых ставок и по многим другим параметрам. Налоговая система в России сформирована в ее основных чертах осенью 1991 года для обеспечения деятельности государства в критических условиях. По своей структуре и принципам построения российская налоговая система, сложившаяся к середине 90-х годов, в ос-

новном соответствует общераспространенным в мировой практике налоговым системам, однако она недостаточно эффективна и нуждается в реформировании. Этой цели служит Налоговый кодекс, в котором должны быть четко закреплены контуры российской налоговой системы, соответствующей экономике рыночного типа.

20.2. Принципы налогообложения

Не всякий обязательный платеж может считаться налогом. Специфика налогов заключается в их соответствии определенным принципам. Впервые принципы налогообложения были сформулированы Адамом Смитом в работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776). Он предложил рассматривать три источника налога: ренту, прибыль и заработную плату. Приведем общие воззрения Адама Смита на эту проблему, так как они и сегодня интересны.

«1. Подданные государства должны по возможности, соответственно своим способностям и силам участвовать в содержании правительства, то есть соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Всякий налог, заметим это раз навсегда, который в конечном счете падает только на один из трех вышеупомянутых видов дохода (рента, прибыль, заработная плата), является обязательно неравным, поскольку он не затрагивает двух основных.

2. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа — все это должно быть ясно и определенно для плательщика и всякого другого лица.

3. Каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобней всего платить его.

4. Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства».

Как видно из приведенного текста, А. Смит исходил из следующих принципов налогообложения:

равномерность, то есть равнонапряженность налоговых изъятий, единство требований государства к налогоплательщикам, всеобщность налоговых правил;

определенность, означающая четкость, ясность, стабильность основополагающих характеристик налоговой системы, их неизменность в течение длительного периода времени (это касается в первую очередь перечня взимаемых налогов и уровня налогового изъятия);

простота и удобство, понимаемые в прямом смысле этих слов;

неотягощенность, то есть умеренность налогов, относительно невысокий уровень налоговых сумм, уплата которых не ложится тяжким бременем на налогоплательщика.

В рационально построенной системе налогообложения соблюдение этих принципов становится очевидным, однако на практике последние два принципа реализуются не всегда. Поскольку в настоящее время налоги используются как инструмент экономической и структурной политики, уровень налогового бремени (в рамках, определяющих неугнетающий характер налогов) устанавливается в зави-

симости от конкретных задач государственного регулирования и особенностей экономической ситуации.

Выше отмечалось, что хотя налоги во всяком обществе имеют обязательный характер, тем не менее одностороннее рассмотрение налогового инструментария в качестве прямой производной властных, административных полномочий государства явно недостаточно. **Формирование налоговой системы происходит на стыке взаимодействия рыночных механизмов и механизмов административно-распорядительных.** Поэтому, с одной стороны, установление и взимание налогов есть прерогатива власти, а с другой стороны, формирование перечня налогов и установление уровня налогового бремени на организации и население диктуется условиями рынка и уровнем развития экономики.

Перечисленные выше исторически сложившиеся принципы оказались применимыми и к современному налогообложению. Однако по мере развития регулирующей функции государства в сфере налогообложения пришлось расширить их перечень. В ходе подготовки российского закона о налоговой системе были выдвинуты такие принципы:

всеобщность — охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы;

стабильность — устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;

равнонапряженность (платежеспособность) — взимание налогов по идентичным для всех налогоплательщиков ставкам, в доле от дохода и прибыли с тем, чтобы относительная налоговая нагрузка была примерно равной для субъектов с разными уровнями доходов;

обязательность — принудительность налога, неизбежность его выплаты;

социальная справедливость — установление налоговых ставок и налоговых льгот таким образом, чтобы они ставили всех в примерно равные условия в отношении налоговой нагрузки и оказывали щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения;

горизонтальная справедливость — находящиеся в равном положении по уровню доходов должны трактоваться налоговыми законами одинаково;

вертикальная справедливость — находящиеся в неравном положении по уровню доходов должны трактоваться налоговыми законами неодинаково.

Легко видеть, что наряду с заимствованием давно установленных принципов предпринята и попытка их модернизации. Вместе с тем представляется, что современные принципы налогообложения должны предусматривать еще по крайней мере три пункта.

Во-первых, налоги не должны подавлять и тем более убивать заинтересованность коллективов и работников в повышении дохода и прибыли.

Во-вторых, налоги должны обладать сбалансированностью в том смысле, что их величина вместе с другими поступлениями в бюджет должна уравновешивать государственные расходы, которые в противном случае надо уменьшать.

В-третьих, налогообложение не должно приводить к снижению реальных доходов граждан ниже предельно допустимого уровня, определяемого величиной прожиточного минимума.

Естественно, что построить систему налогообложения, отвечающую всем перечисленным принципам, крайне нелегко. Многие из требований, диктуемых ими,

трудносовместимы, противоречивы. В этом наряду с политической и экономической нестабильностью, характерной для России постсоветского периода, состоит причина неустойчивости российского налогового законодательства, изменения и вида налогов и налоговых ставок.

Впрочем, динамичность налогов свойственна большинству государственных систем. Все дело в том, что налоги представляют собой ядро налоговой политики государства, а сама налоговая политика — часть экономической политики и социально-политического курса в целом. Так что колебания политического, экономического, социального курсов способны порождать изменения в системе налогообложения.

К тому же следует иметь в виду, что на долю налогов приходится 80–90% поступлений в государственный бюджет, поэтому любое крупное регулирование бюджета, связанное прежде всего с возникновением, усилением или ослаблением бюджетного дефицита, не может не коснуться налогов.

20.3. Виды налогов

На сегодняшний день налоги весьма разнообразны по видам и образуют довольно разветвленную совокупность. Попытки унифицировать налоги, уменьшить количество их видов пока не имели успеха. Из истории известно имя американского ученого Генри Джорджа, предлагавшего свести все налоги к одному — налогу на землю. И хотя уже более ста лет последователи Г. Джорджа, в числе которых были Лев Толстой, Уинстон Черчилль, Сунь Ятсен, настоятельно проповедуют его учение, количество видов налогов не уменьшается, а увеличивается. Возможно, это происходит потому, что правительствам удобнее вместо одного большого налога взимать множество не столь больших, в этом случае налоговые поборы становятся менее заметными и менее чувствительными для населения.

Налоги делятся на разнообразные группы по многим признакам. Они классифицируются:

по характеру налогового изъятия (прямые и косвенные);

по уровням управления (федеральные, региональные, местные, муниципальные);

по субъектам налогообложения (налоги с юридических и физических лиц);

по объектам налогообложения (налоги на товары и услуги, налоги на доходы, прибыль, прирост рыночной стоимости капиталов, налоги на недвижимость и имущество и т.д.);

по целевому назначению налога (общие, специальные).

Проанализируем прежде всего разделение налогов на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются непосредственно по ставке или в фиксированной сумме с дохода или имущества налогоплательщика, так что он ощущает их в виде недополучения дохода. К прямым налогам относятся подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль корпораций, имущественные налоги, налоги с наследств и дарений, земельный налог, налоги, регулирующие процессы природопользования, и ряд других.

Косвенные налоги изымаются иным, менее «заметным» образом, посредством введения государственных надбавок к ценам на товары и услуги, уплачиваемых покупателем и поступающих в государственный бюджет. К косвенным налогам

могут быть отнесены акцизные налоги, таможенные пошлины (налоги на экспорт и импорт), налоги на продажу, налог с оборота, налог на добавленную стоимость. Косвенные налоги именуют еще безусловными в связи с тем, что они не связаны непосредственно с доходом налогоплательщика и взимаются вне зависимости от конечных результатов деятельности, получения прибыли.

Прямые налоги распространяются на стадии производства и реализации продукции, косвенные — в большей степени регулируют процессы распределения и потребления. Поэтому если прямые налоги — это налоги на доходы, то косвенные можно в определенном смысле считать налогами на расходы, подчеркивая тем самым, что они в большей мере относятся к стадии потребления в условиях равновесной экономики.

Представляется целесообразным относить налоги к прямым или косвенным на основе признака совпадения или несовпадения объекта и источника налогообложения. В соответствии с таким подходом прямые налоги — это такие налоги, для которых источник и объект налогообложения идентичны, а косвенные — те, для которых источник и объект не совпадают.

Идентифицируем основные виды налогов, следуя указанным признакам.

1. **Налог на доходы физических лиц.** Так как источник и объект совпадают непосредственно, то налог — прямой.

2. **Налог на прибыль корпораций.** И объект и источник — облагаемая прибыль, следовательно, налог является прямым.

3. **Налог на доходы от денежных капиталов.** Относится к категории прямых налогов, поскольку источник и объект налогообложения один и тот же: дивиденды, проценты от облигаций, проценты по вкладам в банки.

4. **Поземельный налог.** Исчисление налога на землю практически повсеместно осуществляется в абсолютных суммах, взимаемых с единицы земельной площади. Источником уплаты налога является текущий доход собственника земли, а объектом — земельная площадь в натуральном выражении. Правомерно отнести этот налог к категории косвенных.

5. **Поимущественный налог.** Объектом налогообложения является имущество юридического или физического лица в стоимостном выражении, то есть овеществленный прошлый доход налогоплательщика, а источником — текущий доход, следовательно, это налог косвенный.

6. **Налог с наследств и дарений.** Объект налогообложения — имущество, передаваемое в наследство или в дар, а источник уплаты налога — текущий доход субъекта налогообложения. Налог является косвенным.

7. **Налог на ценные бумаги.** Конструкция налога внутренне противоречива, поскольку он состоит из двух разнородных частей:

а) налога на эмиссию акций, облигаций и других ценных бумаг, взимаемого с акционерных компаний;

б) налога на биржевые сделки, взимаемого при переходе права собственности на ценные бумаги.

В первом случае объектом налогообложения является стоимость ценных бумаг (доход от продажи акций). Источник совпадает с объектом, и налог является прямым. Налог на биржевые сделки — это скорее аналог имущественного налога, уплачиваемого всякий раз при переуступке права собственности. Объектом явля-

ется стоимость ценных бумаг, а источником — текущий доход субъекта налогообложения. Такой налог является косвенным.

8. **Акциз.** Представляет собой классический налог на цену товара. Объектом налогообложения является цена или облагаемый оборот. Источник уплаты акцизов — доходы потребителей. Так как источник и объект не совпадают, то акциз является косвенным налогом.

9. **Налог с оборота.** Объектом налогообложения является облагаемый оборот. Источником могут служить как доходы потребителей, так и доходы производителей. Объект и источник не совпадают, так что налог относится к косвенным.

10. **Налог на добавленную стоимость.** Объект налогообложения — добавленная стоимость на каждой стадии производства и реализации товаров (работ, услуг). Источником могут быть как доходы потребителя, так и доходы производителя в зависимости от результатов перераспределения налогового бремени. Налог является косвенным.

Виды налогов различаются также в зависимости от характера налоговых ставок. Напомним, что **налоговой ставкой** называют процент или долю подлежащих уплате средств, а еще точнее — размер налога в расчете на единицу налогообложения (на рубль дохода, на корову, на собаку, на гектар земли и т.д.). В зависимости от налоговых ставок налоги делятся на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

Налог называется **пропорциональным**, если при налогообложении применяется единая налоговая ставка. Она неизменна, не зависит от величины дохода, от масштаба объекта налогообложения. В этом случае иногда говорят о **твердых налоговых ставках** на единицу объекта. К примеру, если ставка налога на прибыль составляет 30% прибыли и не изменяется в зависимости от значения прибыли, то налог — пропорциональный. Название налога подчеркивает, что его общая величина прямо пропорциональна объему налогообложения объекта (дохода, прибыли, имущества). Пропорциональное налогообложение сохраняет неравенство в доходах. Получающий более высокий доход и после вычета налога будет иметь больший доход.

При **прогрессивном налоге** налоговая ставка повышается по мере возрастания величины объекта налогообложения и сохраняет неравенство в экономическом положении. К примеру, доход в размере минимальной зарплаты может вообще не облагаться налогом, доход в размере 10 минимальных зарплат — 12%-ным налогом, а доход, превышающий 10 минимальных зарплат, — 20%-ным налогом. Воспользуемся известной кривой Лоренца, характеризующей степень неравномерности распределения доходов населения. Построенная применительно к данной ситуации кривая показывает, что прогрессивные налоги делают распределение посленалоговых доходов более равным, чем распределение до вычета налога (рис. 20.3.1).

Целесообразно выделять два типа прогрессивных шкал налогообложения: построенные по принципу простой и сложной прогрессии. При **простой прогрессии** повышенная ставка налога применяется ко всей более высокой сумме дохода. **Сложная прогрессия** предполагает ступенчатое налогообложение, то есть по более высокой ставке взимается налог с разницы между всей суммой облагаемого дохода и пределом суммы дохода, облагаемого по более низкой ставке. Таким образом,

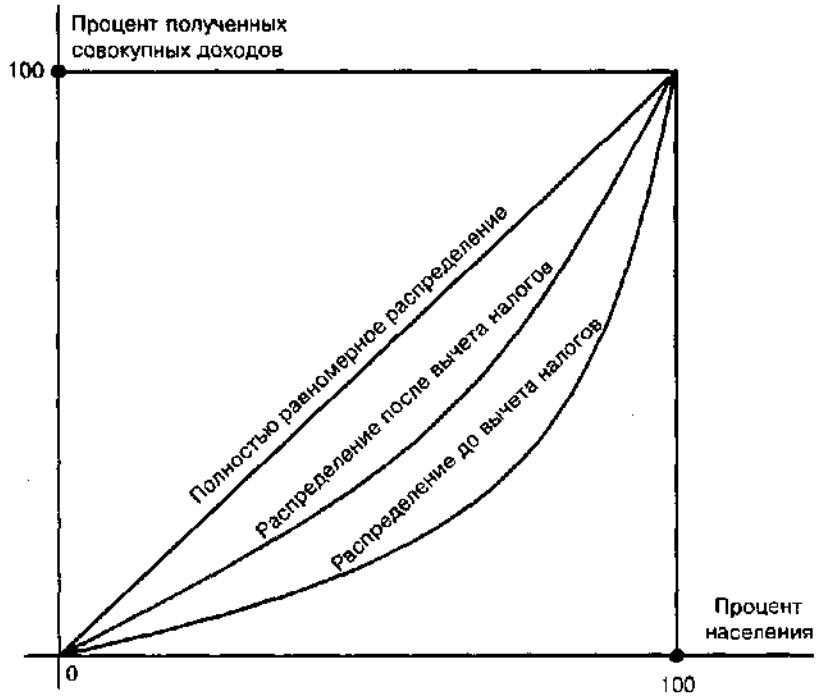


Рис. 20.3.1. **Влияние прогрессивных налогов на распределение доходов населения**

общая (средняя) ставка получается как средневзвешенная по суммам дохода, к которым применялись различные ставки.

Шкалы, построенные по принципу сложной прогрессии, наиболее распространены в настоящее время. Так, по сложной прогрессивной шкале в нашей стране взимается налог на доходы физических лиц.

Ставки **регрессивного налога**, наоборот, понижаются по мере увеличения объекта налогообложения (например, дохода), и неравенство в доходах после налогообложения возрастает. Регрессивный налог вводится с целью стимулирования роста дохода, прибыли, имущества, облагаемых налогом. Регрессивный характер могут носить в основном косвенные налоги, которые непосредственно по отношению к доходу не устанавливаются.

Налог может взиматься в форме **натуральной** или **денежной** оплаты. Если налог взимается в виде процента от стоимости объекта налогообложения, то его называют **адвалорным**.

В зависимости от того, кто взимает налог и в какой бюджет он поступает, налоги делятся на **государственные** и **местные**. В свою очередь при федеральном устройстве государства государственные налоги разделяются на **федеральные** налоги и налоги субъектов федерации, именуемые еще **республиканскими**.

Количество уровней управления и перечень налогов, взимаемых на каждом уровне, в разных странах различны. Это зависит от типа внутреннего административно-территориального устройства, от уровня промышленного развития страны, а также от местной специфики.

Если в качестве классификационного признака налогов рассматривается, кто есть налогоплательщик, то есть субъект налогообложения, то различают **налоги на юридических и физических лиц**.

В зависимости от использования налоги бывают общие и специфические (или целевые). **Общие налоги** используются на финансирование расходов государственного и местных бюджетов без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. **Специальные** налоги имеют целевое назначение (отчисления на социальные нужды, отчисления в дорожные фонды, транспортный налог и т.п.).

В принципе следует отличать **собственно налоги**, представляющие непосредственно изъятия, не связанные с предоставляемыми налогоплательщику в настоящем или будущем ресурсами, благами, услугами, и **налоговые платежи, сборы, отчисления**, изымаемые в качестве компенсации за использование налогоплательщиком природных ресурсов, за предоставление ему благ и услуг в настоящем или будущем времени, а также целевые сборы на нужды тех же налогоплательщиков.

20.4. О налогах с физических лиц

Налоговое обложение физических лиц, граждан представляет самостоятельную социально-экономическую проблему. Уже один вопрос о том, в какой мере распределять налоговое бремя между юридическими лицами, предприятиями, с одной стороны, и физическими лицами, гражданами, с другой стороны, заведомо не находит простого решения. Любое смещение налогов в пользу одной из сторон наносит финансовый ущерб другой стороне. Более того, для гражданина, являющегося работником предприятия, перенесение его индивидуального налога в налог предприятия означает лишь перемену кармана, из которого у человека забирают деньги. К сожалению, слишком многие люди этого не понимают, волнуясь лишь по поводу лично уплачиваемого налога.

Второй вопрос состоит в том, что должно быть объектом налогообложения физических лиц. Возможны разные подходы к решению этой проблемы.

Один из них состоит в налогообложении благ, которыми пользуются люди, приобретая товары и услуги у государства. Получающие большую выгоду от товаров и услуг, предлагаемых государством, должны платить более высокие налоги, что дает возможность финансировать создание таких благ. Однако поскольку речь идет об общественных благах (например, услуги муниципальной школы или детского сада), которыми граждане пользуются бесплатно или за весьма умеренную плату, взимание налога за пользование благом означало бы отказ от самой идеи предоставления благ более нуждающимся слоям населения и подорвало бы на корню идею безвозмездных благ.

Качественно иной подход заложен в идее налогообложения в зависимости от уровня **платежеспособности** индивидуума, семьи, домохозяйства. Здесь срабатывает другой принцип: **«чем больше возможностей уплачивать налог имеет налогоплательщик, тем больше должен быть устанавливаемый ему налог»**. Возможности уплаты гражданами налогов зависят от ряда факторов: имущественного ценза, накопленных денежных средств, реальных доходов, перспектив получения новых доходов. Из перечисленных параметров наиболее просто фиксируются, устанавливаются денежные доходы физических лиц, поэтому они выбраны в качестве

основного объекта налогообложения граждан. Соответствующий налог получил название **подоходного**.

Значительное разнообразие видов доходов граждан порождает нелегкую задачу разделения их на отдельные позиции с тем, чтобы дифференцировать ставки налогообложения и видоизменять порядок начисления, взимания, декларирования доходов. Не вникая в частности, тонкости, детали обложения разных видов и форм денежных и материально-вещественных доходов различных физических лиц, ограничимся общим перечислением основных типов облагаемых налогом доходов:

а) заработки, получаемые гражданами за выполнение ими трудовых обязанностей, и приравненные к ним доходы;

б) доходы, получаемые от выполнения разовых работ и других видов работ не по месту основной работы;

в) доходы от индивидуальной трудовой деятельности;

г) авторские вознаграждения за создание, издание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы и искусства, а также вознаграждения авторов открытий, изобретений, промышленных образцов;

д) доходы от предпринимательской деятельности и другие их виды, не связанные с осуществлением трудовых обязанностей;

е) доходы граждан от ведения крестьянского хозяйства;

ж) доходы, получаемые лицами из источников в стране, где они не имеют постоянного местожительства.

В процессе осуществления экономических реформ в России система налогообложения физических лиц значительно трансформировалась, изменились правила и нормы выплаты подоходного налога. Налог должны уплачивать все граждане, денежный доход которых превышает установленный законом необлагаемый минимум. Базой для исчисления подоходного налога становится не месячный, а совокупный годовой доход, в который включаются как доходы по месту основной работы, так и доходы из других источников, подлежащие налогообложению. Первичный налог взимается по месту получения дохода, а затем дополнительный налог с общего годового дохода, исчисленный нарастающим итогом с начала года, удерживается налоговой инспекцией.

Облагаемый доход может быть меньше фактически полученного, так как ряд выплат вычитается из налогооблагаемой суммы. Так, для целей налогообложения фактически полученный доход уменьшается за каждый полный месяц на сумму установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда. Кроме того, полученный доход родителей уменьшается в таком же размере в расчете на каждого ребенка в семье, а также на каждого иждивенца.

Подоходный налог используется и для стимулирования отдельных видов деятельности. Например, в целях усиления заинтересованности в увеличении производства сельскохозяйственной продукции освобождаются от налога доходы от продаж произведенной в личном подсобном хозяйстве продукции растениеводства и животноводства, доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства в течение пяти лет, начиная с года его образования. Для ряда лиц (участники Великой Отечественной войны, инвалиды и т.п.) имеются дополнительные льготы.

Чтобы установить общую сумму годового дохода граждан, сведения о любых формах выплаты им доходов направляются плательщиками доходов в налоговую инспекцию по месту жительства получателя дохода. С другой стороны, каждый

гражданин, получивший доходы свыше определенной, законодательно устанавливаемой предельной суммы, обязан заполнять и представлять в налоговое управление по месту жительства декларацию о доходах по установленной форме.

Декларация о доходах — это официальное извещение граждан о фактически полученных ими за календарный год доходах и произведенных расходах, связанных с извлечением этих доходов. Ее представляют граждане, получающие доходы не по месту основной работы, а также от предпринимательской деятельности, и граждане, не имеющие места основной работы. Граждане, имевшие в истекшем календарном году доход только от выполнения трудовых обязанностей по месту основной работы (службы, учебы), декларацию о доходах не представляют. Декларация о доходах подается в налоговую инспекцию не позднее 1 апреля следующего за отчетным года по месту постоянного жительства гражданина.

Подобная система оказалась необходимой не только для предупреждения сокрытия доходов, но прежде всего в связи с применением прогрессивной шкалы подоходного налога с физических лиц. Согласно такой шкале с суммы годового дохода, превосходящей установленную законом предельную величину, взимается дополнительный налог по ступенчатой шкале. Так что налоговая инспекция призвана «добирать» часть налога, не собранную в процессе его первичной уплаты, если сумма годового дохода превосходит предельную.

Так, на середину 1999 года для физических лиц с годовым доходом до 30 тыс. рублей ставка налога составила 12%, при доходе до 60 тыс. рублей — 3600 рублей + 15% с суммы, превышающей 30 тыс. рублей, до 90 тыс. рублей — 8100 рублей + 20% с суммы, превышающей 60 тыс. рублей, до 150 тыс. рублей — 14 100 рублей + 25% с суммы, превышающей 90 тыс. рублей, до 300 тыс. рублей — 29 100 рублей + 35% с суммы, превышающей 150 тыс. рублей, от 300 тыс. рублей и выше — 81 600 рублей + 45% с суммы, превышающей 300 тыс. рублей.

В США с 1988 года действуют две ставки подоходного налога — 15 и 28%. Если облагаемый налогом доход меньше либо равен 29,7 тыс. долларов, то он облагается налогом по ставке 15%, а если больше указанной суммы — то по ставке 28%. Отметим, что для сравнения уровней прямого подоходного налогообложения в различных странах зачастую бывает недостаточно простого сопоставления. Например, в Германии в 1986 году максимальная ставка подоходного налога была установлена на уровне 56%, затем она была несколько снижена. Однако в Германии значительно выше уровень годового дохода, к которому применяется максимальная ставка, следовательно, до этого уровня дохода (120 тыс. марок) налоговый режим в Германии благоприятнее, чем в США. При комплексном учете всех условий расчеты специалистов показывают, что к настоящему моменту страной с наивысшим уровнем подоходного (и корпорационного) налогообложения является Франция.

Как показал опыт 90-х годов, прогрессия подоходного налога в России практически отсутствует и доходы 95% населения облагаются по минимальной ставке по причине глобального сокрытия доходов. Поэтому особую остроту приобретает проблема перекрытия каналов уклонения высокообеспеченной части населения от уплаты подоходного налога. Как можно этого добиться?

Прежде всего необходимо кроме учета доходов установить действенный контроль за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым человеком доходам. Определение реальных доходов по расходам — обычная прак-

тика экономически развитых стран. Речь идет о том, чтобы законодательно обязать лиц, которые приобретают или имеют в собственности имущество особо крупной стоимости, допустим, не менее 1000-кратного размера минимальной месячной заработной платы, представлять налоговому органу декларацию с указанием всех источников и размеров доходов, обеспечивающих приобретение имущества, и фактической уплаты с этих доходов подоходного налога.

Главное в налогообложении физических лиц — добиться обеспечения социальной справедливости. Перед налогами должны быть равны все — и Президент, и пенсионер, и предприниматель. Поэтому целесообразно ориентировать систему поддержки отдельных слоев населения не на многочисленные подоходные налоговые льготы, а на пенсии и пособия.

Наряду с необходимостью уплаты налога с доходов в материально-вещественной форме граждане призваны платить налог на имущество, включая жилые дома, дачи, гаражи, нежилые постройки, уплачивать земельный налог и налог на имущество, переходящее в порядке дарения и наследования. Характерно, что в налогооблагаемый доход граждан включаются их «валовые» доходы (за исключением выплат в пенсионный фонд), так что все налоги приходится платить с полной суммы дохода, без учета его уменьшения, обусловленного изъятиями из дохода в виде тех же налогов и платежей.

С другой стороны, неотлаженность системы учета доходов и имущества физических лиц, наличие инфляции способны вносить существенные искажения в реально уплачиваемые гражданами суммы налогов. Например, в России при налогообложении имущества не учитывается его рыночная стоимость, что приводит к большим потерям доходов бюджета. Представляется целесообразным введение вместо налога на имущество физических и юридических лиц налога на недвижимость.

Для сравнения отметим, что в США подоходный налог служит опорным налогом, причем большую часть — почти 40% доходов — дает налог на индивидуальные доходы, а налог на доходы корпораций дает менее 10%. В России картина обратная — подоходный налог на физических лиц приносит лишь 10% доходов государству. Это свидетельствует о переходном характере ее экономики в соответствии с известным критерием — чем больше доля подоходного налога в доходной части бюджета страны, тем ближе эта экономика к рыночной. Законодатели опасаются перекладывать налоги с предприятий на граждан, опасаясь неблагоприятной социальной реакции.

Предстоит еще проделать большой путь к построению надежной, обоснованной системы налогообложения российских граждан и иностранцев, получающих доходы на российской земле.

20.5. Налогообложение предприятий. Налог на прибыль

Остановимся несколько подробнее на той части налоговой системы, которая связана с налогообложением предприятий, обладающих различными организационно-правовыми структурами и формами собственности.

Концентрация внимания на этой стороне налоговых отношений обусловлена прежде всего тем, что налоги с предприятий составляют основную часть налого-

вых поступлений в государственный и местные бюджеты России. По удельному весу в формировании бюджетных доходов налог на прибыль предприятий занимает ведущее место; в 1995 году на его долю в консолидированном бюджете страны приходилась четверть всех доходов, а в 1999 году — примерно 15%.

Кроме того, рассмотрение правил и порядка взимания налогов с предприятий позволит глубже, чем это было сделано ранее, вникнуть в схему распределения доходов предприятий, так как налоги влияют на эту схему определяющим образом. Ведь около половины валового дохода российских предприятий, а то и больше поглощается налогами, платежами, отчислениями. Общая принципиальная схема образования и распределения валового дохода предприятия изображена на рис. 20.5.1.

Прежде чем анализировать изображенную схему, отметим некоторую ее условность. В реальной практике формирование и распределение доходов, отчисле-

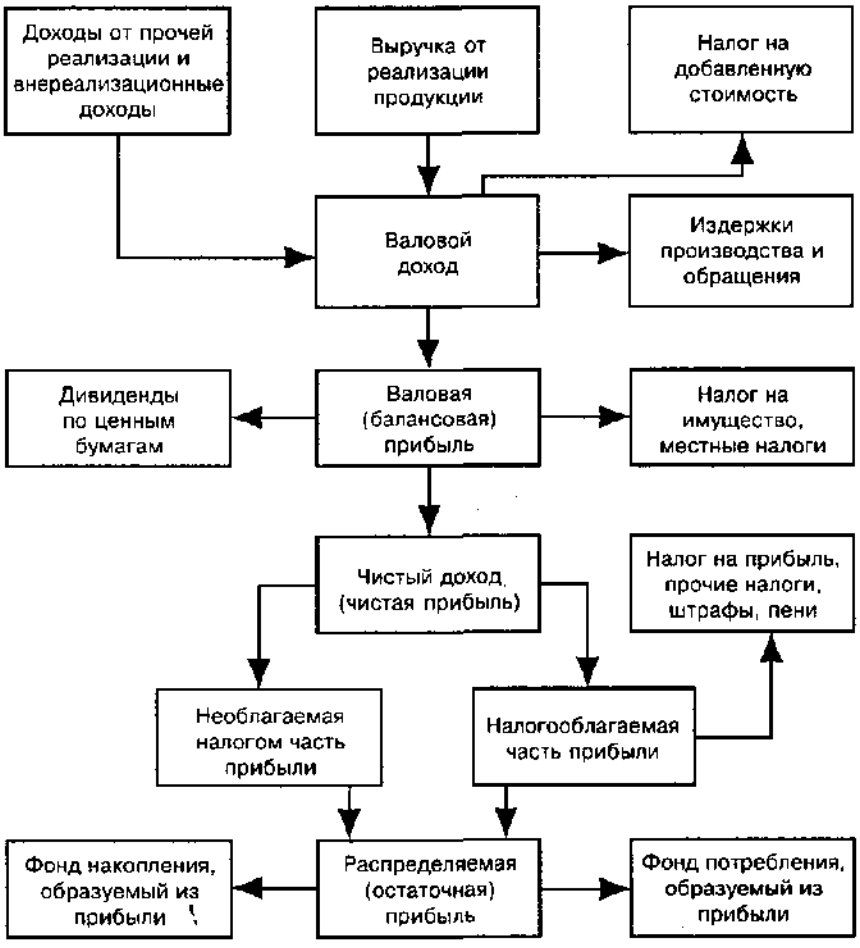


Рис. 20.5.1. **Примерная схема формирования и распределения доходов предприятия**

ния налогов зависят в определенной степени от вида предприятия, что не отображено на схеме. Кроме того, порядок взимания налогов, да и сами налоги, как уже отмечалось, изменяются во времени. Вдобавок, схема носит укрупненный характер, так что определенные детали в ней просто опущены, не указаны.

На исходной стадии процесса распределения формируется **валовой доход** предприятия. Он образуется за счет получения выручки от реализации произведенных предприятием продукции, товаров, услуг, продажи излишнего оборудования, имущества, а также поступлений от так называемых внереализационных операций, включая доходы от долевого участия в других предприятиях, от сдачи своего имущества в аренду, в виде дивидендов и процентов по акциям, облигациям и другим ценным бумагам.

Уже на этой стадии предприятие встречается с необходимостью платить налог на добавленную стоимость (НДС), если только оно не освобождено от этого налога. Подробнее НДС будет рассмотрен в следующем параграфе. Подчеркнем лишь, что НДС взыскивается не с полной суммы валового дохода, а только с так называемой добавленной предприятием стоимости, равной сумме дохода за вычетом затрат предприятия на приобретение материалов, полуфабрикатов со стороны.

Основным объектом налогообложения предприятий является **валовая (балансовая) прибыль**, представляющая главный источник, из которого изымаются разнообразные налоговые платежи. Согласно изображенной схеме вначале из валовой прибыли отчисляются налоги в местный и республиканский бюджеты, целевые сборы, а затем из налогооблагаемой части оставшейся прибыли изымается налог на прибыль и другие более мелкие налоги, а также штрафы, пени, неустойки.

Налог на прибыль предприятий относится к числу центральных, наиболее употребимых и значимых видов налогов в мировой практике налогообложения. Любое *государство принуждает предприятия поделиться своим чистым доходом с обществом* посредством передачи части дохода предприятия в общественную копилку — государственный бюджет. Заметим, что изымаемая доля дохода весьма значительна и составляла в разных странах и в разные периоды от 30 до 60% прибыли. В России ставка налога на прибыль по состоянию на 1999 год состояла из двух частей: 11% прибыли направлялось в республиканский бюджет РФ; до 19% (а по банкам — до 30%) по решению субъектов РФ — в соответствующие бюджеты. Таким образом, общая ставка налога составила 30%, а по банкам — до 38%.

Одна из отличительных особенностей налога на прибыль предприятий состоит в том, что облагаться этим налогом может не вся чистая или балансовая прибыль, а только ее часть, именуемая **налогооблагаемой прибылью**.

Например, часть прибыли предприятия, направляемая на развитие производства, повышение научно-технического потенциала предприятия, капиталовложения из прибыли в производственную сферу часто освобождаются от налога на прибыль.

После уплаты предприятием всех налогов и сборов, образуемых из прибыли, в его распоряжении остается так называемая **распределяемая (остаточная) прибыль**. Название «распределяемая» отражает то обстоятельство, что эта часть прибыли распределяется самим предприятием, его администрацией. По большому счету, распределяемая часть прибыли делится на фонд накопления (капиталовложения в развитие предприятия) и фонд потребления (расходы на социальные нужды, на материальное стимулирование и др.).

Кратко охарактеризуем налогообложение предприятий (юридических лиц) в развитых странах мира. Согласно существующей практике налог на прибыль взимается с юридических лиц по налоговой декларации. Налогообложение осуществляется, как правило, по пропорциональным ставкам от 15 до 55% (в зависимости от страны) из облагаемой чистой прибыли (то есть прибыли, остающейся после вычета из валовой выручки всех издержек производства, убытков, процентов по задолженности, представительских расходов, затрат на рекламу, поимущественных, акцизных, местных и других налогов, расходов на проведение научных исследований и разработок, административно-управленческих расходов).

В 80-е годы произошло повсеместное снижение ставок налога на прибыль корпораций в ведущих экономически развитых странах (США, Великобритании, Канаде, Франции, Германии). Они снижены в США с 46 до 34%, в Японии — с 52 до 42%, в Германии — с 56 до 50%, во Франции с 45 до 42%, в Великобритании — с 50 до 35%.

Отметим, что Россия в 90-е годы вышла на ставку налога на прибыль предприятий, примерно соответствующую мировым нормам. Кроме того, российские предприятия облагаются и рядом других налогов, что выводит общую долю налогообложения на более высокие уровни.

Важным методологическим аспектом налогообложения прибыли корпораций является определение размера налога на распределяемую часть прибыли (дивиденды) и ту часть, которая остается в распоряжении корпорации. Здесь могут быть предусмотрены два варианта.

Согласно первому осуществляется налогообложение полной прибыли до ее распределения и отдельное налогообложение дивидендов акционеров по совокупному годовому доходу. В соответствии с этим вариантом полученные дивиденды подпадают под действие подоходного налога с физических лиц. В результате одна и та же сумма может облагаться налогом дважды — вначале корпоративным налогом как часть прибыли фирмы, а затем — личным подоходным налогом как распределяемая прибыль, которая превращается с точки зрения налогообложения в доход акционеров.

Чтобы исключить двойное налогообложение дивидендов, следует производить деление прибыли на распределяемую и нераспределяемую части до налогообложения, а уже затем к каждой части прибыли применять соответствующие налоговые ставки.

В зависимости от подхода к двойному налогообложению распределяемой прибыли можно выделить следующие национальные системы взимания налога на прибыль корпораций:

1) описанная выше схема, при которой распределяемая часть прибыли облагается налогом на прибыль корпораций, а затем — личным подоходным налогом (США, Россия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Швеция, Швейцария);

2) система снижения налогообложения на уровне компании, при которой распределяемая прибыль облагается по более низкой ставке подоходного налога или же частично освобождается от налогообложения. Например, в Германии действует схема, по которой для исключения двойного налогообложения устанавливается так называемая система зачета, при которой налог на распределяемую прибыль, уплаченный компанией, учитывается при налогообложении доходов акционеров через подоходный налог. На нераспределяемую прибыль став-

ка налога устанавливается, например, на уровне 56%, а на распределяемую — на уровне 36%;

3) система снижения налогообложения на уровне акционеров, при которой либо акционеры частично освобождаются от уплаты подоходного налога на получаемые ими дивиденды вне зависимости от того, удержан ли корпоративный налог с распределяемой прибыли (Австрия, Дания, Канада, Япония), либо налог, который был уплачен компанией с распределяемой прибыли, частично засчитывается при налогообложении акционеров. Такого рода налоговый кредит действует в Великобритании, Ирландии, Франции;

4) система полного освобождения распределяемой прибыли от корпоративного налога на уровне фирмы (Греция, Норвегия) или акционеров (Австралия, Италия, Новая Зеландия, Финляндия).

20.6. Налог на добавленную стоимость. Акцизы

В настоящее время наиболее широко используемым и эффективным инструментом косвенного налогообложения является налог на добавленную стоимость (НДС). Впервые этот налог введен в 1954 году во Франции. НДС взимается в России и во всех странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), кроме Австралии, США, Швеции. НДС в России стал определяющим налоговым источником как бюджетной системы в целом, так и федерального бюджета (в общем объеме доходов федерального бюджета в 1999 году на его долю приходилось около 32%).

Добавленная стоимость — это стоимость, которую поставщик присоединяет к своему сырью или купленным изделиям перед тем, как продать новое улучшенное изделие или оказать услуги. Налог на добавленную стоимость представляет собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства товаров, работ и услуг, и вносится в бюджет по мере их реализации. Налог взимается с разницы между отпускной ценой и издержками производства на данной стадии движения товара, то есть на каждой технологической стадии. НДС взимается последовательно со всех предприятий, участвующих в технологическом цикле выпуска продукции, в соответствии с добавляемой каждым из этих предприятий стоимостью, то есть долей, вносимой им в цену товара. В итоге бюджет получает доход в виде полного налога на всю стоимость товара.

Раньше в СССР действовал **налог с оборота**. Он эффективно применялся в условиях государственного регулирования цен, установления фиксированных оптовых и розничных цен в стране. Особенностью этого налога было то, что он не включался в цену товара, а наоборот: сначала государство определяло уровни розничной и оптовой цены на товар, а затем получаемая между розничной и оптовой ценой разница изымалась в доход бюджета.

НДС, как и акциз, схож с налогом с оборота в том смысле, что всю его тяжесть несет конечный потребитель. Фактически НДС — это налог не на предприятия, а на потребителя, так как при свободном ценообразовании в принципе ничто не мешает продавцам компенсировать налоговые потери за счет роста цен. Обычно в стране применяется основная (стандартная) ставка этого налога. Основная ставка НДС в России снижена с 28% в 1992 году до 20% в 1995 году и до 15% в 1999 году. В странах Европы она колеблется около 15%. Может применяться по-

вышенная или пониженная ставка НДС, например, на детские или продовольственные товары, отдельные товары или услуги могут быть вообще освобождены от уплаты НДС. Особенностью НДС является и то, что это внутренний налог; при вывозе товара за границу его величина должна быть компенсирована покупателю.

Акцизом называют разновидность косвенных налогов на товары и услуги предприятий, прямо включаемых в виде надбавки в цену или тариф. Акцизы включаются в цену продаваемой продукции и услуг, поэтому их конечными плательщиками выступают потребители. Диапазон действия акцизов невелик. Акцизом, как правило, облагаются такие товары, как табак, спиртные напитки, ювелирные изделия, деликатесы, легковые автомобили, бензин, меховые изделия, высококачественные изделия из фарфора и хрусталя, ковры. Подобные товары называют подакцизными. Ставки акцизов дифференцированы по товарным группам и видам товаров в широком диапазоне, от 10 до 90%, и могут периодически пересматриваться.

Интересно отметить, что подоходные налоги и косвенные налоги (или, как их иногда называют, потребительские налоги) по-разному воздействуют на производство и на экономические процессы. НДС, акцизы, налог с оборота, то есть потребительские налоги, снижают «прогрессивность» налоговой системы и утяжеляют налоговое бремя на малоимущие слои. В то же время такие налоги могут выглядеть более «справедливыми» в сравнении с подоходными, которые при определенных условиях становятся тормозом сбережений и мотивации к труду, так как уменьшают доходы работников. Продуманное введение потребительских налогов улучшает состояние платежного баланса, повышает гибкость всей финансовой системы. Налоги на потребление повсеместно применяются в качестве основных в Западной Европе. Американцы, хотя много лет и дебатируют вопрос о переводе страны на НДС с точки зрения замены им налога на доходы корпораций, тем не менее до сих пор не решились на подобный переход. Одна из главных причин — необходимость глубокой организационно-технической подготовки, в противном случае неизбежен массовый недобор поступлений.

20.7. Особенности налогового регулирования

Налоги существуют как в странах с централизованной экономикой, так и в странах с рыночной экономикой. Однако виды налогов, уровень налоговых ставок, способы регистрации, декларирования объектов налогообложения, методы взимания налогов в каждом конкретном случае заметно различаются.

С 80-х годов многие развитые страны мира провели реформирование системы налогообложения. Рассмотрим подробнее особенности их налогового регулирования. Это полезно и с теоретической и с практической точек зрения, особенно если учесть, что российские преобразования в данной сфере разворачиваются в контексте и в рамках мирового опыта.

Формирование и проведение налоговой политики всегда было одним из основных способов регулирования государством социально-экономической сферы. В различные периоды менялись цели и задачи налогового регулирования, а следовательно, направленность и результат налоговой политики, но функции налоговой системы (**фискальная и стимулирующая**) и ее значение остаются неизменными. Чтобы наилучшим образом использовать возможности, заложенные в методах

налогового регулирования, необходимо рационально сочетать решение с помощью налогового инструментария фискальных задач, а также задач косвенного регулирования экономической деятельности.

Опыт построения и функционирования налоговых систем в развитых странах с рыночной экономикой позволяет выделить два различных подхода, определяющих место и роль налоговой системы в арсенале методов государственного регулирования: первый подход, основанный на концепции государственного регулирования Дж. Кейнса, и второй подход, основанный на постулатах неоклассической теории. Первый исторически предшествует второму.

После второй мировой войны в течение ряда десятилетий и до начала 80-х годов господствовал кейнсианский подход. В соответствии с концепцией Кейнса государственное регулирование экономики посредством налоговых мер должно быть направлено на обеспечение более полного использования всех факторов производства и стимулов к росту, а также устранения возникающих диспропорций между объемом производства и платежеспособным спросом. Государственное регулирование заключается в воздействии на величину **совокупного спроса**, главный инструмент такого воздействия — **государственный бюджет**.

В условиях подъема, по Кейнсу, необходимо увеличивать налоги, а в кризисной ситуации — сокращать. Сокращение налогов производится прежде всего за счет расширения налоговых льгот монополиям и предпринимателям тех отраслей экономики, которые составляют базовую основу для нового подъема. Подоходному налогу отводится роль автоматического стабилизатора, поскольку в условиях сбалансированного роста подоходный налог обеспечивает изъятие в бюджет значительной части возрастающих доходов (тем самым ограничивая спрос), а при кризисе учитывает снижение доходов. Действие автоматического налогового стабилизатора дополняется налоговыми мероприятиями государства, такими, как изменение ставок действующих налогов, расширение или сокращение перечня налоговых льгот.

В рамках кейнсианской концепции системы налогообложения строились по прогрессивному принципу с относительно большим числом шагов налоговой шкалы и высокими предельными ставками, но также и со значительным числом налоговых льгот, стимулирующих инвестиционную активность.

Однако на рубеже 70—80-х годов в большинстве западных стран ухудшились общие условия воспроизводства, усилились инфляционные процессы. Поэтому в 80-е годы повсеместно наблюдается отход от концепции государственного регулирования Кейнса, а также изменения в налогово-финансовой стратегии развитых стран, связанные с уменьшением доли государственного сектора и ограничением сферы вмешательства государства в экономику.

Сфера деятельности государства во все большей степени ограничивается косвенными методами воздействия. Отказ от кейнсианских принципов государственного регулирования выразился в переориентации с антициклического регулирования спроса на стимулирование долгосрочного роста инвестиционной активности, ликвидацию диспропорций, структурную перестройку экономики. Произошел отказ от политики полной занятости, акцент сместился в сторону борьбы с инфляцией.

Теоретической базой налоговой политики, осуществляемой в настоящее время правительствами экономически развитых стран, является неоконсерватизм,

основной постулат которого: «все решает рынок, а не государство». В рамках неоконсерватизма наиболее крупными течениями являются монетаризм (основан на количественной теории денег) и теория экономики предложения. Они служат методологической основой налоговой политики консерваторов в большинстве стран.

Так, в соответствии с теорией предложения необходимо непосредственно осуществлять воздействие **на производство** путем целенаправленного и широкомасштабного **снижения налогов**. Налоговое регулирование должно обеспечить стимулы к сбережению и инвестированию. Также декларируется необходимость снижения государственных расходов, главным образом за счет сокращения государственных социальных программ.

До недавнего времени считалось, что значительный уровень налогообложения и высокая степень прогрессивности шкалы соответствуют, как правило, высокому уровню развития экономики и социальной инфраструктуры. Страны с высокими налоговыми ставками относились к лидирующим не только по производительности труда и по темпам экономического роста, но и по уровню социальной защищенности населения.

В 90-е годы отмечается тенденция снижения фактического налогового бремени на доходы корпораций и физических лиц. На фоне снижения уровня налогообложения прибыли предприятий и доходов населения в ряде ведущих стран (США, Япония, Великобритания) одновременно идет расширение базы налогообложения, уменьшение налоговых льгот.

Поэтому при проведении налоговой реформы приходится искать возможность восполнить в перспективе текущие бюджетные потери и добиться увеличения доходной части бюджета.

Графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок получило в экономической теории название **«кривой Лаффера»** по имени американского экономиста А. Лаффера (рис. 20.7.1).

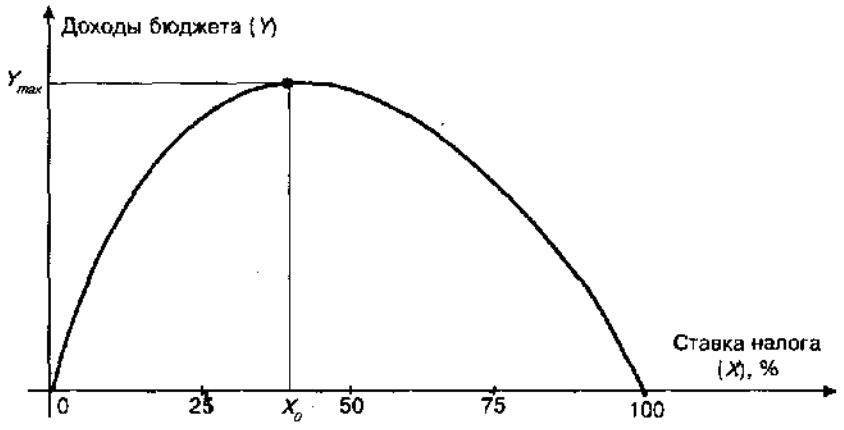


Рис. 20.7.1. **Зависимость доходов бюджета от налоговых ставок**

Сведем условно все налоги, уплачиваемые предприятием, фирмой, к одному универсальному, всеобщему налогу со ставкой X. Предположим далее, что мы стремимся найти оптимальное значение ставки X, при котором доходы государства (поступления в бюджет) Y будут максимальными. Чтобы найти искомое значение X_0, надо установить зависимость доходов Y от налоговой ставки X при прочих равных условиях, то есть в предположении, что другие факторы не изменяются либо не оказывают влияния на государственные доходы.

Очевидно, что при ставке $X = 0$ доход Y тоже будет равен нулю, ибо государство не будет получать налогов, а следовательно, и доходов. Столь же очевидно, что при налоговой ставке $Y = 100\%$ предприятия, предприниматели, у которых государство полностью изымает их доход в бюджет, потеряют интерес к работе и прекратят производство, экономическую деятельность, вследствие чего не будут приносить дохода. Так что нулевой в этом случае станет база взимания налога.

Можно предположить далее, что при низких налоговых ставках, не отягощающих предприятия, они будут приносить высокий налогооблагаемый доход и с увеличением налоговой ставки X будут расти и налоги и государственный доход. Но по мере роста ставки налога стремление предприятий поддерживать высокие объемы производства начнет уменьшаться, снизятся доходы предприятий, а с ними и налоговые доходы государства, равные произведению налоговой ставки на доходы предприятий.

Исходя из этих соображений, естественно предположить, что существует значение налоговой ставки X_0, при котором поступления от налогов в государственный бюджет достигнут максимальной величины Y_{max}. Так что государству целесообразно установить налоговую ставку на уровне X_0, ни больше ни меньше. Теоретически установить оптимальное значение налоговой ставки не удается, но практика показывает, что суммарные налоговые изъятия из валового дохода предприятий, превышающие 35–40% его величины, нецелесообразны с позиций поддержания интереса предприятий к наращиванию производства.

Между тем разные страны придерживаются различных позиций в отношении доли, которую должны составлять налоги в их валовом национальном продукте, о чем можно судить по реальным цифрам. Так, если США и Япония ориентируются на налоговые поступления, составляющие 30–35% ВНП, то в Великобритании этот показатель составлял в 90-е годы примерно 40%, в Германии — около 45, а в Швеции превышал 50%. В России начала 90-х годов налоговые платежи вместе со всеми другими видами отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды составили примерно половину валового дохода предприятия.

Почему же реальные налоговые ставки значительно отклоняются от оптимума, предсказываемого кривой Лаффера? Дело в том, что выбор оптимальной налоговой структуры определяется исходя из потребностей текущей экономической ситуации. Приходится выбирать: либо решение фискальных задач и максимизация доходов бюджета в данный период, либо некоторое снижение налоговых поступлений в целях стимулирования экономического роста с последующим расширением налоговой базы.

Высокие налоговые ставки в российской экономике 90-х годов обусловлены прежде всего бюджетным дефицитом, нехваткой государственных средств для осуществления социально-экономических программ и слабой надеждой на то, что снижение налоговых ставок приведет к росту производства и подъему эконо-

мики. И в ответственные для экономики страны моменты получается так, что предприятия настаивают на снижении налоговых ставок, обещая взамен за счет этого в будущем увеличить свой валовой доход и, следовательно, налоговые поступления. Но государству, бюджету нужны деньги сейчас, а не в будущем, так как бюджет остро дефицитен, поэтому правительство сопротивляется снижению налоговых ставок. А предприятия, как бы в ответ, ищут пути сокрытия и невыплаты налогов, и в итоге реальные налоговые ставки складываются по Лафферу.

При определении ставок налогообложения заработной платы работников следует учитывать, что налог на заработную плату уменьшает количество денег, которые работник получает на руки. Работник исходит из того, что за отработанное количество часов он должен получить определенное количество денег, которое с позиций работника и есть его заработная плата («чистая» заработная плата, получаемая работником). Если увеличивается ставка налога на заработную плату (что способно привести к снижению «чистого» дохода работника при сохранении номинального уровня оплаты труда), то работник либо потребует повысить номинальный уровень оплаты, либо предложит снизить количество рабочих часов в соответствии с уменьшившимся уровнем его «чистого», получаемого на руки дохода.

Желая сохранить работников, которые способны уйти с работы в связи с понижением приносимого трудом дохода, администрация фирмы будет вынуждена либо повысить номинальную заработную плату работников, либо прибегнуть к сокращению рабочего времени или численности работников, заменяя их труд капиталом. При условии, что фирма сохраняет работников и продолжительность рабочего времени, компенсируя увеличение налога на заработную плату адекватным повышением тарифа оплаты труда, номинальной заработной платы, введенный дополнительный налог целиком ляжет на плечи самой фирмы, а она в свою очередь постарается перенести его на покупателя своих товаров, повышая цены.

Так что, вводя новые налоги, увеличивая налоговые ставки, надо иметь в виду возможность разнообразных последующих реакций, в том числе переложение налога с первичного его адресата на других лиц. Возможности такого переложения более подробно рассмотрены ниже.

20.8. Трансформация налогообложения в России

Как это ни странно на первый взгляд, но при планово-директивной системе хозяйствования граждане практически не декларировали, за редкими исключениями, ни свои совокупные денежные доходы, ни имущество. Налоги с граждан взимались в основном по месту работы в виде подоходного налога с заработной платы работника, да еще в виде профсоюзных и партийных взносов. Оригинальной сталинской формой налогообложения была принудительная подписка на государственные займы. Любопытно, что государство предпочитало брать налоги в основном с предприятий, что менее заметно для работников, подоходный налог на заработную плату которых составлял примерно 10% общего налогового бремени. Впрочем, и перестройка, и рыночные реформы на своем первом этапе не внесли существенных изменений в эту налоговую пропорцию.

В период господства административной системы количество налогов, взимаемых с юридических лиц (предприятий), было весьма ограниченным. Необходи-

мую государству сумму налогов оно получало за счет высоких налоговых ставок или прямого изъятия денежных средств предприятий. Основными видами налогов на юридических лиц были налог с оборота, налог на прибыль, таможенные пошлины и гербовый сбор. Однако кроме этих налогов государство изымало в бюджет почти всю сверхплановую прибыль, а в конце года — неиспользованные средства на счетах государственных предприятий. Правда, по мере расширения зоны действия хозяйственного расчета неналоговое изъятие денежных средств предприятий стало терять силу.

Одной из важных целей налогообложения того периода была перекачка денег рентабельно работающих предприятий в дотации нерентабельным.

Что касается налогов с физических лиц, то они сводились в основном к подоходному налогу и налогу на сельскохозяйственную продукцию. Ставка подоходного налога была фиксированной, а сам налог, соответственно, пропорциональным.

Как уже отмечалось, налоговая система России стала формироваться в ее современном виде с 1991 года в результате принятия Закона «Об основах налоговой системы в РФ». Принятие этого закона знаменовало намерение положить в основу построения российской налоговой системы два основных принципа:

а) всеохватность субъектов налогообложения, то есть охват налогами всех хозяйствующих субъектов;

б) однократность обложения одного вида дохода одним и тем же налогом за один и тот же период времени.

Первый принцип реализуется посредством обязательной регистрации юридических лиц в налоговой инспекции. Без отметки налоговой инспекции на учредительных документах регистрируемой новой организации банки не вправе открывать ей расчетный счет и тем самым она не может проводить официальные финансовые операции.

Второй принцип реализуется таким построением системы налогов, которая позволяет избежать двойного налогообложения. Увы, в реальной практике элементы двойного налогообложения наблюдаются и в скрытой и в явной форме.

Теоретически налоговой системе должен быть присущ принцип стабильности, согласно которому изменения видов налогов и налоговых ставок следует осуществлять не чаще одного раза в год, за 2—3 месяца до начала наступающего финансового года. Такие изменения до введения их в действие решениями законодательных и исполнительных органов необходимо гласно обсуждать и своевременно доводить до сведения налогоплательщиков, чтобы они могли заранее уверенно планировать финансовую деятельность на предстоящий год. Принцип стабильности не стал правилом действий российских властных органов, по крайней мере в 90-х годах.

Если говорить в целом о развитии системы налогообложения в России, то нужно указать на присущие ей следующие свойства:

1) наличие минимальной суммы дохода, вообще не облагаемого подоходным налогом;
2) изменение величины налога (измеряемой в абсолютном выражении или в процентах к доходу) в зависимости от величины дохода;
3) наличие и величина предельной, самой высокой ставки налога, взимаемого с достаточно больших доходов;

4) сведение разных видов дохода одного гражданина в единый общий доход;
5) налоговые льготы и освобождение от налога определенных категорий граждан и видов доходов;
6) санкции за сокрытие доходов и неуплату налогов;
7) организация учета и контроля доходов, взимания налогов.

Рассмотрим всю совокупность применяемых в России видов налогов, разделенную на федеральные, субъектов федерации и местные, по состоянию на 1999 год. В схему, приведенную в табл. 20.8.1, включены как сами налоги, так и налоговые сборы.

Таблица 20.8.1. ***Структура применяемых налогов и сборов***

Федеральные налоги	Налоги субъектов федерации	Местные налоги
Налог на добавленную стоимость	Налог на имущество предприятий	Налог на имущество физических лиц
Акциз на отдельные виды и группы товаров	Лесной налог	Земельный налог
Налог на операции с ценными бумагами	Налог с продаж	Налог на вмененный доход
Таможенные пошлины	Единый налог на вмененный доход	Регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательством
Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	Плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем	Налог на строительство производственных объектов в курортных зонах
Платежи за пользование природными ресурсами	Сбор на нужды образовательных учреждений	Курортный сбор
Налог на прибыль с предприятий		Сбор за право торговли
Подоходный налог с физических лиц		Целевые сборы с населения и предприятий на содержание милиции, на благоустройство, образование
Налоги в дорожные фонды		Налог на рекламу
Гербовый сбор		Налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники
Государственные пошлины		Сбор с владельцев собак
Налог с наследуемого, дарuемого имущества		Сбор за торговлю спиртными напитками
Сбор за использование названия «Россия»		Лицензионный сбор за право проведения аукционов и лотерей
Налог на доходы коммерческих банков		Сбор за выдачу ордера на квартиру
Налог на доходы от страховой деятельности		Сбор за парковку автотранспорта
Биржевой налог		Сбор за использование местной символики
Налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов в иностранной валюте		Сбор за участие в бегах на ипподромах
Налог на игорный бизнес		Сбор за выигрыш на бегах
Сбор за пограничное оформление		Сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе и на ипподроме
		Сбор со сделок на биржах
		Сбор за право проведения киносъемок
		Сбор за открытие игорного бизнеса
		Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы
		Сбор за уборку территорий

Дополним эту схему кратким комментарием. Среди федеральных налогов основными по величине являются НДС, налог на прибыль предприятий, подоходный налог с физических лиц, акцизные сборы, таможенные пошлины. Ощутимый вклад в государственный бюджет стали вносить налог на операции с ценными бумагами и налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения.

Есть основания полагать, что повышается роль федеральных налогов в виде платежей за пользование природными ресурсами и отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Очевидно, что ресурсные платежи должны стать одним из перспективных источников увеличения налоговых поступлений. Это подтверждается тем, что в настоящее время объем изымаемых в области природопользования в доходы бюджетов средств существенно ниже, чем в большинстве ресурсодобывающих зарубежных стран. Так, в России относительный вклад в доходы от нефтегазовых отраслей ниже, чем в Мексике, в 25 раз, в Венесуэле — в 12 раз, в Индонезии — в 9 раз, в Нигерии — в 8 раз, в Норвегии — в 2,7 раза.

Для формирования доходной части республиканских бюджетов субъектов федерации определяющее значение имеет налог на имущество предприятий.

В совокупности местных налогов весомая роль принадлежит земельному налогу, налогу на имущество физических лиц, сбору за право торговли, целевым сборам с населения и предприятий всех организационно-правовых форм на содержание милиции, на обустройство городов и населенных пунктов, на поддержание и развитие системы образования.

Возникает вопрос: сколько видов налогов следует применять? На этапе перехода к рынку в России использовалось более 100 разновидностей налогов, после принятия Налогового кодекса должно остаться немногим более 30. Американская федеральная налоговая статистика содержит 10 основных названий налогов, еще 4 основных вида добавлены в штатах и местных самоуправлениях.

Безусловно, что по мере продвижения российской экономики к развитым формам рыночных отношений все возрастающую роль станут играть местные налоги, служащие основой формирования доходов местных бюджетов. Именно местные бюджеты должны принять на себя основную тяжесть расходов, содержать многочисленные муниципальные службы.

В системе налогообложения юридических лиц (предприятий) России в переходный период сложилась определенная структура, совокупность видов налогов, которыми облагаются юридические лица.

Совокупное налоговое бремя на юридических лиц в основном складывается из следующих видов налогов, налоговых отчислений, платежей:

а) **налоги, включаемые в себестоимость продукции** (в соответствии с действующими нормативными актами):

отчисления во внебюджетные фонды (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования, фонд занятости);

плата за землю;

налог на приобретение автотранспортных средств;

отчисления в дорожные фонды;

б) **налоги, уплачиваемые из прибыли предприятия**:
налог на прибыль;
платежи за ресурсы;
налог на имущество юридических лиц;
отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
местные налоги.

Естественно, что эту структуру нельзя считать окончательной и устоявшейся, предстоят дальнейшие ее изменения.

20.9. Механизм перераспределения налогового бремени

Налоговые системы во всех развитых странах мира сформированы таким образом, что некоторые налоги путем определенных экономических мер можно перекладывать на других лиц. По этой причине необходимо определить сферу возможного переложения основных видов налогов и выявить конечные пункты их перемещения. Наиболее распространенным налогом является личный подоходный налог, объектом налогообложения которого выступают доходы конкретного лица. В силу определенности объекта возможности переложения этого налога незначительны. Но отдельные лица могут тем не менее перекладывать его на других лиц при помощи увеличения цен на свои услуги. Примером тому выступают юристы, врачи. Возможность такого переложения появляется и в результате того, что профсоюзы, заботясь о повышении уровня жизни, требуют повышения заработной платы до такого уровня, чтобы реальная заработная плата не изменялась, что в конечном счете приводит к повышению цен на производимые работниками товары и налог перекладывается на потребителей. Возможность такого переложения была показана в предыдущих разделах главы, и все же в основном бремя личного подоходного налога несут сами плательщики.

Сфера действия налога на прибыль корпораций менее определенна, чем личного подоходного налога. Существуют две точки зрения на переложение налогового бремени производителями. Согласно первой, фирмы стараются производить продукцию и устанавливать на нее цену таким образом, чтобы обеспечить себе получение максимальной прибыли, поэтому при введении налога они не заинтересованы в повышении цены или изменении объема производства, так как это снизит оптимальность производства и, соответственно, прибыль фирмы. В то же время, получая максимальную прибыль и уплачивая из нее налоги, можно сохранить достаточно высокий доход. Бремя же налогов будут нести акционеры фирмы, которые получат в качестве дивидендов меньшие суммы. Отчасти это отразится и на нераспределенной прибыли. С другой точки зрения, налог на прибыль частично переносится на потребителей через более высокие цены и на поставщиков ресурсов через более низкие цены на ресурсы, которые попытается установить покупающая их фирма, ссылаясь на необходимость экономии расходов вследствие снижения прибыли.

Бремя поимущественного налога ложится на владельцев имущества. Это относится к налогу на землю, личную собственность, собственность на дом или квартиру. Собственнику при продаже имущества опасно повышать цену, так как при этом ему придется уплатить более высокий налог. Налог на арендуемое имущество

или предпринимательскую собственность может быть переложен с собственника на арендатора в виде более высокой арендной платы либо на потребителя услуг.

Акцизные налоги, налог на добавленную стоимость относятся к разряду «скрытых» налогов или косвенных, поскольку они перекладываются с продавцов на потребителей через более высокие цены. Степень этого переложения зависит от многих факторов.

Рассмотрим в самом общем виде модель распределения налогового бремени по уплате НДС в зависимости от эластичности спроса и предложения в условиях экономического равновесия и конкурентной среды.

Пусть экономическая ситуация на рынке до введения налога складывается таким образом, что спрос D уравновешивается предложением S в точке E, где равновесная цена определенного товара составит P_0 (см. рис. 20.9.1).

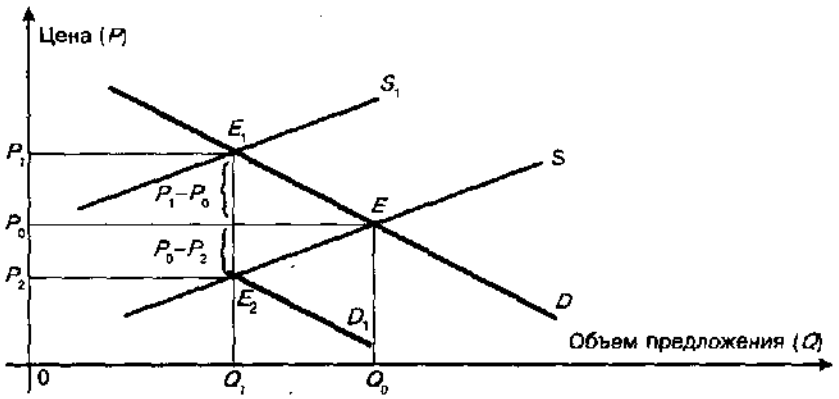


Рис. 20.9.1. **Изменение предложения и равновесных цен при введении налога**

Предположим, что вводится налог на добавленную стоимость с единицы данного товара (НДС). При этом в принципе возможны два крайних варианта поведения равновесной цены: либо она поднимается на величину налога и тогда налоговое бремя полностью несут потребители, либо цена остается прежней и полное бремя ляжет на производителей. В общем же случае цена возрастает на величину меньше величины налога, так как производители перекладывают на потребителей только часть налога посредством увеличения цены, а другую часть берут на себя за счет уменьшения прибыли (или снижения издержек, если такая возможность имеется, хотя практически ее трудно реализовать ввиду ограниченности времени).

Естественно ожидать, что введение НДС на все виды товаров приведет к увеличению затрат производителей, издержек производства, так как за счет налога повысятся цены на приобретаемые производителями средства производства. А увеличение издержек производства приводит к смещению вверх кривой предложения S, ибо производитель, формирующий цену предложения как сумму себестоимости и прибыли, попытается компенсировать рост издержек повышением цены при каждом данном объеме выпуска. Так что кривая предложения сместится из положения S в положение S_1.

В предположении, что кривая спроса D остается неизменной, можно заключить, что точка равновесия E переместится в положение E_1, равновесная цена увеличится со значения P_0 до значения P_1, а объем производства и продаж снизится с Q_0 до Q_1. Установившемуся объему производства Q_1 соответствует новое значение цены предложения P_1, превышающее значение P_2, которое бы имела цена предложения, если бы кривая предложения S оставалась в первоначальном состоянии, отсюда мы вправе заключить, что разница цен (P_1-P_2) как раз и равна введенному налогу, полагая, что это повышение цены целиком ушло на компенсацию налога.

Разделим величину налога (P_1-P_2) на две составляющие части:

$$P_1-P_2 = (P_1-P_0) + (P_0-P_2).$$

Есть основания считать, что часть налога, равную P_1-P_0, уплачивает покупатель, для которого цена товара увеличилась со значения P_0 (первая равновесная цена) до значения P_1 (вторая равновесная цена). Аналогичным образом следует считать, что вторую часть налога, равную P_0-P_2, выплачивает производитель, для которого цена продажи без учета налога, поступающего не ему, а государству, снизилась со значения P_0 до значения P_2. Так что доли налога, уплачиваемые соответственно покупателем и производителем (продавцом), определяются величинами отрезков P_1-P_0 и P_0-P_2 (рис. 20.9.1). Доля покупателя равна P_1-P_0/P_1-P_2, а доля продавца P_0-P_2/P_1-P_2.

Числовые значения этих долей зависят от эластичности кривых спроса и предложения, то есть угла наклона кривой к оси P или производной от объема Q по цене P. Если эластичность спроса и эластичность предложения одинаковы, то и доли налогового бремени для продавца и покупателя одинаковы, налог как бы делится между ними пополам. Если кривая спроса на данный товар обладает высокой эластичностью, превышающей эластичность кривой предложения, то основную долю налогового бремени несет продавец, так как в этом случае P_0-P_2 намного превышает P_1-P_0. Если же кривая предложения на товар обладает более высокой эластичностью, чем кривая спроса, то складывается обратная картина: величина P_1-P_0 превышает величину P_0-P_2, и основная часть налогового бремени ложится на покупателя.

Приходится отмечать, что схема, положенная в основу приведенных рассуждений, во многом несет на себе отпечаток теоретического подхода, в реальной жизни картина распределения налогового бремени гораздо более сложна, не столь однозначна. В частности, производитель вовсе не обязательно снижает объем производства (продаж) при введении налога на добавленную стоимость. К тому же при этом может иметь место не только движение кривой предложения, но и смещение кривой спроса. Новое рыночное равновесие устанавливается не сразу, а в результате продолжительного колебательного процесса.

Несмотря на абстрактность нарисованной картины, тот факт, что при введении нового налога или увеличении налоговых ставок имеет место распределение налогового бремени между производителями и покупателями, не вызывает сомнения. Более подробней влияние налогов на рыночные цены рассмотрено в последующих разделах главы.

Процесс переложения налогов также связан с эффективностью производства товара в зависимости от масштабов производства. Общая логика здесь такова.

Производственные процессы можно подразделить следующим образом:

с постоянной (неизменной) эффективностью производства, постоянной отдачей, не зависящей от масштабов;

с убывающей эффективностью производства по мере роста его масштабов (ресурсоемкие производства);

с возрастающей эффективностью производства по мере роста его масштабов (наукоемкие производства).

Постоянная отдача, не зависящая от масштаба выпуска, наблюдается при производстве тех продуктов, для которых тенденция к возрастанию отдачи с ростом объемов выпуска компенсируется тенденцией к убыванию отдачи вследствие ограниченности природных факторов. В данном случае введенный налог целиком включается в цену, а объем производства сокращается независимо от характера кривой спроса. Следовательно, налоговое бремя перекладывается на потребителя.

Для ресурсоемких производств с убывающей эффективностью введение налога также приводит к росту цены и включению в нее либо всей величины налога, либо его части. В общем виде механизм установления цены для подобных производств можно описать следующим образом. Сначала введение налога увеличивает цену (допустим, на всю величину налога). Увеличенная цена вызывает сокращение платежеспособного спроса. В соответствии с сокращением спроса уменьшается объем предложения (производства). Поскольку речь идет о производстве с убывающей эффективностью по мере роста масштабов, то его сокращение при прочих равных условиях приведет к некоторому росту эффективности, то есть снижению средних издержек и, возможно, цены предложения. А это частично компенсирует увеличение цены за счет введения налога.

И наконец, для наукоемких производственных процессов, характеризующихся возрастанием эффективности производства с ростом его масштабов, введение налога, как и в предыдущем случае, приводит к росту цены предложения (допустим, на всю величину налога). Рост цены будет иметь следствием сокращение платежеспособного спроса и объема производства. А поскольку особенностью данных отраслей является рост издержек в связи с уменьшением объема производства, то затраты предприятия возрастают и цена предложения увеличивается в большей степени, нежели до введения налога.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) независимо от влияния изменений эффективности производства с изменением его масштабов: чем эластичнее спрос, тем больше сокращение производства, вызванное введением налога;

2) для производственных процессов с постоянной отдачей от масштабов вне зависимости от эластичности спроса: рост цены всегда равен величине налога, то есть вся налоговая нагрузка ложится на потребителя;

3) для производств с убывающей отдачей от масштабов при абсолютно неэластичном спросе: весь налог перекладывается на потребителя, но чем эластичнее спрос на продукцию отрасли по цене, тем большую часть налога оплачивает производитель;

4) для отраслей с возрастающей отдачей: чем эластичнее спрос, тем больше рост цены, вызванный введением налога (неэластичный спрос также увеличивает цену на всю величину налога).

Строго говоря, все приведенные рассуждения относились к таким налогам, как НДС, акцизы, то есть представляющим собой надбавку к цене. Введение таких налогов вызывает увеличение цены предложения, снижение спроса и сокращение объема производства (в разной степени в различных отраслях).

Однако и в случае налога на прибыль, устанавливаемого пропорционально прибыли, а не выручке предприятия, или имущественного налога, представляющего собой также вычет из налогооблагаемой прибыли, общий характер рассуждений о возможности переложения налогового бремени существенно не меняется, но некоторые особенности имеют место.

При неэластичном спросе предприятия также имеют возможность включить весь налог в цену и полностью переложить его на потребителя — это относится как к налогу на прибыль, так и к налогу на имущество юридического лица.

При эластичном спросе механизм переложения будет определяться степенью конкурентности рынка. Так, в условиях монополизированной отрасли цена устанавливается на верхнем предельном уровне, обеспечивающем монополисту максимальную прибыль при заданном объеме производства. Ему в любом случае невыгодно снижать цену (даже если это приведет к некоторому росту объема производства), так как оптимальное соотношение между ценой и выпуском уже достигнуто при заданном спросе. Повышение цены за счет введения налога приведет к сокращению объема производства и большим потерям прибыли, нежели при уменьшении ее на величину налога.

Выходит, что налог на прибыль и налог на имущество юридического лица в условиях монополизированной отрасли являются непереложимыми и представляют собой прямой вычет из прибыли предпринимателя.

В конкурентных отраслях картина будет несколько другой. Равновесная цена здесь устанавливается на основе конкуренции, предприятие не может ее произвольно увеличить, включив налог в цену и переложив его на конечного потребителя. Поэтому введение налога уменьшает прибыль предприятия, и, если этот процесс повлечет снижение нормы прибыли ниже средней по отрасли, включается механизм межотраслевой конкуренции и происходит перелив капитала туда, где норма прибыли выше. Отток ресурсов из отрасли вызовет сокращение производства, рост цен, и в конечном счете переложение определенной доли налога на потребителя.

Мы проанализировали, таким образом, общие проблемы переложения налогового бремени и экономические параметры, влияющие на этот процесс.

20.10. Влияние налогов на установление рыночной цены товара

Налоги представляют собой очень значимый фактор ценообразования. Влияние налогов на цену товарной продукции — сложный многофакторный процесс, поддающийся, как можно было убедиться на примере материалов предыдущего параграфа, только упрощенному, модельному анализу. Вновь прибегнем к рассмотрению модели свободного, конкурентного рынка, на котором цена товара складывается под воздействием спроса и предложения и представляет равновесную цену в каждый период времени. Используя аппарат кривых спроса и предложения, предположим, что все прочие внешние факторы ценообразования, кроме

налогов, в рассматриваемый период времени остаются неизменными. Обратимся к типичным графикам спроса и предложения (рис. 20.10.1).

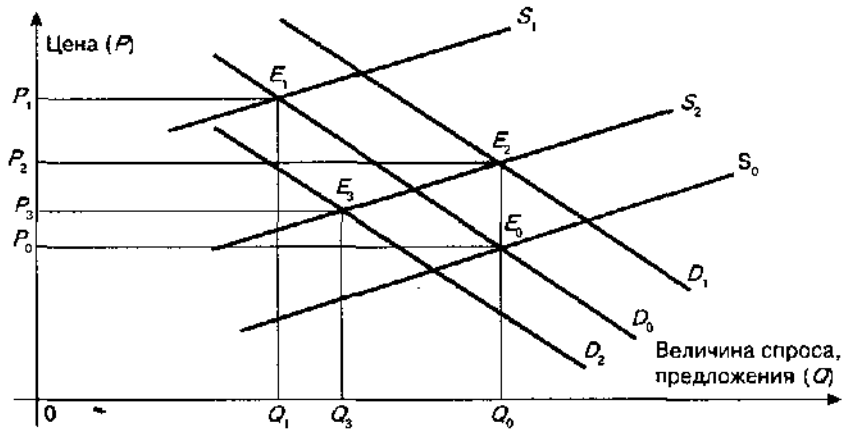


Рис. 20.10.1. **Воздействие изменения налога на кривые спроса и предложения**

На графике (рис. 20.10.1) изобразим схематично кривые спроса (D) и предложения (S). Исходное состояние обозначим индексом «0», а последующие состояния, возникающие при изменении налогов, индексами «1», «2» и т.д. Тогда равновесие спроса и предложения первоначально установится в точке пересечения кривых D_0 и S_0. Точке равновесия E_0 соответствует равновесная цена P_0.

В отличие от предыдущего параграфа рассмотрим более общий случай, когда установлению новой равновесной цены после введения или изменения налога предшествует ряд смещений кривых спроса и предложения, то есть имеет место *многошаговый процесс движения к новой цене*.

Предположим, что увеличены действующие налоговые ставки или введен новый налог. Для производителя это означает прежде всего увеличение его издержек, затрат. Поэтому он попытается сместить кривую предложения S_0 вверх в положение S_1. Этому положению соответствует новая точка равновесия E_1 и равновесная цена P_1, превышающая равновесную цену P_0. Если предположить, что кривая спроса D_0 остается неизменной по сравнению с исходным положением, то производитель попытается сдвинуть кривую своего предложения таким образом, чтобы новая равновесная цена P_1 удовлетворяла условию:

$$P_1 \times Q_1 = P_0 \times Q_0 + \Delta H,$$

где Q_0 — исходное значение объема спроса на товар;
Q_1 — новое значение величины спроса на товара;
ΔH — общее увеличение налогообложения производителя, то есть сумма налога, которую он дополнительно должен внести в течение периода удовлетворения спроса D_0 на рассматриваемый товар.

Приведенное уравнение представляет условие сохранения дохода производи-

теля при увеличении налога. Из него следует, что доход будет сохранен, если производитель установит на свой продукт новую цену, равную:

$$P_1 = P_0 \frac{Q_0}{Q_1} + \frac{\Delta H}{Q_1}.$$

Если часть потребителей, предъявляющих спрос на данный товар, согласится на цену P_1, определяемую вышеприведенной формулой, и предъявит на него спрос величиной Q_1, можно предположить, что производитель способен сохранить величину своего дохода посредством переноса налогового бремени на тех потребителей, которые согласны платить за товар цену P_1.

Производителю еще проще сохранить доходность, если потребность в данном товаре столь велика, что величина спроса на него остается неизменной даже при росте цены, то есть спрос на товар мало эластичен или неэластичен по отношению к цене. В таком случае производитель может сместить кривую своего предложения вверх не столь сильно, а попытаться перевести ее в положение S_2, которому соответствует меньший уровень роста цены на этот продукт при том же значении спроса или объема продаж. При подобной ситуации потребители будут вынуждены сместить кривую спроса в положение D_1, которому соответствуют новая точка равновесия E_2 и равновесная цена P_2. Так как величина спроса при этом не меняется и $Q_2 = Q_0$, то для сохранения дохода производителю достаточно установить новую цену P_2, связанную с исходной ценой P_0, следующей зависимостью:

$$P_2 = P_0 + \frac{\Delta H}{Q_0},$$

представляющей частный случай предыдущей формулы P_1 при $Q_1 = Q_0$.

Рассмотренные варианты ценообразования при введении нового налога или увеличении налоговых ставок имеют место только в условиях высокого спроса на предлагаемый товар, потребность в котором со стороны покупателей незамещаема. Реально возникает более сложная ситуация. В случае смещения кривой предложения вверх, например, в положение S_2, что, естественно, приводит к росту цен на товар, реакцией со стороны потребителей станет снижение спроса и смещение кривой спроса вниз, в положение D_2. Установится новая точка равновесия E_3 и новая равновесная цена P_3. Естественно, что выручка производителя от продажи продукции может оказаться ниже той, которая необходима для компенсации роста издержек в связи с увеличением налога.

Но если потребитель приобретает товар в количестве Q_3 по цене P_3, которая выше исходной цены P_0, то производитель получает возможность компенсировать часть увеличения налога за счет потребителя вследствие продажи ему товара по более высокой цене, тогда как другая часть налога должна быть покрыта за счет самого производителя.

Из графика наглядно видно, что смещение кривых спроса и предложения в связи с налогом приводит к снижению объема продаж со значения Q_0 до меньшего значения Q_3, что приводит к потере дохода. Если такое снижение окажется весьма значительным, то не исключено, что производитель понесет потери дохода в сумме, превышающей прирост налогообложения.

Как следует из изложенного, увеличение налогов и налоговых ставок может иметь следствием такое смещение кривых предложения вверх, а кривых спроса

вниз, которое вызовет сокращение объемов производства товара и в результате государство получит при более высоких ставках налога меньший объем налоговых поступлений в бюджет. Это подтверждает широко известный в экономической теории **эффект Лаффера**, рассмотренный выше в этой главе.

На механизм рыночного ценообразования также воздействует и обратное явление — снижение налоговых ставок, уменьшение налога, введение налоговых льгот. Логика рассуждений в данном случае аналогична.

Если на рынке установилась равновесная цена на продукт, то снижение налога означает уменьшение расходов производителя и при прочих равных условиях увеличивается его прибыль. Ценовая реакция производителя на снижение налога может оказаться нейтральной, он не будет изменять исходного положения кривой предложения, и при неизменной кривой спроса равновесная цена не изменится. Таким образом, снижение налога станет дополнительной прибылью предприятия-производителя.

В то же время правомерно предположить, что производитель с учетом увеличения прибыли пойдет на снижение цены производимого продукта. При этом он будет следить, чтобы потеря его выручки вследствие снижения цены компенсировалась выигрышем от снижения налога и увеличения объема продаж. Возможен такой вторичный эффект, как мультипликационное расширение спроса. В связи с уменьшением равновесной цены потребители могут увеличить спрос на данный продукт в целом. Это впоследствии приведет к установлению новой — более высокой — равновесной цены, поэтому доходность может повыситься как за счет роста цен, так и вследствие увеличения объемов продаж.

Снижение налогообложения предприятий первоначально может привести к уменьшению поступлений в государственный бюджет. Однако в итоге оно способно привести к росту этих поступлений вследствие увеличения налогооблагаемого объема продаж, обусловленного снижением цен и расширением спроса на товар. Этот эффект также вытекает из кривой Лаффера.

20.11. Налоговый механизм стимулирования инвестиционного процесса

Налоговая система должна содержать в качестве составной части эффективный механизм стимулирования капиталовложений в развитие экономики. Создание благоприятного инвестиционного климата в стране — сложная макроэкономическая задача, что стало особенно очевидным в процессе осуществления рыночных реформ в России. Рассмотрим проблему с точки зрения налоговых методов стимулирования капиталовложений в производство и в развитие его научной базы.

В рамках налоговой системы в мировой практике существуют следующие основные механизмы, приемы и направления стимулирования инвестиций:

1) выведение из-под налогообложения части прибыли, направляемой на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения (налоговый вычет);

2) инвестиционный налоговый кредит;

3) ускоренная амортизация.

В большинстве западных стран к используемым налоговым методам стимулирования инвестиций относят также механизм стимулирования НИОКР промышлен-

ных компаний. Кроме того, там шире, чем в России, используется механизм ускоренной амортизации и глубже, реальнее его влияние на экономику.

Освобождение от налога реинвестируемой прибыли позволяет несколько ослабить налоговое давление на производителя и увеличить приток инвестиций в экономику.

Инвестиционный налоговый кредит по своему содержанию является налоговой скидкой. Особенность такой налоговой скидки состоит в том, что ее величина вычитается непосредственно из суммы исчисленного налога, а не из суммы налогооблагаемой прибыли. Инвестиционный налоговый кредит рассчитан на стимулирование внедрения новой техники и замены устаревшего оборудования. Он рассчитывается в процентах к стоимости оборудования, размер скидки дифференцирован в зависимости от вида оборудования и срока его службы и закреплен в законодательном порядке.

Так, в США действуют скидки, стимулирующие использование альтернативных видов энергии и энергосберегающие мероприятия. В Японии инвестиционные налоговые скидки с налога на прибыль предоставляются на цели развития научной базы и создания новых технологий. Компании имеют право на скидку величиной в 7% от стоимости приобретенного оборудования, используемого для исследований и разработок в области биотехнологии, робототехники, создания новых конструкционных материалов.

Ускоренная амортизация заключается в уменьшении сроков амортизационных списаний, имеет целью создание благоприятных возможностей для массового обновления основного капитала и модернизации промышленности. Сущность ускоренной амортизации состоит в том, что износ основных средств начисляется по повышенным нормам (но не более, чем вдвое). Стоимость основных фондов поэтому переносится на издержки производства в более сжатые сроки по сравнению с нормативными. Метод ускоренной амортизации распространяется только на активную часть основных фондов — машины, оборудование, транспортные средства — нормативный срок службы которых превышает три года.

Повышение амортизационных отчислений уменьшает сумму налогооблагаемой прибыли, ускоряет оборот основного капитала, создает стимул и обеспечивает средства для новых инвестиций. Ускоренная амортизация применяется и в отношении оборудования, служащего целям охраны окружающей среды, а также используемого в сфере энергосберегающих технологий.

Интересно отметить, что в США, например, льготность налоговой амортизации привела к перевесу у некоторых компаний налоговых льгот над налоговыми обязательствами. В качестве одного из выходов было предложено осуществлять продажу налоговых льгот корпорациями, что в точности соответствует принципам рыночной экономики. В целом в течение длительного времени общим направлением эволюции налоговых режимов западных стран является усиление льгот по стимулированию инвестиций и развитию научной базы.

В России ускоренная амортизация была впервые разрешена с 1991 года. Однако в силу объективных причин этот рычаг уменьшения налогового бремени для производителей остается пока маловостребованным. Как показывает мировой опыт, необходимость применения ускоренной амортизации появляется всякий раз, когда в экономике наблюдается инвестиционный бум, возникает толчок к массовому

обновлению технической и технологической базы производства, его структурной перестройки. Тогда он позволяет в сжатые сроки возвратить вложенные средства. Механизм ускоренной амортизации эффективен в условиях финансовой стабильности и равновесия.

Для кризисной неравновесной экономики России переходного периода ускоренная амортизация может стать дополнительным дестабилизирующим фактором роста цен и усиления инфляции. Ее использование в качестве налоговой льготы, стимулирующей инвестиции, целесообразно для российских предприятий лишь после достижения финансовой стабилизации.

Полноценное налоговое стимулирование научных разработок на предприятиях России предстоит освоить. Установленная норма, в соответствии с которой освобождаются от налога на прибыль средства, направляемые предприятиями и организациями на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (но не более 10% облагаемой прибыли), не стимулирует предприятия развивать собственную научную базу.

Во всех развитых странах Запада законодательно разрешено вычитать текущие расходы на НИОКР компании из ее налогооблагаемого дохода. Так, в США, Италии, Великобритании, Канаде, Бельгии, Швеции допускается вычет полной суммы расходов на НИОКР из облагаемой налогом прибыли корпораций. Во Франции, Японии и некоторых других странах при финансировании затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы предоставляется широкий круг дополнительных налоговых льгот.

ЧАСТЬ III

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Глава 21
АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

21.1. Зачем и кому нужен финансовый анализ деятельности фирмы

Управление любым объектом требует прежде всего знания его исходного состояния, сведений о том, как существовал и развивался объект в периоды, предшествовавшие настоящему. Лишь получив достаточно полную и достоверную информацию о деятельности объекта в прошлом, о сложившихся тенденциях в его функционировании и развитии, можно вырабатывать уверенные управленческие решения, бизнес-планы и программы развития объектов на будущие периоды. Высказанное положение относится к предприятиям, фирмам вне зависимости от их роли, масштаба, вида деятельности, формы собственности.

В условиях рыночной экономики особенно важно определять финансовую устойчивость предприятий, то есть состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие может свободно маневрировать денежными средствами, чтобы путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также произвести затраты по расширению и обновлению производственной базы.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных проблем в рыночной экономике. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организаций, к нехватке денежных средств для финансирования текущей или инвестиционной деятельности, к банкротству, а избыточная — будет препятствовать развитию, приводя к появлению излишних запасов и резервов, увеличивая сроки оборачиваемости капитала, сокращая прибыль.

Обосновать параметры такой устойчивости позволяет **финансовый анализ.** Однако такой анализ не только дает возможность судить о положении предприятия на данный момент, но и служит основой, необходимой предпосылкой выработки стратегических решений, определяющих перспективы развития фирмы.

Потребности в финансовом анализе существуют всегда, независимо от вида экономических отношений, складывающихся в обществе, но акценты, делающиеся в его процессе, различны, они зависят от социально-экономических условий.

Так, в централизованной, директивно управляемой экономике анализ обычно предшествовал формированию планов развития предприятия, использовался для обоснования планов и был жестко привязан к кругу плановых и государственно утверждаемых отчетных статистических показателей и нормативов.

В условиях рыночной экономики субъекты хозяйственной деятельности прибегают к анализу финансового состояния предприятий периодически в процессе регулирования, контроля, наблюдения за состоянием и работой предприятий, составления бизнес-планов и программ, а также в особых ситуациях.

Острая необходимость в финансовом анализе возникает в ходе преобразова-

ния организационно-правовых структур и реорганизации существующих предприятий, в процессе приватизации и акционирования, а также при выработке мер по поддержке и оздоровлению (санации) несостоятельных государственных предприятий (банкротов).

Отметим также, что там, где наблюдается высокая культура управления предприятием, любой годовой и даже квартальный отчет о деятельности предприятия сопровождается финансовым анализом его деятельности.

Анализ финансовой и хозяйственной деятельности предприятий связан с обработкой обширной информации, характеризующей самые разнообразные аспекты функционирования предприятия как производственного, финансового, имущественного, социального комплекса. Чаще всего эти данные сосредоточены в документах финансовой отчетности, балансе предприятия, учетных ведомостях. Таким образом, документально-информационной основой анализа финансового состояния и хозяйственной деятельности предприятий служат данные бухгалтерского учета. Сами эти данные позволяют высказать суждение о состоянии дел на фирме, но глубокий анализ требует еще и их обработки.

Как известно, бухгалтерский учет на предприятиях ведется не только в целях отражения осуществляемых предприятием хозяйственных операций и сделок, фиксации наличного имущества, доходов, источников их формирования. Данные финансовой отчетности используются в процессе выработки, обоснования, принятия управленческих решений. Планирование направления и сфер деятельности, развития предприятия, разработка и обеспечение реализации проектов инновационного и производственного профиля, организационно-кадровые мероприятия по улучшению деятельности предприятия, повышению эффективности работы так или иначе связаны с предварительным анализом отчетности.

Понимание значимости, важной роли финансовой и бухгалтерской отчетности и соответствующих экономических служб во многом начинает складываться на большинстве предприятий, тогда как раньше управленческие функции, связанные с бухгалтерией и финансами, недооценивались. В условиях рынка повышается значение финансовых рычагов управления, денежного обращения и финансовое положение предприятия становится одной из ключевых характеристик его состояния, условием успешной работы, выживания в условиях конкуренции и угрозы банкротства.

Главная цель **финансового анализа** — получение нескольких основных, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Такая информация может быть получена в результате проведения комплексного анализа финансовых отчетов по научно обоснованной методике.

Результатом финансового анализа является оценка состояния предприятия, его имущества, активов и пассивов баланса, скорости оборота капитала, доходности используемых средств.

Анализ финансового положения предприятия позволяет отследить тенденции его развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и служит, таким образом, связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью.

21.2. Кто и как использует результаты анализа

Различные виды анализа хозяйственной деятельности и их результаты широко используются самыми разными заинтересованными лицами.

На рис. 21.2.1 представлены составные части анализа хозяйственной деятельности предприятия и круг их пользователей. Обычно в хозяйственной деятельности различают финансовый учет и управленческий (бухгалтерский) учет. **Финансо-**

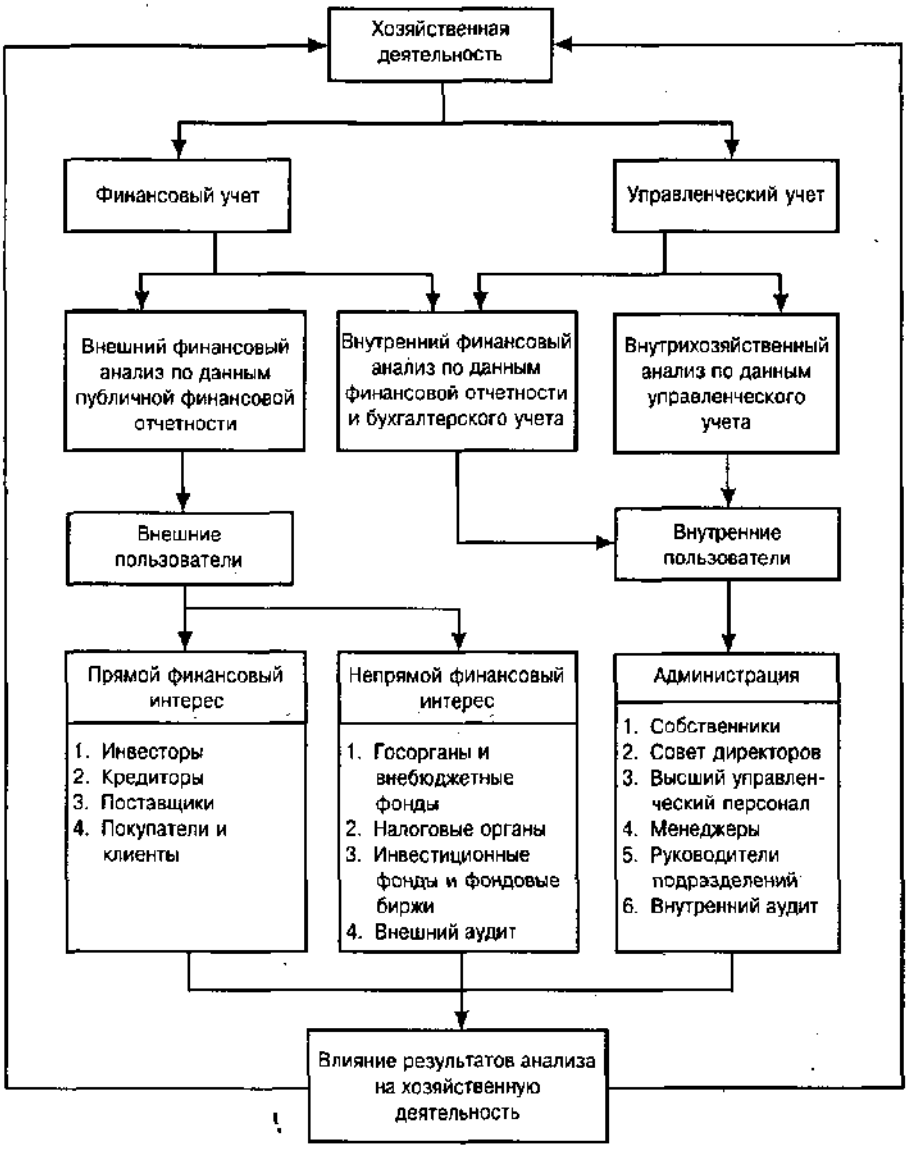


Рис. 21.2.1. **Составные части анализа хозяйственной деятельности и направления его использования**

вый учет базируется на учетной информации, которая помимо использования ее внутри фирмы руководством сообщается тем, кто находится вне организации. **Управленческий учет** охватывает все виды учетной информации, которая измеряется, обрабатывается и передается для внутреннего использования руководством. Сложившееся на практике разделение учета порождает деление анализа на внешний и внутрихозяйственный анализ.

Внешний финансовый анализ может быть проведен заинтересованными лицами. Основой такого анализа выступает в основном официальная финансовая отчетность предприятия, как публикуемая в печати, так и представляемая заинтересованным лицам в виде бухгалтерского баланса. Например, чтобы оценить устойчивость того или иного банка, клиент просматривает балансы банков, на основе их рассчитывает определенные показатели для сравнения с устойчивыми банками. Но, к сожалению, полный, всеобъемлющий анализ сделать невозможно из-за неполноты и ограниченности информации, представленной в финансовой и бухгалтерской документации.

Внешний анализ включает анализ абсолютных и относительных показателей прибыли, рентабельности, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия, эффективности использования заемного капитала, общий анализ финансового состояния фирмы.

В противоположность ему **внутренний финансовый анализ** необходим и проводится в интересах самого предприятия. На его основе осуществляется контроль за деятельностью предприятия, причем не только за финансовой деятельностью, но и за организационной, и намечаются дальнейшие пути развития производства. Основой такого анализа служат финансовые документы (отчеты) самого предприятия, это бухгалтерский баланс в расширенной форме, всевозможные финансовые отчеты, не только на определенную дату (месяц, год), но и текущие, что позволяет иметь более точную характеристику дел и устойчивости предприятия. Главное направление внутреннего финансового анализа — анализ эффективности авансирования капитала, взаимосвязи издержек, оборота и прибыли, использования заемного капитала, собственных средств. Иначе говоря, изучаются все аспекты хозяйственной деятельности предприятия. Часто определенные сферы такого анализа могут быть коммерческой тайной.

Исходя из разновидностей и целей анализа, можно выделить условно внешний и внутренний круг лиц, заинтересованных в такой информации.

К внешнему кругу лиц относят обычно пользователей с прямыми и непрямыми финансовыми интересами, а **к внутреннему** прежде всего администрацию.

К первой группе лиц относятся пользователи с так называемым **прямым финансовым интересом**: инвесторы, кредиторы, поставщики, покупатели и клиенты, деловые партнеры. На основе данных публичной финансовой отчетности они делают выводы о том, какова прибыльность и ликвидность компании, каковы финансовые перспективы компании в будущем, стоит ли в нее вкладывать средства, имеет ли компания деньги, чтобы выплачивать проценты и своевременно погашать долги.

Инвесторы оценивают потенциальную прибыльность компании, потому что от этого зависит стоимость инвестиций (рыночная стоимость акций капиталов компании) и сумма дивидендов, которую компания будет выплачивать. Кредитор оценивает потенциальные возможности компании погашать займы.

Риск при инвестировании и кредитовании зависит от того, насколько возможно прогнозировать прибыльность или убыточность компании. Результаты деятельности предприятия в прошедшие годы часто являются хорошим индикатором перспектив развития. Поэтому группу лиц с прямым финансовым интересом интересуют имевшие место в прошлом тенденции реализации товаров и услуг, издержек, движение денежных средств и прибыли от осуществления инвестиций. Кроме того, анализ текущего финансового состояния компании позволяет оценить ее положение в данный момент. Для оценки перспектив развития предприятия важно проанализировать состояние и структуру активов и пассивов, денежных средств, соотношение между задолженностью предприятия и его собственным капиталом, разумность величины материально-вещественных запасов и дебиторской задолженности.

К пользователям финансового анализа с непрямым финансовым интересом относятся государственные органы и внебюджетные фонды, налоговые органы, инвестиционные институты, товарные и фондовые биржи, страховые организации, фирмы, осуществляющие внешний аудит.

Информация о финансовой деятельности предприятий необходима этой группе для контроля за соблюдением предприятиями обязательств перед государством, за правильностью уплаты федеральных и местных налогов, для решения вопросов о налоговых льготах, о методах и способах приватизации и акционировании предприятия. Органы государственного регулирования на основе результатов анализа финансового состояния вырабатывают обобщенные синтетические оценки, позволяющие судить о положении не только одного или нескольких предприятий, но и отрасли в целом и региона.

Компании, зарегистрированные в инвестиционных фондах и на фондовых биржах, должны представлять им специальные финансовые отчеты. Кроме того, к пользователям информации, имеющим непрямой финансовый интерес, относятся аудиторы и аудиторские фирмы, консультанты по финансовым вопросам, юристы и юридические фирмы, пресса и информационные агентства, общественность.

К внутренним пользователям результатами финансового анализа относится администрация. **Администрация** — это собственники и управленческий персонал компании, которые несут полную ответственность за управление деятельностью предприятия и достижение целей, стоящих перед ним.

Успешная деятельность администрации основывается на правильно принимаемых управленческих решениях, вытекающих из анализа данных бухгалтерского учета.

Деятельность администрации любого предприятия направлена на достижение системы целей. Однако в условиях конкуренции требуется сосредоточить все усилия на двух главных целях любого бизнеса: прибыльности (рентабельности) и ликвидности. **Прибыльность** — это способность получать прибыль, достаточную для привлечения и удержания инвестиционного капитала. **Ликвидность** — это наличие достаточных платежных средств для оплаты долгов в установленные сроки. Как известно, зависимость между этими показателями часто бывает обратной: чем выше прибыльность, тем ниже ликвидность.

Администрация постоянно должна иметь следующие данные о финансово-хозяйственной деятельности предприятия: величина чистой прибыли за отчетный

период, соответствие нормы прибыли ожидаемым результатам, наличие достаточных денежных средств, перечень наиболее прибыльных продуктов, себестоимость каждого произведенного продукта. На основе имеющейся информации руководители и менеджеры принимают управленческие решения.

Как видно, круг пользователей финансового анализа и областей их приложения весьма широк. В то же время пользователей финансовой информации могут интересовать и отдельные разнообразные аспекты деятельности предприятия. Это обстоятельство предопределяет необходимость не только комплексного, но и всестороннего подхода к анализу деятельности предприятия для внутреннего и внешнего использования.

Администрация не ограничивается только внутренним финансовым анализом, но при возможности дополняет его внешним, проводимым теми или иными специализированными фирмами. Это связано не только с тем, что «со стороны видней», но и с большей широтой анализа, выполненного с учетом конкурентоспособности других фирм и поэтому дающего возможность оценить себя непредвзято, комплексно, что позволит более точно сформулировать первостепенные задачи своего развития.

21.3. Условия и методы анализа финансового положения предприятия

Комплексный анализ финансового положения предприятия, работающего в рыночной сфере, — довольно сложное дело, требующее привлечения многих показателей, задействования больших массивов статистической информации, доступное только достаточно квалифицированным специалистам. Основным источником данных, как уже упоминалось, является финансовая отчетность, а в необходимых случаях и данные первичного учета предприятий, инвентаризации, выборочных обследований, переоценок имущества.

В странах с развитой рыночной экономикой существуют апробированные методики комплексного анализа финансового состояния предприятий. Однако механическое перенесение их в практику России невозможно, нужна адаптация. В нашей стране методики, адекватные рыночным условиям, создаются, отрабатываются, внедряются в хозяйственную практику. Чаще всего новые, не привычные для советской экономики методы анализа и показатели деятельности предприятий используются аудиторскими службами и специалистами консультационных исследовательских организаций преимущественно негосударственного сектора экономики. Новые методы финансового анализа деятельности предприятий принимают на вооружение и государственные службы, научные организации, официальная статистика.

Главные препятствия на пути внедрения новых методов анализа заключаются в нехватке подготовленных кадров работников финансово-экономических, бухгалтерских служб предприятий, владеющих навыками анализа. Не меньшую трудность представляет несовершенство финансовой отчетности и бухгалтерского учета на предприятиях, которая не соответствует мировым стандартам.

Главное отличие бухгалтерского учета России от международного учета по стандартам ГААП (общепринятые в мировой практике принципы бухгалтерского учета) заключается в том, что российская система в основном направлена на

оценку финансово-производственной деятельности предприятий за прошедший период, что в наибольшей степени соответствует принятому в международной практике термину «счетоводство». Согласно международным стандартам бухгалтерский учет — это система, которая измеряет, обрабатывает и передает информацию, необходимую для принятия управленческих решений. В настоящее время наметилась устойчивая тенденция к построению российского финансового учета и анализа на основе принципов ГААП.

Финансовое состояние фирмы диагностируется на основе использования группы, системы показателей, отражающих наличие, размещение, использование, движение финансовых ресурсов предприятия в денежном выражении. Оно формируется под воздействием многообразных организационно-технических и производственно-хозяйственных, а также конъюнктурных факторов.

Однако сами по себе показатели не дают полного представления о состоянии бизнеса. Важны их взаимосвязи с другими показателями или их изменения в течение какого-либо периода. Механизм финансового анализа направлен на выявление этих связей и изменений. В связи с этим методика финансовой отчетности включает горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

Горизонтальный или **временной анализ** основан на сопоставимости финансовых отчетов текущего и предшествующего периодов, каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, заключается в рассмотрении основных показателей в динамике. Ведь чаще всего отдельно взятый показатель «мертв», и только в сравнении с предыдущим или последующим он оживает. Например, прибыль за отчетный период, скажем, месяц, составила 200 денежных единиц. Много это или мало? Проанализировав, что в предшествующем отчетному месяце она составила 150, а в предыдущем отчетном году за тот же отчетный период — 100 денежных единиц, можно с уверенностью сказать, что предприятие прибыльно и наметившаяся тенденция увеличения прибыли может быть продолжена и далее.

Вертикальный (структурный) анализ определяет структуры итоговых финансовых показателей и выявляет влияние каждой позиции отчетности на итоговые показатели. К примеру, совокупный доход фирмы составил 2000 единиц, но неизвестно, из чего он складывается, и возникает необходимость его структурирования, в ходе которого устанавливается, что за счет использования средств производства получено 1000 единиц, за счет инвестирования — 500 единиц и т.д. Таким образом, становится ясно, какой вид деятельности предприятия более прибылен, а какой нет и на чем необходимо сконцентрировать основное внимание. При проведении вертикального анализа целая часть приравнивается к 100% и исчисляется удельный вес каждой составляющей. Целыми частями выступают итоги баланса предприятия, отчета о финансовых результатах и их использовании. Вертикальный анализ полезен для сравнения важности отдельной группы средств или их источников для деятельности предприятия. Он необходим, в частности, для выявления изменений в структуре средств предприятия и их источников за период в несколько лет. Отчеты, составленные в ходе структурного анализа, часто используются для сравнения деятельности различных компаний. Они позволяют сопоставить финансовые показатели даже двух компаний различных размеров, действующих в одной отрасли, в одной области бизнеса.

Анализ тенденций развития (трендовый анализ) позволяет сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определить **тренд**, то есть основную тенденцию динамики показателя, очищенную от случайных влияний и индивидуальных особенностей изменения показателя за отдельные периоды. Анализ тенденций развития обычно выражается в индексах. Трендовый анализ весьма полезен и важен, так как позволяет выявить глубокие структурные изменения в деятельности предприятия.

Метод финансовых коэффициентов дает возможность установить соотношения между двумя абсолютными величинами. Полученная относительная величина — это показатели, предназначенные для сравнения финансового положения и операций предприятия с другими предприятиями, компаниями, фирмами или с его деятельностью в предшествующие периоды. Основная цель использования этих коэффициентов — выявление направленности дальнейшего развития предприятия. Существует несколько способов нахождения относительных показателей. Например, отношение чистой прибыли к объему реализации показывает, сколько в среднем чистой прибыли приходится на каждую единицу стоимости объема реализации.

Сравнительный или пространственный анализ одновременно проводится, во-первых, как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям, например прибыли предприятия, дочерних фирм, подразделений, цехов, и, во-вторых, как межхозяйственный анализ показателей данной компании, например выпуск продукции в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ позволяет учесть влияние отдельных составляющих факторов (как внутренних, так и внешних) на формирование итогового показателя.

Итогом анализа финансового положения является **оценка благоприятности выявленных соотношений**. В этом случае обычно применяют три метода: приблизительных экспертных оценок, сравнения с результатами предыдущих лет, сопоставления итогов деятельности фирмы с показателями работы других компаний той же отрасли.

Метод приблизительных оценок основывается на определении числовых данных основных, рассчитываемых в ходе анализа коэффициентов, полученных эмпирическим путем. Чаще всего подобная оценка исходит либо из собственных наблюдений предприятия, либо от вышестоящих органов (министерства, центрального банка). Так, например, применительно к деятельности коммерческого банка принято считать, что коэффициент ограничения вкладов должен быть равен 1, а предельный норматив максимального размера крупных кредитных рисков не превышать 25% собственных средств банка. Однако применять метод приблизительных оценок необходимо с большой осторожностью. Долгое время считалось, что если коэффициент текущей ликвидности (отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам) более 2, то это свидетельствует о хорошем финансовом состоянии предприятия. В то же время предприятие с коэффициентом текущей ликвидности более 2 может иметь слабое финансовое положение, характеризуемое слишком большой дебиторской задолженностью, избыточными материальными запасами, недостаточным контролем за денежными операциями. Другая же компания с коэффициентом текущей ликвидности менее 2 благодаря рациональному управлению способна находиться в отличном финансовом состоянии.

Использование **метода сравнения с результатами предыдущих лет** одной и той же компании позволяет не только более точно оценить сегодняшнее состояние, но и прогнозировать тенденции развития. Однако в переломные периоды следует осторожно делать прогнозы, учитывая по возможности все факторы, влияющие на работу компании. Слабость этого метода состоит в том, что хорошие результаты деятельности в прошлом и настоящем не всегда могут оказаться приемлемыми в будущем. Вышесказанное еще раз доказывает необходимость проведения комплексного анализа.

Использование **метода отраслевых показателей** предполагает сопоставление итогов деятельности компании с итогами работы других компаний той же отрасли, сферы бизнеса. Отраслевые показатели могут быть использованы также при оценке разного рода тенденций.

При использовании отраслевых показателей необходимо учитывать слабые стороны этого метода. Даже в том случае, если сравниваемые предприятия функционируют в одной отрасли, результаты их деятельности могут быть несопоставимы. Так, если одно предприятие продает нефтепродукты, которые покупает у производителей, а другое само занимается производством, переработкой и продажей нефтепродуктов, то итоги их финансово-хозяйственной деятельности сложно сопоставить. Кроме того, большинство крупных компаний функционируют более чем в одной отрасли, и для них характерен высокий уровень диверсификации. Различные подразделения таких предприятий имеют неодинаковые уровни рентабельности и риска. Поэтому при обработке сводных финансовых отчетов для финансового анализа часто становится невозможным использовать для сравнения отраслевые показатели. Но, несмотря на все эти недостатки, при отсутствии данных о деятельности предприятия в прошлом наилучшим является использование отраслевых показателей для оценки текущей деятельности.

Для получения более полной информации о предприятии можно сравнить результаты его деятельности с результатами конкурентов или с отраслевыми, средними данными.

Финансовый анализ обычно включает два основополагающих, взаимосвязанных аспекта: анализ финансовых результатов деятельности предприятия и анализ финансового состояния предприятия.

21.4. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Наиболее важные результаты финансовой деятельности предприятия отражаются в бухгалтерском балансе предприятия, в отчете о финансовых результатах и их использовании и в отчете о движении денежных средств. По данным этих форм отчетности рассчитываются обобщающие показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия состоит из следующих частей:

1. Факторный анализ общей, валовой (балансовой) прибыли;
2. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);

3. Факторный анализ уровней рентабельности;

4. Анализ безубыточности предприятия (оптимизация объема производства, прибыли, издержек).

21.4.1. Факторный анализ общей, валовой (балансовой) прибыли

Показатель балансовой прибыли характеризует общую сумму прибыли предприятия, полученную за определенный период, и отражает конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Факторный анализ предполагает анализ всех факторов, влияющих на балансовую прибыль, и главных показателей, на основе которых определяется прибыль, таких, как цены, издержки. В силу того, что балансовая прибыль рассчитывается как разница между ценой продажи и издержками производства и обращения товара, все факторы, влияющие на цену и издержки, которые были рассмотрены в предыдущих главах книги, и прежде всего в главах 7 и 8, определяют величину прибыли. Помимо этого, на нее воздействует прибыль от реализации и внереализационных операций, которая в свою очередь зависит от ряда факторов.

21.4.2. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг)

Прибыль от реализации продукции как составляющая балансовой прибыли показывает, хорошо или плохо, выгодно или невыгодно была реализована продукция. Она рассчитывается как разница между выручкой от реализации, с одной стороны, и налогом на добавленную стоимость и затратами на производство — с другой. Прибыль взаимосвязана не только с условиями производства, но и с условиями реализации продукции.

Основным фактором, определяющим прибыль от реализации, выступает изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализованную продукцию, цен на сырье, материалы, топливо, тарифов, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Учет влияния различных факторов на прибыль от реализации включает, во-первых, расчет общих изменений прибыли от реализации продукции за текущий период по сравнению, например, с предыдущим годом и, во-вторых, факторный анализ включает расчет влияния на прибыль отпускных цен на продукцию в сравнении с предыдущим периодом, изменения в объеме продукции (увеличение или уменьшение ее в реальном денежном выражении за период), структурных изменений в объеме производства продукции, экономии от снижения издержек производства и обращения, изменений в издержках за счет структурных сдвигов в производимой продукции.

Отдельными расчетами выявляется влияние на прибыль изменения тарифов на услуги, цен на ресурсы. Сумма изменений за счет всего набора факторов определяет общее изменение прибыли за конкретный период.

21.4.3. Факторный анализ уровней рентабельности

Показатели финансовых результатов деятельности предприятия непосредственно характеризуют **абсолютную эффективность** его хозяйствования. Наряду с

абсолютной оценкой рассчитывают также и **относительную эффективность** хозяйствования, представленную прежде всего **рентабельностью**, относительной прибыльностью.

По экономическому содержанию и методам расчета показатели рентабельности можно разделить на **три** основные группы.

Показатели рентабельности первой группы рассчитываются как отношение прибыли к объему продаж. В зависимости от того, какая именно прибыль стоит в числителе отношения, различают следующие показатели рентабельности этой группы:

$$\frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{объем продаж}}; \quad \frac{\text{валовая прибыль}}{\text{объем продаж}}; \quad \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{объем продаж}}; \quad \frac{\text{налогооблагаемая прибыль}}{\text{объем продаж}}$$

В зарубежной хозяйственной практике эти показатели называют рентабельностью продаж или маржой прибыли (коммерческой маржой). Экономический смысл этих показателей состоит в отражении удельного веса прибыли (дохода) в каждом рубле объема продаж. Рост рентабельности продаж означает более эффективное ведение хозяйства. Одновременно эти показатели служат ориентиром в оценке конкурентоспособности продукции предприятия. Снижение показателя рентабельности продаж свидетельствует, как правило, о падении спроса на продукцию.

С помощью факторного анализа можно оценить влияние изменений рентабельности за счет факторов изменения цены продукции и ее себестоимости либо материальных затрат, а также на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств: все производственные активы предприятия, инвестированный капитал (собственный плюс заемный), акционерный капитал:

$$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{все производственные активы}}; \quad \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{инвестированный капитал}}; \quad \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{акционерный капитал}}$$

Названные показатели весьма удобны для практического применения. Они отвечают интересам различных участников. Например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех производственных активов; потенциальных инвесторов и кредиторов — отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей — доходность акций.

В третьей группе показателей при расчете рентабельности вместо прибыли в расчет принимается чистый поток денежных средств:

$$\frac{\text{чистый поток денежных средств}}{\text{объем продаж}}; \quad \frac{\text{чистый поток денежных средств}}{\text{совокупный капитал}}; \quad \frac{\text{чистый поток денежных средств}}{\text{собственный капитал}}$$

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия обеспечивать кредиторов, заемщиков и акционеров наличными денежными средствами. В развитой рыночной экономике это приоритетная группа показателей для анализа доходности.

Используются в анализе и другие показатели рентабельности (прибыльности, доходности). **Доходность предприятия по производству продукции** рассматривается и как произведение величины производительности на коэффициент соотношения цен единицы продукта и единицы ресурса. И наконец, последнее соотношение представляет самостоятельный интерес. Его обычно называют **финансовой производительностью** (дефлятором цены) в силу того, что оно характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализуемой продукции в результате увеличения (уменьшения) издержек за счет роста (снижения) цен на ресурсы. Предприятия чаще всего обращают главное внимание на проблемы контроля за изменениями так называемой промышленной, производственной производительности и стараются снизить роль внешнего фактора или финансовой производительности.

Одним из условий эффективной работы предприятия является расширение рынка сбыта продукции, осуществляемое, если это удается, за счет снижения цены товара при сохранении или даже повышении качества. Во всяком случае, в условиях конкуренции предприятие не стремится повышать цены на свою продукцию. При относительной неизменности цен на потребляемые ресурсы роль дефлятора цен в увеличении доходности невелика. Это способствует переключению внимания производителя на внутренние ресурсы, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции, повышение фондоотдачи, производительности труда как главных рычагов роста доходности.

21.4.4. Анализ безубыточности предприятия

Анализ безубыточности позволяет определить тот минимально необходимый объем реализации продукции, при котором предприятие покрывает свои расходы и работает безубыточно, не давая прибыли, но и не терпит убытков.

В самом общем виде деятельность любого предприятия осуществляется по схеме «затраты — процесс производства — прибыль». Для определения минимально необходимого для безубыточной работы объема реализации продукции все издержки, как известно, делятся на постоянные и переменные. Такой подход позволяет упростить учет и оперативно получать данные о текущей прибыли.

Для предприятий, производящих и реализующих один продукт, расчет точки безубыточности может быть довольно простым; тот же расчет для предприятий, производящих и реализующих несколько продуктов, оказывается довольно сложным.

Исходя из предположения, что совокупные издержки TC линейным образом зависят от объема выпускаемой продукции Q, получаем следующую формулу, позволяющую определить минимально необходимый для безубыточной работы объем реализации продукции:

$$TC = AVC \times Q + FC,$$

где AVC — средние переменные издержки;

FC — постоянные издержки;

Q — объем производства.

С другой стороны, выручка предприятия от реализации данного количества продукции равна произведению цены P на объем выпускаемой продукции, то

есть она равна $P \times Q$. Приравнивая значения выручки и совокупных издержек, получаем:

$$P \times Q = AVC \times Q + FC,$$

откуда находим критический объем производства Q_0, при котором выручка равна издержкам производства, то есть производитель не получает прибыли:

$$Q_0 = FC / (P - AVC).$$

Заметим, что разность $(P - AVC)$ представляет собой условную прибыль, которую получило бы предприятие от продажи единицы продукции, если бы не было постоянных издержек. Предположим, что предприятие выпускает и реализует продукцию по цене, равной 2000 денежных единиц за единицу продукции, тогда как переменные издержки в расчете на единицу продукции равны 1000. Годовые постоянные издержки составляют 5 миллионов денежных единиц. Тогда критический объем производства равен $Q_0 = 5\,000\,000 / (2000-1000) = 5000$ (единиц).

Производя и реализуя объем продукции выше этого критического уровня, предприятие обеспечит безубыточность своей деятельности и получение прибыли.

Подобного рода нехитрый анализ может быть выполнен в графической форме. Построим графическую зависимость выручки предприятия и совокупных издержек от объема производства (рис. 21.4.2), используя для простоты линейную модель этой связи (влияние эффектов наблюдаемой в действительности нелинейности рассмотрено выше в главе 7 «Производство и потребление» и в главе 14 «Цены и ценообразование»).

Точка безубыточности E разделяет зону производственной деятельности предприятия на две части. При объеме выпуска меньше критического Q_0 предприятие терпит убытки (зона убыточности), а при объеме, превышающем критический, получает прибыль (зона безубыточности). В то же время в самой точке E

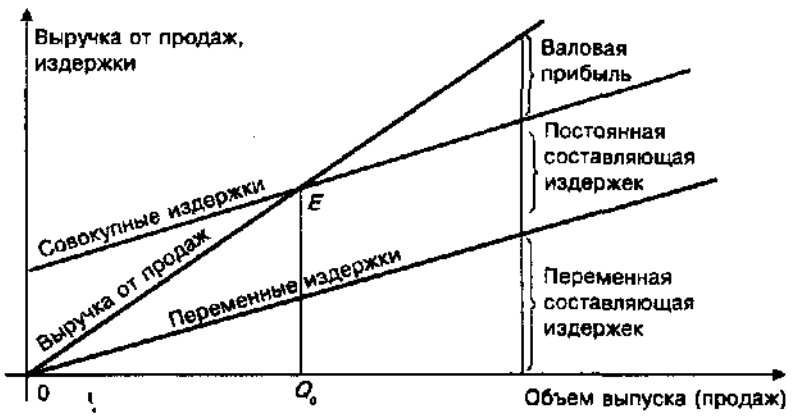


Рис. 21.4.2. **Графики изменения выручки и совокупных издержек в зависимости от объема выпускаемой продукции**

предприятие лишь возмещает издержки, не получая при этом прибыли и не терпя убытка.

21.5. Анализ финансового состояния предприятия

Как уже отмечалось, основными источниками информации для оценки финансового состояния предприятия служат данные финансовой отчетности: **бухгалтерский баланс предприятия, отчет о финансовых результатах и их использовании, отчет о движении денежных средств**.

Поскольку финансовая отчетность готовится главным образом для внешних пользователей, в нее необходимо внести определенные коррективы с тем, чтобы отчетность имела экономическую направленность. В этих целях используются различные формы предварительной обработки финансовой отчетности: построение агрегированного аналитического баланса-нетто, проведение структурирования баланса, учет фактора инфляции.

На основе **агрегированного баланса** проводится анализ всех средств предприятия по следующим основным видам статей пассива (привлеченные средства) и актива (размещенные, вложенные средства):

Актив	Пассив
1. Иммобилизационные активы	1. Собственный капитал
2. *Оборотные средства* (текущие активы)	2. Заемный капитал (текущие обязательства)
2.1. Запасы и затраты	2.1. Долгосрочные обязательства
2.2. Дебиторская задолженность	2.2. Краткосрочные кредиты и займы
2.3. Денежные средства и ценные бумаги	2.3. Кредиторская задолженность

Из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик *финансового положения предприятия, таких, например, как общая стоимость* имущества предприятия, равная валюте (итогу) баланса. Иммобилизационные активы показывают средства, отвлеченные из оборота, не участвующие в нем. Величина **дебиторской задолженности** равна сумме товаров отгруженных, расчетов с дебиторами и авансов, выданных поставщикам и подрядчикам. Это, по сути, долг других предприятий данному предприятию. Сумма **свободных денежных средств** включает краткосрочные финансовые вложения и денежные средства. Величина **кредиторской задолженности** равна сумме расчетов с кредиторами, авансов, полученных от покупателей и заказчиков, и прочих краткосрочных пассивов. Это, по существу, долги данного предприятия другим предприятиям, полученные от них кредиты.

Размеры и структура дополнительно вовлекаемых средств (пассивов) устанавливаются на основе сравнения пассива баланса предприятия в разные периоды, соответствующие двум датам, следующим друг за другом. В ходе анализа устанавливаются общий размер дополнительно привлеченных средств, капиталов, а также масштабы увеличения (уменьшения) краткосрочной задолженности, долгосрочного заемного капитала, акционерного капитала, резервов и специальных фондов предприятия, накопленной прибыли, собственного капитала в целом. Для

нормально работающего предприятия характерно долговременное наращивание вовлекаемых в хозяйственную деятельность средств. Это свидетельствует о наличии у его менеджеров хорошо продуманной концепции развития, диверсификации деятельности, завоеваний новых рынков сбыта.

Важным показателем, включаемым в баланс, является **собственный капитал**, принадлежащий предприятию. Частично он равен разнице между активом (вложениями) и заемным капиталом фирмы.

Анализ изменений в источниках финансирования предприятий естественным образом дополняется **исследованием направлений инвестирования привлекаемых капиталов**. В процессе такого анализа на основе данных актива баланса предприятия определяется комплекс структурных оценок, характеризующих изменение активов фирмы, включая элементы мобильных и иммобилизационных средств и их балансовый итог. Одновременно устанавливаются, подвергаются анализу и оценке направления инвестирования (вложения) вновь привлеченных капиталов, в качестве которых рассматриваются вложения в производственный (основной и оборотный) капитал и финансовые вложения (ценные бумаги, долгосрочные инвестиции). Анализ структурных показателей новых инвестиций с учетом их объема, направлений использования, технологической структуры, ожидаемой эффективности обычно сопровождается рассмотрением важнейших причин, побудивших предприятие выбрать ту или иную инвестиционную стратегию, и в этой связи обоснованности предпринятых менеджерами действий.

В структурированном балансе статьи актива аналитического баланса сгруппированы **по степени их ликвидности**, то есть по возможности обращения в денежные средства, а статьи пассива — **по степени срочности погашения обязательств**.

Финансовая отчетность предприятий, функционирующих в условиях инфляции, должна быть соответствующим образом подготовлена, очищена от инфляционного воздействия. Коррекция финансовой отчетности производится либо по **колебаниям курсов валют, либо по колебаниям товарных цен**.

Баланс любого предприятия отражает как денежные, так и неденежные статьи, поэтому простейшим вариантом корректировки является переоценка всех статей баланса по изменению курса рубля относительно курса более стабильной валюты, например доллара. Проще говоря, баланс может составляться не только в рублях, но и в долларах. Применение такого баланса для анализа имеет свои достоинства и недостатки. Несомненным достоинством является простота его использования. Метод не требует большого объема дополнительной информации. Однако в ряде случаев он дает неточные результаты, так как курсовые соотношения рубля и доллара не всегда совпадают с их реальной покупательной способностью.

Более объективные, реальные результаты дает переоценка статей актива и пассива баланса с учетом колебаний уровней товарных цен, то есть приведение его к действующим ценам, их текущему уровню. Однако такой способ более трудоемок, и его можно выполнять при наличии достоверной информации о состоянии запасов товарных ценностей предприятия.

Для переоценки статей баланса по колебаниям уровней товарных цен можно использовать следующие способы: а) учет изменения общего уровня цен, б) пересчет статей баланса в текущие цены, в) использование комбинированного метода.

Исчисление показателей финансового анализа состояния предприятия основано на определении соотношений между отдельными статьями финансовой отчетности. Общая методика такого анализа заключается в сопоставлении рассчитанных по данным отчетности показателей со среднеотраслевыми нормами или аналогичными данными по деятельности предприятия за ряд лет.

Систему показателей финансового анализа предприятия можно разделить на следующие основные группы:

— показатели ликвидности;
— показатели «финансового рычага»;
— показатели платежеспособности;
— показатели эффективности;
— показатели доходности.

Рассмотрим более подробно каждую группу показателей, используемых для финансового анализа предприятия.

Показатели ликвидности характеризуют способность предприятия выполнять свои обязательства, используя свои активы. Для эффективного измерения ликвидности используется система коэффициентов, отражающих соотношения определенных статей баланса и других видов финансовой отчетности.

В общем случае показатели ликвидности отражают кассовую позицию предприятия в зависимости от скорости реализации или степени покрытия имущественными средствами текущих долговых обязательств.

Наиболее важными из них являются следующие:

$$\text{Коэффициент общей ликвидности} = \frac{\text{Оборотные средства (текущие активы)}}{\text{Заемный капитал (текущие обязательства)} - \text{Доходы будущих периодов}}$$

Показатель характеризует возможность предприятия закрыть текущие обязательства за счет текущих активов, то есть определяет, сколько денежных единиц текущих активов приходится на денежную единицу текущих обязательств.

$$\text{Коэффициент срочной ликвидности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность + Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Готовая продукция}}{\text{Заемный капитал (текущие обязательства)}}$$

Показатель определяет способность предприятия выполнять свои текущие обязательства из ликвидных активов и дополняет показатель общей ликвидности, так как последний не дает надлежащего представления о качественном составе тех средств, которые являются источником покрытия текущих обязательств.

$$\text{Абсолютная ликвидность} = \frac{\text{Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Заемный капитал (текущие обязательства)}}$$

Показатель отражает возможности покрытия текущих обязательств за счет денежных средств предприятия и его краткосрочных финансовых вложений. При равном значении показателя общей ликвидности у двух предприятий предпочтительней будет положение того, у которого более высокая доля денежных средств и ценных бумаг находится в оборотных средствах (текущих активах).

$$\text{Коэффициент покрытия} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные кредиты и займы + Кредиторская задолженность}}$$

Коэффициент оценивает возможность предприятия оплатить свои обязательства с привлечением, в случае необходимости, всех оборотных средств, в том числе и медленно реализуемых активов, таких, как товарно-материальные запасы, незавершенное производство. Предприятие способно оплатить свои долги, если обратит свои средства в деньги. Банковский критерий, применяемый обычно для оценки надежности заемщика по этому показателю, устанавливает возможность предоставления кредита заемщикам, имеющим величину коэффициента покрытия, равную 2 или более.

Показатели «финансового рычага» представляют собой соотношение собственных и заемных средств. Они имеют значение как для владельцев, так и для кредиторов фирмы, поскольку отражают устойчивость ее финансовых позиций, способность выполнять внешние краткосрочные и долгосрочные обязательства, используя свои активы. Используются следующие показатели:

$$\text{Доля заемного капитала в общей сумме активов} = \frac{\text{Заемный капитал (текущие обязательства)}}{\text{Суммарные активы}}$$

Данный показатель отражает долю активов, финансируемую заемными средствами. Чем ниже его значение, тем ситуация привлекательнее для кредиторов фирмы. С увеличением суммы долга увеличиваются и выплаты ссудного процента, то есть этот показатель характеризует степень, в которой фирма рискует своей способностью покрывать свои долговые обязательства.

$$\text{Коэффициент маневренности} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Собственный капитал}}$$

Показатель определяет долю, которую составляют текущие активы в собственном капитале предприятия, и характеризует возможность маневрирования ресурсами. По величине этого коэффициента можно судить о финансовой независимости предприятия, то есть о способности не оказаться в положении банкрота в случае длительного технического перевооружения или трудностей со сбытом продукции.

Показатели платежеспособности отражают способность предприятия выполнять свои внешние обязательства, используя свои активы. Эти показатели измеряют финансовый риск, то есть вероятность банкротства. В общем случае предприятие считается платежеспособным, если величина его общих активов превышает величину внешних обязательств. Чем значительнее общие активы превышают внешние обязательства, тем выше степень платежеспособности. Для измерения уровня платежеспособности используют специальный коэффициент, который показывает долю собственного капитала предприятия в его общих обязательствах. Выделяют два основных показателя этой группы: коэффициент платежеспособности и коэффициент автономии.

$$\text{Коэффициент общей платежеспособности} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$$

Высокий коэффициент платежеспособности свидетельствует о минимальном финансовом риске и о хороших возможностях для привлечения дополнительных средств извне. Если показатель больше 1, это говорит о низкой деловой активности предприятия. Все дело в том, что собственный капитал занимает чаще всего небольшую долю в общем капитале фирмы, в силу чего становится возможным расширение производства. Изменение уровня коэффициента платежеспособности может свидетельствовать также о расширении или сокращении деловой активности. При определении платежеспособности предприятия всегда необходимо анализировать финансовую структуру источников его средств, то есть определять, из каких средств финансируются его активы. Например, соотношение собственного капитала и долгосрочных обязательств служит индикатором риска банкротства.

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$$

Высокий коэффициент свидетельствует о хороших возможностях возврата кредитов и о низкой вероятности неплатежеспособности, банкротства.

Показатели эффективности характеризуют эффективность работы предприятия, заключающуюся в возможности получения высокой прибыли, высокой оборачиваемости активов. К показателям данной группы относятся следующие семь показателей:

$$\text{Оборачиваемость материальных запасов} = \frac{\text{Материальные запасы}}{\text{Объем продаж (выручка от реализации)}: 360 \text{ дней}}$$

Это отношение суммы материальных запасов предприятия к его однодневному обороту по реализации. С помощью данного соотношения устанавливается количество дней, приходящихся на один оборот материальных запасов. Низкие показатели свидетельствуют о хорошем, устойчивом спросе на продукцию предприятия. Высокие результаты могут означать, что предприятие либо имеет больше материальных запасов, чем ему необходимо, либо испытывает трудности со сбытом своей продукции. Для получения более точного результата в числителе формулы часто используют среднюю величину материальных запасов за определенный период (месяц, квартал, год).

$$\text{Коэффициент оборачиваемости материальных запасов} = \frac{\text{Объем продаж (выручка от реализации)}}{\text{Материальные запасы}}$$

По отношению к предыдущему данный показатель можно рассматривать как обратный. Высокое значение коэффициента считается признаком финансового благополучия, так как хорошая оборачиваемость обеспечивает увеличение объемов продаж и способствует получению высоких доходов. Если же этот коэффициент значительно превышает среднеотраслевые нормы, ситуация должна быть подвергнута тщательному анализу, так как это может означать наличие риска, свя-

занного с нехваткой запасов, следствием которого будет снижение объема продаж. Слишком высокая оборачиваемость может быть признаком недостатка свободных денежных средств и служить сигналом возможной неплатежеспособности предприятия.

Нормальный коэффициент оборачиваемости, свидетельствующий об успешном функционировании предприятия, может колебаться для различных сфер бизнеса в пределах от 4 до 8. Для получения более точного результата в знаменателе часто используют среднюю величину товарных запасов за рассматриваемый период.

В ряде случаев в числителе используется показатель стоимости продаж вместо показателя объема продаж. Это связано с тем, что стоимость продаж и запасов измеряется в оптовых ценах (то есть не включает торговых и налоговых надбавок и наценок, в то время как объем продаж их содержит). Такое отношение показывает, как часто «потребляется», используется полностью усредненный объем материальных запасов. Показатель себестоимости реализованной продукции берется непосредственно из отчета о прибылях и убытках, а средняя стоимость материальных запасов обычно вычисляется специально (часто для этого используют среднее значение величины запасов на начало и конец года).

$$\text{Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (текущих активов)} = \frac{\text{Объем продаж (выручка от реализации)}}{\text{Оборотные средства (текущие активы)}}$$

Данный коэффициент является общим измерителем эффективности использования оборотных средств (текущих активов), так как показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на одну денежную единицу оборотных средств.

$$\text{Коэффициент оборачиваемости основных средств} = \frac{\text{Годовой объем продаж}}{\text{Остаточная стоимость основных средств}}$$

Используемая при расчете данного коэффициента остаточная стоимость основных средств равна первоначальной стоимости за вычетом суммы начисленного износа. Этот показатель отражает эффективность использования земли, зданий, оборудования, соотнося их стоимость с объемом продаж предприятия за год. Указанный показатель свидетельствует об уровне отдачи основных средств. В советской экономике он был известен как фондоотдача.

$$\text{Коэффициент отношения продаж к общим активам} = \frac{\text{Объем продаж (выручка от реализации)}}{\text{Общая сумма активов}}$$

Показатель характеризует эффективность использования всех активов компании, как иммобилизационных активов, так и оборотных средств. Чем выше значение этого показателя, тем эффективнее используются производственное оборудование и другие виды активов.

$$\text{Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность}}$$

Принято считать, что норма, эффективное значение этого коэффициента составляет не менее 1, то есть долги предприятию непременно должны превышать его собственные долги.

$$\text{Средний период получения дебиторской задолженности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж (выручка от реализации): 360 дней}}$$

Показатель характеризует отношение суммы дебиторской задолженности к однодневной сумме выручки и измеряется в днях. Он отражает среднее количество дней, в течение которых остается непогашенной дебиторская задолженность. Величина показателя существенно зависит от операционного цикла предприятия. Низкие величины данного показателя характеризуют быструю оборачиваемость и эффективное управление коммерческими кредитами.

Показатели доходности, прибыльности *предприятия отображают получение* фирмой любых видов прибыли в зависимости от объема используемых ресурсов, средств. При проведении финансового анализа важно знать, насколько эффективно использовались все средства, обеспечившие получение конкретного дохода. Об этих показателях частично шла речь при рассмотрении методов факторного анализа уровней рентабельности. Для эффективного комплексного измерения доходности используют следующие шесть показателей:

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Объем продаж за год (выручка от реализации)}}$$

Этот показатель отражает долю валовой прибыли (объема продаж за вычетом себестоимости реализованной продукции) в обороте (объеме продаж) предприятия.

$$\text{Чистая рентабельность продаж} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж за год (выручка от реализации)}}$$

Чистая рентабельность продаж показывает, какую отдачу приносят продажи после вычета всех расходов и налога на прибыль.

$$\text{Рентабельность инвестиций} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма активов}}$$

Показатель отражает общую эффективность использования средств, вложенных в предприятие. Использование показателя чистой прибыли в числителе данной *формулы позволяет определить конечные результаты использования объема* инвестиций. Этот показатель служит измерителем эффективности использования всех активов, которыми обладает предприятие, то есть определяет, какой доход получен на одну денежную единицу активов. Необходимо отметить, что если прибыль на активы меньше процентной ставки на долгосрочные кредиты, то ситуация должна рассматриваться как неблагополучная.

$$\text{Прибыль на общие инвестиции} = \frac{\text{Прибыль до вычета налогов + Выплачиваемые проценты}}{\text{Инвестиции}}$$

Этот показатель характеризует эффективность управления инвестированными средствами. Поскольку величина налогов устанавливается государством и не зависит от конкретного предприятия, объективным измерителем прибыльности предприятия является прибыль до вычета налога. Кроме того, прибыль должна включать компенсацию по выплате процентов по долгосрочным обязательствам, так как размеры процентных ставок по этим обязательствам также устанавливает не предприятие.

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

Рентабельность собственного капитала показывает, насколько эффективно используется собственный капитал предприятия, то есть какой доход получает предприятие на одну денежную единицу собственных средств.

$$\text{Маржа брутто-прибыли} = \frac{\text{Объем продаж} - \text{Себестоимость}}{\text{Объем продаж}}$$

Данный коэффициент показывает «предел общей прибыли», то есть долю валовой прибыли, приходящейся на денежную единицу продаж (реализации продукции), и является одним из наиболее важных для оценки деятельности предприятия. Он позволяет определить величину, остающуюся после вычета издержек производства реализованной продукции на покрытие других расходов, таких, как выплата налогов, процентов за кредит, операционных расходов, образование чистой прибыли. Данный показатель отражает взаимодействие нескольких факторов, таких, как цены, объемы производства и стоимости. Его повышение может свидетельствовать о снижении издержек производства либо о благоприятной конъюнктуре рынка.

Несмотря на множество перечисленных выше показателей, приходится, однако, отметить, что анализ интенсивности использования капитала в обороте и рентабельности работы предприятия, будучи достоверным и представительным в условиях сложившейся, устоявшейся рыночной экономики, может приводить к неточным, искаженным результатам и оценкам применительно к экономике переходного периода. Главная причина тому — система ценообразования, в которой все еще осуществляется государственный диктат цен, диктат производителей по отношению к потребителям, монополизм. При таких условиях невозможно утверждать, что высокая рентабельность предприятия есть следствие, скажем, эффективного использования капитала, а не простого взвинчивания цен.

Отсутствие реальной оценки стоимости основных средств предприятий, неполноценное (в связи с инфляцией) исчисление амортизации затрудняют анализ. В результате аналитические оценки могут оказаться непредставительными.

В таких условиях требуется немалое искусство, особые способности аналитиков, чтобы сформировать объективное суждение о результатах работы предприятия.

21.6. Экспресс-анализ деятельности предприятия

Важным элементом анализа деятельности предприятия является **совокупный комплексный анализ наиболее значимых показателей**, в число которых включаются как балансовые данные, так и показатели, характеризующие конечные результаты. В ходе этого анализа учитывается динамика показателей, их изменение во времени.

Комплексный финансовый анализ достаточно сложен, выполняется квалифицированными аналитиками. Но именно комплексный анализ дает представительные сведения о деятельности предприятия.

Вместе с тем существуют ситуации, когда времени на проведение кропотливого исследования нет, а иногда такой анализ и не требуется. В ряде случаев достаточно получить примерное представление о финансовом положении предприятия, установить главные ориентиры, иметь приближенные оценки. В таких случаях можно рекомендовать **методы экспресс-анализа**. Рассмотрим два метода из этого набора.

Если число анализируемых показателей и анализируемый период невелики, репутация фирмы достаточно известна и она действует в традиционных сферах, целесообразно воспользоваться **методом усредненных критериальных оценок**. Сущность его сводится к тому, что значения аналитических показателей сравниваются с их критериальными значениями, усредненными в отраслевом аспекте.

В соответствии с выработанными зарубежной практикой критериями пороговые (минимальные) значения некоторых показателей финансовой деятельности следующие:

коэффициент покрытия — 2;

коэффициент абсолютной ликвидности (показатель критической оценки) — 0,2—0,25;

отношение основного капитала (за вычетом износа) к суммарным активам — 50%.

Приводимые среднекритериальные оценки допустимо использовать в качестве опорных лишь при экспресс-анализе.

Важным преимуществом метода критериальных оценок является его простота, доступность использования даже не профессионалами. Анализ на основе этого метода проводится быстро, связан с минимальными затратами времени.

Вместе с тем экспресс-анализ, использующий небольшое количество критериев, обладает и рядом недостатков. К их числу относится прежде всего ограниченность набора показателей, по которым существуют достаточно устойчивые, надежные опорные пороговые оценки, в связи с чем критериальный анализ становится неэффективным, а его результаты получают ограниченное применение. В том случае, если аналитические показатели не превосходят критериальных значений либо не соответствуют им, вывод о реальном состоянии предприятия на основе указанной упрощенной методики сделать вообще невозможно.

Другой экспресс-способ, которым можно воспользоваться для диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, — это **сопоставление динамики соответствующих показателей с динамикой аналогичных показателей, усредненных по отраслям или группам предприятий**. Для этого надо иметь в наличии исходные данные для расчета таких усредненных показателей.

В зарубежной практике сбором и обработкой данных, необходимых для финансового анализа, занимаются специальные фирмы. Финансовая информация публикуется в обзорных сборниках. Информация финансовых обзоров по предприятиям отрасли обычно представлена по годам в следующих разрезах:

а) самые низкие, минимальные показатели по предприятиям отрасли;

б) максимальные показатели;

в) средние показатели.

На основе этих данных строятся три соответствующие кривые (рис. 21.6.1). Кривая, построенная на основе средних показателей, называется **медианой**. Эта кривая такова, что 50% предприятий отрасли имеют показатели меньше значений, расположенных на медиане, а остальные 50% предприятий характеризуются параметрами, превосходящими средние, «медианные». Две кривые, расположенные выше и ниже медианы и называемые верхней и нижней квартилями, отсекают 2 сегмента. В верхнем сегменте над медианой находятся показатели 25% предприятий со значениями, превышающими средние. В нижнем сегменте под медианой расположены показатели 25% предприятий, значения показателей у которых ниже средних.

Анализ на основе публикуемой обзорной информации выполняется следующим образом:

а) устанавливается отраслевая принадлежность фирмы (по превалирующему объему работ, услуг, выполняемых для данной отрасли);

б) по каждому из анализируемых показателей финансовой деятельности фирмы строится график его изменения за несколько лет;

в) эта тенденция накладывается на отраслевой график тенденций медианы, верхней и нижней квартили (см. рис. 21.6.1).



Рис. 21.6.1. **Графики изменения показателей во времени**

В том случае, если показатели обследуемой фирмы располагаются выше верхней квартили или ниже нижней, считается, что их поведение неординарно, выпадает из рассмотрения при данном подходе.

Поэтому обоснованную оценку итогов финансово-хозяйственной деятельности подобной фирмы можно дать, прибегнув к комплексному анализу соответствующих показателей.

Естественно, что попадание показателей фирмы в сегмент между верхней квартилью и медианой, как показано на рис. 21.6.1, свидетельствует о ее стабильном финансовом положении. И напротив, расположение между нижней квартилью и медианой свидетельствует о промахах и неудачах, неэффективной работе предприятия.

К достоинствам описанной выше методики финансового анализа на основе сопоставления тенденций среднеотраслевых данных и показателей рассматриваемого предприятия относятся простота использования и высокая надежность оценок по сравнению с результатами, полученными сопоставлением с усредненными критериальными параметрами. Однако и она имеет весьма упрощенный характер, что не всегда позволяет оценить взаимосвязи разных параметров динамики финансового состояния предприятия.

Глава 22
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

22.1. Предприятие, фирма, компания

Заниматься хозяйственной деятельностью, хозяйствовать может любой человек, гражданин и даже лицо, не имеющее гражданства. Ведь любой из нас ведет личное, домашнее хозяйство, не запрашивая на то разрешение властей и не оформляя официально юридически свой статус хозяина. Но, говоря о таком хозяйствовании, мы обычно подразумеваем простейшие, доморощенные способы деятельности. Они связаны с собственным жизнеобеспечением, с личной и семейной экономикой.

В тех случаях, когда экономическая деятельность приобретает массовый характер, осуществляется не только для себя и семьи, но и для других людей, в общественных целях, ей должны соответствовать определенные, установленные законом и нормами хозяйственного права формы организации и структуры управления. **Это организационно-правовые формы хозяйствования.** Они дают возможность человеку, гражданину, коллективу, обрести официальный правовой статус хозяйствующего субъекта, стать общественно признанным хозяйственником, предпринимателем.

Любой человек или, как говорят правоведы, **физическое лицо** вправе заниматься трудовой деятельностью, если конкретный ее вид не запрещен законом. В условиях, когда трудовая деятельность носит систематический характер, влечет за собой получение дохода и прибыли, она называется **предпринимательской**, и ею можно заниматься с момента **государственной регистрации** в качестве **индивидуального предпринимателя**. При регистрации гражданин получает особый бессрочный документ — **«Свидетельство о регистрации в качестве предпринимателя»**. В обиходе этот документ обычно называется **лицензией** или **патентом**. В нем указаны виды деятельности, которые владельцу этого документа разрешается совершать при обслуживании широкого круга потребителей.

Но более солидной, устойчивой, долговременной, масштабной формой организации экономической деятельности является **предприятие**. Именно оно представляет собой самую распространенную и типовую форму организации хозяйственной деятельности.

Само понятие «предприятие» очень емкое, многостороннее. Представление о предприятии и его видах во многом зависит от типа экономической системы, к тому же оно изменяется во времени. В условиях централизованно управляемой советской экономики предприятиями в основном считались государственные производственные учреждения, заводы, фабрики. В 70-е годы наряду с ними в Советском Союзе стали создаваться более крупные организационные структуры, названные производственными и научно-производственными объединениями.

Поворот к рыночной экономике породил ряд организационно-правовых форм, которые не были свойственны планово-директивной экономике. Проявилось в

первую очередь увлечение такими формами организации, как кооперативы, малые предприятия, появились совместные предприятия. В то же время в качестве крупных интеграционных форм возникли концерны, ассоциации, консорциумы. Множеству «рыночных» названий, заимствованных из терминологии хозяйственного лексикона капиталистической экономики, далеко не всегда адекватно их фактическое содержание.

Принятие Гражданского кодекса Российской Федерации и других законодательных актов, регулирующих основания возникновения и порядок осуществления прав собственности, прав на интеллектуальную собственность, регламентирующих договорные обязательства, отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, определяющих основные организационно-правовые формы предприятий, несомненно, способствует становлению экономики рыночного типа.

Самостоятельно хозяйствующий субъект называется предприятием в том случае, если он создан в порядке, установленном действующим законодательством, и осуществляет производство продукции, выполнение работ, оказание услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Это первичные, существенные признаки и свойства предприятия. Но столь же важно отметить, что чаще всего предприятие образует **юридическое лицо**, имеет название и печать, расчетный счет в банке.

Юридическим лицом принято считать организацию, представляющую в едином лице входящих в нее отдельных субъектов, имеющих в распоряжении обособленное имущество, а также несущую самостоятельную имущественную ответственность, выступающую в качестве самостоятельного субъекта права в роли как истца, так и ответчика.

Само слово «предприятие» наиболее характерно для установившейся российской экономической терминологии и в гораздо меньшей степени используется в экономической науке и практике стран капиталистического мира. В то же время в деловом лексиконе этих стран нелегко подыскать слово, полностью эквивалентное понятию «предприятие». Пожалуй, самым близким аналогом можно считать широко распространенное слово «фирма», хотя это понятие относится к числу как научных, так и общеупотребительных, бытовых названий. Под **фирмой** чаще всего понимаются хозяйственная организация, компания или отдельный предприниматель, пользующиеся правами юридического лица, осуществляющие деятельность в целях получения дохода и прибыли. Этому весьма универсальному определению соответствуют малые и крупные предприятия, организации самого широкого профиля.

Близки по смыслу к понятию «предприятие» более специальные, конкретные термины «компания» и «корпорация».

Компании — это предприятия разнообразного профиля, основанные на долевом участии вкладчиков. Чаще всего компании заняты предпринимательской, коммерческой, промышленной деятельностью, функционируют на ассоциативных принципах.

Корпорация представляет собой официально зарегистрированное, действующее как юридическое лицо объединение предприятий, организаций, физических лиц, в котором права собственности разделены между ними, как между акционерами. Корпорации в качестве организационно-правовой формы хозяйствования

доминируют в американской экономике. Наиболее распространены корпорации в виде акционерных обществ, компаний. Часто это открытые акционерные общества. Корпоративная форма организации оказывается удобной и для акционеров и для самого предприятия, она довольно динамична, дает возможность получения налоговых льгот, ограничивает уровень ответственности держателей акций. В практике США выделяются корпорации в виде небольших фирм, пользующихся особыми преимуществами. Такие фирмы именуются S-корпорациями. Для обеспечения населения услугами, которые не предоставляет частный бизнес, создаются **государственные корпорации**, к примеру в почтовом деле, на отдельных ветках метрополитена.

Организационно-правовые формы предприятий и предпринимательской деятельности в целом существенным образом зависят от форм собственности на имущественный комплекс предприятия. В принципе следовало бы разделять предприятия на **государственные**, использующие государственную форму собственности, и **частные**, основанные на индивидуальной, личной, частной собственности. В связи с этим правомерно говорить и о **коллективных** предприятиях.

Отметим, что понятие «государственное предприятие» трактуется по-разному в странах с разными экономическими системами. Со времен социалистической экономики мы привыкли считать государственным предприятие, в котором средства производства находятся в государственной собственности, а точнее, в распоряжении государственных органов, выполняющее государственные плановые заказы, имеющее руководителя, назначаемого и смещаемого теми же государственными органами в лице министерств, ведомств, комитетов. Близки к государственным и **муниципальные предприятия**, подчиняющиеся не собственно государственным, а муниципальным органам.

Новый Гражданский кодекс Российской Федерации, введенный в действие с 1995 года, определяет, что государственные и муниципальные предприятия должны создаваться в форме **унитарных** предприятий. Унитарным предприятием называется такая коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней имущество. Понятие унитарности относится к имуществу унитарного предприятия, которое считается неделимым и, находясь в хозяйственном ведении и оперативном управлении предприятия, является в то же время соответственно государственной или муниципальной собственностью и не может быть разделено, скажем, между работниками предприятия.

В устоявшейся рыночной, капиталистической экономике, по существу, нет прямого аналога нашим государственным предприятиям. Там существует, с одной стороны, крайне ограниченное количество (примерно до 2%) так называемых **бюджетных, ведомственных предприятий**, входящих в систему государственного административного управления, подчиняющихся непосредственно министерствам, ведомствам, муниципалитетам и не имеющих хозяйственной самостоятельности. Такие предприятия целиком финансируются государственным бюджетом и не платят налоги.

С другой стороны, в странах с рыночной экономикой существует значительное количество предприятий, относимых к государственному сектору в том смысле, что основная часть акционерного капитала принадлежит в нем государству. Это в основном **общественные (публичные) корпорации и смешанные акционерные общества с господством государственного капитала**.

Принципиально важно, что отдельно взятый государственный орган не имеет права распоряжаться имуществом таких предприятий, считать себя их собственником. Лишь в общественных корпорациях управляющие назначаются государственным решением, но ни они сами, ни персонал в таких корпорациях не состоят на государственной службе. Государственные акционерные корпорации назначают, нанимают или избирают руководителей сами. А их деятельность контролируется представительными государственными органами, с которыми корпорации согласовывают собственные планы.

На предприятия государственного сектора в странах с рыночной экономикой приходится до 25% валового национального продукта. Государственное предпринимательство наиболее широко представлено в отраслях народного хозяйства, имеющих ключевое значение для функционирования всей экономики и требующих весомых капиталовложений.

Государственные предприятия в капиталистических странах не подчинены отдельным ведомственным государственным структурам и органам. И все же они должны ежегодно публиковать открытые отчеты о производственной, коммерческой, хозяйственной, финансовой деятельности. Их наличие позволяет контролировать, регулировать, направлять деятельность предприятий, принимать решения об их поддержке или, наоборот, реорганизации и даже закрытии.

Наряду с государственными предприятиями и предпринимательскими структурами, преследующими цель получения прибыли, существуют и **некоммерческие предприятия и организации**. Это обычно общественные организации, бесприбыльные корпорации, благотворительные фонды, которые финансируются их собственниками, коммерческими структурами, спонсорами. Некоммерческие организации могут быть и самостоятельными, зарабатывая средства, получая доходы лишь в той мере, в какой это необходимо для достижения уставных целей. Такие организации могут вести коммерческую деятельность, но обращают все свои доходы на некоммерческие цели. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации прибыль, полученная некоммерческой организацией, не может быть распределена среди его участников, а должна быть направлена на цели его основной деятельности. Например, если некая средняя школа (некоммерческая организация) сдает помещение, скажем, банку, то прибыль от этой аренды может быть потрачена на ремонт школьных помещений, совершенствование учебного процесса, *но не на дополнительное потребление*.

В конце 80-х годов в бывшем Советском Союзе на основе государственных предприятий стали создаваться **арендные предприятия**. Аренду неправомерно отождествлять с новой самостоятельной организационно-правовой формой предприятия, так как арендное предприятие остается в государственной собственности. Оно переходит в хозяйственное ведение арендатора только на срок, установленный в договоре аренды, заключаемом между арендодателем и арендатором. В то же время, поскольку имущество предприятия, дополнительно приобретенное арендатором в период аренды, становится его собственностью, в итоге формируется смешанная государственно-коллективная собственность.

Право арендатора на выкуп арендуемого имущественного комплекса еще более приближает аренду к промежуточным, переходным организационно-правовым формам хозяйственной деятельности, способствующим разгосударствлению и приватизации государственных и муниципальных предприятий. Одновременно

то обстоятельство, что арендатор обязан не только платить налоги, но и вносить арендодателю согласованную договором арендную плату, свидетельствует о том, что арендная форма — это ответвление государственной, а не возникновение принципиально новой организационно-правовой формы.

Эта особенность аренды вовсе не отвергает ее как официальную, законодательным образом оформленную форму хозяйствования государственных предприятий, способствующую обретению ими за дополнительную плату большего уровня экономической свободы действий.

В условиях рыночной экономики предприятия, использующие коллективные формы собственности на средства производства, представлены либо смешанными **государственно-частными предприятиями**, либо предприятиями, в которых частные владельцы собрали свой капитал в единый имущественный комплекс. Предприятия последнего типа по признаку формы собственности следовало бы именовать **коллективно-частными**, так как, с одной стороны, такое предприятие образует единый, зачастую материально неразделимый хозяйственный объект, а с другой стороны, оно явно или неявно включает часть, долю капитала, на которую имеет право собственности каждый отдельный частный владелец.

Наиболее органично такой симбиоз представлен в акционерном предприятии, которое в имущественном смысле принадлежит всем акционерам. А в виде отдельной акции — ее частному владельцу. Но возможен и предельный случай чисто коллективной собственности на основные средства предприятия, когда акции не выпускают и частная доля имущественной собственности отдельного участника коллектива в явном виде не устанавливается. Такие предприятия принято называть **народными**.

Естественно, что в рыночной экономике, где действует принцип разнообразия и равноправия форм собственности, на законных началах существуют и **частные предприятия**, собственником основных средств, имущественного комплекса которых являются индивидуум, человек, семья. В общем, частное лицо.

Как уже отмечено, любой человек может осуществлять предпринимательство посредством зафиксированной, зарегистрированной, разрешенной предпринимательской деятельности и посредством создания собственного предприятия. Хотя граница между этими двумя организационно-правовыми формами хозяйственной деятельности не совсем четкая, размытая. Иногда считают, что индивидуальное предпринимательство ограничивается использованием собственного труда, а предприятие берет свое начало там, где привлекается, используется наемный труд.

Что же касается разнообразия видов хозяйственной деятельности, то, за редкими, оговоренными законом исключениями, ими на равных правах могут заниматься и государственные, и коллективные, и частные предприятия. Другое дело, что частный бизнес, частный капитал легче и эффективнее применять в мелком производстве, небольших коммерческих предприятиях, в фермерской деятельности. Однако есть множество реальных примеров, когда частный капитал ведет крупный бизнес, владеет предприятиями, на которых трудятся тысячи работников.

Перейдем к рассмотрению собственно организационно-правовых форм предприятий. Они складываются под воздействием не только форм собственности, но и ряда других факторов, таких, как масштабность, профиль деятельности, характер управления, степень ответственности.

22.2. Правовая форма предприятия

Что такое *организационно-правовая форма предприятия*? Это относительно новая для отечественной экономической и юридической практики категория, с которой большинству хозяйственников и управленцев раньше, в условиях директивной экономики, не приходилось иметь дело, так как все предприятия были, по существу, однотипными — государственными. Любое предприятие рассматривалось как имущественно обособленная хозяйственная единица.

Под **правовой формой** предприятия подразумевается комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также между предприятием и другими, внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

В условиях глобальной государственной собственности, когда отношения между предприятиями, а во многом и внутри их определялись единым централизованным государственным регламентом, не было необходимости устанавливать правовой режим их взаимоотношений. Переход же к многоукладной рыночной экономике выдвигает на передний план проблему предпринимательского права, условий регулирования внутренних и внешних отношений, порядка устройства и деятельности предприятий.

Гражданский кодекс Российской Федерации допускает существование следующих организационно-правовых форм предприятий: **хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, некоммерческие предприятия**. При этом в течение некоторого времени действовали и устаревшие организационно-правовые формы: индивидуальные (семейные) частные предприятия, товарищества с ограниченной ответственностью. Предприятия перечисленных форм являются как бы базисообразующими в действующей хозяйственной системе, ее элементарными ячейками, клетками, основными звеньями.

Приходится отмечать, что другие, помимо поименованных, правовые формы предприятий принятым законодательством не были предусмотрены, но это не исключает их существования в течение определенного времени.

Предприятия могут на договорных началах добровольно объединяться в **концерны, консорциумы, корпорации, хозяйственные ассоциации** и другие виды интеграционных структур.

Необходимо подчеркнуть разницу между собственно предприятием как субъектом хозяйственной деятельности и его организационно-правовой формой. Неидентичность, несовпадение понятий «предприятие» и «организационно-правовая форма» следует хотя бы из того, что в одном предприятии в качестве его участников могут быть объединены разные формы. И наоборот, в рамках одной организационно-правовой формы можно соединить несколько самостоятельных предприятий.

Хотя предприятие обычно представляет собой юридическое лицо, в принципе могут существовать и такие, которые не обладают подобным статусом. Они не являются самостоятельными, отделенными от их владельцев субъектами права. А отсюда следует, что личное хозяйство владельца и хозяйство предприятия не разделены. Права и обязанности таких предприятий и их собственников совпадают.

Поэтому в случае аварийной финансовой ситуации, при возникновении неоплатных долгов или банкротства собственники такого предприятия отвечают по своим обязательствам не только имуществом предприятия, но и всем личным имуществом, даже семейным, если оно не разделено между членами семьи.

Предприятия же, обладающие статусом юридического лица, имеют обособленное имущество, и их ответственность по обязательствам фирмы не распространяется на личное имущество собственников, владельцев. Ответственность распространяется только на имущество фирмы в пределах его оценочной стоимости, наличных активов, то есть на имущество предприятия и все другие средства, имеющие денежную стоимость.

Еще одно отличие между разными правовыми формами предприятий состоит в том, что они приводят к разной степени обособленности предприятий от их владельцев, собственников. Так, в открытых акционерных обществах владельцы, по существу, отделены от предприятий. Они имеют лишь права собственности на стоимостный эквивалент части имущества предприятия и на осуществление ограниченного круга управленческих функций. Для такой же организационно-правовой формы, как хозяйственное товарищество, характерно более тесное сближение собственника и имущества предприятия, реальная возможность непосредственного осуществления функций управления предприятием.

22.3. Хозяйственные товарищества

Простейшая, хотя и устаревшая форма — это индивидуальное или семейное **частное предприятие**. Обычно оно представляет собой собственность одного лица или общую долевую собственность членов семьи. Источником формирования имущества такого предприятия служат чаще всего собственное имущество, доходы гражданина и его семьи, накопленный, унаследованный капитал. Любой гражданин и его семья вправе приобрести государственное либо муниципальное предприятие и тем самым обратить его в частное. Пределы ответственности собственника индивидуального предприятия по обязательствам фиксируются в уставе. Частному предприятию присваивается собственное наименование с указанием организационно-правовой формы и фамилии собственника.

Действующий Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) восстанавливает такую издавна известную правовую форму предприятий, как **хозяйственные товарищества**. В отличие от Гражданского кодекса РСФСР 1922 года, допускавшего существование простого товарищества, полного товарищества, коммандитного товарищества (товарищества на вере), товарищества с ограниченной ответственностью, паевого товарищества, ГК РФ предусматривает создание только хозяйственных товариществ в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). Основной признак хозяйственных товариществ остался неизменным с давних пор. Капитал хозяйственного товарищества является складочным, и складывается он из долей (или вкладов) учредителей: денежных средств, услуг, нематериальных вложений. Дела в хозяйственных товариществах ведутся по общему согласию. Хозяйственное товарищество должно иметь не менее двух учредителей.

В конце 20-х годов в России товарищества угасли и сохранялись только как рудиментарные остатки. Свою новую жизнь они обрели в период перестройки в

форме **кооперативов**, которые по существу представляли собой полные товарищества.

По определению **полное товарищество** — это объединение нескольких граждан, юридических лиц для ведения совместного хозяйства на основе заключенного между ними договора, то есть договорная форма сотрудничества. Одна из определяющих особенностей полного товарищества состоит в том, что его члены, называемые полными товарищами, несут субсидиарную ответственность на солидарных началах по обязательствам товарищества всем своим имуществом. *Такая форма ответственности означает, что в тех случаях, когда имущества полного товарищества недостаточно для исполнения обязательств перед кредиторами, остаток долга покрывается всеми полными товарищами из своих средств поровну.* В полное товарищество могут входить юридические лица, и само оно является юридическим лицом, то есть самостоятельным объектом права.

Полное товарищество имеет фирменное название, под которым заносится в реестр собственников. Фирменное название должно содержать либо имена (названия) всех его участников, либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слова «компания» и слов «полное товарищество». Оно вправе вступать в договорные отношения с другими объектами хозяйственной деятельности, принимает на себя и выполняет определенные обязательства, взаимодействует при необходимости с государственными органами. Члены полных товариществ непосредственно участвуют в управлении деятельностью и собственностью их предприятия.

Законодательство Российской Федерации, так же как и законодательство других развитых стран, разрешает участие физических и юридических лиц только в одном полном товариществе. Это обстоятельство, а также, несомненно, принцип субсидиарной ответственности являются отпугивающими факторами, которые препятствуют широкому распространению этой в общем-то довольно простой и гибкой формы делового сотрудничества. Но отказываться от принципа субсидиарной ответственности нельзя, так как именно в нем и заключается суть этой правовой формы. Остается посоветовать входить в полное товарищество только с теми партнерами, к которым изначально существует полное, абсолютное доверие. И тщательно составлять учредительный договор, оговаривая в нем, скажем, что важнейшие решения принимаются членами товарищества только по общему согласованию.

Второй вид товарищества — это **товарищество на вере**. В зарубежной практике его часто называют **коммандитным**.

Товарищество на вере, подобно полному товариществу, представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц на основании договора между ними в целях ведения совместной хозяйственной деятельности. Принципиальное отличие товарищества на вере от полного товарищества состоит в том, что только часть его членов, именуемых действительными членами (комплементариями), несет полную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Другая же часть в виде членов-вкладчиков (коммандитистов) несет ограниченную ответственность и отвечает по обязательствам товарищества только своим учредительным вкладом. Отсюда еще одно, несколько устаревшее, но часто используемое название — **смешанное товарищество**, так как в подобном товариществе соединены, смешаны две организационно-правовые формы.

Как правило, в товариществе на вере его действительные члены наделены основной полнотой власти и представительства интересов общества, тогда как роль членов-вкладчиков ограничена финансовым участием в форме вклада, что, впрочем, дает им право на доходы.

Коммандитные товарищества не привлекли к себе активного интереса российских предпринимателей, которые обходят их стороной. Возможно, причина в том, что эта организационно-правовая форма предприятий законодательно признана и оформлена относительно недавно. К тому же закон не был сопровожден столь привычным для нас шлейфом нормативных, инструктивных, разъясняющих документов. А без них мы не привыкли делать ни шага. Еще одна причина, думается, заключена в относительной сложности смешанных, комбинированных правовых форм. Авторам известно, что первое в России коммандитное товарищество (Товарищество на вере «Аксиома»), занимающееся финансовыми услугами, образовано и зарегистрировано в Московской регистрационной палате в марте 1996 года (свидетельство ГРП при Министерстве экономики РФ № 5605.15).

Товарищество на вере может оказаться привлекательным в качестве союза двух категорий лиц. Одни из них — не располагающие капиталом носители многообещающих замыслов, не опасающиеся ответственности и риска, готовые поставить на карту во имя перспективной идеи свое имущество. Другие — богатые, имеющие свободные деньги и готовые вложить их в доходное дело, но не тяготеющие к предпринимательским хлопотам. Первые становятся действительными членами товарищества на вере, воплощающими свои идеи и реализующими способности на практике. Вторые выступают в роли членов-вкладчиков, субсидирующих общее дело.

22.4. Хозяйственные общества

Состоянию российской экономики переходного периода больше всего соответствуют **хозяйственные общества**. Хозяйственное общество может создаваться в форме общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерного общества.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Учредители общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью мало распространено в РФ. Это связано с тем, что, во-первых, это новая форма, появившаяся в 1995 г. и, во-вторых, с тем, что при всем сходстве с обществом с ограниченной ответственностью здесь предусмотрена совершенно иная ответственность учредителей. Если учредители общества с ограниченной ответственностью несут солидарную ответственность в пределах стоимости внесенных ими вкладов, то в случае общества с дополнительной ответственностью ответственность учредителей особая: они отвечают солидарно на субсидиарных началах в кратном размере к стоимости их вкладов. Основным должником при этом будет само общество. Но если его активов окажется недостаточно для расчетов с кредиторами, остаток долга принима-

ют на себя учредители в размерах, кратных уставному взносу. Кратность при этом определена учредительным договором.

Хозяйственное общество в любой форме представляет собой юридическое лицо, действует в соответствии с принятыми его участниками уставом и учредительным договором, имеет собственное наименование с обязательным указанием в нем организационно-правовой формы. Если в составе учредителей — участников общества есть юридические лица, они сохраняют свою самостоятельность и права юридических лиц.

В том случае, когда количество участников превышает предел, предусмотренный законом об обществе с ограниченной ответственностью, предприятие должно быть зарегистрировано как **акционерное общество (АО)**. Акционерным признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Если акции предприятия распределяются среди *«заранее определенного круга лиц»*, предприятие регистрируется как **закрытое акционерное общество (ЗАО)**.

Закрытые акционерные общества чаще всего представляют собой объединение партнеров по делу, учреждаются людьми и организациями, между которыми существует устойчивый, постоянный деловой контакт, осуществляется взаимодействие, наблюдается взаимная заинтересованность в успехе общего дела. В связи с этим общества с ограниченной ответственностью и закрытые акционерные общества наиболее пригодны для объединения длительное время сотрудничающих предпринимателей, частных лиц.

Закрытое акционерное общество вовсе не обязательно выпускает акции. Собственность такого хозяйственного общества — это коллективная долевая собственность его участников. Участие в имуществе закрытого акционерного общества и размер учредительного взноса (владение долей акций) могут удостоверяться свидетельством, сертификатом, которые не являются ценными бумагами. Распределение чистой прибыли между участниками закрытого акционерного общества, равно как и между участниками всякого хозяйственного общества, осуществляется обычно в пропорциях, соответствующих доле участника в уставном капитале общества.

В тех случаях, когда у вновь образуемого предприятия много учредителей и требуется сформировать большой по абсолютной сумме уставный капитал, выпускаемые предприятием акции могут распространяться путем открытой подписки и свободной продажи. При этом распространение акций происходит без согласия других акционеров, в том смысле, что покупателем акций может стать случайный человек, не только из *«заранее определенного круга лиц»*. Созданное таким образом предприятие является **открытым акционерным обществом (ОАО)**.

Несмотря на то что многие коллективы бывших советских, ныне российских предприятий тяготели к закрытому, а не открытому акционированию, опасаясь, что «придут мафия, толстосумы и выкупят наш завод, а мы останемся ни с чем», в результате приватизации государственной собственности наиболее крупные российские предприятия были преобразованы именно в открытые акционерные общества, например РАО «Газпром», РАО «Единая Российская Энергосистема», Мосэнерго, Ростелеком.

Акционерам открытых акционерных обществ, являющимся его учредителями, в обмен на их вклад в уставный капитал фирмы выдаются, а другим акционерам — продаются по нарицательной стоимости ценные бумаги — акции фирмы. В последующем акция общества может стать предметом свободной купли-продажи, дарения, залога. Иначе говоря, акционер вправе использовать свои акции по собственному желанию, не спрашивая на то согласия других членов акционерного общества.

В форме открытых акционерных обществ могут существовать как крупные, так и средние предприятия. Создание акционерных обществ предполагает обычно привлечение значительного числа участников. Открытое акционерное общество можно создать посредством преобразования общества с ограниченной ответственностью или закрытого акционерного общества. Для этого надо «открыть» закрытое общество, проведя соответствующую процедуру перерегистрации.

По аналогии с закрытым акционерным обществом акционеры открытого акционерного общества отвечают по его обязательствам, несут возможные убытки, рискуют только в пределах нарицательной стоимости принадлежащего им пакета акций. То есть имеет место **ограниченная ответственность** членов акционерного общества. В то же время само общество не отвечает по имущественным обязательствам его отдельных акционеров, принятым ими частным образом, в индивидуальном порядке.

Акционерное общество, и только оно, является единственным полновластным собственником принадлежащего ему вещного имущественного комплекса, то есть материально-вещественных и информационных, интеллектуальных ценностей. Акционеры являются собственниками только ценных бумаг, которые дают им право получения определенной доли дохода общества в виде процентов, именуемых **дивидендами**. В случае прекращения деятельности общества они вправе рассчитывать также на **ликвидационную квоту**, то есть часть стоимости продаваемого имущества. Вещного права на собственную часть имущества акционерного предприятия акционер не имеет.

Таким образом, объекты прав собственности акционеров и акционерного общества не совпадают. Для акционеров в качестве таких объектов выступает стоимость капитала общества, денежная стоимость своей доли, тогда как все общество обладает правом собственности на физическую, вещную сущность всех ценностей, принадлежащих обществу. Акционер вправе распоряжаться сам только своей акцией как ценной бумагой. Имуществом же распоряжается только общество в лице его представительных органов управления.

Конечно, акционер способен влиять на использование имущественного комплекса общества и его деятельности в целом, участвуя в управлении. Такое право реализуется прежде всего благодаря тому, что обыкновенная (непривилегированная) акция предоставляет возможность на собраниях акционеров голосовать за те или иные решения, избирать правление. При этом действует принцип «одна акция — один голос». Так что оказать существенное влияние на ход событий в акционерном обществе можно, только имея солидный пакет акций, лучше всего — контрольный пакет.

Состав членов открытых акционерных обществ может меняться в результате свободной продажи и покупки акций. В то же время в закрытых акционерных обществах передача участниками-учредителями своей доли акционерной соб-

ственности участникам того же общества или третьим лицам производится только с согласия остальных участников.

Сохранился в качестве организационно-правовой формы коммерческой организации **производственный кооператив**. Производственный кооператив (**артель**) — это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт, выполнение работ, оказание услуг, торговля и др.), основанной на личном трудовом или ином участии и объединении имущественных паевых взносов. Число членов производственного кооператива должно быть не менее пяти. Такие кооперативы по своей организационно-правовой форме имеют общие черты как с хозяйственными товариществами (субсидиарная ответственность), так и с хозяйственными обществами (деятельность на основе устава с формированием органов управления). В отличие от последних управление производственным кооперативом осуществляется по принципу «один человек — один голос», то есть влияние члена кооператива не зависит от величины его имущественного взноса.

В зарубежной практике кооперативы не столь распространены и принципиально отличаются от наших, российских, тем, что обычно не предусматривают в качестве первоочередной цели получение доходов и прибыли. Главное в их деятельности — оказание помощи, содействия членам общества, в них нуждающимся. Как форма организации хозяйственной деятельности кооперативы за рубежом считаются малоперспективными.

Еще одна мода, захлестнувшая было маломасштабный бизнес в нашей стране, — так называемые **малые предприятия**, под которыми имелись в виду предприятия с небольшой численностью работников или с небольшим объемом хозяйственного оборота. Принципиально важно знать и помнить, что правовой формы «малое предприятие» просто не существует, это лишь термин, указывающий на величину, масштаб предприятия. Малые предприятия могут и должны создаваться в виде хозяйственных товариществ и обществ. Выбор наиболее приемлемой организационно-правовой формы для предприятия обычно осуществляется его учредителями.

22.5. Ассоциации и союзы

В настоящее время широкое распространение имеют ассоциативные формы экономической деятельности, то есть объединение предприятий разного вида в ассоциации (союзы). Ассоциации или союзы создаются на договорной основе для координации предпринимательской деятельности, а также в целях представительства и защиты общих интересов и обычно не ставят в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Поэтому ассоциации (союзы) не являются коммерческими организациями. Если же у участников возникает решение возложить на ассоциацию ведение какой-либо хозяйственной деятельности, у них существуют следующие альтернативы:

преобразовать ассоциацию в хозяйственное общество или товарищество;

создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

К числу ассоциативных организационно-хозяйственных форм предприятий рыночного типа относятся концерны, консорциумы, тресты, синдикаты, картели, хозяйственные ассоциации.

Ассоциации и союзы разного вида создаются на договорной основе. Главный принцип их образования — добровольность вхождения предприятий. Предприятия при этом сохраняют права юридических лиц и могут по своему желанию выходить из ассоциации (союза) на условиях, предусмотренных уставом. При этом сохраняется их ответственность по обязательствам перед партнерами по ранее заключенным договорам.

Цель создания ассоциативных структур состоит в осуществлении совместных дорогостоящих инвестиционных проектов, взаимном обслуживании участников ассоциации.

Хозяйственные ассоциации могут включать предприятия не только одной, но и нескольких разных отраслей промышленности, иметь региональное или местное значение.

Значительное место в функционировании хозяйственных ассоциаций занимают разработка общей политики развития, отстаивание общих позиций и интересов членов ассоциации в законодательных и исполнительных органах власти всех уровней, подготовка кадров, организация конференций и выставок, конкурсов. По желанию участников хозяйственные ассоциации могут представлять их интересы в отношениях с государственными и местными органами, министерствами и ведомствами, другими организациями и учреждениями.

Типовая структура управления ассоциативным объединением изображена на рис. 22.5.1.

Имущество ассоциации является совместным для ее членов. В целях образования ассоциативного объединения более чем двух предприятий, организаций, решивших создать ассоциацию, формируют *учредительную комиссию*. Она рассматривает заявки юридических лиц, желающих вступить в ассоциацию, готовит проекты устава ассоциации и учредительного договора. Устав такого объединения предприятий утверждается ее учредителями.

Рассмотрим отдельные типы ассоциативных организационных структур, наиболее распространенных в экономике капиталистических стран и появляющихся в зарождающейся российской рыночной экономике.

Концерны — это форма договорных крупных сверхобъединений обычно монопольного типа, позволяющая использовать возможности крупномасштабного производства, комбинирования, кооперирования. В нашей стране концерны чаще всего создаются на базе крупных государственных предприятий и объединений. В форме концернов попытались найти убежище многие ликвидированные министерства производственной сферы.

Эти организационно-хозяйственные структуры благодаря масштабам концентрации капитала, производственным мощностям, широким возможностям диверсификации производства в принципе обладают определенной устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры, способны выгодно перераспределять инвестиционные ресурсы, концентрировать их в наиболее рентабельных, окупаемых направлениях. Однако как родимым пятнам советской экономической системы многим новоявленным российским концернам присущи такие качества, как склонность к администрированию, жесткой централизации, для них характерны низкая мобильность, слабая приспособляемость к рыночным условиям хозяйствования.

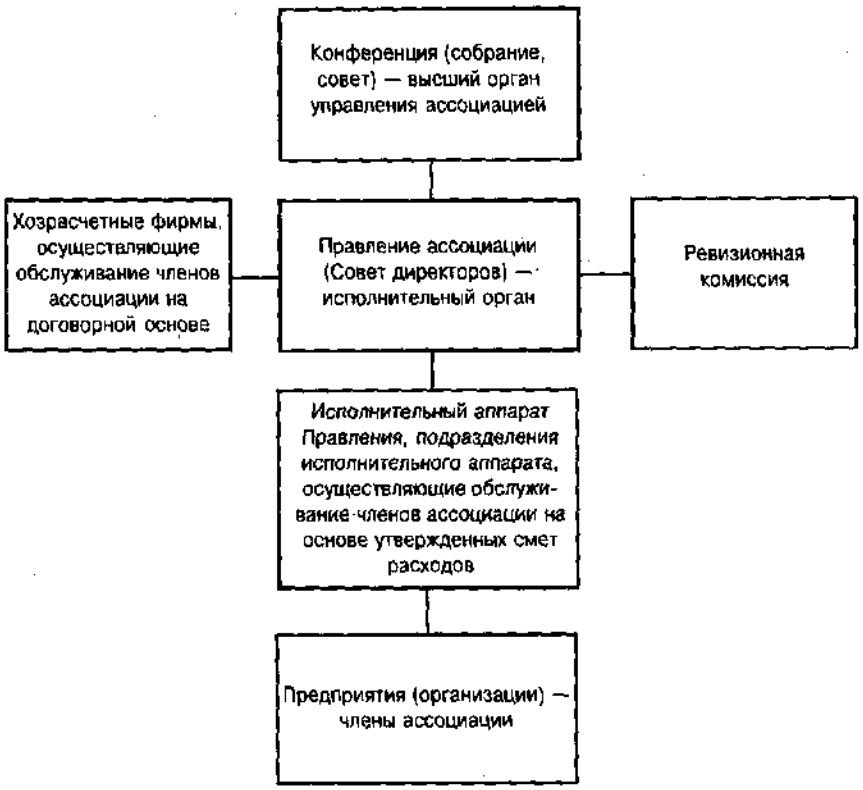


Рис. 22.5.1. **Типовая структура управления ассоциацией (союзом)**

Приватизация государственных предприятий, высвобождение цен, отход от централизованного материально-технического снабжения и сбыта продукции, проявление центробежных тенденций среди предприятий, входящих в концерны, ставят последних в нелегкую ситуацию. Антимонопольные меры также осложняют их положение.

Возникновение концернов в странах с развитой рыночной экономикой было исторически обусловлено прежде всего концентрацией капитала, его последующим перераспределением, перенакоплением у отдельных товаропроизводителей. Важнейшим признаком концернов стало единство собственности входящих в них фирм, предприятий, банков. Таким образом, участники концернов взаимозависимы не по договору, а по существу экономических отношений. В этом смысле российским концернам, возникшим на руинах министерств, предстоит пройти тернистый путь, прежде чем они превратятся в органичные, объединенные общими интересами, в том числе и собственническими, организационно-хозяйственные структуры. Вместе с тем есть примеры активно действующих концернов, возникших на основе корпоративной собственности.

Формы организации деятельности и организационных структур концернов весьма разнообразны. С позиций рыночного воплощения идеи централизованного воздействия на предприятия, входящие в концерн, представляет значительный интерес подход, основанный на выделении **холдинговой компании**, которая явля-

ется держателем контрольных пакетов акций всех предприятий концерна. В советской экономике непрямым аналогом холдинговых компаний были так называемые *головные организации*.

Механизм принятия решений в акционерных обществах позволяет холдингу влиять на хозяйственные, коммерческие решения предприятий — членов концерна. Хотя эти предприятия остаются в правовом отношении самостоятельными, холдинг способен направлять их в русло, соответствующее интересам концерна как целостной хозяйственной структуры. Помимо этого, холдинг способен осуществлять ряд функций, связанных с общей предпринимательской деятельностью. В том случае, когда это обусловлено необходимостью и общей пользой, холдинг может осуществлять централизацию и перераспределение финансовых средств участников концерна. Менее распространена в сравнении с концернами другая ассоциативная форма организации деятельности предприятий, известная под названием консорциума.

Консорциум — это, как правило, *временное* добровольное объединение предприятий, организаций, образуемое для решения конкретных задач и проблем, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических проектов. В консорциум могут объединяться как крупные, так и мелкие предприятия, желающие принять участие в осуществлении проектного или иного предпринимательского замысла, но не обладающие самостоятельными возможностями его осуществления. Консорциум представляет собой эффективный организационно-структурный способ временной интеграции кадров, мощностей, материальных и финансовых ресурсов. Предприятия могут объединяться в консорциум во имя осуществления заманчивого, сулящего высокую прибыль проекта, но требующего для своей реализации крупных капиталовложений, отвлекаемых на длительный срок при высокой степени риска.

Консорциум строится на договорной основе. В отличие от *принципа однократности* при вхождении в концерн предприятие может быть членом нескольких консорциумов одновременно.

Рассмотрим далее ассоциативные организационные структуры, характерные для предприятий капиталистических стран с развитыми рыночными отношениями, не получившие распространения в российской экономике.

Картель — договорное объединение предприятий, в основе которого лежит соглашение о квотировании объемов производства, ценах реализации, условиях продажи, разграничении рынков сбыта продукции на договорных началах, то есть в соответствии с заключенными между предприятиями договорами.

Синдикат — форма договорного объединения предприятий, предполагающая централизацию снабжения организаций — членов синдиката и сбыта производимой продукции. Таким образом, создание синдиката позволяет устранить конкуренцию между его участниками в области закупок сырья и сбыта товаров. Для осуществления перечисленных управленческих функций создается (в форме, например, общества с ограниченной ответственностью или акционерного общества) специальный орган в качестве дирекции синдиката. Другой вариант организации синдиката предполагает передачу этих функций одному из участников договорного объединения.

Орган, производящий сбыт и закупки, собирает все заказы на продукцию предприятий синдиката и распределяет их в соответствии с квотами, зафиксиро-

ванными в договоре. Коммерческая самостоятельность членов синдиката утрачивается полностью, а производственная — частично. Предприятия синдиката юридически самостоятельны. Участниками синдиката могут быть не только предприятия, но и объединения, концерны, тресты.

Тресты — форма объединения предприятий, при которой они полностью утрачивают свою юридическую, коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению. Следует отметить, что классическое определение треста не соответствует сложившейся практике использования этой организационно-хозяйственной формы в нашей стране, например строительные тресты.

22.6. Специфические организационные структуры предприятий

В практике экономической деятельности развитых капиталистических стран и в меньшей степени — в становящейся на ноги российской рыночной экономике встречаются заслуживающие упоминания особые формы организации предприятий.

Оффшорными называются иностранные компании, созданные специально для работы за рубежом. Правительства ряда стран, заинтересованные в получении доходов от оффшорного бизнеса, разрешают открывать в их стране оффшорные организации и предоставляют им определенные льготы. И именно наличие таких льгот побуждает создавать **оффшоры** с правом работы только за рубежом.

Корпорации могут доверять управление своим имуществом и ценными бумагами другим фирмам, организациям. Учреждения, получившие право на доверительное управление, именуют **траст-компаниями**. Наряду с фондами, переданными такой компании по доверенности, она может обладать и собственными средствами.

С целью сочетания крупного и мелкого предпринимательства создаются смешанные, гибридные организационные формы. Чаще всего предприятие — изготовитель товаров или просто крупная фирма (*франчайзер*) вступает в соглашение с небольшой фирмой (*франчайзи*), которая принимает на себя обязательство продажи товаров франчайзера или оказание ему услуг. Ведущее положение в такой форме сотрудничества, именуемой **франчайзингом**, занимает крупная фирма, которая выдвигает условия малой фирме, скрепляемые договором. Примером таких отношений является деятельность российской компании «1-С», распространяющей компьютеризированную бухгалтерскую систему.

В российской практике более известно и принято создание **филиалов, дочерних предприятий** крупных фирм. Такие фирмы обладают формальной юридической независимостью, но имеют тесные производственно-технологические и финансовые связи с основной, «материнской» фирмой. Предприятие признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким предприятием.

Заслуживают особого упоминания **транснациональные корпорации (ТНК)**, представляющие собой крупнейшие объединения, имеющие обширную сеть филиа-

лов и отделений в разных странах мира. Такие корпорации могут быть по составу своего акционерного капитала как национальными, так и многонациональными. Именно как транснациональные корпорации действуют гиганты автомобильной и химической промышленности, фирмы, производящие электронику.

22.7. Как создается новое предприятие

В этом разделе мы рассмотрим практические шаги, которые следует предпринять для создания собственного предприятия. Читатель должен отнестись к ним не как к детальной инструкции, а как к общим рекомендациям, плану мероприятий. Дело в том, что практика каждого города и района, скорее всего, отличается от излагаемой. По этой же причине авторы, акцентируя платность отдельных мероприятий, избегали указаний конкретных сумм финансовых затрат, поскольку они непрерывно меняются.

Группа учредителей, намеревающихся создать новое предприятие, начинает с составления **учредительного договора**. Этот документ, как следует из его названия, регламентирует отношения между ними как будущими владельцами предприятия. Содержание документа регламентируется ГК РФ. В документе отражаются организационно-правовая форма, предмет и цели деятельности создаваемого предприятия, его местонахождение и юридический адрес, определяются величина уставного капитала, доли участников в нем и правила передачи долей, основные принципы деятельности предприятия, органы управления предприятием, вопросы распределения прибыли между учредителями, права и обязанности учредителей по отношению к предприятию, данные об учредителях и другие вопросы.

Вторым документом, который составляют участники нового предприятия, является устав. **Устав** — это официальный документ, регламентирующий отношения между предприятием и государством. Его содержание также обосновывается статьями ГК РФ и в значительной мере перекликается с учредительным договором, однако в отличие от последнего отражаемые в уставе вопросы рассматриваются с точки зрения взаимоотношений между предприятием и государством, а не взаимоотношений между учредителями. Учитывая это, ГК РФ разрешает в отдельных случаях регистрацию предприятия только по уставу, или только по учредительному договору, или по уставу и учредительному договору вместе.

Уставные документы оформляются в нескольких экземплярах, подписываются учредителями, после чего каждая подпись каждого учредителя на каждом экземпляре заверяется нотариально.

Нотариально заверенные учредительные документы сдаются в Государственную регистрационную палату (ГРП) при Министерстве экономики РФ или в ее филиал в том районе, которому соответствует юридический адрес предприятия. В ГРП документы проверяются, и если они не вызывают замечаний, то предприятие регистрируется. ГК РФ запрещает отказывать в регистрации предприятий по причине нецелесообразности. Однако неграмотно составленные учредительные документы, пересечение названия предприятия с уже зарегистрированным в Госреестре и другие обоснованные причины могут потребовать изменений в учредительных документах.

В результате прохождения документов через регистрационную палату они заверяются ее печатью и в заверенном виде выдаются учредителям. Это и есть пер-

вый (первые) экземпляр учредительных документов, который хранится в сейфе предприятия и представляется в банк, налоговую инспекцию, контролирующим органам. Рекомендуется в момент получения документов снять с них дополнительные копии и тут же заверить их печатью регистрационной палаты. Такие копии в дальнейшем будут иметь статус нотариально заверенной копии и могут понадобиться при постановке предприятия на учет в других инстанциях. Помимо первых экземпляров регистрационной палатой выдается **временное свидетельство о регистрации предприятия**, необходимое для постановки на учет в налоговую инспекцию и открытия счета в банке. Хотя этот документ действует ограниченное время, в нем уже есть регистрационный номер, под которым предприятие значится в Госреестре. За это время предприятие должно изготовить печать и, если необходимо, штамп, встать на учет в налоговой инспекции, открыть счет в банке и внести на него уставный фонд полностью или частично в соответствии с организационно-правовой формой предприятия и требованием законодательства. Через установленный законом срок, при выполнении этих условий, регистрационная палата выдает учредителю постоянное **«Свидетельство о регистрации предприятия»**.

Получив временное свидетельство о регистрации, следует изготовить печать предприятия и встать на учет в налоговой инспекции по месту юридического адреса созданного предприятия. К этому моменту предприятие должно иметь генерального директора и главного бухгалтера. Поэтому, прервав на некоторое время изложение процедур хождения по инстанциям, рассмотрим некоторые аспекты назначения администрации предприятия и ее взаимоотношений с учредителями. Эти отношения, будучи правильно поставленными, позволяют правильно повести бизнес и избежать многих недоразумений и разочарований.

Генеральный директор и его заместитель или исполнительный директор назначаются учредителями хозяйственного общества для хозяйственного управления предприятием. Для назначения директоров проводится собрание учредителей. Протокол этого собрания, в котором указаны фамилия, имя и отчество назначенного генерального директора и предоставление ему права первой подписи, и его заместителя (исполнительного директора) и предоставление ему права второй подписи на финансовых документах, является официальным документом, подтверждающим полномочия руководителей предприятия в государственных органах и в банке.

С момента назначения генерального директора учредители не имеют права вмешиваться в ежедневную оперативную работу предприятия, хотя могут знакомиться с финансовыми документами, характеризующими его деятельность. Если учредители хотят сохранить оперативное влияние на деятельность предприятия, они должны быть зачислены на соответствующие ведущие должности. Обычно так и делают. Один из учредителей назначается на должность генерального директора, другие занимают должности его заместителей. Но в принципе это не обязательно.

В общем же случае генеральный директор, действуя на основании устава, принимает на работу главного бухгалтера, составляет штатное расписание нового предприятия и заполняет образовавшиеся вакансии, принимая на работу наемных рабочих и служащих. Приказ о приеме на работу бухгалтера и кассира, ведущих финансовые дела предприятия, является одним из первых приказов нового директора. После этого вновь созданное предприятие приступает к определенной уставом деятельности.

Доход от выполненных работ направляется на оплату материалов и оборудования, наемного труда, аренду помещения, выплату налогов и другие статьи расходов. При успешной деятельности предприятия после всех этих выплат остается чистая прибыль, которая делится между учредителями путем выплаты дивидендов. Впрочем, прибыль образуется не всегда и тем более не всегда выплачивается. Вопросами расходования прибыли, как и вопросами контроля деятельности дирекции предприятия, уполномочен заниматься совет учредителей, которому генеральный директор подотчетен. При неуспешной работе хозяйственного общества учредитель не получает дохода на деньги, вложенные (инвестированные) при его учреждении, а при банкротстве предприятия он участвует этими деньгами *(но только ими) при расчетах с кредиторами.*

Постановка на учет требует представления в налоговую инспекцию первых (или нотариально заверенных) копий учредительных документов, копий приказов о назначении генерального директора и главного бухгалтера, свидетельства о регистрации предприятия и заявления установленной формы. При постановке на учет в налоговой инспекции открывается дело, в котором хранятся финансовые отчеты предприятия, назначается инспектор, который будет курировать это предприятие, присваивается **идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)** и выдается справка о постановке на учет для представления в банк с целью открытия расчетного счета.

Выше перечислен примерный объем работ по регистрации предприятия. Его можно выполнять учредителям предприятия, действующей дирекции, а можно обратиться в специализированную фирму, которая примет в качестве исходных данных паспорта учредителей и в качестве результата работы выдаст временное, а затем и постоянное свидетельство о регистрации. Такая услуга также является платной и обходится, естественно, дороже, чем самостоятельное хождение по инстанциям. Остальная работа по подготовке к функционированию предприятия выполняется только его дирекцией и не может возлагаться на посторонние организации.

Для того чтобы предприятие начало хозяйственную деятельность, оно должно выбрать банк и открыть в банке расчетный и, возможно, валютный счета. Есть несколько принципов выбора банка: а) поближе к предприятию, чтобы бухгалтеру было близко туда ходить, б) по рейтингу надежности, чтобы иметь надежду, что банк быстро не разорится, в) по простоте получения наличных денег, г) по минимуму отчетности, д) по наличию знакомства с руководством банка в надежде на неформальное взаимодействие и легкость предоставления кредита. Здесь каждое предприятие руководствуется своими соображениями.

В любом случае банковское обслуживание выполняется на основании договора между предприятием и банком. Договор банковского обслуживания заключается при представлении в банк учредительных документов, справки из налоговой инспекции, копии протокола собрания учредителей о назначении генерального директора и его заместителя, копии приказа о назначении главного бухгалтера и кассира, а также заявления и правильно заполненных и нотариально заверенных банковских карточек. Нотариальное заверение банковских карточек выполняется нотариусом в обязательном присутствии должностных лиц, подписывающих кар-

точки, при наличии документов, удостоверяющих их личности, и при наличии соответствующих документов, подтверждающих их должности и служебные полномочия.

Открытие расчетного счета завершается выдачей банком справки в налоговую инспекцию с указанием номера расчетного счета, выдачей чековой книжки и, конечно, скрепленной печатью банка копии договора о банковском обслуживании.

Теперь предприятие может приступать к нормальной работе.

Однако это еще не конец хождений по инстанциям. Налоговая инспекция контролирует постановку предприятия на учет и уплаты взносов в следующие основные фонды:

Фонд социального страхования Российской Федерации;

Фонд занятости населения (федеральный и городской);

Пенсионный фонд Российской Федерации;

Фонд обязательного медицинского страхования.

Однако постановка на учет в этих, а в отдельных регионах и в других организациях может рассматриваться не как деятельность по организации предприятия, а как часть его повседневной деятельности по взаимодействию с государственными органами.

В заключение этой главы хотелось бы прояснить читателю практику действующей российской ситуации, связанной с одновременным существованием как новых, узаконенных Гражданским кодексом РФ организационно-правовых форм, так и считающихся устаревшими форм, введенных ранее Законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В таблице указаны устаревшие и преемственные организационно-правовые формы предприятий.

Устаревшая форма	Преемственная форма
Товарищество с ограниченной ответственностью	Общество с ограниченной ответственностью
Смешанное товарищество	Товарищество на вере
Акционерное общество закрытого типа	Закрытое акционерное общество
Акционерное общество открытого типа	Открытое акционерное общество
Индивидуальные (семейные) частные предприятия	Преобразуются в хозяйственные товарищества, общества или кооперативы либо ликвидируются

Законодательством установлены сроки действия учредительных документов предприятий устаревших организационно-правовых форм, сроки и преемственные формы их официальной перерегистрации. Учредительные документы, не приведенные в соответствие с новыми организационно-правовыми формами, считаются недействительными.

С этими фактами следует считаться при регистрации новых предприятий. Даже если регистрационная палата пропускает старые аббревиатуры, надо понимать, что перерегистрация в дальнейшем неизбежна, а это повлечет существенные дополнительные затраты. С другой стороны, следует внимательно относиться к организационно-правовой форме возможных партнеров по сделкам, чтобы не оказаться в ситуации, когда сделка осуществляется с формально ликвидированным предприятием.

Глава 23
ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

23.1. Бизнес: дело

Термин «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала символизирует дело, деятельность, занятие. В период господства директивной системы хозяйствования в России термин этот был не просто чуждым, буржуазным, а толковался как нечестная деятельность, основанная на обмане и присвоении чужого труда, носил бранный оттенок. Превратное представление о бизнесе существует и по сей день. В воображении противников рынка и коммерции существует некий образ спекулянта, который «купил-продал» и без труда приобрел кучу денег. В реальной же практике бизнесмену надо выбрать товар, определить, стоит ли его покупать, найти, где его купить, суметь приобрести годный товар по невысокой цене, обеспечить его сохранность, перевезти на место продажи, получить это место, потеснить на рынке конкурентов, привлечь покупателя и убедить его купить товар по цене продавца, уплатить налоги, произвести расчеты со всеми лицами, от которых зависит бизнесмен. Естественно, такая хлопотливая и рисковая жизнь обычно вознаграждается высоким доходом. Даже начинающий бизнесмен часто зарабатывает в несколько раз больше не только рабочего на заводе, но даже профессора. В то же время при недостатке опыта или простом невезении он может потерять больше, чем заработал.

И лишь в результате практического перехода к рыночным методам хозяйствования через многотрудные экономические реформы в России удается утвердить в сознании людей понимание того, что бизнес — это дело, а бизнесмены — деловые люди. Более того, когда множество россиян приобщается к бизнесу, успешно ведет собственное дело или терпит неудачу в одном и принимается за другое (таковы законы рынка!), слово это перестает быть предосудительным. Конечно, надо понимать, что не каждый бизнес в современной России честный, далеко не всякий успешный, поэтому пройдет еще немало времени, прежде чем большинство людей страны осознает, что это не временное увлечение, а постоянная работа, вид деятельности. Не будем устанавливать сроков и условий, через какое время такое произойдет, типа «если более 30% трудоспособного населения будет приобщено к бизнесу» или «если в каждой семье хотя бы один человек сможет утвердительно ответить на вопрос, считает ли он себя бизнесменом». Но даже в «диком» рынке можно различить смену приоритетов, акцентов при занятии бизнесом. Уже миллионы людей заняты собственным делом, неважно какого масштаба: ведут дела коммерческого банка, «челночат» или выпекают и продают домашние пирожки. Важно, что прививается вкус работать так, чтобы была прибыль, чтобы результаты были осязаемы для каждого, занятого бизнесом, для его семьи.

Бизнес часто определяют как деятельность, направленную на извлечение прибыли.

В качестве толкования термина приведем следующее определение: бизнес — это самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск и под личную имущественную ответственность деятельность отдельных граждан и объедине-

ний граждан, **направленная на получение прибыли или экономической выгоды** в иной форме.

В одном из английских учебников по бизнесу дается и такое определение: «Бизнес — это деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями для извлечения природных благ, производства или оказания услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги, ведущая к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций».

В большинстве определений подчеркивается, что бизнес — это деятельность частных лиц и организаций, то есть бизнес основан на частной, негосударственной собственности на факторы производства. При этом все же не следует отрицать наличие государственного бизнеса.

Наряду с перечисленными главными свойствами бизнесу присущи и такие признаки, как **инициатива, динамичность, поиск**. Бизнес требует высокого уровня самостоятельности и ответственности. Необходимым условием ведения бизнеса является и свобода выбора экономических действий при наличии их разнообразия. И конечно, бизнесу присуща неизбежность риска, угроза потерь из-за высокой степени неопределенности.

Бизнес понадобился многим россиянам как основной вид деятельности, как вид постоянной занятости. Вместе с тем он удобен тем, что не всегда жестко привязан к границам рабочего времени и им можно заниматься в свободное от другой работы время как средством дополнительного заработка. Бизнес нужен не только тем, кто им занимается, но и широкому кругу потребителей: ведь только бизнесмен способен быстро реагировать на индивидуальные запросы, принимать заказы на мелкие партии товара и единичные экземпляры, торговать днем и ночью. Бизнес нужен и обществу в целом, государству. Это и дополнительные рабочие места, на создание которых государство не затрачивает средств, и — что еще важнее — стимул, ускоритель активной хозяйственной деятельности в стране.

Перечисленные качества, свойства бизнеса были отмечены великими учеными-экономистами. Крупнейший специалист в теории управления хозяйством Макс Вебер отмечал, что бизнес выступает носителем рационального поведения в экономике. Йозеф Шумпетер считал занятие бизнесом основой динамичности экономики, ее ведущим фактором. Выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс характеризовал бизнесмена как новый тип хозяйственника с присущей ему осторожностью, расчетливостью, стремлением к лучшему, обладающего такими качествами, как независимость, предприимчивость, бережливость, оптимизм.

Следует обратить внимание на тот факт, что бизнес не всем доступен. Он требует определенного склада характера, образа мышления, способностей. Людям инертным, некоммуникабельным, панически боящимся неудач и провалов, не следует рассчитывать на успех в бизнесе. Подлинный бизнесмен — человек с решительным характером и трезвым подходом, быстрыми, но не опрометчивыми решениями, способный наращивать профессионализм и поддерживать квалификацию. Да, при всеобщей неупорядоченности и отсутствии законопослушания успех в бизнесе может присутствовать и как результат случайной коммерческой удачи при известной доле «шустрости» дельца. Однако не приходится ждать стабильных успехов в конкретном деле от людей, не знающих самого дела. С неизбежностью формируется современный цивилизованный рынок товаров и услуг, возникает

конкуренция, образуется нормальная рыночная среда. Вот почему теоретические и прикладные истины науки о бизнесе, мировая практика и опыт бизнеса — необходимые знания для того, чтобы уменьшить риск неудач.

В русском языке есть синоним слову «бизнес» — *«предпринимательство»*. Под предпринимательством мы понимаем всякое хозяйственное дело и деловые отношения между его участниками.

Немного об истории российского предпринимательства.

Бизнес в России постсоветского периода не зарождается, а возрождается. Предпринимательство зародилось еще в Киевской Руси в своей торговой форме и в виде бортничества. Русские купцы были первыми массовыми представителями российского предпринимательства, прославившими его в международном масштабе. Лесной промысел, развитие сельских и городских ремесел, обработка дерева и металла в сочетании с торговлей становились значительными зонами российского предпринимательства. К XI веку появился на Руси первый документ, регулирующий предпринимательскую деятельность и отношения между предпринимателями и обществом. Это был кодекс «Русская правда», составленный Ярославом Мудрым и дополненный затем его преемниками. Именно в нем были впервые зафиксированы принцип и право неприкосновенности собственности, предусмотрена возможность банкротства, а купец, виновный в невозврате долга, мог быть продан в рабство.

Монголо-татарское иго задержало развитие российского предпринимательства на столетия. До XVI века предпринимательство проявлялось лишь в виде сельских промыслов, типа лесного пчеловодства, смолокурения, солеварения, рыбо- и звероловства. Затем наметился расцвет торговли, предметом которой стали меха, кожа, лес, лен, конопля, смола, воск, изделия из металла. Именно в XVI веке зародилась знаменитая Нижегородская ярмарка. С XVI века в Московском государстве начинается расцвет торгово-промышленного предпринимательства благодаря усилиям столичного купечества. Зарождаются династии предпринимателей. Первой из них считают род Строгановых, ставших крупнейшими купцами и промышленниками и работавших во славу России и в XX веке.

Особым примером российского предпринимательства является деловая жизнь монастырей. Монастырские колонии в таких монастырях, как Кирилло-Белозерский, Троице-Сергиев, Соловецкий, становились очагами хозяйственно-предпринимательской деятельности и демонстрировали образцы формирования предпринимательских хозяйств. Существенный вклад в развитие предпринимательства в России внесло казачество.

Из свидетельств историков явствует, что российским предпринимателям издавна были свойственны сочетание расчетливости и фантазии, напряженного труда и умения расслабиться, стремление проявить себя, наличие глубокого самоанализа.

В годы царствования Петра I развитию предпринимательства в России был придан мощный импульс. Число мануфактур при Петре увеличилось с 10 до 230. В это время зафиксировано и рождение дома Демидовых, берущего начало от тульского кузнеца. Сыновья и внуки основателя рода построили более 40 заводов, на которых производилось около 40% всего чугуна в России. И самому Петру I были присущи основные качества предпринимателя, развитые им в себе во время пу-

шествий по Европе. Петр и его современники заложили основу российского торгово-промышленного бизнеса.

После ликвидации крепостничества и осуществления земской реформы отмечен резкий подъем российского капиталистического предпринимательства. Наиболее массовыми группами предпринимателей становятся богатые крестьяне, ремесленники, торговцы. К началу XX века предпринимательством в России занималось примерно 5 миллионов человек, действовало более 1,5 тысяч акционерных компаний. Процветал и частный бизнес, семейный капитал. Развитию торгового бизнеса способствовало появление биржевого дела, а становлению финансового предпринимательства — банковское дело, которые в полной мере были представлены в России начала XX века. Действовали кооперативы, артели, товарищества.

В сельском хозяйстве благодаря Столыпинским реформам были созданы предпосылки крестьянского предпринимательства, которое, однако, не достигло уровня фермерства.

Многие факторы, к которым следует отнести и царизм, и помещичий уклад в деревне, а также бюрократическая чиновническая система сдерживали расцвет предпринимательства в России. И все-таки самый жестокий удар российскому предпринимательству нанесла Октябрьская революция 1917 года. На несколько лет предпринимательство возродилось в Советской России в период НЭПа, с 1921 по 1926 год. А затем только в 1965 году в ходе первой советской экономической реформы произошло минимальное раскрепощение товарно-денежных отношений. Но понадобилось ждать еще четверть века, чтобы российский бизнес приобрел официальные права гражданства.

И тем понятнее роль предпринимательства в условиях современной рыночной экономики. Ведь сам переход российской экономики к рыночным отношениям напрямую связан с развитием предпринимательства, которое является неотъемлемой составной частью экономической системы, ее функционирования, признаком рынка. Именно поэтому современная экономическая наука в числе основных факторов производства вместе с землей, трудом и капиталом выделяет предпринимательство. Поэтому данные выше определения термина **«бизнес»** вполне подходят в качестве дефиниций понятия **«предпринимательство»**.

Отметим, что предпринимательство не есть какой-то особый вид хозяйствования — ведь практически любая экономическая деятельность может быть предпринимательской. Возможно и государственное предпринимательство (что на первый взгляд не согласуется с приведенными выше определениями), а не только частное, хотя многие экономисты считают бизнес присущим лишь частным предприятиям. Но ведь и на частных предприятиях вовлекается в дело государственный капитал, например для выполнения государственного заказа на выпуск конкретных товаров, изделий.

Сформулируем **основные признаки предпринимательства**, отличающие его от других форм экономической деятельности. Наиболее показательно предпринимательство характеризуется такими признаками, как самостоятельность, ответственность, инициатива, риск, динамичность, активный поиск решений. Если перечисленные признаки присущи экономической деятельности, то ее можно с полным основанием назвать предпринимательством, бизнесом.

Предпринимательская деятельность чаще всего относится к так называемому малому бизнесу, к экономике малых форм, осуществляется в рамках небольших

коллективов и малых предприятий с численностью работников до нескольких десятков или сотен человек. Часто предприниматель работает и в одиночку, привлекает к своему труду членов семьи. Поэтому численность предпринимателей довольно велика. В России конца 90-х годов их насчитывается до трех миллионов, в США действует свыше 15 миллионов мелких фирм, фермерских хозяйств, предпринимателей-индивидуалов.

Предпринимательству свойственна относительная кратковременность бизнес-операций, сделок. Предприниматель склонен проводить ряд сменяющих друг друга операций не очень большой продолжительности. В отдельных операциях ему сопутствует успех, какие-то операции неуспешны. Важно, чтобы в целом прибыль превышала убытки. Это свидетельство того, что бизнес успешен. Вместе с тем предпринимательство подразумевает и участие в крупных долговременных экономических проектах.

Согласно российскому законодательству предпринимателем может быть любой гражданин, не ограниченный в дееспособности, то есть способный действовать. Допускается выступать в качестве российских предпринимателей и гражданам иностранных государств, и лицам без гражданства. Коллективными предпринимателями могут быть объединения граждан, использующие как свое собственное, так и арендованное имущество.

Однако всякое право надо уметь реализовать, использовать. Для успеха дела нужны не только личные качества, но и благоприятная общественно-политическая обстановка. Сформулируем **условия успеха предпринимательства**: в стране должен наличествовать слой деловых и энергичных людей, способных воплотить в жизнь хозяйственную практическую идею, средний класс; необходимо объединение усилий правительства и предпринимательских кругов как долговременных союзников в реализации общенациональной идеи, достижении поставленных целей; в обществе необходимо сформировать авторитет предпринимательской деятельности, уважение к успеху в бизнесе как значимой социальной ценности.

23.2. О сущности предпринимательской деятельности

Как полноправный вид хозяйственной деятельности предпринимательство использует производственные ресурсы: природные, трудовые, финансовые, информационные. Перечисленные ресурсы потребляются при любом виде предпринимательства, которое представляет собой преобразование ресурсов в конечные продукты бизнеса: товары и услуги. При этом ресурсы, вовлеченные в предпринимательство, становятся его факторами, которые по своей сути не отличаются от известных производственных факторов: земли, труда и вещественного или денежного капитала. Мы уже выяснили, что бизнес — это труд, большой труд. Трудовое воздействие на природные ресурсы (например, землю) с помощью основных средств (физического капитала) позволяет предпринимателю создавать продукцию, необходимую потребителям, которые готовы платить за нее деньги.

Для предпринимательства необходимы **основные средства**: земельные участки, здания, помещения, машины, оборудование. Они нужны не только непосредственно для производства, но и для хранения, транспортировки, продажи продукции, для управления бизнесом. Без служебных помещений, оборудованных

средствами связи, оргтехникой, компьютерами, сегодня невозможно вести сколько-нибудь серьезное дело.

Для ведения бизнеса необходимы и расходуемые **оборотные средства**, материальные ресурсы: сырье, материалы, энергия. В основном они нужны предпринимателям — производителям товаров из этих ресурсов. Однако без электричества и бумаги, без обогрева помещений не обойдется никакое предпринимательство.

Нужен для бизнеса и денежный **капитал**, и не только начальный. Причем деньги для целей предпринимательства нужны не сами по себе, нужен физический капитал: основные и оборотные средства.

К факторам предпринимательства следует отнести и информационные ресурсы, без которых немыслим эффективный бизнес. В понятие **«информационные ресурсы»**, а точнее, научно-информационные ресурсы входят знания о предмете и способах ведения дела, данные о продуктах-аналогах, проекты, технологии, то есть сведения самого разного характера, без которых бизнес просто нереализуем.

Предпринимательство характеризуется определенным содержанием, направленностью, последовательностью действий, процедур, выполняемых физическим субъектом бизнес-процесса — предпринимателем.

Рассмотрим схему предпринимательской деятельности, используя которую, дадим пояснения о предпринимательских действиях при преобразовании ресурсов в конечный продукт. Принципиальная схема, представленная на рис. 23.2.1, подходит для всех видов предпринимательства и отражает самые главные его элементы и ведущих участников бизнес-операции. Итак, в осуществлении бизнеса участвуют три ведущих действующих лица: непосредственно предприниматель, те, кто снабжает его ресурсами предпринимательской деятельности в виде факторов предпринимательства, собственники этих факторов, лица, а также приобретающие продукт предпринимательства в виде товаров и услуг, то есть покупатели.

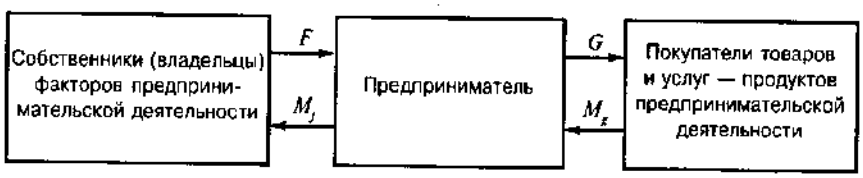


Рис. 23.2.1. **Принципиальная схема предпринимательства**

Результат предпринимательства состоит в том, что бизнесмену, ведущему дело, удается с определенной для себя выгодой удовлетворить запросы конкретного круга потребителей в товарах, услугах, реализуя им товар G и получая взамен деньги M_g от покупателей товара. Конечный продукт предпринимательской деятельности, реализуемый в качестве товара, разнообразен. Это все, в чем нуждается покупатель и что может предложить ему предприниматель: жилье, постройки, потребительские товары, информация, интеллектуальный продукт, ценные бумаги, бытовые услуги, строительные и другие работы, то есть все то, на что есть спрос, за что потребители готовы платить.

Для того чтобы продать товар, надо его произвести, получить. Если человек одноразово продает свои собственные вещи, то это простая продажа, а вовсе не бизнес. Бизнес — это систематические создание и продажа товара. Поэтому пред-

приниматель приобретает или сам производит продукт и осуществляет его «продвижение» для продажи покупателю. И процесс получения, создания того, что потом продается, — более трудная задача, чем непосредственно акт продажи.

Для получения и предоставления потребителям товаров и услуг предприниматель с необходимостью включает в действие факторы предпринимательства — землю, труд, капитал, все то, что он использует в своей деятельности: средства производства и обращения товаров в виде рабочей силы, материальных, информационных, финансовых ресурсов, необходимых для производства, транспортировки и продажи продукции. В какой-то мере часть этих факторов вкладывает в дело сам предприниматель, используя собственные средства, собственный труд. Иногда он вкладывает принадлежащие ему лично природные и материальные ресурсы, средства производства. Но очевидно, что большую часть факторов предпринимательства F приходится приобретать у их собственников за деньги M_f и уже с их помощью производить, приобретать и продавать товар G потребителю. В частном случае, когда сами факторы являются товарами, нужными потребителю, предприниматель выступает в роли торгового посредника между владельцем товаров и покупателем, в качестве торговца.

Таким образом, общая схема предпринимательства выглядит следующим образом. Предприниматель приобретает за имеющиеся у него или привлекаемые, например, в кредит деньги M_f необходимые ему для осуществления предпринимательских процессов средства, факторы F в виде природных и трудовых ресурсов, средств производства. Затем эти ресурсы преобразуются в товары и услуги G, которые необходимы потребителям. Продукция предпринимательской деятельности G продается покупателям, а предприниматель в итоге получает денежную выручку M_g, куда входит и его прибыль. Предприниматель прилагает значительные усилия, чтобы эта прибыль была получена, то есть чтобы сумма вырученных от продажи товаров денег M_g была больше денежных затрат M_f. Это базовое условие прибыльности, успешности бизнеса.

Логическая формула схемы предпринимательства представляется в виде цепочки:

$$M_f \rightarrow F \rightarrow G \rightarrow M_g.$$

Для точности картины, учитывая расходы ресурсов, необходимо помнить о налогах и вынужденных платежах, которые следует вносить в государственную казну. Эти затраты надо приплюсовать к M_f, хотя они и не связаны непосредственно с приобретением факторов предпринимательства. Налоги следует рассматривать как оплату предпринимателем права на осуществление своей деятельности и отчасти плату за пользование «бесплатными» природными ресурсами, которые общество предоставляет предпринимателю. Налоги — это и плата за государственные услуги по управлению бизнесом.

Предпринимательская деятельность требует высокого уровня организации для того, чтобы весь процесс осуществился за определенное время, ибо фактор времени существенно влияет на результативность предпринимательства. Для уменьшения затрат ресурсов и сокращения риска потерь желательно предельно сокращать длительность каждого процесса, каждой операции. За счет этого увеличивается и оборачиваемость денежных ресурсов, меньше денег «связывается» в обращении. При этом следует соблюдать временной технологический режим, наруше-

ние которого может отрицательно повлиять на качество товаров и услуг. Можно рассматривать, таким образом, *время как фактор предпринимательства.*

23.3. Формы и виды предпринимательской деятельности

Предпринимательство в разных отраслях имеет выраженные особенности и отличается по содержанию и технологии проведения предпринимательских действий. Даже вид товаров и услуг, с которыми имеет дело предприниматель, способ их получения активно воздействуют на характер бизнеса. Например, одна ситуация, когда предприниматель производит продукцию, приобретая факторы производства, другая — когда он перепродает готовый товар, и третья — когда предприниматель не производит товары, не торгует ими, а посредничает, соединяя производителей и потребителей.

Формы предпринимательства зависят и от того, действует ли предприниматель самостоятельно или в кооперации с другими предпринимателями, использует для бизнеса только свое имущество или привлекает имущество других лиц, использует только личный труд или привлекает наемных работников.

В том случае, когда предприниматель действует как физическое лицо при условии регистрации своего бизнеса, но без оформления статуса предприятия, — это простейшая форма ведения дела, *индивидуальное предпринимательство.* Примерами такого предпринимательства является любая деятельность, от выращивания огурцов на своем огороде и продажи их на рынке, до сдачи внаем своего жилья другим людям. В ряде случаев закон предусматривает необходимость получения *государственных лицензий*, выдаваемых за отдельную плату и дающих право на конкретные виды индивидуального предпринимательства, например на занятие охотой и рыболовством в определенных масштабах, на медицинские и образовательные услуги, транспортировку грузов. Для систематических занятий определенными видами деятельности приобретается *патент.*

Получение статуса *юридического лица* предполагает регистрацию предприятия, которое может быть и индивидуальным. Владелец такого предприятия может нанять на работу директора, а он в свою очередь нанимает любое количество сотрудников. Нанятые на работу не являются собственниками предприятия. Эти люди, хоть и участвуют в бизнесе, предпринимателями не являются. В качестве бизнесмена выступает только собственник, учредитель предприятия.

Разновидность индивидуального предпринимательства представляет собой *семейный бизнес*, который относится к коллективным формам ведения дела.

Коллективное предпринимательство не требует, как правило, отказа от собственности на имущество каждого предпринимателя при создании общей фирмы с другими предпринимателями. Вопрос лишь в том, как делится общий доход. Вместе с тем большинство форм коллективного предпринимательства связаны со слиянием капиталов, созданием юридического лица в виде хозяйственного общества. Как вариант условного сохранения собственности в коллективном предпринимательстве можно привести превращение ее в акционерную собственность, где каждый акционер — хозяин своей акции.

Объединительные, интеграционные формы предпринимательства оформляются в виде ассоциаций и союзов. Если к предпринимательству примыкают государствен-

ные предприятия и организации, то можно говорить о государственном предпринимательстве. Это возможно, например, в случае аренды предпринимателями государственной или муниципальной собственности.

Подробнее организационно-правовые формы хозяйственной деятельности описаны в главе 22.

Рассмотрим далее **виды предпринимательства**, отличающиеся характером конкретной деятельности и используемыми при этом факторами предпринимательства.

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различают следующие виды предпринимательства: **производственное, коммерческое, финансовое, страховое, посредническое**.

Основу **производственного предпринимательства** составляет производство любой направленности: материальное, интеллектуальное, творческое. При этом предприниматель, используя в качестве факторов собственные или приобретаемые орудия и предметы труда, рабочую силу, организует производство продукции, услуг, информации, духовных ценностей для последующей продажи потребителям или торговым организациям. Производственное предпринимательство относится к числу самых общественно необходимых и одновременно самых сложных видов бизнеса. Оно не приносит столь быстро прибыль, как другие виды бизнеса, и поэтому не так притягательно для постсоветского предпринимательства, для начала деятельности бизнесмена. В основе производственного бизнеса лежит изготовление материальных и духовных ценностей и благ. К этому виду бизнеса относятся строительные работы, транспортные перевозки, услуги связи и бытовые услуги, производство информации и многое другое. Основная функция производственно-предпринимательской деятельности — организация производства. Схема производственного предпринимательства представлена на рис. 23.3.1.

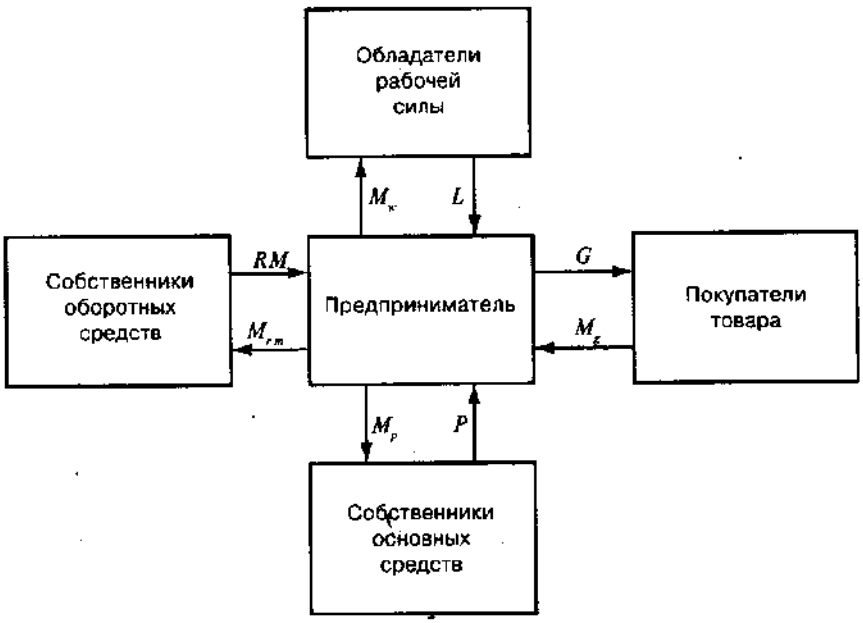


Рис. 23.3.1. **Схема производственного предпринимательства**

Осуществление производственного бизнеса связано с необходимостью приобретения предпринимателем набора производственных факторов. Для изготовления продукции необходимы оборотные средства: материалы и полуфабрикаты (*RM*), используемые при изготовлении продукции, и энергия, потребляемая при обработке этих материалов. Приобретаются указанные ресурсы у собственников оборотных средств за деньги M_{rm}.

Основные средства *(P)* — рабочие помещения, машины, оборудование, приборы — либо имеются у предпринимателя, либо их надо приобрести или получить в аренду. В случае приобретения или аренды за них уплачивается денежная сумма M_p, которая зависит от вида и количества потребных основных средств и цен на них. Приобретаемые предпринимателем основные средства имеют длительный срок службы и переносят свою стоимость на готовую продукцию не за один производственный цикл, поэтому неправомерно считать их стоимость равной расходам предпринимателя на производство одной партии товара. Вместе с тем наличие у предпринимателя собственных основных средств не означает полного отсутствия расходов при использовании основных средств. Расходы M_p соответствуют сумме денег, необходимых для компенсации износа основных средств в течение времени производства конкретной партии товара или производственного цикла, то есть соответствуют амортизации основных средств. Привлечение рабочей силы (*L*) покрывается для предпринимателя расходами на оплату труда наемных работников M_w. В ту же величину включается и заработная плата самого предпринимателя как издержки, оплачиваемые из выручки за продажу товара.

Кроме перечисленных издержек предприниматель-производственник несет расходы на приобретение самой разнообразной информации, на транспортировку и хранение материалов, готовой продукции, ремонт оборудования и многие другие.

Завершается производственное предпринимательство выпуском товара *G*, который продается конечному потребителю либо торговым организациям. Выручка M_g от продажи товара зависит от объема продаж и отпускных цен. И основная задача предпринимателя состоит в том, чтобы производство окупилось, дало прибыль, то есть выручка M_g должна превысить расходы M_{rm}, M_p, M_w и все дополнительные расходы и налоги.

Потребность во множестве упомянутых факторов и соблюдении многообразных непростых условий сдерживает развитие производственного предпринимательства. Кроме того, данный вид бизнеса требует высокой квалификации, а сложности и невысокая престижность производственной деятельности побуждают бизнесмена искать более доступные и легкие источники дохода. Между тем именно производственное предпринимательство необходимо обществу как возможность реализации национальной идеи, а самому бизнесмену, тяготеющему не к сиюминутному успеху, даст стабильный успех в перспективном устойчивом деле. Так что старый девиз «держись за заводскую трубу» не потерял своей актуальности и сегодня.

В коммерческом предпринимательстве бизнесмен выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц. Прослеживается тесная взаимосвязь между бизнесом в сфере производства и в сфере обращения, обмена: произведенные товары надо обменивать на другие товары или деньги. Исторически бизнес в сфере ремесел немедленно порождал актив-

ность в купеческом деле. Так было много веков. Отметим, что активной стороной не всегда выступало производство: зачастую именно коммерция, выявляя спрос на товары, побуждает производственный бизнес к активности.

Коммерция в узком смысле слова — это торговля, а коммерсант — торговый работник. Поскольку много лет подряд страна не знала практически никакой другой торговли, кроме государственной, то коммерсантами называли частных или «теневых» торговцев, отождествляя коммерцию и спекуляцию как источник нетрудовых доходов. Исключение составлял лишь продавец продовольственных товаров собственного производства на колхозном рынке. Сейчас термин «коммерческая деятельность» стал толковаться расширительно и означает не только непосредственно торговую, но и другие виды предпринимательской деятельности.

Схема торгового предпринимательства на рис. 23.3.2 выглядит существенно проще, чем схема производственного предпринимательства, в связи с меньшим количеством факторов, воздействующих на торговый бизнес.



Рис. 23.3.2. **Схема коммерческого предпринимательства**

Как видно из схемы, предприниматель закупает товар G у обладателя данного товара, обычно у производителя, платит за него собственнику M_f и продает тот же товар G, как правило, без дополнительной обработки и изменения покупателю за денежную сумму M_g. Таким образом, основным фактором предпринимательства для коммерсанта является сам товар G. Конечно, и в торговом предпринимательстве нужны рабочая сила и основные средства, но масштабы потребностей в этих факторах и их влияние на конечный результат коммерческого предпринимательства обычно менее велики, чем в производственном предпринимательстве.

Товар закупается обычно по оптовым ценам, а прибыль предпринимателя образуется за счет продажи товара по ценам, превышающим цену приобретения. Причем прибыль предпринимателя фактически ниже суммарной разницы в ценах покупки и продажи. Существуют расходы на оплату труда работников и самого предпринимателя, издержки на транспортировку и хранение товаров, расходы на содержание торгового помещения и оборудования плюс традиционные налоги. За вычетом перечисленных издержек и может быть рассчитана прибыль предпринимателя. Формула торговой сделки: **«товар — деньги»** при продаже и **«деньги — товар»** при покупке. При довольно простой формуле реальная картина коммерческого бизнеса весьма сложна. Этот вид предпринимательства включает поиск, закупку товара конкретного типа, обеспечение его сохранности, транспортировку к месту торговли, продажу и зачастую послепродажное обслуживание покупателя, например гарантийное обслуживание. Сам процесс торговли предполагает и документальное оформление сделок.

Торговое предпринимательство охватывает и бартерные, товарообменные операции. В коммерческом предпринимательстве задействованы практически все те

факторы и ресурсы, что и в производственном, но некоторые из них — в меньших масштабах. Данный вид предпринимательства привлекает возможностью продать товар дороже, чем он был куплен, и получить высокую прибыль. Такого рода спекуляция, если она проводится без нарушения правил перепродажи и других норм, законна и не является предметом осуждения.

Финансовое предпринимательство — это особый вид коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги, иностранная валюта и ценные бумаги, продаваемые покупателю или предоставляемые ему в кредит. Финансовое предпринимательство распространяется на широкий круг операций, включающих продажу и покупку иностранной валюты, обмен ценных бумаг на деньги, на валюту или на другие ценные бумаги. Многие из этих операций освещены во второй части книги.

Финансовое или, как его еще называют, финансово-кредитное предпринимательство по своей сути — продажа одних денежных средств за другие, в частности нынешних денег за будущие, по другим ценам, что и обеспечивает получение прибыли. Иначе говоря, прибыль предпринимателя возникает в результате продажи финансовых ресурсов с получением им процентов, прибавочного капитала. Принципиальная схема такого вида предпринимательства представлена на рис. 23.3.3.

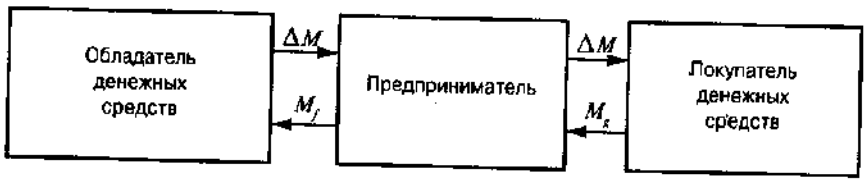


Рис. 23.3.3. **Схема финансового предпринимательства**

Суть финансового предпринимательства состоит в том, что предприниматель приобретает за денежную сумму M_f различные денежные средства в виде денег, иностранной валюты, ценных бумаг в качестве основного фактора предпринимательства у обладателей денежных средств. Приобретенные денежные средства ΔM продаются затем покупателям за плату M_g, превышающую величину M_f на величину предпринимательской прибыли.

Кредитное предпринимательство предполагает привлечение денежных вкладов ΔM с выплатой обладателям этих вкладов в договорный срок вместе с основным капиталом и депозитного процента, то есть суммы M_f. Привлеченные же деньги ΔM выдаются в долг покупателям кредитов в сумме M_g с учетом кредитного процента, превышающего по размеру депозитный. Разница между величиной этих процентов является источником прибыли кредиторов.

Финансово-коммерческое предпринимательство в России менее привычно и освоено, чем купля-продажа товара, хотя теневые валютные операции всегда существовали. Если подобные операции совершаются на законном основании, в них нет ничего предосудительного.

Страховое предпринимательство состоит в том, что предприниматель гарантирует страхователю за определенную плату компенсацию возможного ущерба имуществу, ценностям, жизни в результате непредвиденного случая, о чем подробно говорится в главе 18, посвященной страхованию. Такой вид деятельности можно

рассматривать как особую форму, разновидность финансово-кредитного предпринимательства, состоящую в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращает только при определенных обстоятельствах — при наступлении страхового случая. Расчеты доказывают, что при рациональных соотношениях размера страхового взноса и страховой суммы с учетом вероятности возникновения страхового случая из оставшихся взносов образуется доход предпринимателя.

Прямое отношение к страховому предпринимательству имеют такие формы, как имущественное страхование, личное страхование жизни и здоровья, а также страхование риска, ответственности. Социальное страхование не имеет прямого отношения к бизнесу. Бизнес связан только с добровольными формами страхования, на данном рынке продаются услуги в виде страховой защиты. Схема страхового предпринимательства представлена на рис. 23.3.4.

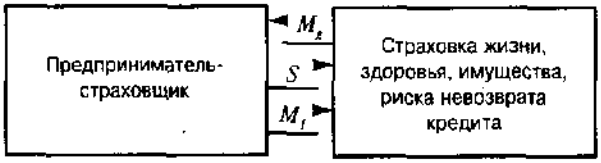


Рис. 23.3.4. **Схема страхового предпринимательства**

Предприниматель как продавец страховых услуг (страховщик) предлагает лично или через посредника (страхового агента) приобрести страховые услуги потенциальному покупателю (страхователю). Предпринимательский товар — страховая услуга — продается за плату M_g, в обмен на которую страховщик выдает страхователю страховое свидетельство в виде договора страхования, именуемого страховкой (страховым полисом). Документ удостоверяет право страхователя получить денежную компенсацию потерь M_l. Предоставление документа, гарантирующего возмещение потерь — страховки и есть страховая услуга S, которую предприниматель оказывает покупателю данной услуги. Большинство страхователей не будут иметь оснований запрашивать возмещения страховой суммы, так как фактически потерь у них и не будет, поэтому для них $M_l = 0$. Деньги в размере M_g, заплаченные этими страхователями, полностью переходят к предпринимателю-страховщику и используются для страхового возмещения ущерба тем страхователям, которые пострадали; они же формируют прибыль предпринимателя. Следует отметить, что страховые компании стремятся минимизировать суммы, выделяемые на компенсацию ущерба страхователей.

Еще один вид предпринимательства — **посредничество**. Поскольку этот вид бизнеса тесно примыкает и выступает составной частью других видов предпринимательства, уместно говорить о посредничестве в производственной, торгово-коммерческой, финансово-кредитной сфере. Посредничество характеризуется тем, что предприниматель не производит продукцию, не торгует товарами, ценными бумагами, не дает денежный кредит, а лишь оказывает посреднические услуги. Место посредника — между производителем или продавцом товара и покупателем, он способствует сделке, объединяя их в общую цепь предпринимательской операции. Схема посредничества представлена на рис. 23.3.5.



Рис. 23.3.5. **Схема посреднического предпринимательства**

Контактируя с производителями, обладателями товаров и услуг посредник получает от них информацию о наличии и условиях реализации товаров, необходимых покупателям. Такая информация как фактор посреднического предпринимательства оплачивается в размере M_f, однако, поскольку продавец заинтересован в продаже товара, обычно подобная плата не взимается. Сведения I передаются посредником покупателю, и одновременно от покупателя поступает информация I о намерениях приобретения товара. За получение такой информации покупатель вправе потребовать от посредника платы M_f, однако и покупатель, заинтересованный в приобретении товара, обычно не требует платы за свою информацию такого рода. И наконец, круг замыкается: посредник сообщает продавцу сведения о намерениях покупателя, и этого достаточно, чтобы заключить сделку купли-продажи.

В том случае, если такая сделка состоялась, посредник вправе получить денежное вознаграждение M_g как от продавца, так и от покупателя, хотя даже в случае несостоявшейся сделки посредник может затребовать оплаты своих услуг: все определяется условиями договора, заключенного между сторонами. При этом размер вознаграждения M_g выше, чем уплатил посредник за информацию (M_f). Таким образом, суть предпринимательства данного вида в том, что посредник перепродает информацию о продаже и покупке товаров обеим заинтересованным сторонам. Это своего рода **информационная услуга**. Посредник-бизнесмен получает свою долю прибыли за счет того, что отыскал и свел нужных людей, выступает координатором сделки, хотя роль его достаточно второстепенная. Риск посредничества достаточно велик: стороны, найдя друг друга, могут в любой момент отказаться от оплаты услуг посредника, если таковая не зафиксирована соответствующим соглашением, контрактом.

Отношение к посредничеству в российской экономической среде неустойчивое, скорее осуждающее. Есть даже синоним «сводничество» (хотя и в сводничестве нет ничего зазорного). Тем не менее в мире бизнеса не обойтись без посредников, резко ускоряющих процессы обращения. Посредник в роли брокера, маклера, торгового агента — реальность современной российской экономики.

Все перечисленные виды предпринимательства тесно связаны между собой. За производственным обычно следует торговое, оба они требуют денежных средств, то есть им необходимо и финансовое предпринимательство. А иногда в одном предпринимателе сочетаются и производственник, и торговец, и финансист. Посредническое и страховое предпринимательство может быть отнесено к производству и предоставлению услуг. И при активности предпринимателя за счет сочетания известных видов возникают комбинированные комплексные виды бизнеса.

23.4. Факторы предпринимательства и схема предпринимательской операции

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность действий предпринимателя, проводимых последовательно либо параллельно в течение всего периода от начала до завершения конкретного дела, от вложения конкретных средств до получения прибыли как конечного результата бизнес-деятельности. Такой завершенный цикл предпринимательства принято называть **бизнес-операцией** или **бизнес-сделкой**. При этом термин «сделка» не несет оттенка тайного противозаконного сговора. **Сделка** — это письменное, а иногда и устное соглашение, договор субъектов хозяйства, физических лиц, о действиях в интересах получения взаимной выгоды. С юридической точки зрения сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на изменения, установление или прекращение гражданских прав и обязанностей. Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет односторонние сделки, осуществляемые по воле одного лица, сделки по соглашению двух сторон (двусторонняя сделка) и многосторонние сделки.

Разделение всего процесса предпринимательства на отдельные операции, сделки необходимо бизнесмену для составления программы действий, установления моментов начала и завершения дел, расчета потребных ресурсов, оценки ожидаемого результата. Такое разделение предпринимательской деятельности целесообразно даже для однородных повторяющихся видов предпринимательства.

Обычно бизнесмен может осуществлять сразу несколько дел, то есть несколько бизнес-операций параллельно, и они находятся, естественно, в разных стадиях. Количество одновременно совершаемых бизнес-операций определяется в первую очередь возможностями самого предпринимателя и зависит от требуемых на их осуществление средств и усилий. Последовательность проведения отдельных действий, составляющих бизнес-операцию, представлена на рис. 23.4.1.

Для получения целостного представления о бизнес-операции рассмотрим содержание отдельных ее элементов.

Идея — это этап, когда еще только обдумывается общее направление бизнеса, его диверсификация или смена вида деятельности.

Формирование замысла предполагает формулирование целей и содержания бизнес-операции. При этом уточняется продукт, который будет основным результатом намечаемой бизнес-операции, оценивается способность произвести (или приобрести) и реализовать некоторое количество выбранного продукта, сроки проведения всех работ, прибыль от задуманной операции. Просматриваются и альтернативы в рамках ресурсных возможностей предпринимателя. И как результат принимается решение о проведении операции.

Планирование операции предполагает более подробное изложение способов ее проведения, чем на этапе формирования замысла. Проводится полное и по возможности точное сопоставление поставленных задач и располагаемых факторов предпринимательства. Выбирается наиболее рациональный путь, способ проведения дела, предпринимаются усилия, чтобы минимизировать издержки, предусматриваемые планом проведения операций. Расчет затрат требуемых ресурсов производится с использованием соответствующей нормативной базы. В ходе планирования устанавливаются масштабы и сроки исполнения отдельных частей опера-

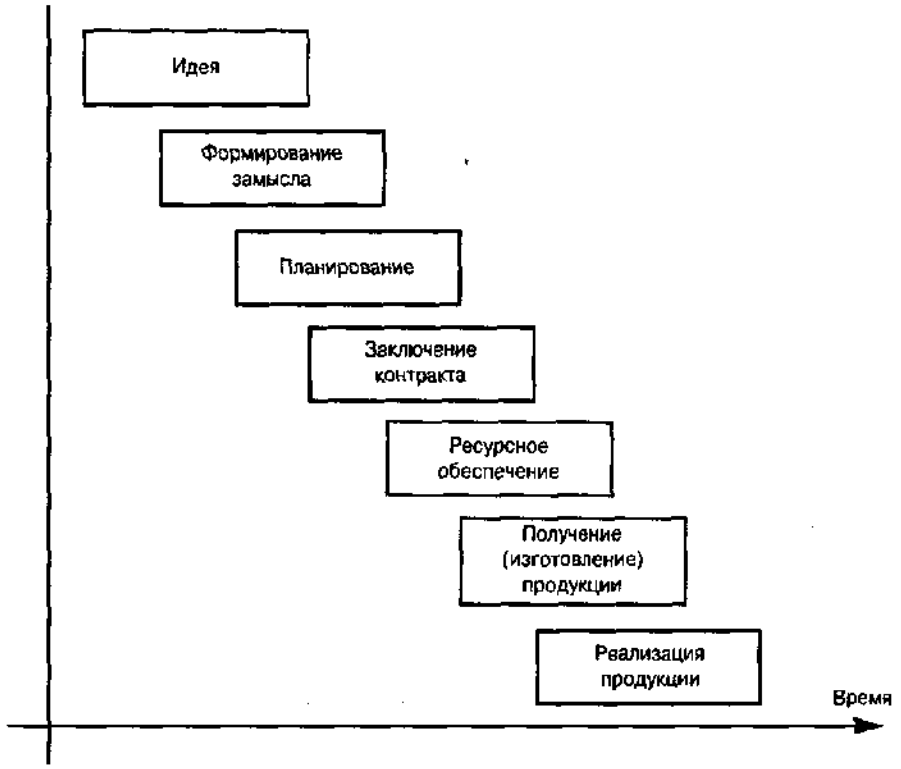


Рис. 23.4.1. **Схема последовательности выполнения элементов, частей бизнес-операции**

ции. Следует отметить, что разработка бизнес-плана, программы операции часто приводит к необходимости изменения первоначального замысла, уточнению целей и сроков начала и завершения операции. Для осуществления крупных весомых операций составляются бизнес-планы и бизнес-проекты.

Заключение контракта, а как правило — набора контрактов, предполагает установление юридически обоснованных договорных отношений со всеми участниками бизнес-операции. Договоры заключаются с потенциальными покупателями, с поставщиками элементов конечного продукта, ресурсов либо продукта в целом, с арендодателями, с кредиторами. Трудовые контракты заключаются и с работниками, создающими продукт и нанимаемыми предпринимателем. В результате заключения этих контрактов предприниматель приобретает так называемые договорные гарантии и получает возможность сопоставить расчетные, плановые показатели с теми, которые зафиксированы в договорах. И здесь часто возникает необходимость еще раз скорректировать, уточнить план. Не все договоры заключаются заранее на этом этапе, иногда достаточно и устной договоренности: ведь в честном бизнесе слово предпринимателя ценится не меньше, чем подписанный и с печатями документ. В том случае, когда условия договора еще недостаточно уточнены, может составляться договор или **протокол о намерениях**, свидетельствующий о желании сторон сотрудничать и развивать контрактные отношения.

Ресурсное обеспечение — элемент, с которого обычно начинается практическая реализация предпринимательской операции. Заказываются и приобретаются необходимые материалы, оборудование, товары, то есть формируются основные и оборотные средства; нанимаются работники; приобретается необходимая информация; изыскиваются финансовые ресурсы для ведения дела, иными словами, создаются условия для проведения операции. Определенная часть ресурсов приобретается до начала реализации конкретного предпринимательского проекта, другая часть привлекается предпринимателем из наличных собственных источников таким образом, чтобы уже к началу выпуска продукции в наличии было минимально необходимое количество ресурсов, в том числе и денежных, финансовых. В ходе выполнения конкретной предпринимательской операции потребуются новые порции ресурсов, в чем и будет состоять забота предпринимателя вплоть до завершения всей операции.

Получение продукции, предпринимательского продукта — это ключевой элемент всей бизнес-операции, в ходе которой вовлекается в действие полный набор факторов предпринимательства.

В производственном предпринимательстве таким продуктом являются товары и услуги, производимые предпринимателем и затем продаваемые потребителю. Торговый бизнес предполагает закупку и доставку предпринимателем товара и подготовку его для реализации в торговых точках, включая хранение товара. Для финансового бизнеса этот элемент, этап бизнес-операции предполагает приобретение денежных средств, подготовку необходимой документации и создание условий для реализации их клиентам. При посредничестве на этом этапе собирается информация о возможностях обеих сторон, в чьих интересах работает предприниматель-посредник. В страховом бизнесе выявляются субъекты, желающие приобрести услуги страхования, осуществляется деятельность страховых агентов. Таким образом, несмотря на то, что только в производственном предпринимательстве создается товар в его прямом смысле, и в других видах бизнеса продается продукт предпринимательства в виде товаров, услуг, работ. Ведь чтобы продать продукт, надо сначала его произвести, купить, взять в долг и придать ему состояние, в котором он окажется пригодным для продажи. Описанная процедура и представляет собой этап бизнес-операции «получение продукции». А завершается этот процесс одновременно с полным завершением бизнес-операции либо тогда, когда уже продукции достаточно для ее завершения.

Реализация продукции — финишный этап бизнес-операции, состоит в том, что конечный продукт предпринимательской операции доводится до потребителя, в результате чего бизнесмены получают деньги за продукт, достаточные для покрытия издержек и образования прибыли. Бизнес-операция считается выполненной, завершенной, если продана вся полученная продукция либо оказывается невозможным реализовать остаток продукции даже по сниженным ценам. Однако не это является главным для предпринимателя: основное — возмещение издержек бизнес-операции и получение прибыли в запланированном объеме. Продажа, реализация продукта предпринимательской деятельности и получение выручки, денег за проданный продукт могут не совпадать во времени. Для того чтобы избежать значительных задержек, многие предприниматели требуют предварительной оплаты продукта его заказчиком, покупателем.

Как видно из рассмотрения элементов бизнес-операции, весьма существенную нагрузку в ней несут факторы, средства предпринимательства; для того, что-

бы провести бизнес-операцию, завершающуюся продажей потребителю товара G за деньги M_g, необходимо иметь эти факторы.

Один из основных факторов предпринимательства — **трудовые ресурсы, рабочая сила**. Этот ресурс необходим уже в начальной стадии бизнес-операции. Обычно трудовые ресурсы имеют два источника поступления: сам предприниматель, который может выступать в одном лице при индивидуальном частном бизнесе или даже во многих лицах при коллективном предпринимательстве, и наемные работники, привлекаемые на временной или постоянной основе для участия в бизнес-операции.

Предприниматель привлекает рабочую силу L — наемных работников, — которым выплачивает за их труд денежное вознаграждение, заработную плату M_w. При этом по действующим законодательным нормам выплачиваются отчисления в пенсионный, страховой и другие фонды, установленные законодательством налоги. Поскольку заработную плату приходится платить ежемесячно, вне зависимости от стадии готовности и успешности реализации продукта, то расходование денежных ресурсов на зарплату M_w продолжается от начала до завершения операции. Регулирование темпа расходования денежных средств на оплату труда возможно через прием и увольнение работников при необходимости, а также за счет изменения размеров заработной платы индивидуально каждому работнику. Однако пределы такого регулирования, как правило, невелики, и величина M_w на протяжении всей операции в описанных условиях меняется незначительно.

Весьма активным и непрерывно расходуемым фактором большинства видов предпринимательства являются **материальные ресурсы, оборотные средства** в виде сырья, материалов, энергии, тары, готовой продукции. Предприниматель приобретает материальные ресурсы RM у их обладателей за денежные средства в размере M_{rm} и в результате получает материалы в обмен на деньги. Иногда материальные ресурсы пополняются в результате бартера, иногда их предоставляет потребитель, заказчик продукта, в виде так называемого **давальческого сырья**. В случае коммерческого, торгового предпринимательства приобретаемые материальные ресурсы выступают в качестве готового продукта.

Еще один существенный фактор, необходимый в предпринимательстве, — **основные средства (P)**, то есть здания, сооружения, машины, оборудование, вычислительная аппаратура и оргтехника, а также служебные помещения. Основные средства предприниматель покупает или арендует у собственника за денежные средства M_p. Предприниматель приобретает в собственность те основные средства, которые можно использовать для многих операций, то есть постоянно применяемые ресурсы. В дальнейшем плата за них представляет собой амортизационные издержки на проведение конкретной операции.

В тех случаях, когда основные средства требуются только для проведения одной конкретной операции, предприниматель обычно прибегает к заимствованию, иначе говоря, принимает, берет их в платную аренду на определенное время, в течение которого они используются в ходе операции. Получает распространение аренда активной части основных средств с последующим выкупом — **лизинг**.

Основные средства — тот фактор предпринимательства, о котором приходится беспокоиться заблаговременно, до начала бизнес-операции, еще на стадии проработки идеи, замысла операции. И деньги на основные средства требуются,

за редким исключением, до того, как их применение, использование начнет приносить доход от результатов операции.

Конечно, ни одна бизнес-операция не обходится без такого существенного фактора, как информация, **информационные ресурсы (*I*)**. Они могут быть представлены в виде данных, отчетов, документов, проектов, чертежей, знаний и просто отдельных сведений. Расходы на приобретение информационных ресурсов составляют M_i. Эти расходы характерны для всех стадий бизнес-операции, но в большей мере они необходимы на этапе проработки идеи в начальной стадии операции. В значительной степени информацию создают и доставляют сам предприниматель и его работники, выполняя расчеты и собирая требуемые сведения. За это работникам выплачивается заработная плата. Однако в ряде случаев информацию приходится покупать на стороне, у специализированных консалтинговых организаций.

Помимо перечисленных факторов предпринимательства для бизнес-операции могут потребоваться **услуги, работы (*S*)**, выступающие также факторами предпринимательства. Услуги эти приобретаются у государственных организаций либо у других предпринимателей за деньги M_s. Обычно это услуги связи, транспорта, торговли, рекламных агентств, а также набор интеллектуальных услуг и работ, например консультационные, юридические, аудиторские, охранные.

Существует и еще один вид финансовых расходов, состоящих в том, что в обмен на них предприниматель не получает ни материальных, ни духовных ценностей, эквивалентов. Они не приносят эффекта в бизнес-операции, но общественно, социально необходимы. Однако в условиях законопослушного бизнеса (а именно о таком предпринимательстве и идет здесь речь) эти затраты неизбежны. Речь идет о налогах, установленных государственным законодательством. **Налоги** в размере M_t уплачиваются предпринимателем в государственный и местный бюджеты. Стремление законным путем сократить размер уплачиваемых налогов — естественное желание предпринимателя, однако российское законодательство ограничивает такие возможности. Речь идет о снижении размера налоговых ставок с социально значимой продукции, с предприятий, использующих труд социально незащищенных групп населения, снижение налогооблагаемых сумм при безвозмездном взносе части прибыли на гуманные нужды без расчета извлечь из этого прибыль, финансовую выгоду.

Исходя из анализа ресурсов предпринимательской деятельности, построим схему проведения и обеспечения ресурсами предпринимательской операции. Такая схема представлена на рис. 23.4.2.

Такая схема как бы развивает принципиальную схему, приведенную на рис. 23.2.1. На ней также изображены участники предпринимательской операции и возникающие между ними связи, отношения, потоки товаров и денежных средств. Кроме того, дополнительно выделены основные виды факторов, средств, ресурсов, денежных платежей и поступлений.

Для полноты картины следует отметить, что в ходе бизнес-операции предприниматель затрачивает и свои собственные ресурсы: труд, материалы, основные средства, финансовые и информационные ресурсы. Назовем это **внутренними затратами (M_{in})**.

Схема проведения предпринимательской операции неизбежно должна быть дополнена сведениями об источниках затрат предпринимателя, происхождении

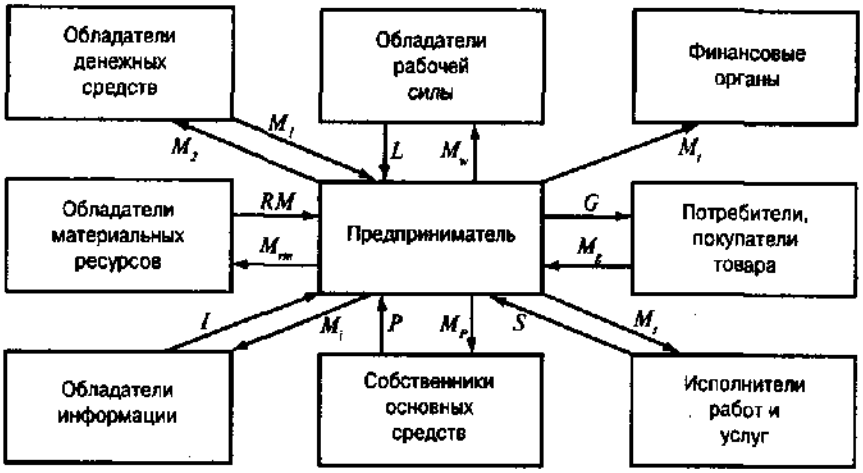


Рис. 23.4.2. **Детализированная схема предпринимательской операции**

факторов предпринимательства. Ясно, что предпринимателю необходим начальный стартовый капитал. Представим ситуацию, когда бизнес-операция начинается не на пустом месте, не «с нуля», а в ходе сложившегося бизнеса. Даже в такой ситуации часто приходится прибегать к займам, к получению кредитов, например банковских. Предприниматель получает кредит в размере M_1, а возвращает его в размере M_2, большем, чем M_1, на величину ΔM, соответствующую размеру ссудного процента банковского кредита. Иными словами, $\Delta M = M_2 - M_1$.

Суммарные денежные издержки, затраты (M_e) при проведении предпринимательской операции выражаются зависимостью:

$$M_e = M_w + M_{rm} + M_p + M_i + M_s + M_{in} + \Delta M.$$

В случае успеха операции предприниматель получит выручку за проданный товар в размере M_g, что превышает его затраты M_e на величину прибыли R:

$$R = M_g - M_e.$$

Важно отметить, что эту валовую прибыль R предприниматель не получит в полном размере, ибо ему предстоит уплатить налоги, платежи финансовым органам в размере M_t. И поэтому чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предпринимателя, так называемая остаточная прибыль, составит:

$$R_0 = M_g - M_e - M_t = R - M_t.$$

Отношение чистой прибыли к суммарным денежным издержкам характеризует рентабельность R_e предпринимательской операции:

$$R_e = \frac{R_0}{M_e}.$$

Доля остаточной прибыли, лишь компенсирующая затраты предпринимателя, но не приносящая ему дохода, иногда называется **нормальной прибылью**. А успешность бизнес-операции оценивается обычно величиной рентабельности. Прикладное правило бизнеса гласит, что в самом общем случае рентабельность

операции должна быть не ниже 0,2, то есть прибыль должна превысить 20% стоимости суммарных издержек на операцию. Однако такие оценки носят условный характер и варьируются в зависимости от вида предпринимательства, конкретных рыночных условий, умения предпринимателя, а во многом и от удачи.

23.5. Планирование бизнеса. Содержание и порядок разработки бизнес-плана

Предпринимательство характеризуется, как изложено выше, правилами поведения и образом действий человека или организации применительно к конкретным рыночным условиям. Из этого вроде бы следует, что предпринимательская деятельность имеет мало общего с планированием, а в соответствии с расхожей прямолинейной формулой экстремистов-рыночников «или план, или рынок» план якобы несовместим с бизнесом. Однако в реальности логика, объективный анализ и зарубежный опыт показывают несостоятельность подобной доктрины. Естественно, свободное предпринимательство не приемлет спускаемого сверху директивного плана, сковывающего любую инициативу субъектов хозяйства. Вместе с тем внутрифирменное планирование, не по указу сверху, а в силу необходимости — реальность и неотъемлемая часть предпринимательства, залог снижения хозяйственного риска, способ повышения эффективности ведения дела.

Для предпринимательства наиболее характерны планы и программы реализации отдельной сделки и проведения основных элементов, составляющих бизнес-операцию. Каждая бизнес-операция нуждается в построении плана, программы ее проведения с выделением отдельных этапов и процедур, согласованием задач и ресурсов для их осуществления, составлением баланса доходов и расходов. В том случае, если осуществляется несколько сделок, связанных друг с другом, планировать их следует во взаимодействии; планирование предпринимательской деятельности в таком случае рассматривается как непрерывный процесс.

В условиях проведения крупных продолжительных взаимосвязанных бизнес-операций, а тем более при осуществлении масштабных хозяйственных бизнес-проектов, предполагающих получение прибыли в значительных объемах, предварительная разработка плана, программы действий становится обязательным условием обоснования замысла и подтверждения уверенности в получении желаемого результата.

План осуществления предпринимательского проекта получил название **бизнес-план**. Пользуясь прежней терминологией можно говорить, что бизнес-план представляет собой соединение технико-экономического обоснования и программы проведения работ. Обычно такие планы составляются при создании или реструктуризации коммерческих организаций, обосновании крупных проектов, рассчитанных на перспективу. Но вполне правомочна разработка такого плана и для отдельной бизнес-операции.

Из самого понятия составляющей части этого слова «план» следует, что *бизнес-план призван заранее наметить желаемую и практически осуществимую систему, схему предпринимательских действий, обеспечивающих достижение поставленной цели в виде получения прибыли в данной и последующих сделках*. Итак, бизнес-план — это обоснование программы проведения бизнес-операции, сделки, система рац-

онально, планомерно организованных мероприятий, действий, рассчитанных на получение в итоге прогнозируемого результата.

Бизнес-планы могут разрабатываться применительно к отдельным крупным операциям или распространяться на всю хозяйственную, предпринимательскую деятельность компании. В последнем случае составляется бизнес-план предприятия, фирмы на один-два года.

Следует также иметь в виду, что бизнес-план создается не только как описание плана действий, но и как визитная карточка фирмы, предъявляемая обычно в целях получения кредита, в других ответственных случаях.

Наличие четко сформулированной цели позволяет характеризовать бизнес-план как целевой, программный. А формулирование плана в терминах направленных действий, с одной конкретной целью — получение прибыли, существенно приближает его к целевой программе.

Перечисленные признаки позволяют рассматривать бизнес-план как систему расчетов и обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий, направленных на успешное достижение цели: получение максимально возможной прибыли путем осуществления конкретной предпринимательской операции. Никто не заставляет предпринимателя составлять, согласовывать или утверждать план сделки или план действий фирмы. Другое дело, что при наличии бизнес-плана он скорее найдет компаньонов и убедит их принять участие в сделке, получит кредиты, завоюет определенную репутацию на рынке.

Бизнес-план нужен предпринимателю не как формальный документ, а как свидетельство обоснованности, реализуемости, надежности сделки и осуществляющей ее фирмы. И что немаловажно, наличие бизнес-плана свидетельствует о солидности планируемой операции и ее организаторов и создает благоприятную обстановку для исполнения намеченного дела. Контрагенты, лица, с которыми предпринимателю придется взаимодействовать, будут интересоваться уровнем, степенью проработанности всего дела. Одновременно бизнес-план является собственностью предпринимателя, составляет определенную коммерческую тайну. На изучение бизнес-плана всегда должно быть получено согласие предпринимателя. Но главное — все-таки не наличие документа. Важно, чтобы сделка была хорошо продумана, организована, а возможные риски предусмотрены и рассчитаны. Благодаря такому плану удается оценить рациональные масштабы дела.

Следует понимать, что в бизнес-плане основное внимание сосредоточено на финансово-экономических аспектах достижения успеха, прибыльного результата, а научно-технические и социальные составляющие представлены менее детально либо вообще отсутствуют. Бизнес-план определяет договоры, контрагентов, сделки, которые надо заключить для проведения всей бизнес-операции.

Содержание и структура бизнес-плана строго не регламентированы. Нет необходимости соблюдать единообразную форму документа, стараться рассчитать какой-либо набор, систему показателей. Разная степень детализации работ, состав показателей, обстоятельность характерны для бизнес-плана крупного проекта и малого бизнеса. В то же время такой план принято составлять, придерживаясь определенной структуры, перечня разделов и их содержания.

План предпринимательской сделки чаще всего содержит следующие разделы:

1. Сведения о компании и ее бизнесе.

2. Цели и задачи предпринимательской сделки, основные параметры бизнес-плана; резюме.

3. Описание продукта, предмета данной операции.

4. Анализ рынка сбыта, спроса, динамики продаж.

5. Программа маркетинга предмета, объекта бизнес-плана.

6. Схема организации работ.

7. Ресурсное, в первую очередь финансовое, обеспечение бизнес-операции.

8. Оценка эффективности сделки.

9. План, схема дальнейшего проведения данной операции либо развивающих ее операций.

Рассмотрим кратко содержание отдельных разделов бизнес-плана.

23.5.1. Сведения о компании и ее бизнесе

Первый раздел бизнес-плана не относится непосредственно к планированию операции. Он лишь дает заинтересованным лицам представление о компании, занимающейся данным видом бизнеса, об истории ее зарождения, развития, приобщения к бизнесу. Такой раздел делается специально для лиц, малознакомых с компанией. При этом отмечаются наиболее яркие черты, которыми обладает компания, особенности технологии, продукции, услуг. Очень выигрышно смотрится в данном разделе описание успехов компании в недавнем прошлом.

Можно описать в этом разделе организационные и структурные принципы построения компании, поведать, как управляется фирма, как устроено управленческое звено. Важно отметить, на каких рынках и в каком качестве, с помощью каких товаров и услуг компании удалось завоевать фрагмент рынка. Полезно указать, как видит компания перспективы расширения рынка сбыта, а если имеет временные затруднения — как предполагает, рассчитывает их преодолеть. Неплохо в первом, вводном разделе описать основные направления развертывания предпринимательских действий на ближайшие два-три года или хотя бы на год.

Не следует думать, что такая «самореклама» убедит каждого, кто с нею ознакомится, в истинности всех содержащихся в ней красивых слов, а компания-составитель может рассчитывать на быстрое многократное увеличение объемов продаж. Однако от того, как написан первый раздел, во многом зависит, захочется ли заинтересованному лицу продолжать чтение, либо он сочтет все прочитанное в первом разделе вымыслом и это подорвет доверие к документу в целом. Именно поэтому во вводной части бизнес-плана должно быть поменьше «воды», а упор должен делаться на выигрышные факты из биографии фирмы, оригинальные приемы менеджмента или маркетинга, используемые в работе, и четко сформулированное «жизненное» кредо компании, выраженное в виде девиза либо целевой установки.

Хорошо выглядит во вводной части и обращение главы фирмы к потенциальному бизнес-партнеру. И уж подписать такое обращение следует лично, факсимильно.

23.5.2. Цели и задачи предпринимательской сделки. Резюме

При установлении **целей и задач** предпринимательской сделки необходимо помнить, что главная цель предпринимательства — **получение прибыли** в данной

сделке и обеспечение возможности получения ее в будущем. Поэтому при планировании предполагаемой сделки следует досконально разобраться и четко описать, на какую сумму прибыли можно рассчитывать. Иначе говоря, следует убедиться, что проект вообще способен принести задуманную, желаемую прибыль. Важно учесть при этом фактор времени. Помимо величины, абсолютного размера прибыли сформулированная цель должна предусмотреть привязку точки получения прибыли ко времени. Ведь мало кому интересно получить прибыль через несколько лет после завершения бизнес-операции, да и об инфляционных процессах помнить нелишне. Значит, необходимо знать наряду с абсолютной величиной прибыли и то, как она будет получена, не окажется ли момент ее получения слишком поздним в условиях необходимости денежных ресурсов для очередного этапа операции либо последующих бизнес-сделок.

Первичная оценка выгодности бизнес-проекта призвана учитывать, что масса получаемой прибыли должна превосходить размер дохода, который смог бы получить предприниматель, просто поместив деньги на аналогичное время в надежный банк, ибо при эквивалентности этих величин имеет смысл свести дело к обычной финансовой операции.

Кроме чисто финансового эффекта — получения определенной суммы прибыли — следует выделить интересы предпринимателя — разработчика бизнес-плана в достижении других целей предпринимательской деятельности, в частности определить задачи повышения статуса предпринимателя в результате успешного выполнения проекта. Цель предпринимательской сделки надо видеть в развитии и укреплении как экономического, так и производственного, научно-технического, интеллектуального потенциала предпринимателя, что послужит залогом возможности успешного проведения дальнейших работ.

Не менее весомо в данный конкретный момент и далее, по мере усиления конкуренции и борьбы за рынки сбыта, за выгодного покупателя, повышение престижа, имиджа предпринимателя, его компании, связанное с ростом его известности, приобретением устойчивой положительной репутации как гаранта высокого качества товаров и услуг, предлагаемого от имени компании.

Подобные цели и задачи могут быть сформулированы как в качественной, так и в количественной форме в зависимости от их направленности и содержания.

Как особая задача предпринимательства в бизнес-плане может быть выделена благотворительная деятельность, проявляющаяся в отчислении части прибыли в пользу благотворительных фондов и организаций, для поддержки других предпринимателей, местного или государственного бюджета. Подобные действия направлены обычно на достижение известности, приобретение льгот, а могут отражать и чисто добрые движения души, человеческой натуры.

Иногда в данном разделе бизнес-плана выделяют сводное **обобщенное резюме**, где конспективно, сжато изложены основные идеи и содержание всего плана как бы в миниатюре. Так как многие из тех, кому адресован бизнес-план, на интерес которых он рассчитан, ограничатся изучением только данного раздела, то резюмирующую часть следует сделать лаконичной и убедительной. Именно в умении составить концентрированную концепцию бизнес-плана зачастую состоит искусство обеспечить привлекательность всего дела для партнеров.

В резюме излагаются основные параметры плана в целом, приводятся определяющие показатели. Первичная редакция резюме постоянно уточняется по мере проработки деталей плана, его других разделов. Завершается ее формирование лишь после завершения работы над документом в целом.

Иногда бывает целесообразно выделить описание основных параметров бизнес-плана в отдельный **сводный раздел**. В этом разделе, который может быть использован и как самостоятельный документ, формулируются: генеральная цель проекта, краткая характеристика продукта и конечного результата плана, способы и возможности достижения поставленных целей, сроки осуществления проекта, затраты на его реализацию, ожидаемая результативность и эффективность, сфера использования результатов.

Вполне понятно, что в резюме как в наиболее читаемой и представительной части бизнес-плана ставится задача показать, продемонстрировать бизнес-проект в выгодном ракурсе для того, чтобы убедить в его целесообразности и привлекательности. В процессе работы над этим разделом предприниматель окончательно формирует собственные воззрения на проект, лишний раз убеждая и самого себя в необходимости его реализации.

Именно поэтому в резюме приводятся как важнейшие сводные показатели проекта в целом — объем производства, реализации продукции, прибыль, рентабельность, издержки, — так и дополнительные параметры, отличительные свойства, качества создаваемых, реализуемых товаров, услуг, характеризуется их целевая направленность на удовлетворение самых взыскательных запросов и требований потребителей. Уместно привести также оценки риска, вероятности достижения конкретного объявленного результата, срока окупаемости капитальных вложений.

Все перечисленное следует изложить сжато и конкретно.

23.5.3. Описание предмета бизнес-операции

Третий базовый раздел бизнес-плана, в котором описан продукт, продукция, также требует конкретности и содержит детальные содержательные характеристики предмета бизнес-операции.

Какие же сведения о предмете операции следует зафиксировать в бизнес-плане?

Прежде всего следует зафиксировать наглядные убедительные данные, сведения, позволяющие с достаточной полнотой представить продукт, получаемый в результате проведения данной предпринимательской операции. В том случае, если это объект материальной природы и имеет вещественную форму, очень уместно подготовить и представить образец в натуре, пусть с известными отклонениями, возможно, в форме макета. Однако такое возможно далеко не всегда. Если же это все-таки возможно, то сам образец представляется, создается как предпринимательский продукт в одном-единственном экземпляре. Такое бывает в случае научно-технической направленности предпринимательства, когда продукт интеллектуальный, творческий. Ведь, как правило, в этих случаях на этапе формирования бизнес-плана в наличии только замысел, идея, своего рода эскиз будущего товара, который появится потом, через какое-то время, в результате реализации бизнес-плана.

Конечно, подобная характеристика бизнес-продукта сильно зависит от конкретного вида предпринимательства. Например, для производственного предпри-

нимательства, для операций, ставящих целью изготовление и продажу материально-вещественного продукта, следует представить в этом разделе бизнес-плана характеристики опытного образца изделия. Для торгового, коммерческого вида предпринимательства наличие образца просто необходимо, иначе процесс будет выглядеть, как «продажа кота в мешке». В финансовом предпринимательстве также бывает полезно иметь возможность показать потенциальному партнеру по сделке образцы ценных бумаг.

Однако вне зависимости от того, есть ли в наличии реальный образец продукта или нет возможности его представить, в бизнес-плане необходимо дать максимально понятный, достоверный образ товара в виде подробных описаний, моделей, чертежей, фотографий, дополненный детальным перечнем его свойств и признаков.

Следует привести примерный перечень потенциальных потребителей продукта, который будет предметом данной предпринимательской операции, иными словами, должен быть дан конкретный ответ на вопрос, для удовлетворения каких и чьих потребностей создается продукт. Таким образом, в этом разделе представляется прогноз платежеспособного спроса на конкретных рынках данного товара. Приводятся сведения о регионах, группах населения, юридических лицах, предприятиях, которые с определенной вероятностью, исходя из анализа и прогноза ситуации на перспективу, будут покупателями, потребителями товара.

Желательно также приложить данные о перспективной динамике потребления продукта с учетом факторов, влияющих на изменение потребностей в данном товаре. Результаты указанных аналитических оценок можно эффектно оформить в виде графиков и диаграмм.

Необходимый компонент бизнес-плана — прогноз цен продажи, реализации продукта предпринимательской деятельности. Это весьма непростая задача в инфляционной ситуации, однако без такой оценки бизнес-план проигрывает.

Учитывая изложенные положения, можно утверждать, что представление о бизнес-плане заметно отличается от традиционного понимания плана предприятия времен советской экономики, это скорее план-прогноз, чем директивный план.

23.5.4. Анализ рынка сбыта

Следующей составной частью рассмотрения предмета бизнес-операции, потребностей в товарах, услугах и прогноза цен на них, является раздел документа, в котором приводится анализ рынка сбыта, оценка конъюнктуры рынка, прогноз спроса и динамики продаж на всем временном интервале исполнения предпринимательского проекта.

Исследования рынка в ходе разработки бизнес-плана носят явно прогнозный характер. Вместе с тем они опираются на предварительную, неофициальную договоренность с теми потенциальными клиентами, с которыми предполагается заниматься реализацией проекта, но на которую уместно сослаться в бизнес-плане.

В том случае, когда исполнение бизнес-проекта, сделки занимает немного времени, исследование потребительского спроса позволяет достаточно достоверно определить сферу потребления продукта и сделать оценку объема продаж. В отдельных случаях при краткосрочных сделках заказ может определять конкретный объем продукта, это идеальная ситуация. При составлении данного раздела

бизнес-плана для долговременных, как правило, крупных проектов, рассчитанных не на удовлетворение заявки конкретного заказчика, а на рыночную реализацию, процесс представляется более трудоемким. В этой ситуации для получения информации о том, как будет изменяться спрос, продажа, потребление, придется производить дополнительные специальные расчеты, строить прогнозы и делать предположения, что потребует дополнительных трудозатрат для качественной проработки раздела.

Помимо аналитической оценки рынка сбыта продукта, носящей чисто описательный, пассивный характер, в бизнес-плане следует уделить внимание рассмотрению способов активизации рынка в ходе маркетинга.

23.5.5. Программа маркетинга

Проведению маркетинговой деятельности, вопросам продвижения товара на рынок посвящен отдельный параграф в главе 8, где изложена схема проведения маркетинга и откуда могут быть восприняты рекомендации по составлению данного раздела бизнес-плана. Поэтому здесь подчеркнем только один момент, существенный для отражения именно в бизнес-плане.

Необходимо представить в этом разделе плана сведения о конкурентах, выступающих на рынке с таким же либо аналогичным продуктом. Надо описать их производственные возможности, ценовую политику, долю на рынке и ряд других показателей, отражающих сильные и слабые стороны деятельности компаний-конкурентов. Делается такой обзор и сравнение для того, чтобы можно было проводить соответствующую корректировку как объемов собственного производства и продаж, так и других связанных с этим показателей.

23.5.6. Схема организации работ

С учетом сведений, изложенных в предыдущих разделах бизнес-плана, разрабатывается очередной раздел, в котором представляется схема организации работ. Из схемы организации должна быть ясна программа действий при реализации, исполнении бизнес-плана. Эта программа призвана дать ответы на вопросы «что, когда и как надо делать» для достижения целей, сформулированных в плане. Она используется предпринимателем прежде всего для определения конкретных путей реализации предпринимательского замысла, чтобы дополнить, четче уяснить порядок собственных действий.

Конечно, схема организации проведения работ нужна и для обоснования целесообразности проекта в целом. Отсюда и повышенные требования к проработке и формулированию данного раздела.

Что касается конкретного наполнения, содержания этого раздела, то оно определяется во многом видом предпринимательской деятельности. Способы, формы и последовательность действий специфичны для производственного, коммерческого или, например, финансового бизнеса. В рамках каждого из видов предпринимательства они прямо зависят от того, что представляет из себя предпринимательский продукт.

Важнейшие операции, осуществляемые в ходе каждого из видов предпринимательских сделок, изложены ранее в данной главе. Здесь лишь отметим, что схема организации работ, программа предпринимательских действий включает, как правило, описание следующих основных составляющих:

- маркетинговая деятельность с изложением, в частности, порядка организации рекламной компании, исследования рынка сбыта, установления контактов с потенциальными потребителями, результатов изучения новых потребностей рынка, их изменения в ближайшей перспективе на время действия бизнес-проекта;
- порядок закупки, доставки, хранения, подготовки, реализации продукта (применительно к коммерческому предпринимательству данный вопрос прорабатывается особенно подробно);
- порядок, последовательность действий, непосредственно выполняемых в ходе создания продукта предпринимательства;
- приемы обслуживания потребителя в процессе передачи ему продукта, а также идеология послепродажного (гарантийного) обслуживания.

Освещается и ряд других важных вопросов. В частности, в программе действий следует уделить внимание рассмотрению *организационных мер*, устанавливающих приемы управления выполнением бизнес-плана. Можно разработать и привести в этом разделе организационные структуры, системы управления проектом, способы координации действий исполнителей, служб предприятия, компании. В перечень организационных мер можно включить также правила установления форм оплаты и стимулирования труда применительно к конкретному бизнес-проекту, установки для подготовки или набора кадров исполнителей, описание системы контроля за ходом исполнения проекта и другие специальные приемы и методы.

23.5.7. Ресурсное обеспечение

Организации ресурсного обеспечения бизнес-плана посвящен отдельный раздел, который содержит сведения о ресурсах всех видов (прежде всего финансовых), необходимых для выполнения бизнес-проекта. При этом следует привести информацию и об источниках, способах получения ресурсов.

Ресурсное обеспечение включает:

- материальные ресурсы: материалы, полуфабрикаты, сырье, энергия, помещения, оборудование, приборы, средства транспорта и связи и т.п.;
- трудовые ресурсы, то есть сведения о работниках всех профилей и специальностей;
- финансовые ресурсы: размер начального капитала (для случая открытия нового дела либо при капиталоемком проекте), располагаемые денежные средства с выделением активов на валютных счетах и в ценных бумагах (если таковые имеются), потребность в инвестициях, капиталовложениях, кредитах, схема погашения кредитов и других заимствований, а также прогнозируемый поток выручки от продаж в целом и по отдельным периодам реализации бизнес-проекта;
- информационные ресурсы: статистическая, научно-техническая, патентная, обзорно-аналитическая и другая информация.

Такое соединение, сведение данных о ресурсном обеспечении бизнес-проекта в одном разделе позволяет предпринимателю и его будущим партнерам по сделке полнее представить, во что обойдется реализация всего проекта как в денежном, так и натуральном выражении.

Следует помнить, что потребности в ресурсах и связанные с ними затраты должны включать суммарные издержки: как прямые расходы на создание пред-

принимательского продукта, так и косвенные, всегда сопутствующие прямым издержкам.

23.5.8. Оценка эффективности проекта

Сводная характеристика предпринимательского проекта включает обоснование прежде всего сводных показателей эффективности: прибыли, рентабельности. Описывается и научно-техническая эффективность, если проект связан с новыми разработками, развивающими технику или технологию, и социальная эффективность. Под социальной эффективностью понимается результат в виде удовлетворения потребностей конкретных слоев, групп людей, организаций, а с другой стороны, безвредность процессов для исполнителей, изготовителей, потребителей предпринимательского продукта и окружающей среды.

Обычно принято проводить расчет прибыли и, соответственно, расходов по месяцам периода выполнения плана, что позволит оценить весь проект в динамике.

Описание представлений, аналитических и прогнозных выкладок о долговременных последствиях реализации данной предпринимательской операции, причем как благоприятных, так и неблагоприятных для всех сторон, участвующих в проекте, может также содержаться в этом разделе либо быть выделено в отдельный раздел. Это делается для того, чтобы увидеть возможные дополнительные прибыли или расходы при дальнейшем развитии данной операции или развивающих ее операций.

Здесь же может быть сказано о том, как выполнение конкретной сделки скажется на будущей деятельности компании, предприятия, то есть показывается, что конкретный бизнес-план есть составная часть долговременной, перспективной стратегии компании.

23.6. Этика предпринимательства

Понятия *«этика»* и *«культура»* на первый взгляд вроде бы не имеют прямого отношения к рассматриваемой теме, да и вообще лежат вне сферы экономических отношений между людьми. Предпринимательская деятельность в современных российских условиях редко связывается в сознании людей с этими понятиями. Подобные ассоциации возникают только тогда, когда становится известно о каком-либо жесте благотворительности или о том, что некий банк собирает коллекцию картин.

Вместе с тем во всем мире положительный имидж предпринимателя, образ его как порядочного человека — неотъемлемая черта делового человека, предпринимателя. Иначе не будет успеха в бизнесе, иначе просто нельзя будет работать. И хочется думать, что образ этот не наигранный, не показной.

В современном представлении принципы поведения людей по отношению друг к другу в рамках деловых, служебных отношений составляют неписаные, не имеющие обычно форму законов или инструкций правила деловой этики, которые основаны на моральных качествах, свойственных каждому конкретному человеку. Можно научить человека правильно управляться со столовыми приборами, красиво говорить или, наоборот, отучить от некрасивых жестов, но научить порядочности, человечности, честности практически невозможно. Эти качества воспиты-

ваются, впитываются в психику с раннего детства, исходят от души человека, от его жизненных устоев.

Оказывается, что бизнес и морально-этические нормы увязаны напрямую. Ведь предпринимательство практически всегда связано с множественными человеческими контактами, и контакты с людьми строятся во многом на доверительных отношениях. Понятно, что доверие может быть только к людям с надежными положительными моральными принципами.

Принято, что традиционно с давних времен деловые отношения строятся на условии паритетности, равенства, эквивалентности для каждой стороны. И таково важнейшее правило прямого, честного бизнеса. Ведь бизнес — это, как правило, обмен, но не обман. Предпринимательство никак не связано с необходимостью обмана, нарушения этических норм: прибыль образуется естественным образом, когда издержки ниже уровня рыночной цены.

Множественные примеры предпринимательских сделок, совершаемых по всему миру без нотариальной фиксации, «под честное слово», свидетельствуют о том, что цена слова «дороже денег», а гарантия — порядочность договаривающихся сторон.

Наличие в деловой жизни нечестности и обмана свидетельствует о незрелости рыночных отношений, невежественности предпринимателей. Видимо, до сознания некоторых людей еще не дошла простая истина: нечестный бизнес не имеет будущего. И только через поколение и в результате кропотливой воспитательной работы возможно рассчитывать на изменение ситуации. Моральная ответственность, следование положительным примерам, вера в справедливость воспитывается с детства через пример родителей, воспитателей, с помощью религиозной и общественной морали. Приведенные далее рекомендации следует рассматривать не как назидание, а как подготовку почвы для развития того типа нового человека, который станет предпринимателем.

Морально-этический кодекс цивилизованного бизнесмена включает своего рода свод правил, руководствуясь которыми человек способен стать предпринимателем, достойным уважения. Базируется он на *определении этики*, данном Аристотелем: *надо знать то, что следует делать и чего не следует.*

В начале XX века российские предприниматели (авторство приписывается Савве Морозову) сформулировали своего рода заповеди ведения предпринимательского дела. Вот некоторые из них:

1. Уважай власть, ибо во всем должен быть порядок.

2. Будь честен и правдив, ибо это фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Российский предприниматель обязан быть безупречным носителем честности и правдивости.

3. Уважай право частной собственности. Российский предприниматель обязан в поте лица трудиться на благо своей отчизны. Такое рвение можно проявить, только опираясь на частную собственность.

4. Люби и уважай человека. Это рождает ответную любовь и уважение, гармонию интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей.

5. Будь верен слову. («Единожды солгавши, кто тебе поверит?») Слово делового человека должно цениться неизмеримо выше казенной бумаги с печатью.

6. Живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда трезво оценивай свои возможности.

7. Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветную цель не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Эти принципы не кажутся устаревшими, более того: как полезно было бы руководствоваться ими и в сегодняшнем предпринимательстве. Можно по-разному формулировать перечисленные истины, можно их дополнять и развивать, но главные общечеловеческие ценности в перечисленных заповедях заложены.

К этике предпринимательских отношений примыкает культура бизнеса. Она отражается в образе поведения предпринимателя и прямо влияет на качество бизнеса и предпринимательского продукта как его результат.

Имеются специфические особенности проявления культуры в бизнесе, связанные с видом предпринимательства, например специфика культуры торговли, обслуживания, материального производства, банковского дела.

Правила поведения в служебных отношениях образуют деловой, служебный этикет. Среди них и так называемый протокол встреч, взаимных приветствий, общения, ведения деловых переговоров, переписки. В рамки делового этикета входят также требования к внешнему виду, одежде, манерам, речи. Эти совсем не безусловные правила очень важны и полезны в бизнесе, и им можно научиться. Однако гораздо важнее то, что у человека в душе, те морально-этические нормы, которыми он руководствуется и в жизни, и в предпринимательской деятельности.

Глава 24
ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РИСК

24.1. Сущность хозяйственного риска

Осуществление любого вида предпринимательства связано с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским. Имеет смысл выяснить истоки, причины такого риска и формы его проявления для того, чтобы определить, уяснить, предложить методы оценки риска и способы его предотвращения или хотя бы сокращения.

В период развития рыночных отношений предпринимательскую деятельность в России приходится осуществлять в условиях информационной неопределенности ситуации и неустойчивости, изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого рассчитанного конечного результата, а следовательно, возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь. Риск характерен для начальных стадий предпринимательства, когда еще невелик опыт, недостает практики проведения предпринимательских операций. Но рисковать приходится и бизнесменам-профессионалам с многолетним стажем.

В условиях командно-административной экономики все привыкли к тому, что экономическая обстановка формируется «сверху» в виде набора правил и норм. Планы, программы, постановления, инструкции, государственные цены, фонды, лимиты, наряды, тарифы — все это формировало ту экономическую систему и хозяйственную среду, в которой вынуждены были действовать предприятия, работать люди.

Конечно, жесткая система централизованных установок и предписаний сковывала инициативу, подавляла интерес и творческое начало. Но она вносила явную или по крайней мере кажущуюся четкость, обеспечивала навязанный сверху порядок. Пусть и не с полной уверенностью, но можно было предвидеть объемы производства, поставок, продажи, уровень цен и, соответственно, результаты — прибыль, доходы.

При отсутствии альтернатив, возможностей выбора там, где может быть принято только одно решение, риск либо практически отсутствует, либо он минимален. Но риск многократно возрастает в условиях нестабильности, непостоянства среды, в которой осуществляется хозяйственная деятельность.

Рынок — это прежде всего экономическая свобода. А за экономическую свободу приходится платить. Ведь свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, которые получили возможность покупать или не покупать его продукцию, предлагать за нее свои цены, продавать ему сырье по определенным ценам, диктовать свои условия сделок. При этом вполне естественно, что предприниматели, деловые партнеры, с кем приходится вступать в хозяйственные отношения, стремятся прежде всего к своей выгоде, к прибыли своей компании. А выгода одних может стать ущербом для других. К тому же предприниматель-конкурент вообще склонен вытеснять своего оппонента с рынка: таковы законы конкуренции.

Следовательно, вне зависимости от желания людей, осваивая предпринимательство, приходится иметь дело с неопределенностью, которую нельзя установить заранее, и повышенным риском. Задача вдумчивого, серьезного предпринимателя, хозяйственника нового типа состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвидимым результатом, дело без риска. При таком подходе в рыночной экономике можно вообще оказаться вне дела и без дела. Надо не избегать неизбежного риска, а уметь чувствовать риск, оценивать его степень и не переходить за допустимые пределы.

Из сказанного следует **важное правило поведения предпринимателя: не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня.**

В экономической науке и практике хозяйствования, к сожалению, не выработаны общепризнанные теоретические положения о хозяйственном риске. Недостаточно разработаны методы оценки риска применительно к тем или иным производственным, хозяйственным ситуациям, различным видам деятельности, отсутствуют отработанные, проверенные рекомендации о путях и способах уменьшения и предотвращения риска.

В странах с рыночной экономикой накоплен опыт рискового предпринимательства, сопровождаемый наглядно видимыми примерами процветания и краха, подъема и банкротства в зависимости от умелого и неумелого поведения, а частично и везения в реальной обстановке риска. В рыночной среде сама жизнь, процессы производства, распределения, обмена, потребления продукции учат правилам поведения при наличии неопределенности и риска, поощряют за их знание и сурово наказывают за незнание.

Отметим, что имеются отдельные виды предпринимательской деятельности, в которых риск поддается расчету, оценке и где методы определения степени риска отработаны и теоретически и практически. Это прежде всего страхование имущества, здоровья и жизни, а также лотерейное и игорное дело. Такие расчеты используют серьезный математический аппарат, проверенный десятилетиями. Применяемые по отношению к подобным видам деятельности методы оценки риска обычно не удается использовать в других областях и сферах предпринимательства.

Подчеркнем также, что страховой риск относится преимущественным образом к объекту, он не находится в прямой зависимости от вида деятельности. Страховка дома, автомобиля обычно не учитывает способов использования страхуемого объекта. При оценке же предпринимательского риска нас прежде всего интересует не судьба всего объекта, а мера опасности и степень потенциального ущерба в условиях конкретной сделки и сопровождающих ее видов деятельности.

К примеру, страхуя предприятие или дом от пожара, страховое агентство анализирует только опасность возгорания объекта и меру возникающего при этом имущественного урона, который придется компенсировать. Соответственно устанавливаются и страховые платежи, размеры страховых премий. Предприниматель-производственник же вынужден изучать риск, возникающий в производстве, при закупке сырья, продаже готовой продукции и при всех других видах деятельности предприятия. Ведь его интересует не просто компенсация потерь, а предотвращение ущерба, что уже совсем иное дело.

Нельзя сказать, что в советской экономике руководителю вообще не приходилось рисковать. Конечно, приходилось. В директивной экономике он имел дело

с риском невыполнения государственного плана, нарушения договорных обязательств, недопоставок продукции и т.д., то есть проблемами, обусловленными чаще всего несоблюдением правил и норм хозяйственной деятельности. В рыночной же экономике первостепенными элементами риска являются непредвидимость, непредсказуемость конъюнктуры рынка, спроса, цен, поведения потребителя.

Высказанные соображения в какой-то степени дополняют представление о риске как экономическом явлении, хотя само слово «риск» знакомо всем с детства и по-своему понятно. Кажется даже, что это исконно русское слово. На самом деле корни, истоки его испанские, португальские, в переводе с этих языков «риск» означает «скала». Мореплаватели под этим словом понимали опасность, грозящую кораблям.

Риск обычно связан с конкретной **рисковой ситуацией**. Поэтому он и возникает тогда, когда решение вырабатывается в условиях неопределенности, выбор делается из нескольких трудносопоставимых вариантов. В этих условиях требуется оценить, хотя бы интуитивно, вероятность достижения заданного результата, выявить возможность неудачи на избираемом пути.

Характерно, что рисковая ситуация в предпринимательстве тем или иным образом связана с понятием собственности, прибыли, с вероятностью ее упустить. Сам факт наличия собственности служит побудителем рисковых ситуаций, ведь люди больше всего опасаются потерь собственного имущества, денежных средств, здоровья, жизни.

Для единообразного понимания излагаемых далее вопросов сформулируем терминологическую базу теории предпринимательского риска. Это необходимо из-за того, что используемые в быту и даже в бизнесе, менеджменте понятия, относящиеся к рисковому предпринимательству, часто расплывчаты и нечетки.

Прежде всего определим исходное, базисное понятие **«риск»**, имея в виду, что **это угроза, опасность возникновения ущерба** в самом широком смысле слова.

Под **хозяйственным (предпринимательским) риском** будем понимать риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. Исходя из данного определения, следует одновременно представлять, что хозяйственный **риск — это явление, признак и свойство деятельности, а не только понятие**.

Иногда бывает уместно дополнить приведенное определение и характеризовать риск как деятельность по реализации выбранного в условиях неопределенности решения, учитывающую вероятность успеха, неудачи и отклонения от поставленной, выбранной цели, причем всех трех результатов в совокупности.

В рассмотренных в предыдущей главе видах деятельности показано, что в предпринимательстве приходится иметь дело с использованием и обращением материальных, трудовых, финансовых, информационных, интеллектуальных ресурсов; риск связан с угрозой полной либо частичной потери этих ресурсов.

Поэтому **предпринимательский риск** характеризуется как **опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравне-**

нию с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов. И кроме того, риск — это возможность, вероятность отклонения от цели, результата, ради которых и принималось решение, на что был нацелен бизнес-проект.

Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов, сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. Таким образом, снижение величины предполагаемого дохода, так называемая **упущенная выгода**, также входит в категорию риска.

Подчеркнем еще раз: при установлении сути предпринимательского риска надо различать понятия «расход» и «убытки», «потери». Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с расходами, издержками, тогда как **убытки** имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах и представляют дополнительные расходы сверх намеченных. Убытки, потери, как известно, не планируются заранее, преднамеренно, хотя в ряде случаев предусматриваются как потенциально возможные.

Все сказанное выше характеризует категорию «риск» с качественной стороны, но также создает возможность для перевода понятия «предпринимательский риск» в состав величин, имеющих количественное измерение. Действительно, если риск — это опасность потери ресурсов или дохода, то существует его количественная мера, определяемая абсолютным (в натуральном или стоимостном выражении) или относительным уровнями потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если вид такого ущерба поддается измерению в данной форме.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, за которую наиболее удобно принимать: а) либо имущественное состояние предпринимателя, б) либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, в) либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Применительно к предприятию, компании в качестве базы для определения относительной величины риска целесообразно принимать стоимость основных и оборотных средств предприятия, или намеченные суммарные затраты на данный вид предпринимательской деятельности, либо расчетную прибыль. Выбор той или иной базы не имеет принципиального значения, но следует предпочесть показатель, определяемый с более высокой степенью достоверности.

В дальнейшем базовые показатели, используемые для сравнения, будем называть **расчетными** или ожидаемыми показателями прибыли, затрат, выручки. Значения этих показателей, как уже отмечалось ранее, определяются при разработке бизнес-плана, в процессе технико-экономического обоснования, анализа предпринимательского проекта, сделки.

Собственно потерями будем считать снижение прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами. Предпринимательские потери — это в первую очередь случайное непредвиденное снижение предпринимательской прибыли.

Именно величина таких потерь и характеризует степень риска. Значит, анализ риска связан прежде всего с изучением причин возможных потерь.

24.2. Виды и причины потерь в предпринимательстве

Для того чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует прежде всего знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее вычислить их или измерить как вероятностные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый из видов потерь в количественном выражении и уметь свести их воедино, что, однако, далеко не всегда удается сделать.

Рассуждая об исчислении вероятных потерь в процессе их прогнозирования, надо иметь в виду одно важное обстоятельство. Случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты предпринимательства, способно приводить не только к потерям в виде повышенных затрат ресурсов и снижения конечного результата. Одно и то же случайное событие может вызвать увеличение затрат одного вида ресурсов и снижение затрат другого вида, то есть наряду с повышенными затратами одних ресурсов может наблюдаться экономия других.

Поэтому если случайное событие оказывает двоякое воздействие на конкретные результаты предпринимательства, имеет неблагоприятные и благоприятные последствия, при оценке риска надо в равной степени учитывать и то и другое. Иначе говоря, при определении суммарных возможных потерь следует вычитать из расчетных возможных потерь сопровождающий их предполагаемый выигрыш.

В качестве примера рассмотрим ситуацию оценки риска при вводе в эксплуатацию нового производственного объекта. Для принятия решения о его деятельности необходимо учитывать следующие данные:

- спрос на рынке на продукцию этого объекта;
- предложение аналогичных товаров на рынке;
- прогнозные цены реализации будущих товаров;
- оценку себестоимости (издержек) собственной продукции в сравнении с продукцией конкурентов;
- как предполагается продавать продукцию предприятия и какие таможенные барьеры будут стоять на планируемом рынке сбыта.

Перечисленные оценки содержат различные элементы риска потерь, связанные с вероятностью наступления, совершения определенных событий, действий, а также с надежностью информации, принятой в расчет. Для того чтобы повысить качество оценки, целесообразно оценивать риски убытков по группам факторов, предварительно обозначив, выделив такие группы.

Потери целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, а также выделять специальные виды потерь.

Материальные потери проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и других ресурсов. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения. Наиболее естественно измерять материальные потери в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов, то есть в физических единицах веса, объема, площади и др.

Однако свести воедино потери, измеряемые в разных единицах, и выразить их одной величиной не представляется возможным: нельзя складывать килограммы и метры. Поэтому практически неизбежно исчисление потерь в стоимостном вы-

ражении, в денежных единицах. Для этого потери в физическом измерении переводят в стоимостное выражение путем их умножения на цену единицы соответствующего материального ресурса. Для довольно значительного количества материальных ресурсов, цены которых заранее известны, потери сразу можно оценить в денежном выражении.

Получая таким образом оценку вероятных потерь по каждому из отдельных видов материальных ресурсов в денежном выражении, можно свести их воедино, соблюдая при этом правила действий со случайными величинами и их вероятностями.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. Трудовые потери измеряются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени. Перевод трудовых потерь в денежное выражение осуществляется путем умножения трудочасов (или нормо-часов) на стоимость (цену) одного часа.

Финансовые потери — это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут возникать при недополучении или полном неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемые продукцию и услуги. **Особые виды денежного ущерба** могут быть связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля, дополнительным к указанному изъятием средств предприятий в государственный, республиканский или местный бюджеты.

Наряду с окончательными, безвозвратными могут быть и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой уплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Для того чтобы перевести оценку потерь времени в денежное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода, прибыли способны приводить случайные потери времени.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социально-психологических и политических последствий. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном и тем более в стоимостном выражении.

Естественно, что для каждого из видов потерь возможность их возникновения и величину следует находить за определенное время, охватывающее месяц, год, либо срок осуществления предпринимательской операции.

Изучая и анализируя перечисленные выше виды потерь, необходимо разделить вероятные потери на **определяющие** и **побочные**, исходя из самой общей оценки их величины.

При определении предпринимательского риска побочные потери могут быть не учтены в количественной оценке уровня риска. В том случае, когда в числе рассматриваемых потерь выделяется один вид, который либо по величине, либо

по вероятности возникновения заведомо «подавляет» остальные, при количественной оценке уровня риска в расчет можно принимать только этот, определяющий вид потерь.

Допустим, что в результате предварительного анализа удалось «отфильтровать» наиболее весомые по величине и вероятности возникновения виды потерь. Далее надлежит вычленить случайные составляющие потерь и отделить их от систематических.

Конечно, надо учитывать только **случайные потери**, не поддающиеся прямому расчету, непосредственному прогнозированию и потому неучтенные в предпринимательском проекте. Если потери можно заранее предвидеть, то они должны рассматриваться не как потери, а как неизбежные расходы и включаться в расчетную калькуляцию. Так, предвидимое движение цен, налогов, их изменение в ходе осуществления хозяйственной деятельности предприниматель обязан учесть в бизнес-плане.

Только в силу несовершенства используемых методов расчета предпринимательской деятельности или при недостаточно глубокой проработке предпринимателем бизнес-плана систематические ошибки могут рассматриваться как потери в том смысле, что они способны изменить ожидаемый результат в худшую сторону.

Следовательно, прежде чем оценивать риск, обусловленный действием сугубо случайных факторов, крайне желательно отделить систематическую составляющую потерь от случайной компоненты. Это необходимо и с позиций математической корректности, так как процедуры действий со случайными величинами существенно отличаются от процедур действий с детерминированными величинами.

Выделим наиболее важные факторы, порождающие риск, и укажем, каковы их основные проявления. Знание источников риска позволяет принимать заблаговременные меры, ослабляющие их действие.

К случайным следует относить потери от воздействия непредвиденных **политических факторов**. Такие потери порождают политический риск. Он проявляется в форме неожиданного, обусловленного политическими событиями изменения условий хозяйственной деятельности, создающего неблагоприятный для предпринимателя фон и тем самым способного привести к повышенным затратам ресурсов и потере прибыли. Типичные источники такого риска — увеличение налоговых ставок, введение принудительных отчислений, изменение договорных условий, трансформация видов и отношений собственности, отчуждение имущества и денежных средств по политическим мотивам. Величину возможных потерь и определяемую ими степень риска в этом случае очень трудно предвидеть.

Довольно близки по непредвидимости, непредсказуемости потери, обусловленные **стихийными бедствиями**, а также **воровством** и **рэкетом**. Такие обстоятельства принято называть форс-мажорными.

Весьма специфичны возможные потери, вызванные **несовершенством методологии и некомпетентностью лиц**, формирующих бизнес-план и осуществляющих расчет прибыли и дохода. Если в результате действия этих факторов величины ожидаемых значений прибыли и дохода от предпринимательского проекта будут завышены, а реально полученные результаты окажутся ниже, то разница поневоле воспринимается как потери.

Особое место занимают потери предпринимателя, обусловленные **недобросовестностью или несостоятельностью компаньонов**. Риск оказаться обманутым в сделке

или столкнуться с неплатежеспособностью должника, невозвратностью долга, к сожалению, достаточно реален.

Отметим, что каждому виду предпринимательства присущ свой набор возможных потерь. Например, банковские риски подразделяются на **процентные, валютные** и **кредитные**. Риск потерь рабочего времени обычно не является определяющим в банковском виде бизнеса. А вот производственному бизнесу свойственны практически все виды упомянутых выше потерь.

Наряду с перечисленными факторами, риск от которых не всегда поддается оценке и прогнозированию, имеет место целый ряд более видимых, предсказуемых и оцениваемых причин.

Так, например, снижение объемов производства может произойти из-за несоответствия факторов производства конкретным производственным условиям. Проявится это в недостаточности материальных ресурсов, либо в непредвиденной поломке оборудования, либо в росте доли бракованной продукции и т. п.

Другими факторами снижения прибыли могут быть завышенные материальные затраты, потери при хранении и транспортировке товаров, превышение запланированной, намеченной численности работников и уровня оплаты их труда. Эти факторы можно объединить в группу превышения расхода, перерасхода ресурсов.

Может также наметиться и неблагоприятное изменение рыночной конъюнктуры в виде падения спроса или цен на продукцию предпринимателя. А причиной тому бывает и снижение качества продукции, и появление на рынке аналогичных товаров более высокого качества, но по относительно низкой цене. При определенных условиях риск из-за указанных факторов может оказаться очень опасным.

Как отмечалось в предыдущей главе, одним из важных факторов предпринимательства является **время**. Ясно, что риск связан с продолжительностью предпринимательского проекта, поэтому его оценка должна быть привязана, отнесена к конкретному этапу выполнения работ. Мера риска, вероятность возникновения потерь, убытков прямо связаны с динамикой условий выполнения предпринимательской идеи. Поэтому уместно выделять, как уже было замечено, расчетные и текущие риски. **Расчетный риск** можно оценить уже на стадии подготовки бизнес-проекта, при обосновании предпринимательского замысла. **Текущий риск** оценивается в ходе работы, в процессе осуществления проекта. При неблагоприятном стечении обстоятельств текущий риск может не только превысить расчетный, но и превзойти предельные ограничения, что в свою очередь приведет к необходимости прекратить данный проект либо даже осуществление конкретного вида предпринимательской деятельности.

Часто по фактору времени риск подразделяют на **долгосрочный и краткосрочный**. При этом долгосрочный связан с развитием на перспективу, а краткосрочный определяют, вызывают оперативные, конъюнктурные причины.

Предметом настоящей главы является не столько понятийный аппарат теории риска и классификация его видов, сколько формирование насколько возможно широкого и полного представления о возможных причинах возникновения риска, способах его оценки.

Причин нарушения запланированного хода бизнес-операций, приводящего к серьезным убыткам и даже к банкротству предприятия, предпринимателя, более чем достаточно. Одни обусловлены собственными просчетами, ошибками пред-

принимателя, недостаточно опытного и умелого в ведении дела, другие определены внешними факторами, которые трудно было предвидеть, третьи вызваны обстоятельствами непреодолимой силы, а четвертые являют собой комбинацию факторов.

Однако, несмотря на обилие причин, которые могут отрицательно сказаться на деятельности предпринимателя, необходимо изучать их, применяя специальные знания и приемы, для того, чтобы научиться снижать ущерб, уметь заблаговременно оценивать и вовремя корректировать траекторию, направление развития бизнеса.

Перейдем к рассмотрению границ и зон предпринимательского риска.

24.3. Границы и зоны хозяйственного риска

Житейское понятие «разумный риск» нуждается в количественной оценке по нескольким параметрам.

Экономические границы, пределы риска определяются, с одной стороны, тем, в какой мере готов предприниматель идти на риск, если ресурсы, которыми он распоряжается, соответствуют целям, задачам конкретного проекта либо развития предприятия в целом, позволяют осуществлять проект. К числу таких параметров, влияющих на границы риска, можно отнести устойчивость производства и реализации продукции, прибыльность бизнеса, платежеспособность, четкий учет. С другой стороны, хозяйственный руководитель идет на риск, если он считает, уверен, что надежно управляет наличными ресурсами. А именно: а) поддерживается рациональная структура основных и оборотных средств, чем достигается в первую очередь требуемое качество продукции; нет излишних запасов сырья, нет и нереализованной продукции; б) поддерживается соответствующий страховой фонд, использование которого для покрытия потерь не нарушает сбалансированного развития предприятия; в) в процессе принятия решений достигнут уровень компетентности, необходимый для получения, обработки и анализа требуемой информации. К перечисленным факторам, определяющим границы риска, следует добавить и обстановку, в том числе социально-политическую, в которой принимается решение, связанное с риском, и личное материальное положение предпринимателя в конкретный момент времени, и интуицию руководителя.

Помимо экономических существуют и действуют **правовые границы** риска. Современные законы уже не трактуют риск как безответственность, халатность. Однако для применения лозунга типа «можно все, что не запрещено» многие конкретные ограничительные юридические правила не установлены. И поэтому безнаказанно создаются и рушатся «пирамиды» и финансовые компании, погребая миллионы обманутых вкладчиков, а их создатели не привлекаются к ответственности ни по статьям административного, ни уголовного права. Банкир, объявивший себя банкротом из-за превышения уровня риска (или псевдобанкротом — проверить это зачастую затруднительно), не только не посажен в «долговую яму», но и затевает новый финансовый проект. Таковы, к сожалению, реалии переходного периода в российской экономике.

В действительности ввести все, что касается риска, в юридические, правовые рамки непросто. Ведь, как правило, потери, связанные с принятием какого-либо решения, не могут быть достоверно оценены даже в тот самый момент, когда они

происходят. И нужен тщательный и продолжительный анализ для того, чтобы определить, имелась ли соответствующая информация в момент принятия решения и если имелась, то была ли она должным образом оценена и учтена. Поэтому трудно указать границу между плохо оцененным риском и злым умыслом, тем более что полученные результаты могут быть следствием не отдельного решения, а всей целенаправленной деятельности предприятия или конкретного человека.

Еще более тонкая с юридической точки зрения ситуация возникает тогда, когда неучтенный риск в ходе принятия решения привел не к полному провалу, а к недополучению части прибыли. В этом случае не представляется возможным юридически установить виновника потерь.

Рассмотрение экономических и правовых границ риска дополним далее определениями зон риска.

Риск — это вероятностная категория, и в этом смысле наиболее грамотно, обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Строго говоря, при всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины ущерба.

Построение кривой распределения вероятностей потерь призвано быть исходной стадией оценки риска. Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача. Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивания риск по одному или нескольким показателям, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости проекта и допустимости риска.

Рассмотрим некоторые из главных показателей риска. С этой целью сначала *выделим определенные области или зоны риска в зависимости от величины потерь* (рис. 24.3.1).

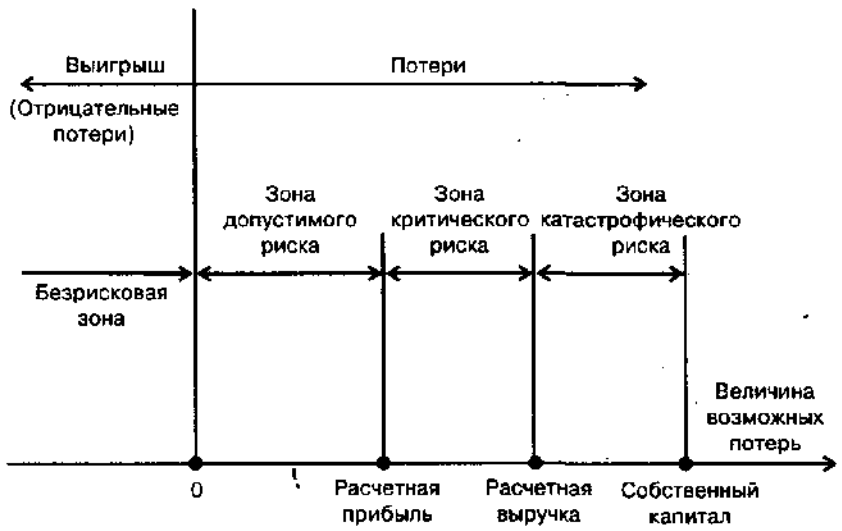


Рис. 24.3.1. **Схема границ и зон риска**

Область, в которой потери не ожидаются, назовем **безрисковой зоной**. Ей соответствуют нулевые потери или даже отрицательные (превышение прибыли над ожидаемой).

Под **зоной допустимого риска** будем понимать область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, то есть потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли.

Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующую, более опасную область будем называть **зоной критического риска**. Это область, характеризуемая возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли и достигающих в пределе величины денежного объема операции, исчисляемого полной расчетной выручкой от предпринимательской сделки, то есть суммой затрат и прибыли. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в пределе, максимуме могут привести к невозместимой потере всех средств, вложенных предпринимателем в дело, в бизнес. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но несет убытки в сумме всех своих бесплодных затрат.

Кроме критического целесообразно рассматривать еще более устрашающий — **катастрофический** риск. Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень, ожидаемую выручку и в максимуме могут достигать величины, равной всему собственному капиталу, имущественному состоянию предпринимателя или превосходить его. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству предпринимателя, закрытию его дела и распродаже имущества. К категории катастрофического следует относить вне зависимости от имущественного или денежного ущерба риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Отметим, что в крупных предпринимательских операциях, сделках ожидаемая, расчетная выручка от сделки может превосходить по величине собственный капитал предпринимателя. В подобной ситуации зона катастрофического риска накладывается на зону критического риска.

24.4. Кривая риска. Показатели оценки степени риска

Как уже было отмечено, риск содержит всякое решение, при выборе которого существует возможность и необходимость оценивать вероятность удачи, неуспеха и отклонения от поставленной цели, задачи. Количественная величина вероятности, выражающаяся значением в интервале от 0 до 1, определяет **степень риска**. Другими словами, количественной оценкой, критерием степени риска служит мера его учтенной неопределенности, вероятности достижения требуемого, заданного результата или отклонения от него.

Наиболее полное, на наш взгляд, представление о риске дает кривая частот (вероятностей) потерь, то есть графическое изображение зависимости частоты

возникновения потерь от их уровня, показывающее, насколько вероятно возникновение потерь той или иной величины, в пределах «от» и «до», то есть граничных значений некоторого интервала.

Для того чтобы установить вид типичной кривой распределения вероятности возникновения потерь предпринимательского дохода, рассмотрим прибыль предпринимателя как случайную величину и примем следующие допущения:

1) Вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, тем ниже, чем больше такая прибыль отличается от расчетной, то есть значение вероятностей отклонения от расчетной прибыли монотонно убывает при увеличении отклонений от расчетной величины.

2) Наиболее вероятно получение прибыли, близкой к расчетной величине — R_0. Вероятность (P_0) получения такого уровня прибыли максимальна.

3) Потерей прибыли (ΔR) считается ее уменьшение в сравнении с расчетной величиной R_0. Если реальная прибыль равна R, то:

$$\Delta R = R_0 - R.$$

Реальная прибыль R может оказаться отрицательной. Это означает, что потери прибыли, дохода превышают саму прибыль.

4) Вероятность исключительно больших (теоретически бесконечных) потерь практически равна нулю, так как потери заведомо имеют верхний предел (исключая потери, которые не представляется возможным оценить количественно).

Кривая распределения вероятностей получения определенных уровней прибыли, построенная с учетом принятых допущений, изображена на рис. 24.4.1.

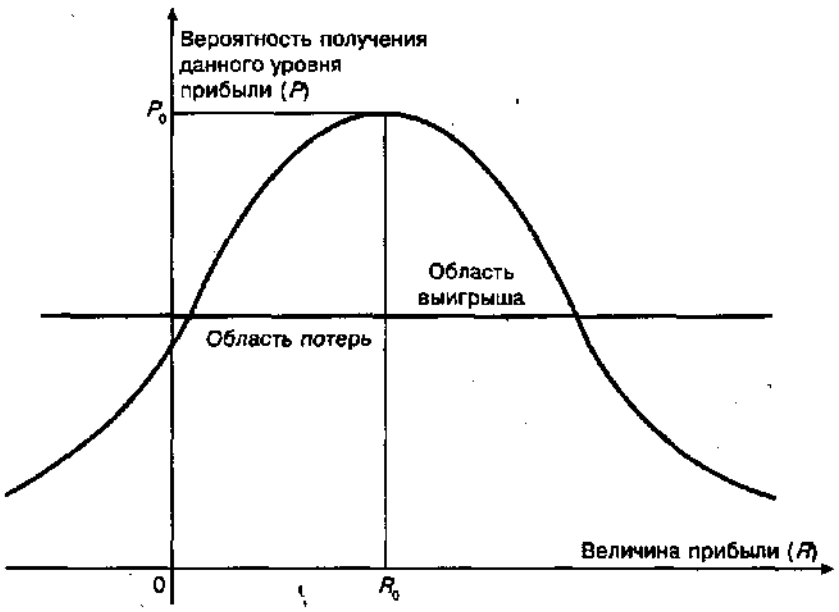


Рис. 24.4.1. **Типичная кривая вероятностей получения прибыли**

Принятые допущения в какой-то степени спорны, ибо они могут не соблюдаться для всех видов риска. В то же время в целом они отражают общие закономерности изменения предпринимательского риска и базируются на гипотезе, что прибыль как случайная величина подчинена нормальному или близкому к нормальному закону распределения вероятностей.

Но в рассматриваемой задаче нас интересует не кривая вероятности получения прибыли, а кривая вероятности ее потерь. Поэтому перестроим кривую вероятности получения определенного уровня прибыли в искомую кривую вероятности потерь прибыли (убытков), которую, собственно, и следует называть **кривой риска**. Фактически это зависимость, аналогичная кривой получения прибыли, но построенная в другой системе координат (рис. 24.4.2).

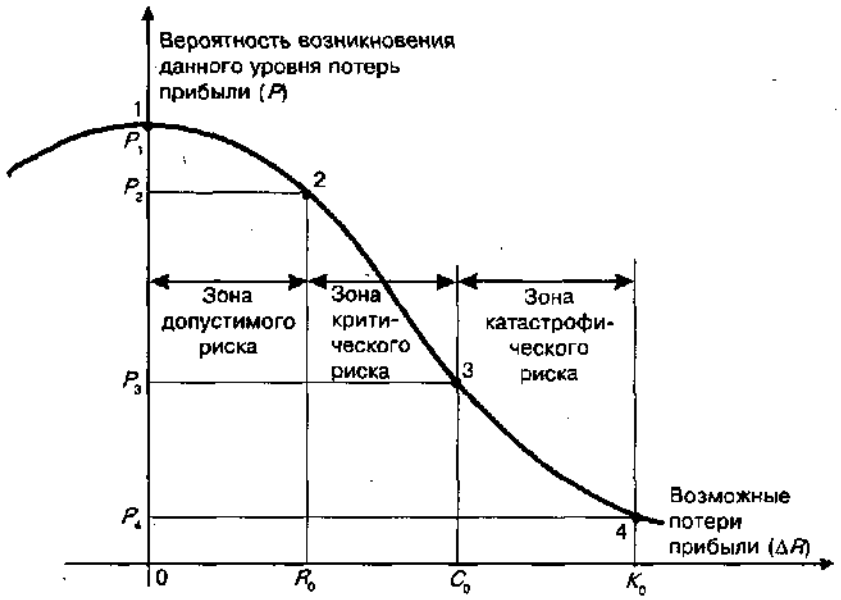


Рис. 24.4.2. **Типичная (нормативная) кривая вероятностей возникновения потерь прибыли (*кривая риска*)**

Выделим на изображенной кривой вероятностей возникновения определенных уровней потерь прибыли (дохода) ряд характерных точек.

Первая точка — точка 1, для которой $\Delta R = 0$ и $R = R_0$, — определяет вероятность потерь прибыли, близких к нулю ($P=P_1$). В соответствии с принятыми допущениями вероятность потерь, близких к нулю, максимальна, хотя, конечно, меньше единицы.

Вторая точка —точка 2 ($\Delta R = R_0$; $P = P_2$) — характеризует величину возможных потерь, близких к ожидаемой прибыли, вероятность которых оценивается значением P_2.

Точки 1 и 2 являются граничными, определяющими положение зоны допустимого риска.

Третья точка ($\Delta R = C_0$; $P = P_3$) соответствует величине потерь, близких к расчетной выручке C_0. Вероятность таких потерь равна P_3.

Четвертая точка ($\Delta R = K_0$; $P = P_4$) характеризуется потерями, близкими к собственному капиталу K_0 предпринимателя, вероятность возникновения которых равна P_4.

Как видно из рис. 24.4.2, между точками 3 и 4 находится зона катастрофического риска.

Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, так как их невозможно, нереально взыскать.

Вероятности определенных уровней потерь являются важными показателями, позволяющими высказывать суждение об ожидаемом риске и его приемлемости, допустимости, поэтому изображенную на рис. 24.4.2 кривую можно назвать **кривой риска**.

Например, если вероятность катастрофической потери выражается показателем, свидетельствующим об ощутимой угрозе потери всего капитала, состояния (например, при значении вероятности, равном 0,2), то здравомыслящий осторожный предприниматель заведомо откажется от такого дела и не пойдет на подобный риск.

Таким образом, даже в том случае, если при оценке риска предпринимательской деятельности удается построить не всю кривую вероятностей риска, а только установить характерные точки (вероятности допустимых, критических и катастрофических потерь), то задачу такой оценки можно считать успешно решенной.

Покажем на условном примере, как может быть построена кривая вероятностей (частот) возникновения определенных уровней потерь прибыли. Предположим, что предприниматель, планирующий операцию, сделку, изучил результаты проводившихся им или другими предпринимателями 100 аналогичных по виду сделок, в 60 из которых наблюдались потери прибыли. Эти результаты представлены в табл. 24.4.1.

Таблица 24.4.1

Величина потерь прибыли (дохода) в процентах от расчетной прибыли	от 0 до 40	от 40 до 80	от 80 до 120	от 120 до 160	от 160 до 200	свыше 200
Количество операций, в которых имеют место потери данного уровня	30	15	8	4	2	1
Частота (вероятность) возникновения данного уровня потерь	0,3	0,15	0,08	0,04	0,02	0,01

В таблице отображены только те случаи, когда имели место потери, так как рассматривается риск потерь. В этом смысле 40 случаев из 100, в которых имел место выигрыш в виде превышения реально полученной прибыли по отношению к расчетной, исключены из рассмотрения. Но при установлении частоты возникновения потерь она определяется путем деления количества случаев, при которых имелись потери данного уровня, к общему количеству наблюдаемых случаев, то есть к 100, так как нас интересует вероятность возникновения потерь во всей совокупности возможных случаев. Кроме того, как и в предыдущем изложении,

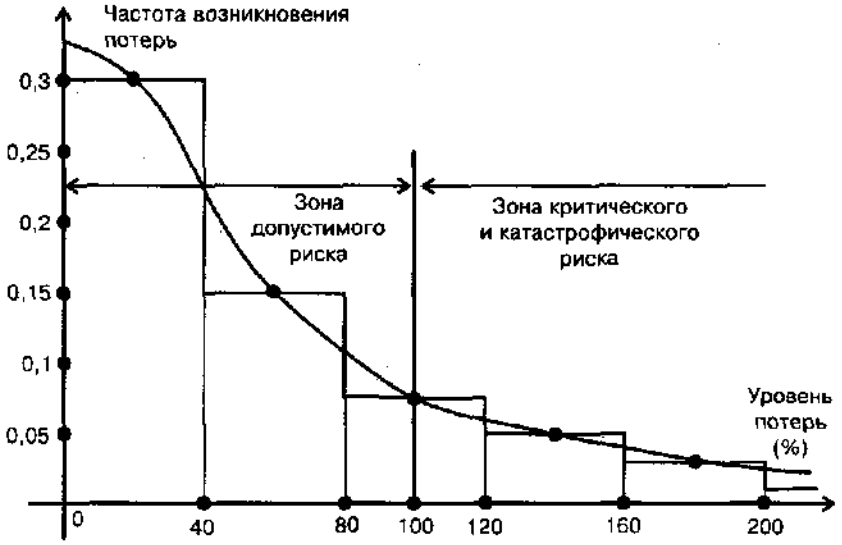


Рис. 24.4.3. **График частот возникновения потерь прибыли**

частота возникновения данного уровня потерь отождествляется с вероятностью их возникновения, что вполне допустимо при большом количестве рассматриваемых случаев.

Построим на основе данных, приведенных в табл. 24.4.1, график частоты (вероятности) возникновения определенных уровней потерь прибыли (дохода), откладывая по горизонтальной оси величину (уровень) потерь в процентах от прибыли, а по вертикальной — частоту возникновения такого уровня потерь.

График частот представляет собой ломаную линию, которую именуют гистограммой. В соответствии с этой ломаной линией строится аппроксимирующая ее кривая вероятностей возникновения данных уровней потерь, которая наряду с *гистограммой* (рис. 24.4.3) позволяет судить о величине риска и его приемлемости, допустимости риска для предпринимателя, намечающего проведение подобной операции. Располагая графиком частот (кривой вероятностей) возникновения определенных уровней потерь, несложно на основе стандартных процедур вычислить средний уровень (математическое ожидание) потерь.

Знания значений этих показателей в принципе достаточно, чтобы в подавляющем большинстве случаев идти на обоснованный риск.

Отметим, что предпринимателю, оценивающему риск, свойственен не только интервальный подход, то есть выявление вероятности уровня потерь в интервале «от» и «до», но и интервально-ограничительный подход. Он будет, конечно, с одной стороны, интересоваться, насколько вероятно потерять сумму, лежащую в определенных пределах (в интервале, например, от 10 до 15 млн. руб.), и наличие кривой вероятности потерь позволяет ответить на такой вопрос путем нахождения среднего значения вероятности потерь в заданном интервале. Но возможно и даже целесообразно другое проявление интервального подхода в форме «полуинтервального», «интервально-ограничительного», что весьма характерно именно для предпринимательского риска. В процессе принятия предпринимателем решений о допустимости и целесообразности риска ему важно представлять не столько

вероятность определенного уровня потерь, сколько вероятность того, что потери не превысят некоторого, приемлемого для него уровня. По логике именно это и есть основной показатель риска.

Вероятность того, что потери не превысят определенного уровня, есть показатель надежности, уверенности в успехе дела, бизнес-операции. Очевидно, что показатели риска и надежности предпринимательского дела тесно связаны между собой.

Вернемся к рассмотренному примеру. Предположим, предпринимателю удалось установить, что вероятность потерять от 80 до 120% прибыли равна 0,08 (см. табл. 24.4.1 и график на рис. 24.4.3), и это его не путает. Но его интересует, какова вероятность того, что потери прибыли не превысят 120%. Можно предположить, что вероятность таких потерь составит не более 0,07, так как они наблюдались в 7 случаях из 100.

Принципиально важно здесь то, что предприниматель опасается потерять при этом не именно сумму, равную 120% ожидаемой прибыли. Он готов идти на любую меньшую потерю, но его страшит более высокая потеря, и поэтому он пытается выяснить, насколько она вероятна. Это естественная, закономерная психология поведения предпринимателя в условиях риска.

Знание показателей риска позволяет выработать суждение и принять решение об осуществлении предпринимательства, конкретной сделки. Но для такого решения недостаточно оценить значения показателей (вероятностей) допустимого, критического и катастрофического риска. Надо еще установить или принять **предельные величины, нормативы этих показателей**, выше которых они не должны подниматься, чтобы не попасть в зону чрезмерного, неприемлемого риска.

Обозначим предельные значения вероятностей возникновения допустимого, критического и катастрофического риска соответственно $B_Д$, $B_{КР}$, $B_{КТ}$. Величины этих показателей в принципе должна установить, вычислить и рекомендовать прикладная теория предпринимательского риска, но и сам предприниматель вправе «назначить» свои собственные предельные уровни риска, которые он не намерен, не готов превышать.

На основании ряда экспертных оценок можно ориентироваться на следующие предельные значения показателей риска: $B_Д = 0{,}1$; $B_{КР} = 0{,}01$; $B_{КТ} = 0{,}001$, то есть соответственно 10, 1,0 и 0,1%. Это означает, что не следует идти на предпринимательскую сделку, если в 10 случаях из 100 можно потерять всю прибыль, в 1 случае из 100 потерять выручку и хотя бы в 1 случае из 1000 потерять весь свой капитал. По крайней мере такие жесткие нормативы необходимо соблюдать осторожному, здравомыслящему предпринимателю.

В итоге, имея значения трех показателей риска и критериев предельно допустимого риска, сформулируем самые общие условия приемлемости анализируемого вида предпринимательства:

1. Показатель допустимого риска $P_Д$ не должен превышать предельного значения ($P_Д \le B_Д$).

2. Показатель критического риска $P_{КР}$ должен быть меньше предельной величины ($P_{КР} < B_{КР}$).

3. Показатель катастрофического риска $P_{КТ}$ не должен быть выше предельного уровня ($P_{КТ} < B_{КТ}$).

Следовательно, главное в оценке хозяйственного риска состоит в искусстве построения графика частоты (кривой вероятностей) возможных потерь или хотя бы определения зон и значений показателей допустимого, критического и катастрофического риска.

24.5. Способы оценки риска предпринимательства

Существует несколько способов для численного определения величины риска. Выделяют два подхода: теоретический и эмпирический. **Теоретический подход** выражает требования к результатам определения решений, связанных с риском. Риск рассчитывается при этом не на основе прошлого опыта, а путем логических рассуждений. **Эмпирический подход** рассматривает ожидаемый риск, экстраполируя его на базе прошлых, уже изученных событий, обобщения информации массовых фактов и явлений.

В ходе количественной оценки риска следует знать размеры реальной стоимости предмета, объекта, подвергающейся риску, величину ожидаемых прибыли, убытка. Обычно первый параметр бывает известен уже в момент принятия решения, а размеры прибыли или убытка могут быть определены лишь с известной долей неопределенности. И именно от конкретных методов, способов исследования причин, вызывающих риск, зависит мера раскрытия упомянутой неопределенности.

Рассмотрим далее способы, которые могут быть применимы для построения кривых вероятностей возникновения потерь.

В числе прикладных способов построения кривой риска выделим статистический, экспертный, расчетно-аналитический.

Статистический способ состоит в том, что изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливается частота появления определенных уровней потерь. Если статистический массив достаточно представлен, то частоту возникновения данного уровня потерь можно в первом приближении приравнять к вероятности их возникновения и на этой основе построить кривую вероятностей потерь, которая и есть искомая кривая риска.

Отметим одно важное обстоятельство. Определяя частоту возникновения некоторого уровня потерь путем деления числа соответствующих случаев на их общее число, следует включать в общее число случаев и те предпринимательские сделки, в которых потерь не было, а был выигрыш, то есть превышение расчетной прибыли. Иначе показатели вероятностей потерь и угрозы риска окажутся завышенными.

Экспертный способ, известный под названием метода экспертных оценок, применительно к предпринимательскому риску может быть реализован путем обработки мнений опытных предпринимателей или специалистов. Желательно, чтобы эксперты выработали свои оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно было бы найти среднее значение экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Можно даже ограничиться получением экспертных оценок вероятностей возникновения определенного уровня потерь только в характерных точках. Иными словами, надо установить экспертным образом показатели наиболее вероятных

допустимых, критических и катастрофических потерь, имея в виду как их уровни, так и вероятности. По этим показателям несложно воспроизвести ориентировочно всю кривую распределения вероятностей потерь. Конечно, при небольшом массиве экспертных оценок график часто недостаточно представителен, а кривую вероятностей, исходя из такого графика, можно построить лишь сугубо приближенным образом. Но все же будет составлено определенное представление о риске и характеризующих его показателях, а это уже намного больше, чем не знать ничего.

Расчетно-аналитический способ построения кривой распределения вероятностей потерь и оценки на этой основе показателей предпринимательского риска базируется на теоретических представлениях. Вместе с тем, как уже отмечалось, прикладная теория рисков хорошо разработана только применительно к страховому и игровому риску. Элементы теории игр в принципе применимы ко всем видам предпринимательского риска, но прикладные математические методы оценочных расчетов производственного, коммерческого, финансового риска на основе теории игр пока широко не применяются. Перспективы таких расчетов связаны, в частности, с реализацией алгоритмов частично целочисленного программирования, их интерпретации применительно к расчетам непрерывных и целочисленных распределений.

Понятно, что закономерность проявления случайного фактора имеет асимметричную форму и пренебрежение этим обстоятельством приведет к искажению результатов расчетов. Тем не менее можно, например, исходить из гипотезы, что имеет место нормальный закон распределения вероятностей потерь. Однако и в этом случае, даже при таком допущении, предстоит решить непростую задачу построения кривой риска. Поэтому отметим, что методы анализа и оценки предпринимательского риска, порядок и правила формирования информационной базы, алгоритмов расчета с применением известного математического аппарата и новых методов во многом еще надлежит разрабатывать, создавать.

Представляет интерес рассмотрение схемы организации проведения оценки риска предпринимательства (рис. 24.5.1). Укрупненная блок-схема демонстрирует **организационный процесс оценки риска**, от выявления факторов риска до разработки конкретных мероприятий по возможному снижению степени риска. Отметим, что оценка конкретного вида риска предполагает как определение финансовой состоятельности, реальности отдельного решения или проекта в целом, так и расчет эффективности вложения средств в данный проект. Для практического применения такая схема организации работ требует, естественно, детализации.

24.6. Психология риска

Хозяйственное, экономическое поведение большинства предпринимателей при принятии управляющих решений можно разделить на два характерных типа: активная деятельность с принятием всей ответственности за риск на себя и пассивная деятельность с элементами риска. В первом случае идут на риск для того, чтобы получить несколько бо́льшую по величине прибыль, во втором — в надежде избежать потерь. Есть разные взгляды на соотношение приверженцев поведения по каждому из указанных типов, однако боязнь потерь, связанных с риском, весьма велика у предпринимателей, работающих в условиях развитых рыночных

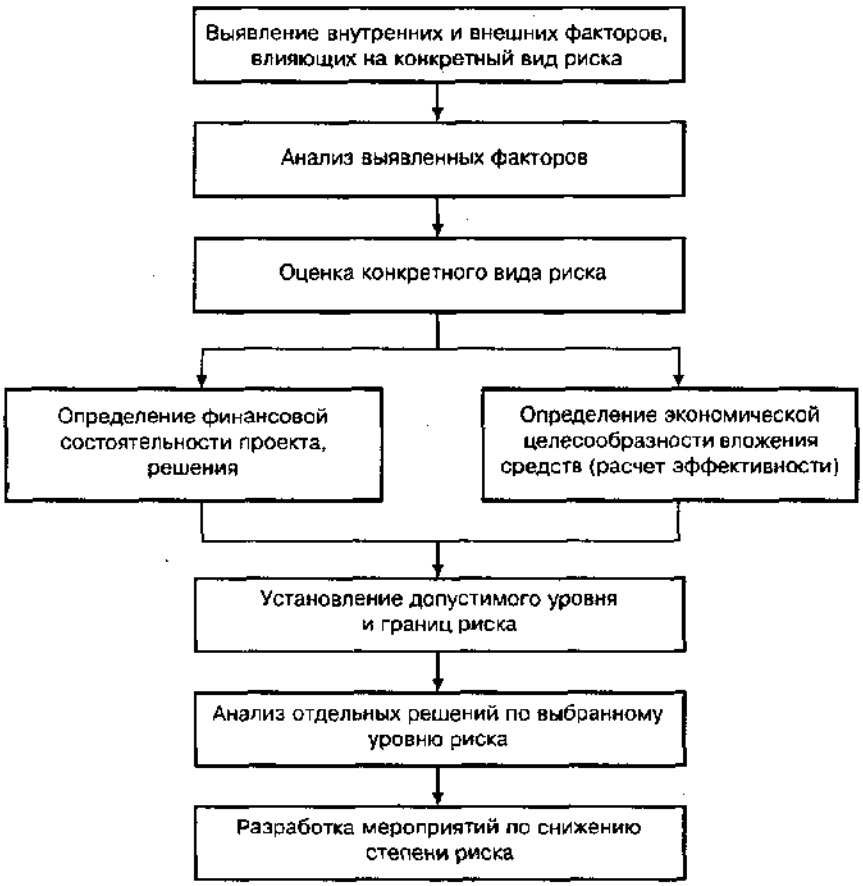


Рис. 24.5.1. **Укрупненная блок-схема проведения оценки риска предпринимательства**

отношений. Поэтому из возможных решений слишком часто выбираются такие, при которых учитываются только полностью надежные варианты, хотя при этом предприниматель отказывается от динамичного развития своего бизнеса, выбирая более медленный, но надежный, даже спокойный путь.

Описанная ситуация абсолютно не характерна для экономики России переходного периода, в которой многие предприниматели идут на риск, связанный с решениями, принятыми без достаточной предварительной проработки, «под влиянием момента». Однако на пути к развитому реальному рынку придется привести свое экономическое поведение и мышление в соответствие с принятыми нормами, изменить психологию принятия решений, оценки рисковых ситуаций. Поэтому рассматриваемые ниже предложения следует предварить фразой типа «так нужно будет действовать, когда ситуация будет цивилизованной».

Большинство предпринимателей, управляющих, менеджеров учитывают риск только вынужденно, в затруднительных положениях, под нажимом изменений рыночной конъюнктуры, конкуренции на рынке, утраты экспортных возмож-

19 - 1855

ностей, то есть тогда, когда продолжение конкретного вида деятельности находится под вопросом и «на карту» поставлено само существование предприятия, компании.

Подчеркнем еще раз, что даже простое понимание термина «риск», а тем более умозрительная оценка его величины сильно зависят от субъективного восприятия хозяйственного руководителя, от уровня его подготовленности, информированности, психологического типа и даже настроя в конкретный момент. На принятие решения влияет базовая подготовка, образование, предыдущая деятельность. Не секрет, что долгие годы при подготовке западных менеджеров в ряде школ бизнеса внедрялась идея: «Лучше пусть я мало выиграю, зато немного и проиграю». Подобная позиция отражает негибкую политику, и вместе с тем ее считали надежной для ведения дел во многих сферах предпринимательства. Ясно, что с таким психологическим настроем не смогла бы работать ни одна биржа, однако для производственного предпринимательства, в частности, подход признавался оправданным.

Итак, не вызывает сомнений, что субъективное восприятие проявляется в том, что одни и те же альтернативы кажутся одному человеку более рискованными, а другому — менее либо совсем безрисковыми. Почему так происходит? Назовем некоторые из причин такого явления.

Во-первых, считается, что люди переоценивают опасность тех явлений, о которых они узнают из других источников, особенно из средств массовой информации и от людей, которым они традиционно доверяют. Таким образом, искаженная (если не сказать, ложная) информация либо избыточный поток сведений приводят к неточной оценке риска.

Во-вторых, восприятие размера риска в значительной степени зависит от способов представления информации. Сведения, изложенные сложным языком, «утяжеленные», например, множественными статистическими выкладками, могут привести к недооценке риска.

Третья причина напрямую связана с практическим опытом, стажем выполнения конкретной работы (например, продолжительностью предпринимательской практики конкретного лица), с учетом повторяемости однотипных событий. И как вывод, у профессионалов чувство опасности притупляется. Предприниматели с длительным стажем конкретной работы склонны недоучитывать, недооценивать степень риска.

Четвертое: стремление нормальной здоровой личности к положительным эмоциям. Иначе говоря, если нет оснований опасаться убытков, потерь, а речь идет о надежном прибыльном результате, риск недооценивается, размер расчетной, ожидаемой прибыли часто завышается. В итоге имеет место так называемая недополученная прибыль.

И наконец, на субъективное восприятие риска оказывают влияние личная оценка вероятности неудачи, а также абсолютный размер, величина убытка.

Особняком стоит вопрос об индивидуумах, сознательно в большинстве случаев выбирающих максимальный риск. Такой авантюрный тип поведения свойствен «игроку-максималисту», руководствующемуся принципом «все или ничего». Либо он является проявлением субъективизма, волюнтаризма, что особенно характерно для руководителей из числа функционеров советского периода, начиная с определенного высокого ранга (мы не рассматриваем здесь случай, когда такое

поведение несет злой умысел и имеет целью разорить компанию), либо это проявление бесшабашности, свойственное недостаточно подготовленному бизнесмену. Явление предпринимателя-игрока достаточно типично для современных российских условий, его деятельность часто приносит большую удачу, дает огромную прибыль, но в интегральном плане постоянная погоня за делами с необоснованным максимальным риском приводит к неудаче: в рулетку можно крупно выиграть, но выигрывать «по крупному» постоянно не удается никому.

Все понимают, что каждый, кто хочет проводить результативную, успешную хозяйственную деятельность, должен учитывать риск. Игнорировать его нельзя. Как нельзя и панически бояться, откладывая и затягивая определяющие решения. Бытующее мнение: «Лучше вместо найма грамотного специалиста по оценке риска из профессиональной консалтинговой фирмы обратиться к гадалке» — отходит в прошлое либо остается в обиходе как отражение юмора говорящего, учитывая высокие гонорары специалиста по оценке риска в сравнении с гаданием.

В практику хозяйствования, в психологию предпринимателя входит принцип «не рискнешь — прогоришь» вместо прежде расхожего «кто рискует, тот и прогорает».

Боязнь рисковать, идти на риск, ошибиться для предпринимателя зачастую связана именно с комплексом «боязни темноты, блуждания в потемках». В этом заключен еще один, надеемся, решающий аргумент для тех, кто еще не проникся мыслью о необходимости учета и грамотной оценки риска предпринимательства. А это один из путей гибкого приспособления к рынку.

Естественно, что учет риска и умение идти на предпринимательский риск должны соседствовать с мерами по уменьшению риска. Одной из самых радикальных мер такого рода служит **страхование риска**, о котором подробно говорилось в главе 18. Столь же важным способом ослабления печальных последствий риска служит **резервирование**, создание запасов. В случаях риска, обусловленного ненадежностью контрагентов предпринимательских операций, следует предпослать заключению договора, контракта **изучение экономического состояния** и сложившейся ранее практики деятельности лиц, с которыми заключаются договоры. Во многих ситуациях риск удается уменьшить, разделив его с **гарантом**, если такового удается отыскать, убедить, стимулировать. Уменьшению риска неплатежей значительно способствует получение **задатка**, предварительная оплата заказа. Достаточно простой и известный способ снижения риска состоит в его диверсификации, **рассредоточении** по принципу «не класть все яйца в одну корзину».

Глава 25
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ. МЕНЕДЖМЕНТ

25.1. Понятие и природа управления

Вполне понятно, что экономические процессы протекают не сами по себе, самопроизвольно. Они направляются, регулируются, управляются. О содержании и приемах такого управления и пойдет речь в этой главе.

Несомненно, что об управлении экономикой вообще и об управлении предприятием в частности каждому приходилось что-то слышать и читать. К тому же все мы видим, наблюдаем управление повседневно вокруг себя. Родители управляют детьми, учителя — учениками, преподаватели — студентами, начальники — подчиненными, правительство — страной, все мы управляем своими действиями, предметами, вещами, которые попадают в зону нашего действия.

Управление относится к числу понятий, настолько знакомых большинству людей с детства, что, казалось бы, не нуждается в пояснении, определении термина. Тем не менее прежде, чем перейти к рассмотрению отдельных свойств, признаков, способов управления предприятием, предпринимательством, постараемся разобраться в сути того, *что есть управление.*

Многие процессы как в природе, так и в экономике протекают вне зависимости от влияния, воздействия на них людей, в соответствии с физическими, биологическими законами. Например, происходит смена дня и ночи, за одним временем года приходит другое, когда температура становится отрицательной — вода замерзает, весной начинает зеленеть трава, ночью человеку снятся сны. Все эти процессы происходят самопроизвольно, вне зависимости от воли и желания человека, как иногда говорят, «по воле Всевышнего». Этими процессами человек не управляет.

Вместе с тем на многие процессы и объекты человек способен оказывать воздействие, направлять их в нужное, желаемое русло в соответствии со своими интересами, целями. Люди изменяют направление течения рек, организуют производство, создают новые объекты, сооружения, заставляют двигаться в требуемом направлении транспортные средства, побуждают к работе трудовые коллективы, распределяют денежные средства, заботятся о духовной жизни. В этих случаях наблюдается влияние человека на ход событий, что, собственно, и представляет собой управление.

Применительно к экономическим процессам **управление** — это сознательное воздействие человека на объекты и процессы, а также на участие в них людей, осуществляемое с целью придать определенную направленность хозяйственной деятельности и получить желаемые результаты.

Отметим, что не любое, не всякое воздействие человека на объекты естественной природы и созданные искусственно трудом людей, на других людей следует считать управлением. Если толкать автомобиль руками, передвигая его на другое место, то такое действие можно назвать перемещением автомобиля, но не управлением. А вот когда водитель легким вращением руля заставляет тяжелый грузовик изменить направление движения, то это уже управление. Словом, управ-

лением в этом случае можно считать ситуацию, когда относительно небольшое по усилию и затратам энергии воздействие приводит к ощутимому наблюдаемому результату.

Управление возникло, превратилось в особый, отдельный вид деятельности лишь тогда, когда производственные, хозяйственные процессы усложнились, охватили значительное число объектов, участников. В этих условиях требовалось выделить управляющих, руководителей, в задачу которых входит согласование действий отдельных участников производственного процесса.

Управление чаще всего ставит своей непосредственной задачей внести определенную упорядоченность в производственный процесс, организовать совместные действия людей, работников, участвующих в этом процессе, достичь согласованности, координации действий. Хорошей аналогией управления служит дирижирование оркестром, в ходе которого дирижер легкими движениями своей, как бы волшебной, дирижерской палочки достигает гармонии звучания множества инструментов, четкого взаимодействия музыкантов-оркестрантов.

Интересен тот факт, что по-русски термином **«управление»** обозначают как управление организационным, хозяйственным объектом, так и воздействие на технический объект: машину, оборудование. Англоговорящий человек не поймет собеседника, если тот употребит термин **«management»**, говоря, например, о вождении автомобиля. Этим подчеркивается особенность отношения к производственному управлению в условиях развитых рыночных отношений. Поэтому в русский язык активно внедрилось слово **«менеджмент»** для определения всего, что связано с управлением объектами хозяйствования, что можно характеризовать как начало положительного заимствования, за которым следует и весь богатый успешный опыт, накопленный профессионалами-менеджерами и специалистами — теоретиками науки управления в условиях развитой рыночной экономики.

25.2. Управление с позиций экономики и кибернетики

В управлении всегда присутствуют два компонента: управляющий и управляемый. Тех, кто управляет — управляющих, — принято называть **субъектами управления**. Те, кем управляют, и то, чем управляют, называются **объектами, предметами управления**.

Субъекты управления — это люди, в функции и задачи которых входит осуществление управления, то есть организаторы, руководители, начальники. Объектами управления могут быть как работники, коллективы, действующие согласно правилам, предписаниям, выданным субъектом управления, так и любые экономические объекты, подвергающиеся конкретным изменениям по воле субъекта управления, распоряжающегося этими объектами.

В том варианте, когда субъект управляет собственными действиями, то есть субъект и объект представлены одним лицом, имеет место частный случай, называемый **самоуправлением** (далее будет показано, что это не политический термин).

Управление существует и применяется в природе и в обществе в разных видах, формах.

Человек управляет объектами живой, неживой и искусственной природы, используя законы физики, химии, биологии. С помощью плотин он перераспределяет водные ресурсы, выводит новые породы животных и виды растений, управляет с применением приборов и других устройств машинами и механизмами.

В живой природе мы наблюдаем многочисленные процессы управления и самоуправления. Вожак управляет стадом. В организме животных автоматически поддерживается определенная температура тела, регулируется поток крови.

И люди управляют другими людьми, организуя, контролируя их действия.

Не все эти процессы управления имеют непосредственное отношение к экономике. Среди них встречается и техническое, и биологическое, и экономическое, и социальное, общественное управление. Вместе с тем во всех процессах управления вне зависимости от их природы имеется нечто общее, присущее всем формам управления. Имеют место следующие составляющие: управляющие воздействия, субъект управления, объект управления, внешнее управление и самоуправление.

В XX веке сформировалась самостоятельная наука, изучающая общие принципы управления вне зависимости от того, где имеет место управление, по отношению к каким объектам. Наука, изучающая общие законы управления в живой и неживой природе, в технике и экономике, получила название **«кибернетика»**. Та часть кибернетики, которая изучает, исследует процессы управления в экономике, известна под названием **«экономическая кибернетика»**.

Значительный вклад в развитие кибернетики внес американский ученый Норберт Винер, которого иногда называют «отцом кибернетики».

Кибернетика исходит из единой схемы управления, характерной для всех его форм и видов (рис. 25.2.1).

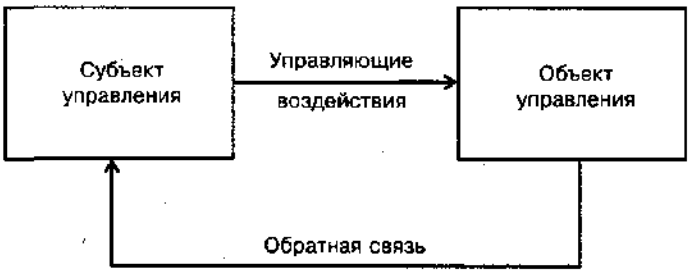


Рис. 25.2.1. **Схема типового элемента управления**

Согласно этой схеме субъект управления вырабатывает управляющее воздействие в виде команд, сигналов, которые передаются объекту управления. Объект управления, воспринимая управляющее воздействие, изменяет свой образ действий в соответствии с переданным ему управляющим сигналом. О том, что объект принял и отработал команду, отреагировал на управляющее воздействие, субъект управления узнает, получая информацию в виде **обратной связи**. В зависимости от этой информации субъект вырабатывает новые управляющие воздействия либо признает переданный ранее сигнал удачным. И на определенное время дает возможность объекту развиваться в указанном направлении.

Канал обратной связи может быть зрительным, звуковым, в виде электрических сигналов, докладов, сообщений, письменных отчетов, в общем, в любой форме, воспринимаемой субъектом управления. Для летчика это показания приборов, для водителя автобуса — зрительная информация, для телефонистки — ответный сигнал абонента, для педагога — контроль знаний учащихся, для начальника — отчет исполнителя и результат его работы. Обратная связь — это инструмент контроля со стороны субъекта управления за поведением объекта управления.

В экономике в качестве субъектов управления чаще всего выступают хозяйственные руководители, многочисленные органы управления. Объекты управления — это предприятия, трудовые коллективы, работники, факторы производства в виде орудий и предметов труда, природные ресурсы, научно-технический и информационный потенциал. Управляющие воздействия представлены законами, указами, планами, программами, постановлениями, нормативами, рекомендациями, инструкциями, материальными и финансовыми стимулами и рычагами, моральным воздействием. Обратные связи — это результаты непосредственных наблюдений и контроля со стороны субъекта управления, статистическая и текущая отчетность, бухгалтерская документация.

Характерная особенность управления экономическими объектами состоит в том, что система управления носит иерархический характер, так что субъект управления в экономике является одновременно объектом управления со стороны субъектов более высокого уровня.

Кто является субъектами и объектами управления в экономике, на предприятии, каковы управляющие воздействия и обратные связи, в существенной степени зависит от рассматриваемого уровня хозяйственной системы. Как уже было разъяснено в предыдущих разделах данной книги, принято выделять три основных уровня экономической системы: 1) экономика личности и семьи, 2) экономика предприятия и предпринимательской деятельности и 3) экономика государства, страны. Соответственно, удобно различать и три уровня управления экономикой: управление на уровне личности и семьи, на уровне предприятия и государственное управление. В этой главе главное внимание уделено именно управлению предприятием.

25.3. Методы и типы управления предприятием

В науке управления принято различать три способа, метода управления работниками, производственными коллективами. Существенные различия методов состоят в разных приемах формирования и в различном содержании управляющего воздействия. Рассмотрим их подробнее.

Организационно-распорядительное управление основано на принуждении. Управляющее воздействие имеет вид директив, приказов, команд. Поэтому такой вид управления часто называют директивным, командным или командно-административным. По замыслу такие команды, распоряжения подлежат неукоснительному и своевременному исполнению теми, кому они адресованы. Логика этого вида управления обычно выражена фразой «приказ начальника — закон для подчиненного».

Такое распорядительное управление наиболее характерно для экономики централизованного нерыночного типа, в которой управляющее воздействие направ-

ляется сверху вниз в виде предписывающих законов, правил, директивных планов, постановлений, инструкций, распоряжений, приказов. Обратные связи, идущие снизу вверх, содержат в основном информацию об исполнении команд. Директивное управление является неизбежным при выполнении приказов в действиях армии, милиции, в службах безопасности, в пожарных службах. Это жесткое управление, которому не свойственны либерализм и демократизм.

Наиболее ярким выражением этого метода в централизованной советской экономике принято считать государственное директивное планирование, в условиях которого предприятиям централизованно распределялись ресурсы и устанавливались плановые задания со стороны государственных плановых органов, министерств, ведомств. Однако справедливости ради отметим, что картина была не совсем удручающей. Доводимые сверху планы производства и распределения продукции, а особенно контроль за их исполнением не были предельно жесткими, допускались встречное планирование снизу, корректировка планов. В большинстве случаев планы, существенные директивы сверху в полном объеме не выполнялись.

Экономический метод, экономическое побуждение выступает как метод управления, прямо опирающийся на интересы людей, возбуждающий экономическую *заинтересованность объекта управления в выполнении управляющих воздействий*, исходящих от субъекта управления. В этом случае влияние со стороны органов управления на управляемый объект проявляется в форме таких стимулов-побудителей, как заработная плата, премирование, разные формы вознаграждения, предоставление льгот, смягчение ограничений, снабжение дефицитными ресурсами, расширение экономической свободы, передача в собственность имущественных ценностей. Отметим, что экономическое побуждение опирается не только на положительные стимулы, но и на систему налогов, платежей, отчислений, то есть рациональных ограничителей и даже штрафных санкций.

В условиях действия экономических методов побуждения, управления ослабляется централизованное воздействие по вертикали «сверху вниз». Нижестоящие звенья экономики получают гораздо больше прав и возможностей вырабатывать управленческие решения самостоятельно. Осуществляется переход к самоуправлению предприятий, хозяйств. Законы, регулирующие экономические отношения, в большей степени приобретают характер не строгих, жестких директив, а прав, разрешений, хотя ограничения, обязанности в них тоже содержатся наряду со штрафами, санкциями за нарушение установленных правил и норм.

Важный фактор изменения экономических методов управления заключается в переходе от управления «по вертикали» к управлению «по горизонтали». Это означает, что управляющее воздействие на объект управления оказывается не только и не столько со стороны вышестоящего органа управления, сколько со стороны смежников, потребителей, словом, всех, с кем взаимодействует производитель. Такие управляющие воздействия фиксируются в соглашениях, контрактах, договорах в виде взаимных обязательств, условий, требований, выполняющих важнейшую роль в управлении с применением экономических методов.

Экономические методы наиболее перспективны в управлении предприятием, действующим в условиях рынка.

Третью группу методов управления образуют **социально-психологические методы**. По своей сути это методы убеждения, морального и нравственного воздействия на психологию людей.

В каждом человеке воспитана и непрерывно формируется определенная система взглядов на труд, собственность, деньги, богатство, на экономические отношения и правила экономического поведения. У каждого имеются определенные предпочтения, приоритеты, установки. В целом данный набор методов — это свод принципов и правил, которые можно называть экономической психологией, являющейся в свою очередь частью более общего внутреннего морального кодекса, присущего каждому человеку.

Любой человек от мала до велика ведет себя, совершает поступки не только в соответствии с действующими в стране юридическими законами и получаемыми им управляющими воздействиями со стороны разных субъектов управления, но и ориентируясь на личные представления, на свой собственный, внутренний кодекс чести и морали. Это проявляется как в экономическом, так и в обычном бытовом человеческом поведении.

Социально-психологические методы управления направлены на то, чтобы воздействовать на психологию, мораль, совесть людей и тем самым убедить их действовать в соответствии с целями, желанием, просьбой субъекта управления. При таком подходе управляющая установка субъекта управления, попадая на благодатную моральную почву, становится как бы самоустановкой исполнителя. Людей не надо принуждать делать что-либо, если их убедить в необходимости, полезности, этого действия, если им подскажет это «внутренний голос».

Эффективность и действенность социально-психологических методов управления существенно зависят от воспитания, от заложенной в человеке, передаваемой из поколения в поколение моральной программы. В этом отношении отличается Япония, в которой любовь и уважение к труду, преданность своему делу, своей фирме воспитываются с пеленок, впитаны буквально «с молоком матери». Рабочий-японец может добровольно отказаться от отпуска, если дела на фирме идут плохо. В Японии практически не нужны производственные контролеры: японец не унизится до того, чтобы «проталкивать» допущенный им в работе брак.

Колоссальную роль в психологическом управлении играет **религия**. Утверждая высокие нравственные нормы поведения, религиозная мораль в той степени, в которой она не искажена националистическими наслоениями, чисто культовыми, ритуальными проявлениями, способствует добросовестному исполнению гражданских, трудовых обязанностей, честности, обязательности, уважительному отношению к общему добру, к материальным и духовным ценностям. Пренебрежение религиозной моралью в советской экономической системе было одной из причин разрушения нормальных моральных качеств человека, процветания бездуховности, безответственности, печальные следы которых наблюдаются в сегодняшней экономике.

Таким образом, можно утверждать, что моральное воздействие на основе воспитания и убеждения служит неотъемлемой частью управления экономикой.

Рассматривая различные типы методов управления, следует иметь в виду, что их не следует считать взаимоисключающими. В реальности при управлении экономикой всегда используются одновременно, параллельно все три рассмотренных метода, но в существенно разных пропорциях. Поэтому правильнее говорить не о единственном, а о превалирующем, преобладающем методе управления и об определенном сочетании принуждения, побуждения и убеждения.

25.4. Виды и функции управления. Хозяйственный механизм

Рассмотренные в предыдущем параграфе методы управления характеризуют способы, приемы, посредством которых субъект управления оказывает воздействие на объект управления. Кроме того, управление делится на ряд **видов**, определяющих, в какой форме доводятся управляющие воздействия до объекта управления. **Виды управления** можно характеризовать как отдельные технологические операции управления, его компоненты, составляющие в своем единстве и сочетании, в совокупности **процесс управления**. Отметим, что, как всякий творческий процесс, управление не поддается строгому регламентированию. Каждый субъект управления применяет, как правило, собственную технологию управления, избирая и комбинируя виды управления, используя их в определенной последовательности и сочетаниях. Но в то же время существуют определенные виды, формы и функции управления, широко применяемые, присутствующие в управлении любым хозяйственным объектом. Рассмотрим их в следующей логической последовательности: экономический анализ — прогнозирование — планирование и программирование (как форма планирования) — организация — регулирование — стимулирование — учет — контроль. Именно по такой схеме реализуются процессы управления предприятием. При этом отдельные этапы, функции иногда пропускаются, отсутствуют либо объединяются.

Экономический анализ состоит в первоначальном изучении, исследовании экономических процессов, условий их прохождения в ретроспективе, в прошлом периоде, в установлении устойчивых тенденций, выявлении проблем. Экономический анализ обычно предшествует выработке управляющих решений и воздействий, служит их отправной точкой и обоснованием.

Прогнозирование — это научное предвидение хода, развития событий, построение гипотез, сценариев, моделей экономических процессов, которые могут иметь место в будущем. Прогнозирование как элемент управления применяется обычно на одной из начальных стадий процесса управления для того, чтобы оценить, к чему могут привести управляющие воздействия, каковы их ожидаемые благоприятные и неблагоприятные последствия, результаты. Прогнозы обычно строятся в нескольких вариантах, что позволяет изучить разнообразные альтернативные способы дальнейших действий и избрать лучшие из них.

Прогноз помогает заранее выяснить и оценить потребные для производства ресурсы, выбрать предпочтительное управленческое решение. Управленцы, менеджеры используют прогнозы для того, чтобы действовать затем лучше, увереннее, надежнее.

Выделим далее функции, составные части собственно процесса управления: планирование, организацию (включая регулирование и стимулирование), контроль и учет.

Планирование — это одна из важнейших функций и составных частей управления производством, предприятием. Планирование представляет собой процесс разработки, построения плана, способа будущих действий, определения траектории развития объекта хозяйствования. В ходе составления плана отрабатывается

содержание и последовательность шагов, ведущих к намеченной цели, устанавливаются намечаемые конечные результаты. План отличается от прогноза тем, что он не гипотеза, не предположение, а четкая схема, задание, образ поведения. Хозяйственные планы обычно содержат **набор показателей,** которые должны быть достигнуты в результате их осуществления, выполнения.

В рыночной экономике не используют государственные директивные планы, формируемые и доводимые предприятиям сверху центральными органами власти, ведомствами. Каждый хозяйствующий объект сам вырабатывает свой план действий, то есть имеет место **самопланирование**. Самым тщательным образом планируют свою деятельность компании, фирмы. Очень часто они разрабатывают, принимают, выполняют не только краткосрочные, текущие, но и долгосрочные планы на пять, десять, пятнадцать лет. **Хозяйственное, экономическое программирование** состоит в разработке и принятии экономических и социальных программ, которые иногда называют **целевыми, комплексными**. Программа такого рода близка по назначению к плану. Но только это план, ориентированный на решение одной конкретной проблемы, на достижение только одной цели. Программа разрабатывается более детально, чем план. В ней подробно формулируются цели, задачи, предусматриваются все основные мероприятия, действия, ведущие к намеченной цели, определяются сроки выполнения и исполнители, устанавливаются необходимые ресурсы и источники их получения. Комплексные экономические программы чаще всего используются для ускоренного решения важнейших, неотложных социально-экономических проблем, стоящих перед предприятием. Они особенно характерны для отраслей, сфер так называемых высоких технологий, а также для санации, возрождения угасающих, испытывающих трудности отраслей, предприятий. Подробнее о программах рассказано в главе 28.

Организация — это широко распространенная функция управления, ее иногда упрощенно отождествляют с управлением в целом. В действительности сущность организации состоит лишь в упорядочении, согласовании, регламентировании действий исполнителей, участвующих в общем деле, в частности в процессе производства продукции. Поэтому организацию иногда называют **координацией**. Организация составляет основу повседневной управленческой деятельности, без нее обычно не работают ни планы, ни программы.

Составной частью работ в фазе организации является формирование организационных структур управления, так называемых организационно-правовых форм хозяйственной деятельности. Организационные структуры характеризуют построение системы управления, выделение уровней управления и структурных подразделений, характер подчинения, функции отдельных звеньев управленческих структур. Организационно-правовые структуры управления применительно к уровню предприятия подробно рассмотрены в главе 22.

Организация управления включает **оперативное регулирование**, под которым подразумевают текущие управленческие решения, инструкции, приказы, распоряжения, указания, вырабатываемые и принимаемые субъектами управления в соответствии с конкретно складывающейся обстановкой, по ходу дела. Оперативное регулирование дополняет планы и программы, в которых, конечно, нельзя предусмотреть заранее, что преподнесет нам каждодневная жизненная ситуация.

Поэтому регулирование — не что иное, как реагирование системы управления на ход событий, его изменения.

Стимулирование представляет собой функцию управления, сопутствующую оперативному регулированию и организации, заключающуюся в поощрении работников и коллективов с целью повышения результативности их деятельности.

Учет как функция управления представляет собой документальную фиксацию состояния объекта управления, располагаемых, наличных ресурсов всех видов: материальных ценностей, денежных средств. Для управления предприятием необходимо учитывать и фиксировать в документах установленной формы факторы производства, источники развития и совершенствования, которыми располагает предприятие. Благодаря учету обеспечивается сохранность ценностей, и вместе с тем субъект управления имеет возможность получать информацию об имеющихся ресурсах. Именно учет создает возможность реального контроля за ходом производства, за его результатами на предприятии.

В управлении предприятием, предпринимательством определяющую роль играет **бухгалтерский учет**, осуществляемый по определенным правилам и в строгом соответствии с установленными формами документов. Бухгалтер, что в переводе с немецкого дословно означает *держатель книг*, обязан фиксировать состояние и движение материальных и денежных средств, доходы и расходы, заносить характеризующие их показатели на определенные счета в бухгалтерских книгах.

В России существует и общая для страны система учета в виде **государственной статистики**, в задачу которой входит фиксация всех составляющих национального богатства страны, включая народонаселение, природные ресурсы, материальные ценности, научный потенциал, финансовые активы, а также показатели, характеризующие их изменение и использование. Исходные статистические данные такого учета формируются на предприятиях. Управление экономикой страны в целом и предприятиями в частности в значительной степени опирается на информацию, которую содержит статистический учет, основанный на первичной информации предприятий, объектов предпринимательства.

Замыкающим элементом в цепочке функций управления является контроль. Под контролем подразумевается активное слежение за исполнением управленческих воздействий, проверка соблюдения законов, правил, постановлений, других нормативных актов, то есть документов, регулирующих, регламентирующих экономическую, хозяйственную деятельность предприятия. Контроль отражает, реализует обратную связь в контуре, в элементе управления. Вместе с учетом он информирует субъект управления, управляющего, предпринимателя о поведении объекта управления и служит средством дисциплинирующего, корректирующего воздействия со стороны органов управления на тех, кому надлежит исполнять управляющие решения и воздействия. Контроль важен всегда, а особенно необходим в тех случаях, когда организация управления не обеспечивает исполнения управляющих решений из-за недостаточной исполнительской дисциплины.

В совокупности то, о чем было уже сказано ранее в этой главе, а именно объединенные в единое целое формы управления, в которых функции управления реализуются с применением методов принуждения, побуждения, убеждения, называют **хозяйственным механизмом**. Слово «механизм» по отношению к совокупности форм, методов, функций управления звучит на первый взгляд не совсем привычно, так как с механизмом в техническом смысле этого слова, то

есть с машиной, оборудованием, у хозяйственного механизма нет ничего общего. Однако многим отечественным экономистам полюбился такой термин, он прижился в отечественной литературе, хотя в зарубежной практике используется редко.

Гораздо удачнее, на наш взгляд, термин **«система управления»**. Но под системой управления в отличие от так называемого механизма управления понимают не только методы, виды, формы и функции управления, но и аппарат управления, то есть сюда включены люди и организации, службы, выполняющие функции управления: управленцы, администраторы, менеджеры, а также, например, отделы, службы управления предприятием, компанией.

25.5. Самоуправление предприятия

В предыдущих параграфах уже был упомянут термин **«самоуправление»**, отмечено, что понятие это не устарело, не потеряло актуальности и не является политическим «изыском» современного периода.

Действительно, идея самоуправления не нова, она прослеживается с устройства удельных княжеств на Руси, создания общественных коммун, городов-республик в Западной Европе. Отметим, что именно России принадлежит приоритет в зарождении отдельных форм трудовой демократии, рабочего самоуправления — это **артели**, основы которых зародились около 200 лет назад. Известно, что новое — это хорошо забытое старое.

Самоуправление есть такое участие управляемого объекта в управлении, когда оно распространяется на главенствующую фазу управленческого процесса — выбор и принятие решения. При производственном хозяйственном самоуправлении в решении вопросов развития производства решающий голос должен принадлежать самому предприятию, его руководителям, работникам, коллективу предприятия, компании. Указанные признаки отличают самоуправление от понятия *«участие в управлении»*, которое несет конъюнктурную, политическую окраску.

Тенденция к самоуправлению подпитывается стремлением к экономической, хозяйственной независимости. Сотни тысяч действующих малых предприятий, не имеющих ведомственной опеки, — тому подтверждение. Таким образом, самоуправление — совсем не жест отчаяния последних лет советской системы, а полноправный социальный институт, возрожденный в сегодняшней российской действительности, занимающий законное место и в экономике развитых стран.

Экономическое, производственное самоуправление может реализовываться как собственником имущества, предприятия (**предпринимательское самоуправление**), так и осуществляться от лица нанятого управленческого персонала, наделенного соответствующими полномочиями. Внутри предприятия можно выделять самоуправление по признаку производственно-технической системы, то есть для цеха, участка, вида деятельности.

Следует подчеркнуть, что экономическая политика государства в период становления рыночной экономики в России подталкивает, создает благоприятные условия для производственного самоуправления. Ведь понятно, что не существует «общепринятой», «общечеловеческой», «универсальной» модели, схемы перехода к рынку. Поэтому никакие готовые, преподнесенные извне разработки не послужат адекватной заменой собственному поиску, самостоятельным решениям в

управлении, организации производства. Специфические особенности ведения дела в конкретных исторических условиях, в конкретной стране требуют именно самоуправления, самоорганизации, своего **внутреннего** управления.

Можно привести множество примеров из западной практики, подкрепленных статистическими данными, свидетельствующих о том, что самоуправление предприятия, производства способствует увеличению его прибыльности. Этим объясняется тот факт, что во многих западных компаниях действуют различные структуры демократического управления. При этом формальная структура управления предприятием дополняется фабричным комитетом управления, в обязанности которого входит текущий контроль за ходом производства, решение возникающих проблем, повседневных задач. Более того, предусмотрено участие рабочих в оперативном планировании производственного процесса на уровне участка, цеха в рамках различных групповых форм. При использовании такого опыта самоуправления его конкретные приемы следует корректировать, адаптировать к российским условиям. И разнообразие форм собственности приводит к необходимости применения различных форм самоуправления, которому благоприятствует, например, акционерная собственность.

Необходимо учитывать в то же время, что чем большее количество людей привлекается к участию в процессе поиска и принятия решения, тем выше вероятность возникновения противоречивых трактовок и оценок, которые сказываются в расхождении позиций участников данного процесса и тем удлиняют путь к согласованному, взаимоприемлемому результату. Другими словами, современное самоуправление производством предполагает рациональное, разумное участие в нем руководимого персонала. И создание условий для такого сотворчества становится одной из существенных функций профессионального управления хозяйственной организации, которая возлагается на управляющих, менеджеров компании, предприятия.

25.6. Менеджмент

Предприятие, компания — первичное, основное звено экономики. Если экономику страны представить в виде здания, сложенного из отдельных блоков, кирпичей, то такими блоками являются предприятия в широком смысле этого слова.

Конечно, формы и методы управления, структура органов управления конкретным предприятием существенно зависят от его масштаба и профиля. Но есть и общие черты в управлении любым предприятием.

Каждое предприятие производит продукцию, товары, услуги, осуществляет определенную *основную деятельность*. В этом его главная цель и задача, смысл существования. Отсюда следует, что в основу управления предприятием ставится управление **производственным процессом** вне зависимости от того, производятся в компании товары или услуги, знания или информация.

Для того чтобы производить любой экономический продукт, нужно, как было отмечено ранее, использовать факторы производства, экономические ресурсы: рабочую силу, оборудование, сырье, материалы, информацию, денежные средства. Следовательно, управление предприятием **включает управление работниками, средствами производства, производственными ресурсами, финансами, технологиями.**

Для функционирования производства необходимо получать исходные материалы и реализовывать выпущенную продукцию. Отсюда вытекает необходимость управлять **снабжением и сбытом**, иметь на предприятии соответствующие службы, по-современному называемые службами **логистики**.

Предприятие обязано выпускать продукцию определенного **качества**, соответствующую стандартам, принятым нормам, техническим условиям. Значит, управление предприятиями включает **управление качеством** выпускаемого продукта, что в свою очередь требует управления технологическими процессами.

Совокупность всех видов и форм управления предприятием, производством в зарубежной практике называют **менеджментом**. Администраторов, управляющих деятельностью предприятий, соответственно именуют **менеджерами**. Эти термины активно используют в отечественной литературе и практике.

В руководстве предприятием важно управление всеми факторами производства и всеми видами используемых ресурсов, однако ведущее место, несомненно, принадлежит **управлению персоналом, кадрами**. Поэтому производственный менеджмент, действующий совместно с управлением персоналом, часто называют *«искусством получать нужные вещи посредством управления людьми»*.

Существует много разновидностей, вариантов структур управления предприятием. Предприятие, компания обычно возглавляется **директором** либо **президентом** компании. В большинстве крупных компаний есть и президент, осуществляющий стратегическое руководство, и генеральный (исполнительный) директор, занятый преимущественно оперативным управлением. Чаще всего директор имеет нескольких заместителей по отдельным направлениям деятельности предприятия, скажем, по технике и технологии (главный инженер, главный технолог), по производству, по науке, по экономике, по финансам, по кадрам, по материально-техническому обеспечению, по административно-хозяйственной части.

В аппарат управления, администрацию или, как принято говорить, в **административно-управленческий персонал** (АУП) входят работники самых разнообразных служб. Управленческие подразделения предприятия делятся обычно на **производственные** (управляющие производством) и **функциональные**, управляющие финансами, снабжением, сбытом, кадрами, проектно-конструкторскими и технологическими разработками, делопроизводством, внешними экономическими связями.

В структуре предприятия выделяют отделения, цехи, отделы, лаборатории, секторы и другие подразделения, каждое из которых имеет свои органы управления.

Линейным называют управление «по вертикали», при котором имеет место прямое подчинение нижестоящих звеньев предприятия строго определенным вышестоящим звеньям. Обычно линейная система характерна для управления производственными цехами и участками предприятия. **Функциональное управление** — это управление по отдельным функциям, при котором высшее звено руководит всеми или частью низовых, но только в пределах одной функции. В условиях функционального управления у одного лица, подразделения могут быть разные руководители по разным функциям.

Подобная разветвленная и сложная структура управления характерна для относительно крупных предприятий. В небольших предприятиях она проще.

Менеджмент в последние десятилетия в корне меняет отношение к «человеческим ресурсам». Он постоянно балансирует между **технократическим и гумани-**

стическим подходами. Несмотря на огромный потенциал и привлекательность технократического подхода: автоматизация, компьютеризация и «вытеснение» рабочей силы, замена ее машинной техникой, — в сфере управления акценты смещаются в сторону опоры на творческий потенциал работников аппарата управления. Это дорогой и конфликтный подход, но он обеспечивает реализацию личных профессиональных качеств работников, их способность к оригинальным нетрадиционным решениям. Широкое применение компьютеров и организационной техники в управлении никоим образом не противоречит высказанным тезисам. На технические средства возлагаются преимущественно рутинные операции, что позволяет в большей степени сосредоточить усилия управленцев на неформализуемых процедурах, анализе и обосновании избираемых, принимаемых решений.

Важный момент нового подхода к менеджменту — понимание того, что в условиях информатизации производства формируется новая социальная группа — **когнитариат** (от англ. *cognition* — способность к познанию), чья сила в использовании не мускульной силы, а интеллекта. И группа эта становится ключевым фактором, ресурсом производства, эффективное использование которой — первейшая задача менеджмента. Увеличивается число кадровых задач, и соответственно расширяются способы их решения. Такие приемы как делегирование полномочий, постоянное улучшение мотивации, информирование о решениях, поощрение коллективного, группового сотрудничества, обучение и повышение квалификации сотрудников, многократно усложняют функции профессионального менеджера. Возрождается старая истина: «все дело в людях», и управление «человеческими ресурсами» является снова определяющим в работе руководителя предприятия, компании.

25.7. Руководитель и коллектив. Стиль руководства и лидерство

Умение управлять персоналом — сложнейшая наука и высокое искусство. Оно приходит обычно с опытом и поддерживается знаниями, хотя природный дар тоже способен играть значительную роль. Между руководителем, менеджером, с одной стороны, и работниками, ему непосредственно подчиненными, а также другими служащими предприятия, с другой стороны, складывается система **формальных и неформальных отношений**, решающим образом влияющих на успех дела.

Поэтому наряду с такими функциями управления, как анализ, прогнозирование, планирование, организация, регулирование, учет и контроль, менеджер должен владеть умением строить отношения с людьми, подчиненными, работниками, коллективом, коллегами по работе. Если в условиях командно-административной экономики управление персоналом строится в основном на принципе подчинения приказам, исполнении распоряжений, то для российской современной, рыночной экономики и цивилизованной экономики вообще характерны иные подходы.

Превалирует условие, постулат, согласно которому каждый человек есть самобытная личность, индивидуум, и с ним надо обращаться, опираясь на **принцип человеческих отношений**. Это означает, что руководитель должен видеть в работнике прежде всего человека и относиться к нему по-человечески, с уважением,

почитанием. Когда отношения между руководителем и коллективом строятся на таком взаимном уважении, возникает взаимопонимание и вместо слепого подчинения появляется **партнерство**, пробуждается общий совместный интерес к успеху дела.

Только в таких условиях руководитель может надежно использовать социально-психологические методы управления и благодаря этому достичь желаемого результата, завоевав, получив доверие со стороны подчиненных.

В международной практике менеджмента выработан ряд определенных правил, которыми следует руководствоваться менеджеру в своей управленческой деятельности. Приводим десять «золотых» правил поведения руководителя, которые не должны восприниматься догматически, но могут оказаться полезными при творческом применении.

1. Уметь определять важность, очередность и последовательность выполняемых задач, выделять главное.

2. Не поручать подчиненным самые существенные, судьбоносные вопросы, от решения которых зависит будущее компании, решать эти вопросы самому.

3. Не заниматься мелкими и второстепенными делами, которые надлежит передавать и доверять исполнителям.

4. Действовать только в рамках достижимого, возможного, реального, избегать слишком рискованных, авантюрных действий.

5. Быть требовательным по отношению к подчиненным и к самому себе. Не допускать безответственности и расхлябанности.

6. Действовать быстро и решительно в тех случаях, когда промедление смерти подобно.

7. Быть хорошо информированным по тем вопросам, которые входят в компетенцию руководителя.

8. Уметь проигрывать, отступать в ситуациях, когда это неизбежно.

9. Быть справедливым, честным, последовательным и твердым в своих действиях.

10. Находить удовольствие в работе.

Развитие самоуправления персонала производственного, коммерческого либо предприятия другого типа требует изменения **стиля руководства**, присущего руководителям. В частности, проявляемый со стороны первых лиц предприятия **авторитарный** стиль не способствует росту деловой активности прямых подчиненных и даже рядовых исполнителей. Поэтому взгляд на работника предприятия как на робота, готового бездумно выполнять задания, уходит в прошлое, а популярным становится **кооперативный** стиль руководства. Такой стиль предусматривает при выработке решения совместную работу менеджера, руководителя и персонала, занятого на предприятии. Конечно, его исполнение предъявляет особые требования к управляющему в части коммуникабельности и умения доверительно работать с персоналом, а также уважительного отношения к сотруднику предприятия, чтобы он понимал, ощущал свою сопричастность общему делу и, как уже отмечалось, личную ответственность за выполняемую работу.

Руководство организацией, лидерство руководителя состоит в способности оказывать влияние на отдельных лиц и коллективы людей, побуждая их полезно работать для достижения целей, поставленных перед предприятием. Практически каждый работник предприятия в состоянии оказывать влияние на других людей,

иными словами, всякое предприятие имеет лидерский потенциал. Проблема заключается в умелом превращении такого потенциала в ресурс производства, в рациональном использовании данного ресурса.

Дискуссии и споры в теории управления по вопросу различий между **руководителем** и **лидером** не привели пока к единому подходу в оценке этих понятий. Считается, например, что американский менеджер больше руководитель, чем лидер, а в Японии менеджер скорее лидер, чем руководитель. Однако подобная оценка определяется, видимо, ментальностью, традициями общества, а не производственными, экономическими условиями или приемами управления.

Лидер (от англ. *leader* — ведущий) — человек, который ведет за собой, умеет управлять мотивацией и занимает при этом определенное место в организации. В таком определении сочетаются понятия «лидер» и «руководитель». **Лидерство** определим соответственно как процесс убеждения, в ходе которого руководящая группа либо один человек побуждает коллектив к действию в соответствии с поставленными ему целями.

Можно утверждать, что искусство быть лидером не только дается от рождения и не только приобретается с годами, с опытом. Оно бывает заложено в человеке и приобретено одновременно. Однако даже полный набор лидерских качеств не гарантирует фактического лидерства: важен шанс, подходящий случай продемонстрировать данные качества.

Рассмотрение нескольких известных **теорий лидерства** показывает, во-первых, что человек не становится лидером лишь благодаря тому, что от природы обладает либо приобрел конкретный набор соответствующих качеств. Во-вторых, утверждается, что эффективность руководства определяется не столько личными качествами руководителя, сколько его поведением, стилем руководства. При этом доказывается, что не могут существовать типовые или какие-либо рациональные стили руководства, поскольку проявление личных качеств зависит от конкретной ситуации, в которой проявляются качества руководителя, его организационное поведение.

Примечательны выводы, вытекающие из относительно новой теории — **концепции организационного развития**. В частности, упор в этой теории делается не на личностные, а как бы внешние факторы, определяемые хозяйственной ситуацией и не зависящие от человека, но активно влияющие на его проявления как лидера. Иначе говоря, все упирается в гибкую стратегию в сфере менеджмента, а результативность работы руководителя носит «ситуационный» характер.

Для воспитания лидера много значат детские, юношеские впечатления, примеры. В западных странах этому во многом содействует религиозное, в частности протестантское и католическое, влияние. А для успеха экономического развития общества, государства принципиально важно расширять круг лиц, способных стать лидерами, предпринимателями.

25.8. Экономическая психология и экономическое мышление

Подчеркнем еще раз важнейшее положение теории и практики управления предприятием: главное — это управление людьми, работниками. Чтобы умело управлять ими, надо знать психологию человека, **психологию личности** и психоло-

гию коллектива — **социальную, коллективную психологию**. Психология в целом — это тип душевного склада и мышления человека. Она изучает мыслительное восприятие людьми событий и явлений окружающего мира и выработанное на этой основе толкование этих событий, отношение к ним, к связанным с ними субъектами и объектами.

В контексте рассматриваемых вопросов прежде всего изучается экономическая психология людей, проявляющаяся в их восприятии экономических процессов и в отношении к этим процессам. Иначе говоря, **экономическая психология** людей есть точка зрения, взгляд на экономику, экономические процессы, позиция по отношению к ним. В зависимости от того, как человек понимает и воспринимает экономику, так он и относится к труду, работе, производству, потреблению, имуществу, собственности, деньгам, богатству. Можно утверждать, что *экономическое поведение людей определяется их экономической психологией.*

Поэтому исключительно важно формировать экономическую психологию человека с детства, объективно отражая истинную суть экономики и экономических процессов, основанную на научном мировоззрении. Такой подход должен лежать в основе экономического восприятия реальности. В том случае, если эта истина усвоена, можно считать, что заложен фундамент будущего, растут творческие, инициативные, активные, приспособленные к жизни и работе люди, которые вправе рассчитывать на успех.

Экономическая психология произрастает на почве экономического мышления. Любой человек создает в своем мозгу определенное мысленное представление об экономике, экономических процессах, участии в них людей, о связи экономики с жизнью, собственным благополучием. Все это вместе взятое и есть **экономическое мышление**. В зависимости от характера, способа, содержания экономического мышления человека возникает и укрепляется его жизненная позиция, отражающаяся в поведении, отношении к людям и обществу. Социально активный человек обязан овладеть современным, прогрессивным образом экономического мышления, опирающимся на научные представления об экономике, ее законах и связи с жизнью.

Отсюда следует, что формирование экономического мышления, а тем самым и экономической психологии, системы экономических взглядов есть основа, краеугольный камень формирования личности, человека как индивидуума и как полноправного члена общества.

Вместе с тем практически отсутствует или явно недостаточно проводится экономическое воспитание в семье, только зарождается экономическое образование в российской школе. В этих условиях экономическое мировоззрение формируется стихийно, под воздействием увиденного на улице, услышанного от знакомых и сверстников. Возникает искаженное и даже извращенное представление об экономике, управлении. Изучение экономики и управления должно помочь преодолению ложных стереотипов экономического мышления, ошибочного восприятия экономических истин.

Достоинство и благородство человека, мера его соответствия идеалам во многом зависит от заложенной в нем экономической психологии и морали, ярко проявляющихся в **экономическом поведении людей**.

Умение подавлять в себе экономический эгоизм, зависть к экономическим успехам других людей, желание понимать, что человек сам кузнец собственного

экономического счастья, — признаки развитого экономического мышления. Способность преодолевать стереотип экономического стяжательства, психологию иждивенчества, преодолевать стремление к всеобщей уравниловке — элементы культуры экономического поведения. Следует научиться жить не только узкособственническими интересами, но и интересами других людей, общества, страны. **Современная экономическая психология** — это психология активных, деловых людей, уважающих и любящих полезную трудовую деятельность, сохраняющих во всех ситуациях человеческое достоинство.

Формирование экономического мышления и знание экономической психологии людей способствуют эффективному управлению экономикой и в определенной степени представляют составную часть управления. Прогрессивное экономическое мышление побуждает к разумному самоуправлению экономическими действиями. С другой стороны, руководители, знающие экономическую психологию работников, легче находят контакт с ними и успешнее влияют на результаты работы.

25.9. Обучение управлению: проблемы и перспективы

Для того чтобы стать менеджером и иметь успех на этом поприще, нужны способности, призвание, желание и, естественно, образование. Кроме того, необходимы специальные знания из области теории управления, практики менеджмента. Такие знания можно получить в ходе обучения.

Длительное время в нашей стране считалось, что искусство управления осваивается прежде всего практикой, опытом руководства, а наука, теория играют в управлении побочную роль. Эти ошибочные взгляды преодолены. В течение ряда лет управление экономикой представляет предмет научных исследований и обучения, проводимого преимущественно в высших учебных заведениях, на курсах переподготовки специалистов и при получении второго высшего образования.

В последние годы значительно возрос интерес к обучению управлению, проявляемый и среди школьников, и среди дипломированных специалистов. Появились в России специальные учебные заведения, учебные центры, называемые иногда школами бизнеса, менеджмента. В таких центрах, школах можно получить представление об основах управления производством, компанией, персоналом, познать принципы управления, освоить некоторые практические навыки. В связи с распространением экономического образования и в средних общеобразовательных школах ученики могут получить начальные сведения об управлении.

Обучение управлению — главный источник формирования кадров управления, без которых не способна функционировать никакая экономика. Характерная особенность подготовки специалистов в области управления предприятием, экономикой вытекает из *быстрого устаревания знаний. Наука об управлении* настолько интенсивно прогрессирует, что необходимо буквально через каждые пять лет обновлять знания. Поэтому к управлению наиболее приложим **принцип непрерывного образования, обучения**, периодической переподготовки. Согласно этому принципу знания подлежат обновлению на основе постоянного самообучения либо периодического обучения на семинарах, курсах, в учебных заведениях. Этим реализуется *требование по распределению образовательных ресурсов человека в те-*

экономического счастья, — признаки развитого экономического мышления. Способность преодолевать стереотип экономического стяжательства, психологию иждивенчества, преодолевать стремление к всеобщей уравниловке — элементы культуры экономического поведения. Следует научиться жить не только узкособственническими интересами, но и интересами других людей, общества, страны. **Современная экономическая психология** — это психология активных, деловых людей, уважающих и любящих полезную трудовую деятельность, сохраняющих во всех ситуациях человеческое достоинство.

Формирование экономического мышления и знание экономической психологии людей способствуют эффективному управлению экономикой и в определенной степени представляют составную часть управления. Прогрессивное экономическое мышление побуждает к разумному самоуправлению экономическими действиями. С другой стороны, руководители, знающие экономическую психологию работников, легче находят контакт с ними и успешнее влияют на результаты работы.

25.9. Обучение управлению: проблемы и перспективы

Для того чтобы стать менеджером и иметь успех на этом поприще, нужны способности, призвание, желание и, естественно, образование. Кроме того, необходимы специальные знания из области теории управления, практики менеджмента. Такие знания можно получить в ходе обучения.

Длительное время в нашей стране считалось, что искусство управления осваивается прежде всего практикой, опытом руководства, а наука, теория играют в управлении *побочную роль. Эти ошибочные взгляды преодолены.* В течение ряда лет управление экономикой представляет предмет научных исследований и обучения, проводимого преимущественно в высших учебных заведениях, на курсах переподготовки специалистов и при получении второго высшего образования.

В последние годы значительно возрос интерес к обучению управлению, проявляемый и среди школьников, и среди дипломированных специалистов. Появились в России специальные учебные заведения, учебные центры, называемые иногда школами бизнеса, менеджмента. В таких центрах, школах можно получить представление об основах управления производством, компанией, персоналом, познать принципы управления, освоить некоторые практические навыки. В связи с распространением экономического образования и в средних общеобразовательных школах ученики могут получить начальные сведения об управлении.

Обучение управлению — главный источник формирования кадров управления, без которых не способна функционировать никакая экономика. Характерная особенность подготовки специалистов в области управления предприятием, экономикой вытекает из быстрого устаревания знаний. Наука об управлении настолько интенсивно прогрессирует, что необходимо буквально через каждые пять лет обновлять знания. Поэтому к управлению наиболее приложим **принцип непрерывного образования, обучения**, периодической переподготовки. Согласно этому принципу знания подлежат обновлению на основе постоянного самообучения либо периодического обучения на семинарах, курсах, в учебных заведениях. Этим реализуется требование по распределению образовательных ресурсов человека в те-

чение всей трудовой жизни, а не концентрация их в определенный период в традиционной последовательности.

Пока отдельные реформы в системе школьного образования, в вузовской и надвузовской системе являются некомплексными, неувязанными между собой. Коммерциализация образования также не учитывает мировой **концепции непрерывного образования**. Выход видится в создании технологичного, компактного и одновременно насыщенного учебного процесса, который наряду с самообразованием позволяет каждому человеку создать собственную модель выхода как из типичных, так и из тупиковых ситуаций, ориентации в рыночных отношениях, в предпринимательской деятельности. Все это позволяет обеспечить индивидуальное самовыражение как базу для самоуправления личности.

Реальный путь — создание сети открытых университетов, **дистанционного обучения**, что представляет собой современный цивилизованный подход к обучению конкретного человека. Именно в результате такого подхода преодолевается безличностное отношение к работникам как к «производительной силе», «человеческому фактору». Обучение реального управленца позволяет решать проблемы занятости и справедливой оплаты труда, создания гибких социальных выплат и гибких режимов работы, вовлечения работника в планирование его карьеры. В совершенствовании системы обучения управлению заключены перспективы выживания предприятия в условиях становления и развития рынка.

ЧАСТЬ IV

ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

Глава 26
СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

26.1. О социальной сфере экономики

Так как экономику принято считать системой жизнеобеспечения человека и общества, то правомерно задуматься над тем, в какой мере и каким образом качество нашей жизни связано с состоянием и развитием экономики. А заодно разобраться и в том, что понимается под образом, уровнем и качеством жизни, чем характеризуются эти социальные категории, как экономика способна улучшить жизнь.

В широком смысле слова **социальным** принято называть все, что непосредственно относится к обществу, людям, их жизни. Так как экономика — это система жизнеобеспечения людей и общества, то по своей целевой направленности все экономические процессы в той или иной степени одновременно имеют социальную окраску. Поэтому наряду с выражениями «экономические явления», «экономическое развитие» в литературе, посвященной экономике, широко используются словосочетания «социально-экономические процессы», «социально-экономическое развитие», «социально-экономические проблемы».

Вместе с тем существует и более узкая область экономики, непосредственно связанная с социальными явлениями и именуемая социальной сферой. К **социальной сфере** принято относить экономические объекты и процессы, виды экономической деятельности, непосредственно связанные и касающиеся образа жизни людей, потребления населением материальных и духовных благ, услуг, удовлетворения конечных запросов человека, семьи, коллективов, групп, общества в целом.

Уже из этой общей характеристики социальной сферы очевидно, что социальная экономика чрезвычайно многогранна, охватывает обширный круг экономических объектов и процессов.

Прежде всего это часть экономики, связанная с **потребностями людей и потреблением ими благ и услуг**. Социальная экономика как наука изучает, исследует, анализирует природу возникновения потребностей, потребительские запросы, структуру потребления, выделяет рациональные потребности человека, семьи, социальных групп, регионов, общества с учетом разнообразия самих потребностей и потребителей.

С другой стороны, в зону действия социальной экономики попадают доходы различных слоев и групп населения. Виды, природа возникновения, источники, уровень доходов, включая в первую очередь денежные доходы населения, — это все вопросы социальной экономики.

Мера соответствия доходов и расходов, **потребительские бюджеты человека и семьи** применительно к разнообразным половозрастным, территориальным, профессиональным группам также составляют предмет социальной экономики.

Социальная экономика включает такие категории, как **денежные сбережения, накопления, имущественное состояние людей**.

Таким образом, все, что относится непосредственным образом к благосостоянию людей, есть социальная область экономики.

Социальная экономика тесно связана с **формами и отношениями собственности**, по крайней мере в той части, где проявляются собственнические интересы людей. Отношения, возникающие между людьми в связи с присвоением, образованием личной, семейной собственности, имущественным переделом, относятся к социальным.

Экономика труда, в той своей части, в которой она характеризует его условия, оплату, занятость, уровень безработицы, тоже социальная область, хотя и относительная, обособленная, обладающая спецификой своего предмета, объекта.

Непосредственно к социальной экономике относят все виды **социального обеспечения**, то есть денежного содержания, материальной помощи, оказываемых отдельным, чаще всего нетрудоспособным слоям и категориям населения, которые не имеют собственных доходов и источников существования либо обладают ими в ограниченной, недостаточной степени. Особую область социальной экономики образует содействие людям, попавшим в беду, пострадавшим от природных и социальных катастроф, от стихийных бедствий.

Так как человек в своей жизни теснейшим образом связан с природой, то **экологическая экономика**, характеризующая воздействие окружающей среды на жизнеспособность и качество жизни людей, должна быть также отнесена к социальной экономике.

Общую картину жизни людей, определяемую тем, что и в какой мере они потребляют, как проводят, используют время, чем интересуются, в какой степени обеспечены всем необходимым, именуют **образом жизни**. Обобщая сказанное выше, можно утверждать, что социальная экономика есть область экономики, характеризующая и определяющая образ жизни людей всех сословий, всех категорий населения.

Экономику, функционирование которой направлено первоочередным образом на удовлетворение потребностей человека, семьи, исходит из социальных запросов, принято называть **социально ориентированной**.

Социальная экономика — главный мост, соединяющий экономику с политикой, основной возбудитель политических сил и течений.

26.2. Отрасли социальной сферы экономики

Практически все отрасли экономики имеют то или иное отношение к социальной сфере, обслуживают и удовлетворяют социальные потребности людей. На социальные нужды работает промышленность — и не только пищевая и легкая, но и машиностроение, приборостроение, энергетика. Во многом социально ориентированы сельское хозяйство и лесное, строительство, транспорт, связь, торговля, общественное питание.

Действительно, легкая промышленность обеспечивает население одеждой и обувью, пищевая — продуктами питания, машиностроение — бытовой техникой, деревообрабатывающая — мебелью, энергетическая — теплом и электроэнергией. Сельское хозяйство — основной источник продовольствия. Строительство обеспе-

чивает население жильем. Пассажирский транспорт осуществляет железнодорожные, автомобильные, авиационные, водные перевозки людей и багажа. Телефонная, телеграфная, почтовая связь удовлетворяет потребности людей в коммуникациях. Розничная торговля предоставляет возможность купить необходимые товары, а общественное питание — кормить людей не только дома, но и на работе, в пути, во время отдыха.

Из перечисленных отраслей **пассажирский транспорт, связь для населения, розничная торговля и общественное питание** настолько тесно связаны с удовлетворением потребностей людей, что их правомерно относить непосредственно к отраслям социальной сферы, к социальной экономике.

Несомненно, что отраслями социального профиля являются **жилищное и коммунальное хозяйства**, поддерживающие в рабочем состоянии дома, лифты, водоснабжение, канализацию, теплоснабжение, энергообеспечение, то есть жилищную инфраструктуру. Хотя официальная статистика не относит жилищное строительство к отраслям социальной сферы, думается, что строительство жилья и объектов социально-культурного и бытового назначения правомерно считать социальными отраслями народного хозяйства.

Среди отраслей социальной сферы видное место занимает **бытовое обслуживание населения**. Прачечные, парикмахерские, ремонтные мастерские, такси, пункты проката, ломбарды, бюро информационных услуг, учреждения ритуальных и так называемых **рекреационных услуг** (*рекреация— восстановление сил,отдых*), охрана квартир, услуги по уходу за малолетними детьми и многое другое относится к отрасли бытовых услуг.

Есть основания относить к отраслям социальной сферы **охрану, восстановление, очистку окружающей среды**, по крайней мере в той части, в которой эта деятельность обеспечивает поддержание условий нормальной жизнедеятельности людей, их отдыха.

Центральное место среди отраслей социальной сферы занимают культура, образование, здравоохранение. Эти отрасли призваны удовлетворять самые чувствительные и тонкие запросы людей, и потому их социальная значимость исключительно велика.

Отрасль культуры — это кино, театр, музеи, библиотеки, выставки, концертные залы, клубы, словом, все центры культурных ценностей, очаги культуры, распространители культурного достояния и наследия. Эта отрасль призвана сохранять исторические, национальные памятники культуры, пополнять копилку культурных достижений в области литературы, искусства, художественного творчества, музыки, живописи, скульптуры, зодчества, приобщать людей к творениям культуры, воспитывать культурного человека, проводить исследования в области культуры.

Отрасль образования — это школы и дошкольные детские учреждения, гимназии, колледжи, училища, техникумы, высшие учебные заведения, исследовательские учреждения в области педагогики. Отрасль образования занята всеми формами обучения в самых разнообразных учебных заведениях. С одной стороны, она призвана удовлетворять потребность людей в знаниях, с другой — осуществлять подготовку и переподготовку к работе, труду, способствовать приобретению специальности, овладению профессией. Огромное значение для общества имеет воспитательная функция образования.

Отрасль здравоохранения призвана заботиться о поддержании здоровья людей, проводить профилактику и лечение болезней, оказывать медицинскую помощь, обеспечивать людей лекарственными средствами, восстанавливать потерянное здоровье. Это поликлиники, больницы, амбулатории, лечебные центры, институты, пункты скорой помощи, диспансеры, родильные дома, здравпункты на предприятиях, профилактории.

К отрасли здравоохранения тесно примыкает **физическая культура и спорт** в той части, в которой они решают задачу укрепления здоровья, утверждения здорового образа жизни людей.

Многие экономисты относят культуру, образование, здравоохранение к непроизводственной сфере, рассматривая продукт этих отраслей, конечный результат их деятельности как непроизводственные услуги. Более обоснованным было бы считать культурные ценности, знания, здоровье особым, уникальным видом социально-экономического продукта, а соответствующие отрасли — производителями этого продукта.

Отметим, что в рыночной экономике социальный продукт отраслей культуры, образования, здравоохранения преимущественно или в значительной степени платный, тогда как в централизованной экономике советского типа он был в основном бесплатным, что, однако, зачастую негативно влияло на доступность и качество. При переходе к рыночной экономике поневоле приходится иметь дело с возрастанием негосударственных и платных форм доступа к источникам культуры, образования, медицинского обслуживания, смягчаемых социальными мерами со стороны государства, например страховой медициной.

Значительную социальную нагрузку несет и **отрасль науки**, на достижения которой непосредственно опираются культура, образование, охрана здоровья, отрасли производства предметов потребления. Эта отрасль, особенно фундаментальная наука, и в централизованной, и в рыночной экономике финансируется в основном государством.

Удовлетворение потребностей ряда категорий населения в финансовых ресурсах и источниках существования, в особенности не имеющих стабильных доходов, принимает на себя, как уже упоминалось, **отрасль социального обеспечения населения, называемую иногда социальной защитой**.

26.3. Уровень жизни и ее качество

Так как социальная экономика ориентирована на человека, призвана способствовать удовлетворению его запросов, интересов, потребностей, то о состоянии и успехах этой экономики судят по тому, как живут люди. При всем многообразии жизненных проявлений можно получить общее представление об условиях, в которых живут люди, о том, насколько они довольны этими условиями, что дает им жизнь. Все это вместе взятое называют **качеством жизни**.

Качество жизни охватывает и характеризует весь диапазон ее свойств, распространяется на все ее стороны, отражает удовлетворенность людей предоставленными им материальными и духовными благами, отражает обеспеченность, комфортность, удобство жизненных условий, их приспособленность к современным требованиям, безболезненность и продолжительность жизни. Проще говоря, качество жизни — это насколько хорошо живется людям. Когда мы говорим «каче-

ство жизни», то не имеем в виду какой-либо один показатель, измеритель, выраженный в количественной, числовой форме. Качество есть обобщенное понятие, выражаемое обычно словами «высокое», «среднее», «удовлетворительное», «низкое», «неудовлетворительное» по аналогии с теми словесными оценками, которыми характеризуют знания учащихся. Но в отличие от оценки качества знаний качество жизни не принято выражать цифрами, пятерками, четверками, тройками, двойками.

Понятие **«уровень жизни»** в большей степени характеризует количественную меру благосостояния людей и чаще всего характеризуется количественными, числовыми показателями. Уровень жизни трудно выразить с помощью единственного критерия, одной меры. Чтобы охарактеризовать уровень жизни людей, приходится прибегать к ряду показателей.

Каковы главные, наиболее широко используемые в экономической практике измерители уровня жизни?

Структура и уровень потребления основных видов благ и услуг в натуральном выражении в расчете на одного человека или на одну семью из четырех человек за год либо **мера обеспеченности** человека и семьи потребительскими благами служат важнейшими показателями уровня жизни населения страны, региона или определенных социальных групп (городское и сельское население, молодые и престарелые, мужчины и женщины, работающие и неработающие). Соответственно, при оценке уровня жизни используются показатели годового потребления пищи, одежды, обуви в расчете на человека или семью, обеспеченности жилой площадью, мебелью, товарами длительного пользования, предметами культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода. Кроме того, используются показатели, характеризующие обеспеченность населения школами, детскими садами, врачебным обслуживанием (скажем, количество врачей или больничных коек, приходящееся на тысячу человек), пунктами бытового обслуживания, прачечными, парикмахерскими, банями, столовыми.

Приведем, к примеру, таблицу, приближенно характеризующую годовое потребление продуктов питания в 1995 году в расчете на одного взрослого российского жителя.

хлеб кг	картофель кг	овощи кг	фрукты кг	молоко л	мясо кг	рыба кг	сахар кг	яйцо шт.
120	100	90	40	220	45	13	35	230

Чтобы понять, насколько такой уровень соответствует потребностям людей, его сравнивают с **нормативами потребления**, выработанными с учетом рекомендаций науки о питании. Так, например, хлеба и картофеля рекомендуется потреблять примерно 80 кг в год в расчете на одного человека, так что здесь имело место перепотребление. Овощей желательно потреблять 150 кг в год, фруктов — 70–80 кг, мяса — 60–70 кг, и, как видим, по этой группе продуктов наблюдалось явное недопотребление.

Об уровне потребления продуктов питания иногда судят по их калорийности. Суточный рацион питания взрослого человека должен обладать калорийностью

примерно 3000 ккал, в России средняя калорийность рациона в 1995 году составляла 2600 ккал.

К числу широко распространенных общепринятых показателей уровня жизни относятся **денежные доходы населения** в расчете на одного человека или семью. Обычно измеряется месячный доход. Важно, чтобы месячный доход превышал так называемый **прожиточный минимум**, рассчитанный исходя из потребления каждым человеком минимально необходимого набора благ и услуг, называемого «потребительской корзиной». Прожиточный минимум существенно зависит от цен, поэтому в условиях инфляции он непрерывно изменяется. В России в 1999 году прожиточный минимум составил в среднем 600 руб. О людях, потребление которых ниже предусмотренного прожиточным минимумом, принято говорить, что они живут *«за чертой бедности»*. В России в 1999 году доходы ниже прожиточного минимума имели свыше 30% населения.

Наряду с денежными доходами на уровень жизни влияют так называемые **общественные блага** или общественные фонды потребления, к которым относят блага и услуги, предоставляемые государством населению бесплатно, или за ограниченную плату, либо в натуральном выражении, либо в виде специальных выплат, трансфертов. В странах с централизованной экономикой полностью бесплатными могут быть здравоохранение и образование, частично — услуги культуры и физической культуры, в некоторой степени — питание и отдых для отдельных групп, категорий населения (например, бесплатные школьные завтраки, выдача бесплатного молока на вредных работах). В странах с рыночной экономикой существует обширный набор общественных благ, но чаще всего блага или услуги бесплатны или частично платны для отдельных категорий потребителей, обладающих низкими доходами.

Уровень жизни людей характеризуется также их **имущественными и денежными накоплениями** (имущественным цензом и денежными сбережениями). Ведь те, кто обладает низкими доходами сейчас, могли иметь в прошлом высокие доходы и накопить значительное богатство, позволяющее им неплохо жить при низких доходах. Поэтому, чтобы судить об уровне жизни человека, недостаточно изучить его декларацию о доходах, надо еще присовокупить к ней декларацию об имуществе и сбережениях.

Весьма специфическими показателями уровня жизни являются детская и общая смертность, уровень заболеваемости и **средняя продолжительность жизни**. К примеру, средняя продолжительность жизни мужчин в России составила в 1998 году примерно 60 лет, а женщин — 72 года, что на несколько лет ниже, чем в Швеции, США и ряде других стран.

В качестве определяющего показателя уровня и качества жизни рассматривается и количество **свободного времени**, которое человек вправе использовать по своему выбору и усмотрению. Чаще всего свободное время сопоставляют с рабочим или полным временем. Определенное представление об уровне жизни занятых в производстве можно получить исходя из продолжительности рабочей недели. Так, сорокачасовая рабочая неделя считается вполне приемлемой, а тридцатипятичасовая (семь рабочих часов в день при двух выходных) — желаемой.

Если судить об уровне жизни людей по их текущему потреблению, то самое существенное влияние на него в условиях насыщенного бездефицитного рынка играют **доходы и цены**. Ведь чем выше доходы и чем ниже цены, тем больше

товаров, благ, услуг может приобрести потребитель на свои доходы. Но такой вывод справедлив только в условиях, когда рост доходов сопровождается адекватным ростом физической массы товаров и услуг, доступным потребителем для приобретения за деньги.

В условиях спада производства и высокого уровня инфляции судить об уровне жизни населения на основе изучения изменения доходов и цен крайне трудно и выводы могут быть ошибочными. Если весь произведенный и закупленный по импорту товар потребляется населением, то очевидно, что средний уровень потребления в расчете на одного человека равен физическому количеству потребляемого товара, деленному на число потребителей, и вообще не зависит ни от доходов, ни от цен.

Например, если Россия производит и закупает 7,5 миллиона тонн мяса в год при численности населения в 150 миллионов человек, то ясно, что годовое потребление в расчете на одного человека составит 7,5 × 1000/150 = 50 кг. Конечно, имеющий высокие доходы или возможность приобретать мясо по низкой цене сможет потребить больше 50 кг, но тогда меньше достанется другим, возникнет дифференциация потребления, тогда как средний уровень при этом не изменится.

Еще раз напомним суровую истину о том, что невозможно потребить больше, чем получено, ибо действует неумолимый закон сохранения вещества. Так что если мы желаем увеличить потребление всего населения, то есть лишь один способ — увеличивать производство. И в какой-то мере путем импорта одних товаров за счет экспорта других. Путем увеличения доходов без роста производства, а тем более в условиях его спада можно получить один-единственный результат — рост цен, инфляцию, увеличение внутреннего и внешнего государственного долга. Никакого роста уровня жизни таким способом достичь не удается.

26.4. Социальные потребности человека и общества

Разговор о потребностях был начат в главе 7 «Производство и потребление». Продолжим его применительно к кругу социальных потребностей, непосредственным образом связанных с жизнедеятельностью человека и общества.

Потребность, понимаемая как нужда, необходимость, относится к числу первичных экономических категорий, играющих ключевую роль в понимании движущих сил, побудителей производственно-экономической деятельности. Природа социальных потребностей чрезвычайно разнообразна.

С одной стороны, это ряд **биологических, физиологических потребностей** организма человека, без удовлетворения которых не может протекать жизненный процесс. Эти потребности заложены в организме людей самой природой человека. В то же время цивилизация расширила круг таких потребностей и изменила кое в чем их характер.

С другой стороны, человек — существо не только биологическое, но и социальное, общественное. Отсюда многие его потребности порождены тем, что он живет в сообществе людей, общается с другими людьми. Более того, формирование социальных групп, государства, общества приводит к возникновению **общественных потребностей**.

Уже в первых главах книги упоминалось, что в обществе объективно действует **закон возвышения потребностей**, согласно которому по мере развития челове-

чества потребности непрерывно разнообразятся, приобретают качественно новый облик, «возвышаются». Мы уже знаем из предыдущего, что само производство, предоставляя новые возможности, инициирует и новые потребности.

Потребности теснейшим образом связаны с образом жизни и уровнем жизни. Во-первых, сам круг потребностей характеризует жизнь людей с позиций их желаний, устремлений, интересов. Ведь потребности могут быть и возвышенными и низменными, и рациональными и иррациональными, вредными. Во-вторых, уровень жизни — это прежде всего уровень удовлетворения наших потребностей.

Следует различать реальные и нормативные потребности. **Реальная потребность** — это запрос конкретных людей или групп людей на получение определенного количества благ и услуг. К примеру, если человек желает иметь два костюма и четыре пары туфель, то это есть его реальная потребность. **Нормативная потребность** характеризует нормативный уровень удовлетворения данной реальной потребности, то есть представляет норму потребления, установленную на основе анализа, расчета, опыта, учета возможностей. Скажем, ученые-экономисты могут установить, что человек нормально обеспечен одеждой и обувью, если он имеет три костюма и три пары туфель, обновляя костюмы раз в два года, а туфли ежегодно. Это уже норма потребления одежды и обуви.

Великое разнообразие потребностей можно структурировать, выделяя виды потребностей. Прежде всего следует различать **личные (индивидуальные), семейные, коллективные (групповые), общественные (государственные) потребности**. Каждый из этих видов характеризуется наличием субъекта потребностей, людей, от лица которых такая потребность исходит, чьи интересы она отражает.

В зависимости от сроков возникновения (удовлетворения) различают текущие и перспективные, краткосрочные и долгосрочные потребности.

По степени важности выделяют первостепенные (настоятельные, жизненные) и второстепенные (побочные) потребности. Рассмотрим несколько более детально и конкретизируем отдельные виды социальных потребностей.

Личные потребности распространяются на питание, одежду, обувь, головные уборы, чулочно-носочные изделия, жилье, предметы домашнего обихода, бытовые услуги, духовные, культурные ценности, образование, охрану здоровья, труд и отдых, информацию, коммуникации, личную безопасность, защиту прав личности. Словом, все то, что необходимо каждому человеку. Эти виды потребностей в свою очередь дифференцируются. Например, потребности в питании разделяются на потребности в жирах, белках, углеводах, витаминах. Каждой из этих потребностей соответствует потребление определенных видов пищи: хлеба, сахара, молока, мяса, масла, рыбы, яиц, овощей, фруктов. Конечно, такая потребность определяется не с точностью до миллиграммов, а приближенно.

Потребности допускают в определенной степени **взаимозаменяемость**: одна потребность может быть удовлетворена через другую. Фрукты можно заменить ягодами, мясо — грибами, животное масло — растительным. Однако многие потребности взаимозаменяемы лишь частично, а некоторые, например в жилье, образовании, культуре, заменить трудно или даже невозможно.

Ранее уже упоминалось, что личные потребности делятся на насыщаемые и ненасыщаемые или трудно насыщаемые. Ясно, что потребность в питании насыщаема, потребность в одежде — менее насыщаема, потребность в богатстве —

еще менее. Потребность в познаниях не имеет четко выраженного предела, недаром ведь говорят «век живи — век учись».

Семейные потребности по видам и структуре близки к личным, но у семьи возникают дополнительные потребности, обусловленные семейной жизнью. Возрастает потребность в жилье, предметах хозяйственного обихода, приходится сочетать разнородные потребности мужа и жены, появляется потребность в средствах ухода за детьми. В то же время благодаря совместному ведению хозяйства общая потребность семьи может быть меньше суммы личных потребностей ее членов, ведь ряд вещей используется совместно.

Потребности социальных групп — это общая потребность людей, объединившихся по кругу интересов. Чаще всего такие потребности вытекают из этих интересов. Туристам-байдарочникам нужны байдарки и снаряжение к ним, шахматному клубу — помещение для игр, шахматы, шахматные часы, любителям купания — бассейн, филателистам — марки, кружку кройки и шитья — швейные машинки, пряжа, ткани, нитки.

Другой вид коллективных потребностей — **потребности производственных коллективов**. Кроме потребностей работника как человека в коллективе возникают общие социальные потребности. Возникает необходимость в коллегиальном рассмотрении единых проблем, непроизводственном общении, преодолении межличностных конфликтов, предоставлении оптовых услуг на коллективной основе, создании необходимых условий труда и отдыха.

Обширный класс составляют **общественные потребности**, частично представленные в виде государственных, национальных, территориальных, религиозных, исторических. Избегая подробного рассмотрения общественных потребностей, укажем, что к ним относятся потребности в безопасности, охране общественного порядка, правовой защите, сохранении национальной культуры и национальных традиций, охране памятников, восстановлении окружающей среды, приобщении к ценностям мировой цивилизации, предотвращении социальных конфликтов, поддержании мира. К числу общественных следует относить и потребности в охране материнства и детства, социальной поддержки инвалидов и престарелых.

В более широком плане к общественным причисляют потребности всего народа, всей нации, всех людей в культуре, образовании, здоровье, физической культуре и спорте, труде и отдыхе.

Одна из сложнейших проблем теории и практики социальных потребностей — необходимость рационального сочетания уровней удовлетворения личных, семейных, коллективных, общественных потребностей, которые во многом противоречивы. В странах с централизованной экономикой довольно часто общественные, а точнее, государственные потребности довлеют над личными.

О том, как соотносятся между собой разные потребности, какие из них более важные, а какие менее важные для людей, нет и не может быть общей точки зрения. У каждого человека, каждой группы людей есть свои явно или неявно выраженные приоритеты, шкалы предпочтений. Одним важнее всего здоровье, питание, одежда, жилище, другим — богатство в виде денег, вещей, имущества, третьим — увлекательная работа, интересное времяпрепровождение, четвертым — популярность, слава, положение в обществе.

Многие ученые пытались и пытаются расположить разнообразные потребности людей в определенном порядке, разложить, как говорится, «по полочкам» и в

20-/1855

то же время по ступенькам их значимости, важности, то есть построить иерархию потребностей. Наиболее признанной в мире считается иерархия потребностей, предложенная американским психологом А. Маслоу, в виде пирамиды, состоящей из 5 ступеней (рис. 26.4.1).

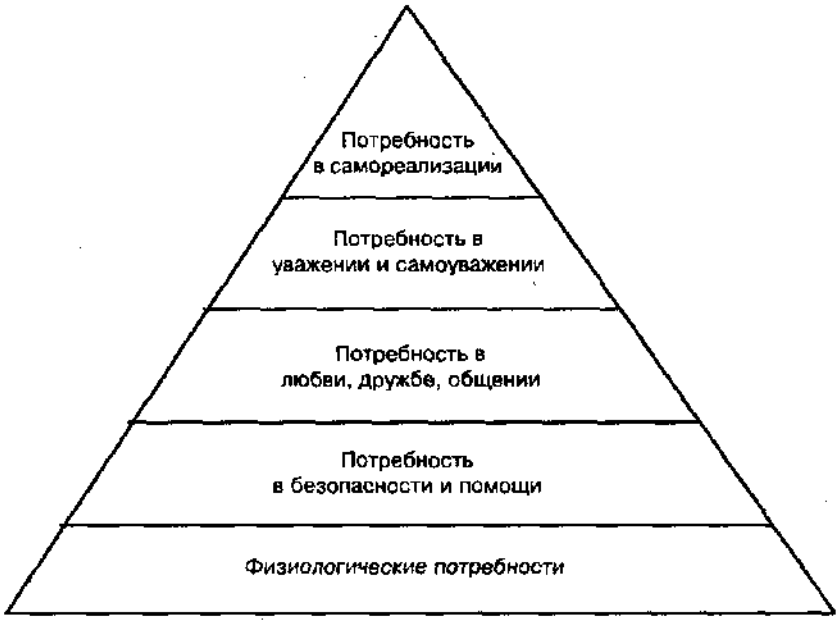


Рис. 26.4.1. **Пирамида потребностей (*по А. Маслоу*)**

О том, насколько представленная структура универсальна и исчерпывающе ли она отражает представления людей о важности тех или иных потребностей, судить трудно. Тем более что за каждым названием скрывается потребность, не одинаково понимаемая разными людьми.

26.5. Доходы, расходы, потребительский бюджет человека и семьи

Говоря ранее о финансовом бюджете, мы выделяли наряду с государственными и территориальными бюджетами, бюджетами предприятий и предпринимателей также и семейные и личные бюджеты. Рассказывая о потреблении и социальных потребностях, уровне жизни, приходилось затрагивать вопросы, относящиеся к доходам, расходам, потребительскому бюджету человека и семьи. О проблемах *расходов, доходов, прожиточного минимума постоянно вещают средства* массовой информации. Так что многое в этом отношении известно каждому человеку. Однако важно знать, как смотрит на эти вопросы экономическая наука.

Потребительским бюджетом называют таблицу, в которой сопоставляются денежные доходы и расходы человека или семьи, на основании чего формируется суждение о соответствии доходов и расходов, делаются выводы о необходимости их изменения в ту или иную сторону с целью достижения сбалансирован-

ности. В бюджетной таблице выделяются отдельно доходная и расходная части бюджета.

Реальный потребительский бюджет отражает реально складывающиеся доходы и расходы семей, исчисленные за месяц или год. Реальные бюджеты строятся на основе спроса, изучения, анализа, статистики доходов и потребления отдельных наиболее представительных групп населения. Отметим, что в отличие от государственных, территориальных бюджетов, бюджетов предприятий, которые строятся по данным официального учета, государственной статистической отчетности, личные и семейные бюджеты нельзя построить подобным образом. Ведь ни люди, ни семьи ни перед кем не отчитываются полностью в своих расходах. Даже о доходах нет четкого представления, если система декларирования денежных доходов не налажена. В этих условиях приходится доверять опросу или пользоваться косвенными данными, оценками, прогнозами.

Рациональным потребительским бюджетом называют теоретически построенный идеальный бюджет, в котором расходная часть формируется исходя из рациональных норм потребления материальных и духовных благ, услуг в их определенном целесообразном с научной точки зрения наборе. Рациональный потребительский бюджет — это инструмент социально-экономического анализа и ориентир, цель, к которой следует стремиться.

В условиях тяжелой экономической ситуации, снижения жизненного уровня приходится широко использовать понятие минимального потребительского бюджета, или **бюджета потребительского минимума**. В таком бюджете расходная часть составляется на основе набора жизненно необходимых человеку, семье потребительских товаров, услуг, расходов. С учетом реальных цен определяется общая денежная сумма доходов, требуемая для покрытия этих расходов. Отсюда и устанавливается прожиточный минимум в рублях, о котором уже упоминалось выше, как об одном из показателей уровня жизни. Конечно, расчетная величина прожиточного минимума всегда условна, так как он зависит от состава и количества благ и услуг, включаемых в необходимый набор, то есть в уже упоминавшуюся «потребительскую корзину».

При составлении личных и семейных потребительских бюджетов важно учитывать основные статьи доходов и расходов. В отношении доходов достичь этого относительно несложно ввиду немногочисленности доходных позиций, включающих заработную плату, пенсии, стипендии, пособия, дополнительные выплаты, доходы от личного подсобного хозяйства, благотворительную помощь. Что же касается личных и семейных расходов, то полный перечень их видов составил бы сотни наименований. Поэтому при составлении личных и семейных бюджетов экономисты прибегают к агрегированию, укрупнению расходных статей. Обычно выделяются такие статьи, как расходы на приобретение продуктов питания, одежды, обуви, мебели, предметов культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, на квартплату и бытовые услуги, на культурные нужды, на курение и винно-водочные изделия, на транспорт, на уплату налогов, а также на образование сбережений.

К сожалению, в сложившейся у нас практике только редкие семьи и люди составляют, а тем более анализируют семейные и личные бюджеты. Чаще прибегают лишь к самым общим сопоставлениям доходов и расходов, иногда влезая в неоплатные долги. Понятно, что расчет бюджета сам по себе не увеличивает дохо-

ды и не снижает расходы, но помогает понять, как это сделать и избежать личного и семейного банкротства.

Наряду с балансами доходов и расходов на образ и уровень жизни влияют зависимость между доходами и потреблением и дифференциация доходов. Напомним, к примеру, что согласно закону Энгеля при росте доходов потребление смещается в область более дорогих и ценных товаров.

Взаимосвязь между уровнем личного, семейного потребления и величиной дохода именуется **функцией потребления**. Такая функция ставит в соответствие каждому уровню личного располагаемого дохода человека или семьи планируемый либо реальный уровень потребительских расходов. Функция потребления может быть построена на индивидуальном и региональном уровне, а также на уровне страны в виде макроэкономической зависимости.

Обычно связь между потреблением и доходами близка к линейной и имеет вид, изображенный на рис 26.5.1.

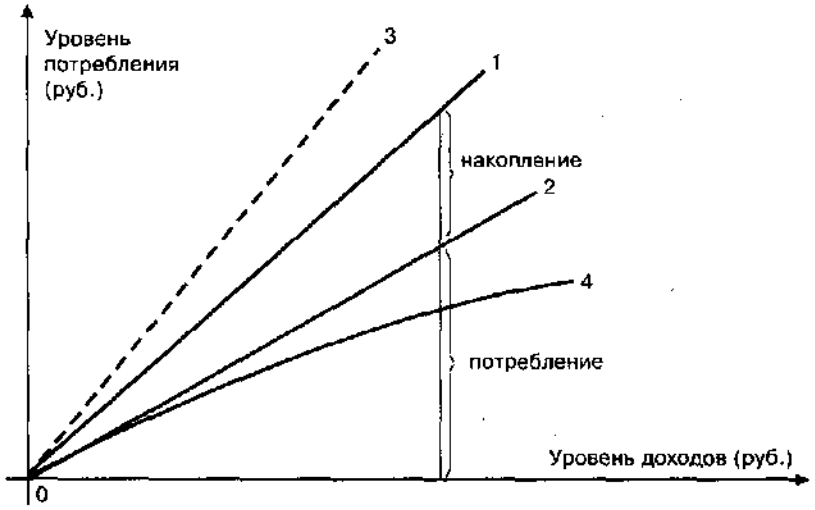


Рис. 26.5.1. **Графическое изображение функции потребления**

Если бы семьи тратили все свои доходы на потребление, то функция потребления имела бы вид прямой 1, то есть представляла прямую, проходящую под углом 45 градусов к осям координат. В действительности не все доходы семьи тратят на текущее потребление, часть из них откладывается на накопление, представляет **расходы будущих периодов**. Поэтому более реальным выглядит функция потребления в виде 2. При таком виде функции величина потребления заведомо ниже дохода, что гарантирует наличие накоплений. Математически это означает, что уравнение прямой 2 имеет вид $C = MPC \times Y$, где C — величина потребления, MPC — предельная склонность к потреблению, показывающая угловой коэффициент прямой (меньше единицы; чаще всего равный 0,75), Y — доходы.

Показатель, равный отношению уровня потребления к уровню дохода (численно равный производной от потребления по доходам или величине углового коэффициента), характеризует **склонность к потреблению**. Чем ближе к единице

склонность к потреблению, тем больше семьи живут сегодняшним днем, а чем эта склонность меньше, тем больше живут завтрашним днем, заботятся о накоплении средств для будущей жизни. В принципе возможен и тип поведения, соответствующий графику 3, когда семья потребляет средства выше доходов, посредством заимствования, жизни «в долг».

Предельной склонностью к потреблению называют отношение прироста уровня потребления к приросту обусловившего его уровня дохода. Это склонность к потреблению, выраженная в приростных величинах. Если функция потребления имеет вид прямой, то предельная склонность к потреблению постоянна и равна средней. Другое дело, если функция потребления имеет вид кривой, как, например, график 4 на рис. 26.5.1. При таком виде функции потребления предельная склонность к потреблению уменьшается и проявляется естественное стремление увеличивать долю средств, идущих на накопление, по мере роста доходов. Проще говоря, при низких доходах семьи склонны «проедать» их, потреблять, но с ростом доходов проявляется стремление копить дополнительные доходы.

Естественно, что денежные доходы распределяются неравномерно между разными людьми и семьями, то есть имеет место **дифференциация доходов**. При переходе от централизованно управляемой экономики к рыночной подобная дифференциация обладает тенденцией к углублению.

Неравенство в доходах оценивается количественно путем измерения степени неравенства распределения доходов. Один из способов установления степени неравенства состоит в сопоставлении величины денежных доходов, получаемых 10%-ной группой людей с самыми низкими доходами и 10%-ной группой с самыми высокими доходами. Такое сопоставление обычно показывает, что первая группа имеет доходы в несколько раз ниже, чем вторая.

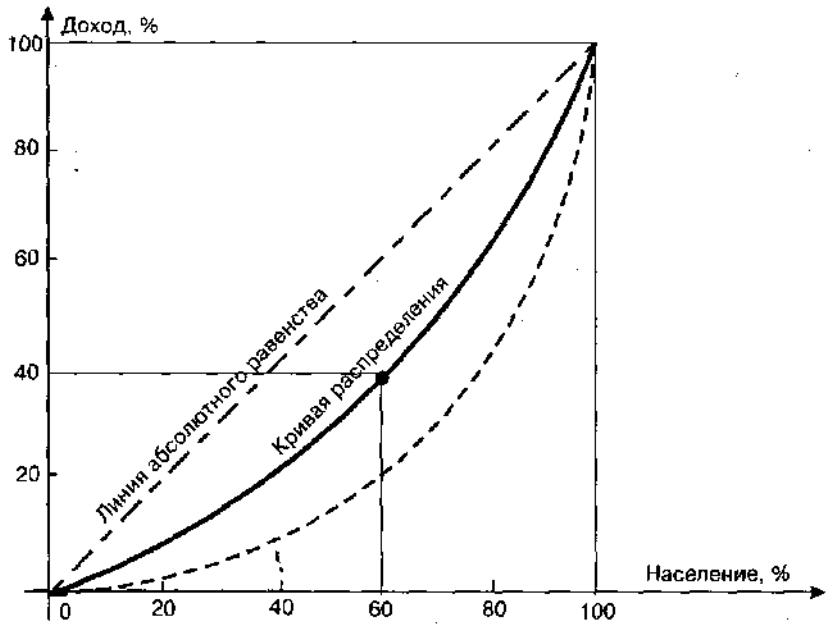


Рис. 26.5.2. **Кривая распределения доходов**

Более обстоятельный подход к оценке степени неравномерности распределения доходов между гражданами (семьями) заключается в построении **кривой распределения доходов**, так называемой кривой Лоренца. С такой кривой нам уже приходилось встречаться в главе 20. Примерный вид этой кривой изображен на рис. 26.5.2.

По вертикальной оси на графике отложен процент дохода, которым обладает данный процент населения. К примеру, из графика кривой распределения видно, что 60% населения получают 40% общего дохода. Если бы доходы у всех семей были одинаковы, кривая Лоренца заняла бы положение линии абсолютного равенства и превратилась в прямую. Чем больше кривая отклоняется от этой прямой, тем более неравномерно распределены доходы. Так, пунктирная кривая характеризует большую неравномерность распределения доходов, чем сплошная.

26.6. Социальная защита и поддержка населения

Чем тяжелее экономическая ситуация в той или иной стране, тем больше и громче звучат в ней призывы к социальной защите населения. О такой защите настоятельно просят, ее требуют от правительства. Сложность положения при таких условиях заключена в том, что если в стране наблюдается экономический спад, снижается производство, уменьшается создаваемый национальный продукт, то возможности правительства выделять дополнительные средства для социальной защиты населения крайне ограничены. Нагрузка на государственный бюджет возрастает, правительство вынуждено прибегать к увеличению налогов, в связи с чем снижаются доходы предприятий и работников. А это порождает новые социальные напряжения.

Чтобы выправить такое положение, недостаточно желания людей получить социальную защиту от невзгод ухудшающейся жизни, так же как недостаточно намерений и обещаний правительства улучшить жизнь. Проблема может быть полностью решена только тогда, когда экономика пойдет верх и станет создавать минимум благ, который необходим людям. В этом в конечном итоге и состоит спасение. Но что же делать до того, в период, когда экономика, производство находятся на спаде и не способны удовлетворить потребности всего населения в благах и услугах? Как помочь людям, попавшим в тяжелое, бедственное состояние, и кому именно надо помогать?

Следует прежде всего понять, что если снизились производство благ и услуг в стране, а помощь из-за рубежа невелика и закупки по импорту не способны компенсировать такое снижение, если вдобавок запасы и резервы доведены до минимума, то предотвратить понижение уровня жизни, потребления практически невозможно. Столь же нереальна в этих условиях задача полной социальной защиты всего населения от уменьшения потребления благ и услуг в целом и в расчете на одного человека. Хуже того, если мы попытаемся предоставить блага в нужном, желаемом количестве одним, то заведомо пострадают другие, кому эти блага не достанутся.

Поэтому и правительство, и народ должны осознать, что поголовная социальная защита населения от снижения уровня жизни в условиях экономического спада невозможна. Правильнее, обоснованнее говорить о **социальной поддержке**

отдельных слоев и групп населения, наиболее в ней нуждающихся. Такие категории населения принято называть социально уязвимыми слоями. К **социально уязвимым** относят прежде всего лиц, лишенных возможности самостоятельно, собственными усилиями улучшить свое благосостояние, поддерживать минимально необходимые условия жизни, существования.

В широком смысле слова социально уязвимыми считаются люди, обладающие доходами ниже прожиточного минимума. Строго говоря, при отнесении тех или иных групп людей к категории социально уязвимых следовало бы учитывать не только их текущие доходы, но и денежные сбережения, накопленное богатство, так называемый **имущественный ценз**. Однако поскольку получить достоверные сведения об имущественном состоянии людей трудно, приходится использовать в качестве критерия, характеризующего материальное положение человека, его официальные денежные доходы.

В сложившейся практике социально уязвимыми считаются семьи с низким денежным доходом на члена семьи (чаще всего это многодетные семьи), семьи, потерявшие кормильца, матери, воспитывающие детей в одиночку, инвалиды, престарелые, пенсионеры, получающие недостаточное пособие, студенты, живущие на стипендию, безработные, лица, пострадавшие от стихийных бедствий, политических и социальных конфликтов, незаконного преследования. В ряде случаев к социально уязвимым слоям относят детей. Все эти люди нуждаются в социальной поддержке со стороны общества, властей, правительства.

Социальная поддержка может быть проявлена в самых разнообразных формах: в виде денежной помощи, предоставлении материальных благ, бесплатного питания, приюта, крова, оказания медицинской, юридической, психологической помощи, покровительства, опекунства, усыновления.

Вопрос о том, кому, в каких видах и формах, в каком объеме оказывать социальную поддержку, относится к числу труднейших в социальной экономике. Так как всем желающим получить помощь и нуждающимся в ней помочь просто невозможно, то ряд экономистов и социологов дают такой рецепт: «помогать только тем, кто не способен помочь себе сам». Конечно, нелегко выявить, кто способен и кто не способен сам помочь себе, но рецепт заслуживает внимания.

В период перехода к рыночной экономике наиболее остро проявляется проблема социальной защиты населения от роста цен (инфляции) и безработицы. Для того чтобы рост цен на товары и услуги не приводил к катастрофическому снижению потребления и жизненного уровня, частично применяется **индексация доходов**. Это означает, что заработная плата, пенсии, стипендии, другие виды доходов увеличиваются по мере роста розничных цен.

К сожалению, при спаде производства ни правительство, ни предприятия не имеют возможности повысить доходы, зарплату ровно во столько раз, во сколько повышаются цены. Так как количество товаров уменьшается, то выплата чрезмерного количества денег приведет к наводнению рынка денежной массой и, как следствие, к новому росту цен, что потребует увеличения доходов, и так далее. Возникнет инфляционная спираль, поэтому разумно повышать доходы в несколько меньшей степени, чем растут цены.

26.7. Социальное обеспечение и социальная помощь

Существуют виды стабильной социальной поддержки определенных слоев и категорий населения со стороны государства, правительства, общества, не связанные непосредственным образом с чрезвычайными ситуациями. Речь идет о людях, находящихся на длительном или постоянном иждивении государства и общества, живущих в основном за счет государственного обеспечения. Для того чтобы помочь этим людям, гарантировать их необходимыми средствами, существует социальная отрасль экономики, называемая **социальным обеспечением**.

Организации социального обеспечения принимают на себя заботу о тех категориях, частях населения, которые в законодательном порядке располагают правом на длительную или постоянную помощь в связи с возрастом, инвалидностью, ограниченной трудоспособностью, отсутствием иных источников существования.

Наиболее распространенный вид социального обеспечения — **пенсионное обеспечение**. В России в 1998 году было свыше 35 миллионов пенсионеров. Большинство из них — пенсионеры по возрасту. Согласно российскому законодательству женщины, начиная с 55 лет, а мужчины — 60 лет, имеют право выхода на пенсию. Для лиц, работающих на вредных производствах, а также для военнослужащих этот возраст еще ниже. Пенсионерам по возрасту выплачивается пенсия, зависящая от стажа работы и уровня заработной платы, которую получал пенсионер до выхода на пенсию. Однако в любом случае каждому пенсионеру гарантирована выплата пенсии не ниже минимального предусмотренного законом уровня. Наряду с пенсией по старости выплачиваются пенсии по инвалидности. Пенсии по инвалидности не зависят от возраста и обусловлены только состоянием здоровья, невозможностью или ограниченной возможностью человека осуществлять трудовую деятельность.

Пенсии выплачиваются за счет средств пенсионного фонда, образуемого из отчислений предприятий и организаций в этот фонд, и частично за счет государственного бюджета. По мере перехода к рыночным отношениям и повышения хозяйственной самостоятельности предприятия получают возможность создавать собственные пенсионные фонды для выплаты пенсий своим работникам.

Кроме пенсий из средств государственного и местного бюджетов предоставляются разнообразные **пособия и выплаты** различным категориям нуждающегося населения. Пособия и выплаты могут носить постоянный, длительный и временный характер. Возможно предоставление разовой, одномоментной социальной помощи. Пособия выдаются чаще всего с целью социальной поддержки детей, больных, престарелых, безработных, лиц, лишенных средств существования.

Для детей, лишенных родителей, не имеющих родительской заботы и поддержки, создаются **детские дома, интернаты**, заботу о них принимает на себя государство. Аналогично, хотя и в меньшей степени, проявляется забота о престарелых людях, не имеющих детей и родных, способных оказать им помощь. Для таких людей, нуждающихся не только в деньгах, но и в уходе, в оказании услуг, создаются **дома престарелых**.

Социальная помощь оказывается также в виде предоставления людям, семьям кредитов на строительство жилья, благоустройство, приобретение домашнего имущества.

Распространенным видом денежной помощи учащейся молодежи является выплата **стипендий**.

Особый вид социальной помощи — **медицинская помощь**. В значительной степени такая помощь оказывается бесплатно. Однако практически даже богатые страны не способны целиком возложить расходы здравоохранения на плечи государственного бюджета, часть медицинских услуг и лекарств является платной. В период перехода России к экономике рыночного типа неизбежно частичное использование денежных средств населения и предприятий на нужды здравоохранения в форме платной и страховой медицины. **Страховая медицина** предусматривает формирование страховых фондов из заработной платы и других отчислений предприятий и организаций. Денежные средства страховых фондов передаются медицинским учреждениям, что дает право участнику фонда обратиться в любое время за необходимой медицинской помощью, заранее оплаченной.

Государство оказывает значительную **помощь безработным**. Прежде всего она проявляется в виде выплаты официально зарегистрированным безработным государственного пособия по безработице. Для лиц, потерявших работу, такое пособие в первые месяцы выплачивается в объеме, близком к той заработной плате, которую они имели перед потерей работы. В последующие месяцы пособие снижается. Обычно принято предоставлять пособие по безработице в течение полугода со времени потери работы. Наряду с пособием государственный фонд занятости затрачивает средства на обучение безработных, помощь им в овладении новой специальностью.

26.8. Социальная реабилитация

Слово «реабилитация» означает восстановление, возвращение утерянного. Принято говорить о восстановлении здоровья, прав, возвращении доброго имени. Социальная реабилитация означает прежде всего восстановление нарушенной социальной справедливости.

Особенно остро в наше время стоит проблема **социальной реабилитации невинно пострадавших**. Любого пострадавшего человека жалко, но особенно печально, когда человек пострадал не по собственной вине, а безвинно, по злому умыслу или по случайному стечению обстоятельств. Поэтому общество, государство должны проявлять заботу о невинно пострадавших, ставших жертвами. Надо делать все возможное, чтобы вернуть им потерянное, по крайней мере то, что еще можно вернуть. В особенности высока социальная ответственность государства перед теми, кто пострадал вследствие противозаконных действий органов государственной власти.

Существует целый ряд категорий невинно пострадавших лиц.

Это прежде всего **жертвы противозаконных репрессий** со стороны государственных органов и отдельных лиц, жертвы произвола, насилия, нарушения прав человека. В особенности печально известен в этом отношении сталинский период советской истории, когда миллионы людей были без всяких законных оснований лишены свободы, имущества, прав, стали переселенцами, потеряли работу, несли на себе клеймо ложных обвинений.

Это, с другой стороны, **жертвы войн**, потерявшие здоровье, ставшие инвалидами, лишившиеся крова. Наиболее тяжелый урон в этом отношении принесла

людям России, бывшего Советского Союза Великая Отечественная война с германским фашизмом, в результате которой невинно пострадали десятки миллионов людей. К сожалению, продолжаются локальные региональные военные действия разного масштаба, результатом которых являются огромные потери жизней, здоровья людей, имущества и ценностей. И снова в их жернова попадают безвинные люди, которые затем нуждаются в реабилитации.

Это также **лица, пострадавшие от катастроф, стихийных бедствий, аварий**. Только частичная компенсация потерь, обусловленных аварией на Чернобыльской атомной электростанции, поглотила многие миллиарды рублей. В результате землетрясений, оползней, затоплений, других стихийных бедствий страдают десятки тысяч людей, нуждающихся затем в социальной реабилитации.

К числу невинно пострадавших относятся **инвалиды по болезни, жертвы эпидемий, пострадавшие от вредности производства**, нуждающиеся в реабилитации.

В результате межгосударственных, межрегиональных, межнациональных конфликтов увеличивается число невинно пострадавших, появляются миллионы **вынужденных переселенцев**, нуждающихся в социальной реабилитации.

Всем этим «без вины виноватым» государство, общество призваны оказывать всемерную помощь, стремясь сделать все возможное для полной социальной реабилитации пострадавших.

26.9. Социальная благотворительность

Есть такие замечательные категории, понятия, свойства людей, как «доброта», «сострадание», «сочувствие», «отзывчивость», «участие в чужой беде». Принято считать, что человек отличается от животных наличием разума. Но, кроме того, не менее важно для человека как высшего существа наличие чувства любви к ближнему. Недаром одна из важнейших заповедей христианства гласит: «Люби ближнего своего яко самого себя». Самые благородные и уважаемые в мире люди утверждали, что счастье человека заключено в том, чтобы сделать счастливыми как можно больше других людей, что давать приятнее, чем брать. Так что принцип «рука дающего да не оскудеет» есть высшее моральное правило, норма поведения.

К сожалению, в нашем обществе в течение многих лет отрицались религиозные *ценности, человеческое достоинство, кодексы подлинной чести и морали;* гуманизм, человеколюбие. Если и провозглашались иногда социалистические заклинания типа «человек человеку — друг, товарищ и брат», то ничего, кроме формального лозунга, в них не содержалось.

В итоге в обществе возникло стойкое убеждение, что забота о других людях — дело государства, а каждый должен заботиться только о себе, своей семье, близких и родных. Это не означает, что доброта, взаимопомощь были вообще изъяты из обихода. Сердобольные люди всегда были и оставались в любом обществе, милосердие проявлялось во многих жизненных ситуациях. Но наблюдалось оно от случая к случаю и никоим образом не было государственно почитаемым образом и стилем поведения. Такова была и во многом остается **социальная нравственность.**

Следует хорошо усвоить положение, что никакое государство не в силах само, с помощью законов, выделения средств, оказания государственных форм социаль-

ной помощи справиться с проблемами социальной экономики. Всегда за чертой, границей официальной, узаконенной, обязательной государственной помощи будут находиться тысячи людей, которым способен эффективно помочь только ближний, непосредственно видящий чужую беду, проявляющий сострадание к бедствующим, нуждающимся, способный глубже всего понять, что же им нужно.

Поэтому **социальная благотворительность**, проявляющаяся в том, что одни люди бескорыстно, по внутреннему душевному позыву помогают другим, чем могут: деньгами, вещами, услугами, советами, заботой, лечением, утешением, — самый яркий признак благородства, совести человека.

Отсюда вовсе не следует, что надо обязательно помогать вся и всем, подавать, образно говоря, каждому, кто протягивает руку. Это даже при желании просто невозможно. Каков же критерий разумных действий в этом отношении? Обращаться в подобных ситуациях надо не только к разуму, но и к сердцу. Зов души, совесть, внутреннее убеждение подскажут вам, когда нельзя пройти мимо, а следует проявить сочувствие, оказать помощь, если ваша душа не очерствела.

Полезными могут оказаться и советы людей, стремление следовать примеру других, но надо твердо усвоить мысль, согласно которой добро лишь в минимальной степени творится по повелению, указанию извне, оно должно проистекать из собственной воли, желания, внутреннего позыва. Отсутствие последних лишь подчеркивает, что данная личность лишена элементарных человеческих достоинств. Дорога в рай подобным людям заказана.

26.10. Забота об окружающей среде как социальный процесс

Человек, люди, общество живут в природном окружении, без которого была бы невозможной сама жизнь. Людям жизненно необходимы **земля**, на которую они опираются, на которой строят, сеют, **вода**, которую они пьют, в которой моются, купаются, которой обогревают, охлаждают, орошают, **воздух**, которым они дышат, **природные богатства**, используемые в производстве и потреблении.

Так что социальная экономика, изучающая экономические процессы и явления в тесной увязке с жизнью людей, образом и уровнем жизни, несомненно, включает в себя экологические вопросы и проблемы. Ведь экология и жизнь связаны между собой узами, которые становятся более и более тесными. Человек, стремясь к лучшей жизни, настолько глубоко трансформировал и безжалостно эксплуатировал природу, что жизнь оттого стала намного хуже и опасней, способна стать и более короткой.

Поэтому актуальнейшая социальная задача состоит в установлении **разумного равновесия** между тем, что мы берем от природы, насколько вмешиваемся в нее, и тем, что мы даем природе, насколько охраняем, защищаем, восстанавливаем ее во имя жизни настоящего и будущих поколений. Все это вместе взятое образует предмет и объект экономической экологии и социальной экономики.

Осознание значимости экологии проявляется в постоянном увеличении средств, выделяемых на **охрану и восстановление окружающей среды** в государственном и местном бюджетах, в бюджетах предприятий. Вместе с тем пока этих средств недостаточно для предотвращения разрушающего воздействия производства на природу, в связи с чем экологическая ситуация в ряде зон России ухудшается.

Обычно последствия пренебрежительного отношения предприятий и людей к природе, окружающей среде проявляются не сразу. Те, кто допускает вредные выбросы в воздушную среду, загрязняет отходами почву и воду, не склонны воспринимать свои действия как социальные, наносящие ущерб жизни и здоровью людей. Лишь когда обнаруживаются тяжелые социальные последствия таких действий, общество поднимает тревогу.

Из сказанного следует, что охрана и восстановление окружающей среды должны рассматриваться как составная часть социальной экономики и социальной политики.

Глава 27
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

27.1. Сущность всемирного хозяйства

Движение к рыночной экономике проявляется не только в развитии товарно-денежных отношений внутри страны, но и в возрастающем приобщении к мировой хозяйственной системе.

Давно закончилась эпоха натуральных хозяйств. Экономику стало трудно оградить границами страны, наоборот, границы становятся все более экономически прозрачными. Впрочем, изолировать себя практически редко кто и пытается, во всяком случае в экономическом смысле. Торговля между странами, экономическое сотрудничество, расширение мирохозяйственных связей, международное разделение труда дают ощутимые взаимные выгоды. В результате экономического взаимодействия и интеграции складывается мировая экономика.

Чтобы вникнуть в суть экономических отношений между разными странами, необходимо заглянуть в историю становления и развития этих отношений, понять, как складывалась международная торговля, почему осуществляется вывоз капитала за рубеж, в чем выигрывают страны, строящие политику активных внешнеэкономических связей. Заметную роль в формировании мирового экономического сообщества, углублении взаимных контактов, ориентации экономики страны на внешний рынок играет применение новых форм экономического взаимодействия, выходящих далеко за пределы традиционных торговых связей.

Сегодня ни одна из стран не может эффективно продвигаться по пути экономического прогресса в стороне от мирохозяйственных процессов. Состояние национальной экономики все в большей степени определяется не только внутренним потенциалом, но также масштабами и степенью участия в международном разделении труда, общемировым характером научно-технического и технологического прогресса, общим состоянием ресурсов планеты.

Мировое сообщество говорит на 2796 языках, в нем имеет хождение более 300 наименований национальных денег, но вместе с тем противоречивый и пестрый мир сегодня как никогда взаимосвязан и взаимозависим. Эти глобальная целостность и взаимозависимость основаны на необходимости общего использования ряда экономических ресурсов, на заинтересованности в общем решении глобальных проблем, а также на международных экономических взаимоотношениях. Именно мирохозяйственные связи являются материальной основой растущей взаимозависимости стран в рамках мировой экономики.

До недавнего времени в отечественной традиции существовало разделение всех стран мира на три группы: социалистические, капиталистические, развивающиеся (страны третьего мира). Естественно, что подобный во многом идеологизированный подход исчерпал себя. Более целесообразно классифицировать мировое сообщество по признаку специфики хозяйственных систем. С определенной степенью условности выделяют страны с развитой рыночной экономикой; страны с развивающейся рыночной экономикой (к ним относится и Россия); страны с

нерыночной экономикой. По степени развитости рыночных механизмов говорят о низко-, средне- и высокоразвитых странах.

Также в международной практике выделяют ведущие высокоразвитые страны (США, Германия, Япония), высокодоходные нефтеэкспортирующие страны (Саудовская Аравия, Кувейт), новые индустриальные страны (Южная Корея, Мексика, Сингапур, Гонконг, Бразилия), наиболее бедные страны мира (Чад, Бангладеш, Эфиопия), различные региональные союзы государств и интеграционные группировки (например, Европейское сообщество или образовавшийся на развалинах СССР Союз Независимых Государств).

Вместо господствовавшего ранее «водораздела» государств по принципу «Запад—Восток» все чаще употребляется деление «Север—Юг», подразумевающее противоречивый комплекс экономических и политических отношений между «индустриальным Севером» (то есть развитыми индустриальными странами) и «аграрным Югом» (развивающимися странами).

Все разнообразные и самобытные национальные экономики стягиваются в единое пространство силовым полем взаимной экономической зависимости. Попытки развития в условиях автаркии, то есть полной национальной или групповой самообеспеченности, предпринятые в тоталитарных странах (Куба, Албания, отчасти СССР), оказались бесперспективными и потерпели провал.

В современных условиях экономика каждой страны поневоле попадает в возрастающую зависимость от внешнеэкономических отношений. Это проявляется в многообразии связей, складывающихся между странами. Сейчас отдельное государство практически не может существовать обособленно от других стран, не вступая с ними в разнообразные взаимосвязи. Экономические отношения между странами уже не ограничиваются внешней торговлей, товарообменом. Они включают движение капитала между странами, валютные отношения, миграцию рабочей силы, научно-технический обмен.

Международные экономические отношения представляют собой обширный комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами, совместной экономической деятельности.

Существование суверенных государств обусловливает различие между национальными рынками отдельных стран и мировым рынком, которому присущ ряд особенностей. На мировой рынок значительное влияние оказывает внешнеэкономическая политика государств. В ней проявляются не только общие, но и самостоятельные национальные интересы. Существуют различия в степени свободы перемещения товаров и факторов производства внутри страны и между странами. При ведении международной торговли используются разные валюты. Для мирового рынка характерно существование особой системы цен — **мировых цены** на товары.

С углублением международного разделения труда, ростом интернационализации хозяйственной жизни, усилением экономической зависимости государств постепенно формируется мировое хозяйство.

Всемирное (мировое) хозяйство представляет собой совокупность национальных хозяйств вне зависимости от их уровня развития и социально-экономической принадлежности, связанных системой международных экономических отношений.

Экономические отношения между странами имеют древнее происхождение. Еще в эпоху рабовладельческого строя Древний Египет, Греция, Рим торговали с другими странами.

В средние века торговлю вели Генуя, Венеция, Великий Новгород. Хотя объемы торговли были невелики, она играла определенную роль в хозяйственной жизни. Страны обменивались преимущественно ремесленными изделиями, драгоценными металлами, предметами роскоши, пряностями, продукцией сельского хозяйства. Тем не менее международным экономическим отношениям были свойственны небольшие масштабы и эпизодический характер. На международную торговлю этого времени накладывали заметный отпечаток такие внеэкономические факторы, как войны, грабежи, пиратство. Еще отсутствовали условия для нормальной крупномасштабной коммерческой деятельности, не было достаточных средств сообщения.

За исключением отдельных случаев, внешняя торговля имела ограниченное значение в хозяйстве. Каждая страна стремилась в первую очередь обеспечить себя собственными товарами, тогда как межгосударственная торговля охватывала незначительную часть продуктов производства. Развитие торговых отношений между странами сдерживалось также слабым участием денег в международных экономических отношениях. Основная часть внешней торговли имела форму прямого натурального товарообмена.

Возрастающее значение международных экономических отношений связано с формированием и развитием промышленности, машинной индустрии, послужившим толчком к росту международных хозяйственных связей. Появление новых отраслей и видов производства, увеличение производительности труда расширили возможность вывоза и продажи за рубеж значительной части производимой продукции. В то же время резко возросла потребность ряда стран в сырьевых ресурсах. А поскольку возможности добычи различных видов сырьевых ресурсов в отдельной стране чаще всего недостаточны ввиду отсутствия требуемых природных запасов, возросла необходимость приобретения сырья, топлива и материалов в других странах.

Одновременно с этим появление транспортных средств открыло возможность перевозки товаров на значительные расстояния и в больших количествах. Все это вместе взятое способствовало интенсивному росту международной торговли, расширению экономических связей между странами.

27.2. Международная торговля

Мирохозяйственные связи берут свое начало в международной торговле, исторически это первая форма международных экономических отношений. Она прошла путь от единичных внешнеторговых сделок до крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества, когда поставки осуществляются международными корпорациями в рамках производственной кооперации.

Мировой рынок представляет собой совокупность национальных рынков, взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом через различные формы экономических отношений. Мировой рынок на основе конкуренции между его участниками определяет в конечном счете структуру и объем производства и экспорта, степень развития международного разделения труда.

Международное разделение труда — это сосредоточение производства определенных продуктов в экономике отдельных стран с целью последующей выгодной продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, в которых существует спрос на этот продукт.

Предпосылки и условия международного разделения труда возникли благодаря промышленному перевороту. Спрос на отдельные виды товаров в странах, которые не могли добывать и производить их в достаточном количестве, стимулировал развитие внешней торговли этими товарами. Торговля и получаемые от нее выгоды подталкивали страны к расширению производства таких товаров, в результате чего труд в этих странах сосредоточивался на производстве определенных видов экономического продукта.

В международном разделении труда и складывающейся на его базе специализации очень много противоречивых моментов. Они начали интересовать экономистов достаточно давно и относятся к фундаментальным вопросам экономической теории. Поэтому дадим краткую характеристику классических и современных концепций внешней торговли.

Впервые проблема эффективности международного разделения труда была выдвинута в XVIII веке А. Смитом в виде теории абсолютных преимуществ, согласно которой страна, обладающая большими запасами определенного вида сырья, имеющая возможность получать более дешевые материалы, должна специализироваться на их использовании. Основой данной теории послужил тот факт, что более трети мировой торговли того времени в стоимостном выражении приходилось на торговлю колониальными товарами.

Первую законченную модель международного разделения труда — теорию сравнительных издержек — разработал Д. Рикардо. Гипотеза Смита в этой теории выступает лишь частным случаем, так как признается взаимовыгодность торговли и международной специализации и при отсутствии абсолютных преимуществ. В качестве основы международного обмена Рикардо рассматривал производство, и суть предложенной модели состояла в том, что страна должна производить и экспортировать те товары, которые обходятся ей относительно дешевле, и импортировать товары, которые дешевле производить за границей, чем внутри страны.

Наличие особых условий, таких, как выгодное географическое положение, наличие редких природных ресурсов, квалификация специалистов, высокий уровень технического оснащения хозяйства и производительности труда, дают стране определенные преимущества при производстве некоторых товаров и услуг. Акцент в модели сделан на международную специализацию, позволяющую экономить трудовые затраты.

В современных условиях факты экономической действительности не укладываются в рамках теории сравнительных издержек Рикардо. Например, США экспортируют преимущественно современную сложную продукцию, тогда как в новейших передовых отраслях занята высококвалифицированная рабочая сила, чья стоимость и заработная плата высоки.

Позднее западные ученые в центр внимания ставили более рациональное использование имеющихся в каждой стране факторов производства, то есть появились новые трактовки сравнительных преимуществ. В 30—60-е годы XX века господствовала межотраслевая форма внешней торговли, в этот период была распространена модель, названная по имени шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина моделью Хекшера—Олина. Суть подхода состоит в том, что страны экспорти-

руют те товары, в производстве которых менее всего используется редкий (дефицитный) фактор. По данной модели товары обладают разной факторoемкостью: одни — более капиталоемкие (капиталоинтенсивные товары), другие — трудоемкие (трудоинтенсивные товары).

Несколько последних вариантов теории сравнительных издержек излагаются в работах известного американского экономиста П. Самуэльсона. Им сформулирована теория выравнивания цен факторов, смысл которой заключается в том, что внешняя торговля имеет тенденцию выравнивать цены на факторы между странами и, таким образом, заменяет до некоторой степени перелив факторов из страны в страну.

Вместе с тем приблизительно с середины 70-х годов представления о типах международной специализации снова значительно изменились. В экспортных товарах США, Германии, Японии и ряда других стран значительно возросли затраты на НИОКР, и в целом специализацией передовых развитых стран стала наукоемкая, высокотехнологичная продукция. Эти факторы обусловили становление неотехнологических моделей международного разделения труда и международной специализации. Конечно, особую роль сыграло воздействие научно-технической революции. Преимущества страны или фирмы в этом подходе определяются не наделенностью факторами и не интенсивностью затрат факторов, а монопольной позицией новатора в технологическом плане.

В современных условиях международное разделение труда перестраивается. Можно говорить, что стереотип международного разделения труда с преобладанием предметной (потоварной) специализации, который реализовался главным образом через мировую коммерческую торговлю, сдает свои позиции. На смену ему приходит технологическое разделение труда, то есть подетальная и пооперационная специализация предприятий разных стран.

Современная международная торговля все в большей степени трансформируется в долгосрочные и устойчивые отношения между поставщиками и потребителями. В основе этих отношений лежит развитие международных связей непосредственно по технологическому процессу производства.

Организационной формой таких международных — региональных и глобальных — систем производственной специализации и кооперации выступают **транснациональные корпорации** (ТНК) ведущих отраслей промышленности. ТНК — это крупнейшая корпорация, штаб-квартира которой базируется, как правило, в странах Северной Америки, Европы, Японии или Австралии, а филиалы и дочерние компании — по всему миру. На сегодняшний день ТНК — многоотраслевые компании, беспрецедентные по масштабам экономической и интеллектуальной мощи.

На долю внутрифирменной торговли ТНК приходится 40% экспорта США, а, по некоторым оценкам, ввоз товаров с подконтрольных предприятий ТНК покрывает примерно половину американского импорта. Филиалы и дочерние компании ТНК в развитых и развивающихся странах являются производителями наукоемкой продукции, к примеру, в таких отраслях, как электроника, авиационная техника, композиты и т.д.

Формируется непосредственно международное производство с соответствующими системами «жизнеобеспечения», с интернациональным по своему характеру продуктом, на который только условно можно ставить клеймо «made in USA» или «made in Japan» (кстати, на некоторых потребительских товарах сегодня мож-

но увидеть маркировку «Сделано в Европе» или «Сделано в странах Европейского союза»).

Показателен пример автомобилестроения, которое еще при Г. Форде было стопроцентно американским. Единственным произведенным за рубежом компонентом в модели «Т» была резина из Малайзии, и Форд предпринял героическую, но тщетную попытку выращивать в местных условиях каучуковые деревья. А когда к 1940 году начали производство синтетической резины, модель «Т» стала целиком американской. Сооруженный в 1919 году автозавод объединял под одной крышей собственное производство стального проката, стекла и еще 32 других отдельных производств. Новая политика была провозглашена Г. Фордом II в начале 60-х годов. Ее смысл сводился к тому, что, «если что-либо дешевле за границей, будем делать за границей». На сегодняшний день во всем мире автомобили производятся из частей и деталей, выпущенных в разных частях света, и собираются специально для условий конкретных рынков.

Отдельные звенья технологических цепочек создаются в некогда лишенных промышленности отсталых странах, что содействует их индустриализации и социально-экономическому развитию. Как правило, ТНК размещают в развивающихся странах «низовые» звенья технологического процесса — добычу и первичную переработку сырья, отличающиеся высокой капиталоемкостью и относительной дешевизной. При этом нередко именно туда переносятся производственные процессы, имеющие следствием крупномасштабный экологический ущерб. Часто в этих странах размещаются «завершающие» сборочные производства, с высокой трудоемкостью производства продукции, но с низким содержанием научного (творческого) труда.

Не следует, безусловно, закрывать глаза на недостатки такого международного разделения труда, при котором технологический разрыв между бывшими метрополиями и колониальной периферией сохраняется — хотя и на «новом», более высоком уровне. Зависимый характер индустриализации развивающихся стран не преодолен, как не изжиты и элементы их торгово-экономической эксплуатации. И все же первые страны, вырвавшиеся из тисков нищеты и называемые сегодня новыми индустриальными странами, совершили этот исторический переход именно благодаря технологической привязке к «индустриальному Северу», либо по линии использования богатых природных ресурсов (Мексика, Бразилия), либо на основе массового применения трудоемких технологий и простого (в основном женского) труда на конвейере (Южная Корея, Сингапур, Гонконг).

Таким образом, внутри мировой торговли сложился и быстро развивается достаточно обширный сегмент, который образуют технологически обусловленные и четко организованные товарные потоки между звеньями ТНК. Мировые рынки становятся сферой внутриотраслевых и межотраслевых операций международных промышленных комплексов.

Тенденция к налаживанию в сфере международной торговли долгосрочных стабильных технологических связей с поставщиками — иностранными фирмами или собственными дочерними компаниями за границей обусловлена также и тем обстоятельством, что конкуренция на мировом рынке жестче, чем на национальном, усиливается ее «технологическая» составляющая. Налицо девальвация тех или иных преимуществ, связанных с наличием природных ресурсов, дешевой рабочей силы, выгодным географическим положением. Резкое обострение между-

народной конкуренции — следствие того факта, что главным орудием конкурентной борьбы на мировых рынках в современных условиях становится технологическое развитие. На первый план выходят такие критерии международной специализации, как «технологичность», качество, разнообразие производимой продукции.

В последние десятилетия произошли существенные изменения в отраслевой и географической структуре экспорта. Они состоят в сокращении удельного веса сырьевых товаров и соответствующем росте готовых изделий (узлов, деталей) обрабатывающей промышленности, особенно высокотехнологичных товаров. Современные технологии и технические знания становятся особым товаром. Международная торговля влияет на производство и путем обмена разнообразными видами услуг: инжиниринг, аренда оборудования (лизинг), обмен базами данных.

В географической структуре экспорта увеличивается доля взаимного экспорта продукции промышленно развитых стран при одновременном снижении доли развивающихся стран.

Основой цены товара на мировом рынке остается **интернациональная стоимость**. Мировые цены определяются, с одной стороны, условиями производства в тех странах, в которых производится преобладающая масса поступающих на мировой рынок товаров, с другой стороны — спросом и предложением товаров на этом рынке.

Внешнеторговый обмен товарами — важнейшая составная часть международных экономических отношений. Внешнеторговый оборот характеризуют такие показатели, как отношение стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта, объем экспорта на душу населения. По ним можно судить о степени включенности страны в мирохозяйственные связи, о степени «открытости» ее экономики.

Исследования показали, что страны с закрытой экономикой развиваются существенно медленнее, чем страны с открытой экономикой. За 20 лет в странах, правительства которых проводили политику закрытости, зарегистрирован экономический рост в среднем на 0,7% ВВП на душу населения ежегодно. В то же время в странах, правительства которых придерживались политики открытости, экономический рост достигал 3,2% ВВП на душу населения.

Во многих странах 20—30% производимой продукции идет на экспорт, в отдельных странах этот показатель значительно больше, например в Голландии, Бельгии экспортируется 60—70% продукции.

Страны, имеющие богатые ресурсы и емкие внутренние рынки, в несколько меньшей степени зависят от внешней торговли. Так, США экспортируют 10—11% продукции. СССР в конце 80-х годов экспортировали всего 4% продукции, несмотря на то что на них приходилось 20% мирового производства. В конце 90-х годов экспорт России превышал импорт примерно на 10 млрд. долларов в год.

В структуре российского экспорта в 90-е годы преобладало минеральное сырье, природное топливо, менее $^1/_{10}$ приходилось на продукцию машиностроения. Такая ситуация, безусловно, ненормальна, однако проблематично рассчитывать на ее изменение в ближайшее десятилетие. Повторим, что место страны в мировом хозяйстве определяют новые факторы, выдвинутые на первый план научно-техническим прогрессом. Среди них — не масштабы внутреннего рынка, а его

структура, организационные формы, человеческие ресурсы, состыковка национального и мирового хозяйства.

Непрерывно возрастающее передвижение товаров, рабочей силы, капиталов через национальные границы требует развития и совершенствования всемирной инфраструктуры. С дальнейшим развитием транспортной системы (морского, речного, воздушного, железнодорожного транспорта) все большее значение приобретает создание и функционирование мировой сети информационных коммуникаций.

Для пояснения динамики развития и структуры мировой торговли приведем ее основные итоги за 1994 год, по данным Всемирной торговой организации: объемы торговли товарами выросли на 13% — до 4090 млрд. долларов, впервые преодолев отметку в 4000 млрд., для большей части групп товаров рост составил 12–15%, объемы экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования выросли на 22% и обогнали по темпам роста все другие группы товаров, объемы торговли коммерческими услугами выросли на 8%. При этом развивающиеся азиатские страны, включая Китай, увеличили торговлю услугами на 17%. Наиболее динамично шла торговля в Восточной Азии, Центральной и Восточной Европе, тенденция такого роста сохранилась и в 1995–1996 годах. Доля 15 лидирующих в торговле стран — главных членов Организации экономического сотрудничества и развития и представителей развивающихся азиатских экономик — в объемах торговли товарами и услугами составила 70%. Европейский союз стал крупнейшим в мире экспортером товаров и услуг.

27.3. Международные научно-технические связи

В настоящее время международная торговля расширила свою сферу за счет обмена научно-техническими достижениями, а также интеллектуальными продуктами, духовными ценностями, информацией.

Международный обмен научно-техническим продуктом осуществляется в различных формах. Он включает обмен научно-технической информацией, учеными, специалистами, передачу на лицензионной основе изобретений и открытий, проведение научно-исследовательских работ, осуществление общих научно-технических проектов, научно-производственную кооперацию, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии.

Выше уже упоминался такой вид научно-технического сотрудничества, как **инжиниринг**. Международный инжиниринг заключается в предоставлении одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения за рубежом промышленных и других объектов.

Получает распространение оказание информационных услуг в различных областях науки и техники через международный компьютерный «банк данных». Интенсифицируется обмен научной информацией о новых прогрессивных методах, применяемых в здравоохранении, образовании.

Международные научно-технические связи осуществляются частично на коммерческой, а частично на безвозмездной основе. Обычно страна закупает за рубежом и оплачивает лицензии на применение запатентованных открытий и изобретений, научно-технических и технологических новшеств (ноу-хау), инжинирин-

говые услуги по разработке и созданию объектов инфраструктуры, обучение своих специалистов за рубежом. В то же время ряд стран и иностранных фирм предоставляют свой научно-технический продукт и оказывают научно-техническую помощь на бесплатной или частично платной основе в порядке благотворительности. Существуют специальные благотворительные фонды, способствующие распространению знаний и научных достижений во всем мире.

Возрастает и коммерческая значимость научно-технической продукции как товара. С 70-х годов темпы роста объема международной продажи лицензий, патентов составляют примерно 8% в год, а общая стоимость ежегодной продажи научно-технических лицензий составила в последние годы примерно 25 млрд. долларов.

В последние годы ускорились темпы технологического развития, возросли уровень специализации разрабатываемых проектов и степень «взаимопроникновения» новых технологий. Поэтому появляются новые формы международного научно-технического сотрудничества. Например, мировой лидер в производстве компьютеров — американская «ИБМ» — и ведущая японская группа «Сони» — производитель бытовой электроники — начали совместную работу по внедрению стандартов «Сони» в сфере технологии «мультимедиа», объединяющей видео-, фотоинформационные, анимационные и звуковые материалы путем использования возможностей компьютера в бытовой электронной продукции. Становятся очень важными программы, обеспечивающие стыковку этих не связанных ранее потребительских продуктов. Так как большинство производителей программ — это компании США, они устанавливают новые отношения с японскими производителями потребительской электронной техники.

27.4. Вывоз капитала за рубеж

Внешнеэкономические связи видятся нам чаще всего в виде ввоза и вывоза товаров, импорта и экспорта. Но в современной экономике в число вывозимых и ввозимых товаров попадает и такой специфический товар, как капитал. Под воздействием интернационализации хозяйственной жизни и в интересах извлечения прибыли за рубежом увеличиваются значение и масштабы вывоза капитала. **Вывоз капитала** — это целенаправленное перемещение денежных средств из одной страны в другую для помещения их в выгодное дело.

Вывоз капитала осуществляется в форме предпринимательского (прямые и портфельные инвестиции) и ссудного капитала. Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции в промышленные, торговые и другие предприятия.

Иностранные инвестиции служат источником денежных, а иногда и прямых имущественных вложений в развитие, расширение, освоение нового производства товаров и услуг, совершенствование технологии, добычу полезных ископаемых, использование природных ресурсов.

Прямыми иностранными инвестициями называются капиталовложения в зарубежные предприятия, обеспечивающие инвестору контроль над ними. К прямым чаще всего относят инвестиции такого объема, при котором иностранный инвестор обладает не менее 20–25% акционерного капитала компании. Эта пропорция

различается по странам. В США, например, прямые иностранные инвестиции составляют не менее 10% акционерного капитала.

Портфельные инвестиции — это вложения капитала в иностранные акции, облигации и другие ценные бумаги, осуществляемые в расчете на высокие дивиденды, получение прибыли на вложенный капитал.

Портфельные инвестиции не дают права контроля над предприятием. Таким образом, главное различие между прямыми и портфельными инвестициями состоит в наличии контроля над предприятием или отсутствии такового.

Вывоз ссудного капитала — это предоставление среднесрочных и долгосрочных кредитов в денежной или в товарной форме в расчете на получение прибыли за счет высокого ссудного, кредитного процента.

Следует отметить, что, хотя вывоз капитала за рубеж чаще всего выгоден вывозящей стороне, в нем заинтересованы и страны, в которые ввозится капитал, поскольку они получают вливание денежных, а с ними и других ресурсов, за что, конечно, приходится расплачиваться затем частью дохода.

Компании осуществляют инвестиции за границей для сокращения транспортных издержек, преодоления тарифных и нетарифных барьеров зарубежных государств, которые обычно сдерживают товарный экспорт, а также в случае, если местное производство позволяет лучше учитывать внутренние требования рынка, дает доступ к новым технологиям, дешевым факторам производства. Помимо этого, зарубежная деятельность позволяет компаниям использовать различия в национальных законодательствах отдельных стран для наиболее выгодной политики в области цен и налогов, решать задачи оптимального размещения и диверсификации отраслей, позволяет маневрировать при изменении валютных курсов. В любом случае при инвестировании за границей компания должна иметь определенные преимущества, которые позволяли бы ей конкурировать с местными фирмами на их рынке.

Прямые инвестиции оказывают воздействие на экспортную деятельность компаний. С одной стороны, зарубежное производство может играть роль альтернативы товарному экспорту из собственной страны. В этом случае данное воздействие носит скорее сдерживающий характер по отношению к экспорту. С другой стороны, зарубежное производство нуждается в поставках оборудования и сырья, влечет за собой последующие поставки запасных частей, материалов и продажу услуг. Кроме того, продукция предприятий, расположенных за рубежом, реализуется не только на внутреннем рынке, она может направляться в страну базирования транснациональной компании или в третьи страны, где расположены другие предприятия данной компании, составляющие вместе единую технологическую систему. В данном случае прямые инвестиции оказывают стимулирующее воздействие на экспортную деятельность, поскольку экспорт предпринимательского капитала не столько заменяет, сколько создает товаропотоки, в значительной своей части внутрифирменные (между предприятиями, принадлежащими одной компании и находящимися в разных странах).

В последние два десятилетия произошли серьезные изменения в характере международных экономических отношений. В то время как экспорт товаров составляет существенную долю внешних продаж, все большее значение приобретают другие методы выхода на зарубежные рынки, особенно экспорт инвестиций.

Большая часть притока зарубежного капитала приходится на прямые инвестиции, которые служат наиболее полной формой включения в деятельность на зару-

бежном рынке — посредством приобретения имеющихся местных или создания за счет собственных средств новых предприятий. Самыми крупными экспортерами капитала являются США, Великобритания, Япония.

С середины 80-х годов рост заграничных прямых инвестиций значительно ускорился, достигнув невиданных ранее темпов и небывало опередив рост как мирового производства, так и экспорта.

Основная часть прямых инвестиций направляется в обрабатывающую промышленность и отрасли высокой технологии. В последние десятилетия наблюдаются изменения в географической картине направления иностранных инвестиций. Значительная часть международного движения капиталов осуществляется между промышленно развитыми странами. Снизилась заинтересованность в развивающихся странах как объектах вложения капитала. В настоящее время в совокупном вывозе капитала индустриального Севера на развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки приходится лишь $^1/_3$ всех новых прямых инвестиций. Причиной сосредоточения капиталовложений внутри промышленно развитых стран является их более благоприятный экономический и политический климат. Кроме того, проявляется стремление захватить наиболее емкие рынки сбыта, получить доступ к достижениям науки и техники. Сказывается и сокращение удельного веса сырья в производстве в силу расширения энерго- и материалосберегающих технологий, углубления степени переработки сырья.

В целом степень привлекательности страны для размещения в ней иностранных капиталовложений определяется так называемым инвестиционным климатом. Последний характеризуется следующими чертами: характером законодательства об иностранных инвестициях, наличием запасов природных ресурсов, квалифицированной рабочей силой, емкостью местного рынка, конвертируемостью национальной валюты, гарантиями вывоза прибылей, ненационализацией предприятий.

Владельцами подавляющей части прямых заграничных инвестиций выступают ТНК. Целью распространения производственной деятельности ТНК за рубеж является прежде всего возможность получения более высокой, чем у себя «дома», прибыли за счет широкого доступа к природным и трудовым ресурсам, рынкам других стран, экономии на транспортных издержках. В организационном плане зарубежные филиалы ТНК являются либо полной собственностью головных компаний, расположенных в стране базирования, либо существуют в виде смешанных компаний с участием местного капитала. В настоящее время ТНК могут устанавливать контроль над зарубежными предприятиями и без участия собственного капитала — путем различных соглашений, охватывающих сферу промышленного сотрудничества, передачи технологии, научно-исследовательских разработок, управленческих, информационных услуг. Последнее больше относится к развивающимся странам, поскольку инвестирование капитала в экономику многих из них связано, как отмечалось, с риском общей политической и экономической нестабильности.

Вывоз капитала в форме портфельных инвестиций используется для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими ТНК, транснациональными банками и центральными государственными банками.

Важным изменением в структуре экспорта капитала является огромный рост международных кредитов и образование мировой кредитно-финансовой сферы.

Особенно возросло в связи с этим значение международного рынка ссудных капиталов. Международные кредиты используются правительствами отдельных стран в основном для покрытия бюджетного дефицита; крупными фирмами и ТНК — для пополнения основного капитала, учреждения филиалов, строительства и реконструкции зарубежных предприятий, выпуска акций. В последнее время широко используются нетрадиционные формы долгосрочного кредитования, например проектное финансирование конкретных промышленных объектов.

Быстрый рост международного кредита и портфельных инвестиций способствует, с одной стороны, функционированию международного производства, повышению эффективности международных экономических связей, а с другой — увеличивается разрыв между движением фиктивного и реального капитала, вследствие чего нарушается равновесие платежных балансов и происходят резкие колебания валютных курсов.

Вывоз капитала и внешняя торговля сближают национальные экономики. Компании более не могут находить убежище на своих национальных рынках от конкуренции. В связи с этим увеличилось количество межкорпоративных соглашений и объединений, призванных укрепить их позиции посредством совершенствования технологий и нововведений объединенными усилиями. В результате национальная принадлежность компаний и их продукции становится более расплывчатой.

Помимо вывоза капитала частными компаниями экспорт капитала осуществляется государствами. Государственные средства из развитых стран вывозятся почти исключительно в страны Азии, Африки, Латинской Америки, в основном в виде ссуд. Предоставляются эти средства преимущественно в двух формах: государственные займы и кредиты, государственные субсидии. Доля государственных средств составляет около половины всех финансовых средств, вывозимых из промышленно развитых стран в развивающиеся.

В отличие от вывоза частного капитала задача получения высоких прибылей через экспорт государственного капитала непосредственно не выдвигается. Вывоз капитала в форме государственных займов и субсидий имеет своей целью создать благоприятный климат для последующего вывоза частного капитала, поэтому при вывозе капитала в государственной форме получателям кредита и субсидий часто ставятся определенные условия: гарантии не национализировать предприятия, банки и фирмы, принадлежащие компаниям страны, вывозящей капитал, благоприятные для компаний договоры.

В свою очередь государства, принимающие иностранные инвестиции, требуют от инвесторов соблюдения таких условий, как участие местных предпринимателей в деятельности предприятий, обучение местных кадров, осуществление научных исследований и разработок и обеспечение экспорта производимой продукции силами инвестирующей стороны.

В силу сложного экономического положения, значительного внешнеэкономического долга Россия сократила вывоз капитала в другие страны. По некоторым оценкам, ее конкурентная зона на мировом рынке прямых инвестиций имеет тенденцию к снижению (см. схему на рис. 27.4.1).

До середины 1993 года ведущей формой вывоза капитала из России был экспорт ссудного капитала в бывшие советские республики. В начале 90-х годов около 8% российского ВВП направлялось на их субсидирование путем предоставления



Рис. 27.4.1. **Конкурентная зона России на мировом рынке прямых инвестиций** *(в скобках указаны в процентах доли инвестиций и тенденции — рост или снижение)*

технических кредитов для покупки российских товаров и занижения цен на поставляемые им российские товары по сравнению с мировыми.

Валютные поступления в Россию в виде кредитов в переходный период оцениваются как значительные, они исчисляются в целом десятками миллиардов долларов. Ежегодно кредиты составляют 5–10 млрд. долларов и более. Однако эти средства нельзя считать инвестициями, ибо используются они по самому разному назначению.

В 90-е годы страны Восточной Европы, Россия и другие государства СНГ выдвинулись в число перспективных зон приложения зарубежных прямых инвестиций для западных компаний. Они представляют собой крупные внутренние рынки с относительно высокой покупательной способностью и потребительским спросом. Кроме того, эти страны обладают богатыми природными ресурсами.

К концу 1990 года доля иностранного капитала в обрабатывающей промышленности СССР составляла около 60% всего поступающего капитала. С октября 1991-го по март 1993 года западные компании вложили более 42 млрд. долларов в 1700 проектов, осуществляемых в 28 бывших социалистических странах. Из них более четверти было вложено в России. Основной объем инвестиций сосредоточен на небольшом числе проектов, связанных с энергетикой.

Ведущие места в привлечении иностранного капитала в России в середине 90-х годов заняли сырьевые регионы, Москва, крупные машиностроительные центры, а также регионы, близко расположенные к границе со страной пребывания инвесто-

ра. На долю наиболее экономически развитых стран приходилось более $^3/_4$ всех иностранных инвестиций.

Тормозом инвестирования зарубежными компаниями в экономику России является повышенный инвестиционный риск политического, экономического, юридического, валютного и инфляционного характера.

Следует признать, что в России пока не создан привлекательный «инвестиционный климат» для иностранных капиталовложений. Стимулы и гарантии для иностранных инвестиций даже отдаленно не напоминают условий, созданных для них, например, в новых индустриальных странах. Не выработаны адекватная структурная политика, долгосрочные льготы (по налогам, таможенному режиму, реинвестированию, репатриации прибылей и многому другому). Иностранные инвесторы, работающие в производственной сфере, особо отмечают неполноту и отрывочность, а зачастую и недоступность объективной информации о потенциальных объектах крупных вложений капиталов. Государственные законодательные акты нестабильны, и «правила игры» изменяются в зависимости от изменения экономической и политической ситуации.

27.5. Совместные предприятия

Внешняя торговля, ввоз и вывоз капитала не исчерпывают всех возможных форм экономических связей между разными странами. Одной из форм экономического сотрудничества являются совместные предприятия, принадлежащие собственникам из разных стран.

Совместное предприятие есть международная форма организации и осуществления конкретной хозяйственной деятельности, основанная на использовании объединенных капиталов зарубежных и местных учредителей из двух и более стран. Совместные предприятия позволяют соединять денежные средства и иные виды ресурсов из разных стран и осуществлять общую производственно-экономическую деятельность на территории одной из них или в каждой стране.

Совместные предприятия обладают совместным имуществом, финансами, каждый из его учредителей и участников имеет право осуществлять функции управления. Прибыль и риск, связанные с совместной деятельностью, распределяются, как правило, пропорционально доле средств, вложенных каждым участником.

Интересы местных и зарубежных партнеров при создании и использовании совместных предприятий чаще всего не совпадают. Для зарубежных предпринимателей участие в совместном предприятии есть форма вывоза капитала. Они используют ее как способ проникновения на зарубежные рынки. Заинтересованность же принимающего государства часто связана с возможностью накопления технического и экономического опыта, освоения передовой технологии, новых методов организации производства и управления, увеличения экспорта, импортозамещения.

Вместе с тем при наличии разных интересов совместная деятельность дает взаимные выгоды участвующим сторонам. Она позволяет разделить риск (финансовый, политический) между партнерами, а также укрепить их позиции благодаря объединению финансовых, технологических ресурсов, управленческого опыта и т.д.

Существуют различные организационно-правовые формы международного совместного предпринимательства: товарищества на паях, акционерные компании, общества с ограниченной ответственностью.

Совместные предприятия в СССР стали возникать в конце 80-х годов. На конец 1991 года в СССР было зарегистрировано 5000 совместных предприятий, однако далеко не все они эффективно функционировали. Различие экономических систем, сложности налаживания нормальной хозяйственной деятельности, трудности конвертации валюты, ограничения на экспорт и импорт ряда товаров стали труднопреодолимыми барьерами на пути формирования и функционирования многих совместных предприятий.

Однако из сказанного не следует, что совместные предприятия в России не перспективны. Они, несомненно, будут существовать и постепенно впишутся в общую структуру российских предприятий. Для совместной экономической деятельности на уровне предприятий наиболее характерными на начальном этапе стали структурные формы в виде товариществ на паях.

Совместные предприятия возникли в торговле, легкой промышленности, в области туризма, инжиниринга, оказания консультационных и посреднических услуг. На машиностроение пришлась очень небольшая часть создаваемых совместных предприятий.

Совместные предприятия в России способны помочь решению таких проблем, как насыщение внутреннего рынка различными товарами и услугами, расширение отечественного экспортного потенциала, освоение новой техники и технологии, создание дополнительных рабочих мест.

27.6. Свободные экономические зоны

В последние десятилетия получила распространение новая форма внешнеэкономических отношений в виде создания на территории страны свободных экономических зон.

Свободная экономическая зона представляет собой ограниченный район, часть территории страны, в пределах которой действует льготный режим хозяйствования и внешнеэкономической деятельности, предприятиям предоставлена более широкая свобода экономических действий.

Правительства различных стран, создавая свободные экономические зоны, преследуют самые разнообразные цели. К таковым относятся: активизация деятельности предприятий, расположенных на их территории; модернизация промышленности; насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами; развитие внешнеэкономических связей; расширение экспорта и импорта; привлечение иностранных инвестиций, освоение новых технологий; развитие экономически отсталых районов; повышение квалификации рабочей силы и т.п.

Для свободных экономических зон устанавливаются специальные облегченные таможенные, торговые режимы, предоставляется широкая свобода перемещения капитала, товаров и специалистов, применяется льготный режим налогообложения предприятий.

Свободные экономические зоны могут располагаться как на небольшой площади в несколько квадратных километров, так и охватывать территорию целых областей.

В зависимости от профиля внешнеэкономической деятельности, целей создания зон и характера предоставления свободы различают следующие зоны:

свободные таможенные территории;
экспортные промышленные зоны;
зоны свободной торговли;
зоны совместного предпринимательства;
свободные «открытые» зоны;
технологические зоны;
комплексные зоны.

Свободные таможенные территории освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. **Экспортные промышленные зоны** создаются для развития в них промышленности, производящей продукцию на экспорт. **Зоны свободной торговли** характеризуются снятием ограничений на торговлю. **Зоны совместного предпринимательства** предназначены для осуществления бизнеса с участием предпринимателей из разных стран. Так называемые открытые зоны характеризуются высокой степенью доступа в них граждан других стран для ведения экономической деятельности. **Технологические зоны** ставят своей целью развитие прогрессивных технологий. **Комплексные зоны** сочетают свойства перечисленных.

Как показывает опыт, высокую эффективность в развитии экономики имеют небольшие зоны экспортного производства и свободные таможенные зоны, обладающие выгодными экономико-географическими условиями. В таких зонах предоставляются льготы для ведения хозяйства иностранным и отечественным предпринимателям, создается необходимая производственная и социальная инфраструктура, соответствующая мировым стандартам. Зоны этого вида создаются, как правило, в непосредственной близости от крупных международных морских портов, аэропортов, железнодорожных узлов. Такие зоны не требуют крупных финансовых и материальных ресурсов. Они способствуют повышению эффективности внешних экономических связей.

Крупные свободные экономические зоны ввиду значительности их территорий требуют концентрации большого объема средств, необходимых для создания там соответствующей производственной и социальной инфраструктуры. Поэтому реальная отдача капиталовложений в такие зоны может иметь место через продолжительное время.

Свободные экономические зоны известны в мировой практике довольно давно. Желая развивать хозяйство и привлекать иностранный капитал, отдельные страны создавали льготные условия на своих территориях.

Одна из первых попыток создать свободную экономическую зону в современном ее представлении была предпринята в 1959 году в Ирландии, объявившей о намерении превратить район аэропорта Шенон в зону свободного международного предпринимательства. В начале 70-х годов свободные экономические зоны существовали уже в 10 странах. В начале 90-х годов их насчитывалось примерно 600 в 70 странах мира. Товарный оборот свободных зон весьма значителен и охватил около 8% объема мировой торговли. В России к 1993 году было сформировано 10 свободных зон: Санкт-Петербургская, Новгородская, Находка, Сахалинской области, Еврейской автономной области, Технополис «Зеленоград», Кемеровской области, «Янтарь», Читинской области, «Алтай».

К созданию свободных экономических зон в России прибегают как к средству подъема экономики. Но недостаток применявшейся стратегии формирования российских свободных зон заключается в стремлении к расширению территорий, что ведет к снижению эффективности решения задач, которые ставятся при их создании. Локальные, небольшие по масштабам свободные зоны более эффективны, но ограниченность их территории приходит в противоречие с желаниями многих регионов России стать свободными зонами.

27.7. Валютные отношения

Функционирование мирового хозяйства невозможно без налаженной системы валютных, то есть денежных, отношений между странами. Развитие международных валютных отношений обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, формированием мировой системы хозяйства. Экономические, хозяйственные отношения, обмен товарами поневоле приводят к денежным отношениям.

Международные валютные отношения — это экономические отношения, связанные с функционированием национальных валют на мировом рынке, денежным обслуживанием товарообмена и других хозяйственных связей между странами, использованием валюты как платежного средства и кредита. Валютные отношения так или иначе сопровождают торговлю, вывоз капитала, научно-технический обмен, миграцию рабочей силы, туризм, культурные связи, предоставление экономической помощи, кредитование.

Субъектами валютных отношений выступают предприятия, банки и другие организации, а также юридические лица и отдельные государства, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность.

Валютные отношения можно характеризовать как денежную сторону внешнеэкономических связей. Эту функцию выполняет **валютная система** — совокупность валютно-денежных и кредитных отношений, сложившихся между странами и закрепленных в международных договорных и государственно-правовых нормах.

Первоначально, до 30-х годов, основой формирования мировой валютной системы являлся золотой стандарт. Система основывалась на фиксированных валютных курсах и предполагала установление золотого содержания национальной денежной единицы, поддержание жесткого соотношения между запасами золота страны и внутренним предложением денег, свободный экспорт и импорт золота.

Дальнейшее развитие валютной системы связано с дополнением золотовалютного стандарта национальными валютами, а также международными расчетными денежными единицами (такими, как ЭКЮ (european currency unit) — европейская валютная единица; в настоящее время ЕВРО, СДР (special drawing rights) — специальные права заимствования, особый тип международной валюты, выпускаемый Международным валютным фондом и используемый для межправительственных расчетов). На Бреттон-Вудской конференции (1944) в США было достигнуто соглашение об установлении твердых валютных курсов. Каждая страна выражала свою денежную единицу в долларах США. Эту систему, действовавшую до середины 70-х годов, называют долларовым стандартом. Валюты могли обмениваться на доллар США, который в свою очередь обеспечивался определенным золотым содержанием. Соотношения курсов валют сохранялись неизменными, была предусмотрена возможность корректировки обменного курса в долго-

срочном периоде. В то же время для межгосударственного регулирования валютных связей был создан Международный валютный фонд (МВФ).

Однако Бреттон-Вудский валютный механизм показал, что в условиях постоянных динамичных сдвигов в структуре мировой экономики невозможно длительное сохранение валютных паритетов на неизменном уровне. Начиная с 1974 года действовала система плавающих валютных курсов. При этой системе курсы обмена национальной валюты колеблются в зависимости от спроса и предложения на данную валюту. Переход к системе плавающих валютных курсов означал пересмотр статуса золота и усиление межгосударственного валютного регулирования.

На этом этапе развития валютная система окончательно утратила связь с золотом. Однако речь не идет о тотальном отвержении золота — как высоколиквидное средство оно по-прежнему сохраняет свою силу, недаром значительная доля его находится в валютных запасах.

За время своего существования валютная система претерпела значительные изменения. Теперь она может воздействовать не только на международный товарообмен, но и на процесс международного воспроизводства, облегчая или ускоряя его.

Валютные рынки формируются как на основе финансовых ресурсов крупных транснациональных банков, имеющих разветвленную сеть филиалов, так и на основе избыточной ликвидности небольших банков. В последнее время в качестве активных источников пополнения валютных рынков выступают промышленные фирмы, а также реинвестируемые доходы от самих валютных операций. Территориально валютные рынки обычно привязаны к крупным банковским и валютно-биржевым центрам (Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне, Нью-Йорк, Токио, Сингапур, Гонконг, Люксембург).

Валютные отношения реализуются через определенный механизм, устанавливающий порядок выпуска и использования международных расчетов и платежа, правила установления обменных пропорций (курсов) валют.

Каждая национальная валюта имеет цену в денежных единицах другой страны. Это и есть **валютный курс**. Выступая инструментом стоимостных сопоставлений издержек производства в отдельной стране с мировым уровнем, валютный курс показывает, какие товары выгоднее производить самим, какие экспортировать, какие выгоднее заменить импортными. Таким образом, валютный курс оказывает определенное воздействие на формирование структуры общественного производства и потребления.

Любая национальная валюта «стоит» столько, сколько на нее можно купить товаров и услуг. Поэтому в основе курса национальной денежной единицы к иностранной лежит соотношение их покупательных способностей, то есть способностей обмениваться на определенное количество товаров и услуг. Однако под воздействием факторов как чисто экономического (состояние платежного баланса страны, уровень процентных ставок, разница в темпах роста цен), так и неэкономического (политическая нестабильность в стране, психологические мотивы поведения участников валютных операций и др.) характера валютные курсы могут колебаться.

Паритет покупательной способности — это фактическое соотношение между валютами сравниваемых стран, рассчитываемое как соотношение цен на аналогичные товары и услуги, произведенные в каждой из стран. Такое сравнение валют по покупательной способности показывает, какое количество национальной

валюты потребуется на оплату аналогичных расходов в каждой из стран. Определяющим фактором при учете паритета покупательной способности является стоимость продуктов питания, одежды, жилья и транспортных услуг.

Любопытное решение проблемы международного сопоставления предложили специалисты швейцарского банка «Юнион бэнк оф Свитцерлэнд». По их мнению, *лучший способ проиллюстрировать покупательную способность — это сравнить* заработную плату с ценами на отдельные продукты. В качестве международной меры оценки покупательной способности специалисты этого банка выбрали гамбургеры «Биг-мак» из «Макдональдса», которые совершенно одинаковы во всех странах мира. «Дороже» всего «Биг-мак» оказался в столице Нигерии Лагосе, где требуется более 11 часов тяжелого труда, то есть почти два полных рабочих дня, чтобы заработать на «Биг-мак». Тот же показатель для Чикаго составляет 14 минут.

Установление курсов иностранных валют (котировку валют) осуществляют государственные или крупные коммерческие банки. В России в январе 1992 года была основана крупнейшая в стране Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). ММВБ является негосударственной организацией, хотя среди ее учредителей есть Центральный банк РФ, что позволяет ему проводить активную политику на валютном рынке, влиять на курс рубля. Часто можно услышать в этом контексте о валютных интервенциях Центрального банка. **Валютная интервенция** — целевая операция по купле или продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты. Например, Центральный банк имеет возможность, выставив на биржевые торги значительные объемы валюты, повысить тем самым ее предложение и повлиять на курс.

При понижении курса национальной валюты становится выгодным экспортировать товары. Действительно, в такой ситуации при обмене вырученной от продажи иностранной валюты можно приобрести большее количество национальной валюты, чем прежде. Кроме того, при росте экспорта возрастает спрос на валюту страны экспортера, необходимую для оплаты экспортируемых ею товаров в национальной валюте. Так что экспорт способствует росту и восстановлению курса валюты страны-экспортера. В случае снижения курса валюты происходит удорожание импорта. Становится невыгодным вывоз прибылей, полученных иностранными инвесторами в национальной валюте.

В ситуации, когда происходит повышение курса национальной валюты, выгодно импортировать. При обмене национальной валюты на валюту страны, в которой закупается товар, можно приобрести большее количество этой валюты и закупить больше товара. Однако при росте импорта страна должна приобретать больше валюты для оплаты импорта, вследствие чего увеличивается необходимое для обмена количество национальной валюты, что вызывает рост денежной массы и повышение курса денежной единицы.

Характер валютных отношений в значительной степени зависит от конвертируемости валюты страны.

Конвертируемость или обратимость национальной денежной единицы — это возможность для участников внешнеэкономических сделок легально обменивать ее на *иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в*

процесс обмена. Степень конвертируемости обратно пропорциональна объему и жесткости практикуемых в стране валютных ограничений.

Обратимость валюты не сводится к чисто технической возможности ее обмена. По сути эта категория означает глубокое интегрирование национального хозяйства в мировое. Конвертируемость любой национальной денежной единицы обеспечивает стране долгосрочные выгоды от участия в многосторонней мировой системе торговли и расчетов, такие, как:

— свободный выбор производителями и потребителями наиболее выгодных рынков сбыта и закупок внутри страны и за рубежом в каждый данный момент;

— расширение возможностей для привлечения иностранных инвестиций и осуществления инвестиций за рубежом;

— стимулирующее воздействие иностранной конкуренции на национальное хозяйство;

— подтягивание национального производства до международных стандартов по ценам, издержкам, качеству;

— возможность осуществления международных расчетов в национальных деньгах;

— возможность наиболее оптимальной специализации национального хозяйства с учетом относительных преимуществ (материальных, финансовых, трудовых).

В современном мире лишь ограниченное число стран и территорий имеют полностью конвертируемые валюты. Полностью свободно конвертируемой валютой является доллар США, канадский доллар, японская иена, валюта большинства стран — членов Европейского сообщества, а также валюты Саудовской Аравии, Кувейта, ОАЭ, Гонконга, Бахрейна, Сингапура и некоторых других стран. Из этого перечня видно, что к ним относятся либо крупнейшие индустриальные страны, либо основные нефтеэкспортеры, либо страны с развитой и очень открытой экономикой.

Частично конвертируемой называют национальную валюту страны, к которой применяются отдельные ограничения на некоторые виды валютных операций. Как правило, частично конвертируемая валюта обменивается только на отдельные иностранные валюты, но не на все.

Неконвертируемой (замкнутой) называют валюту, которая функционирует только в пределах одной страны и не обменивается свободно и без ограничений на иностранные валюты.

Сама сущность категории конвертируемости позволяет очертить рамки этой проблемы для нашей страны. Для конвертируемости национальной валюты требуется, по определению, экономика рыночного типа, причем достаточно зрелая для противостояния иностранной конкуренции, полноправного участия в международном разделении труда.

В России переходного периода технический уровень производства, его качество и эффективность отстают от мирового уровня, то есть в стране не созданы общеэкономические условия, которые позволяли бы ввести полную валютную обратимость. Конвертируемость рубля и экономическая реформа жестко взаимоувязаны. Поэтому позитивным является тот факт, что российский рубль прошел путь от неконвертируемой валюты к разряду валют с внутренней конвертируемостью.

Особенно широко на внутреннем российском рынке обращаются американский доллар и немецкая марка. В связи с наличием значительной инфляции курс рубля по отношению к твердым валютам падал начиная с 1991 года. Это явление иллюстрируется графиком изменения курса доллара по отношению к рублю в период с 1991 по 1997 год (рис. 27.7.1, в неденоминированных рублях).

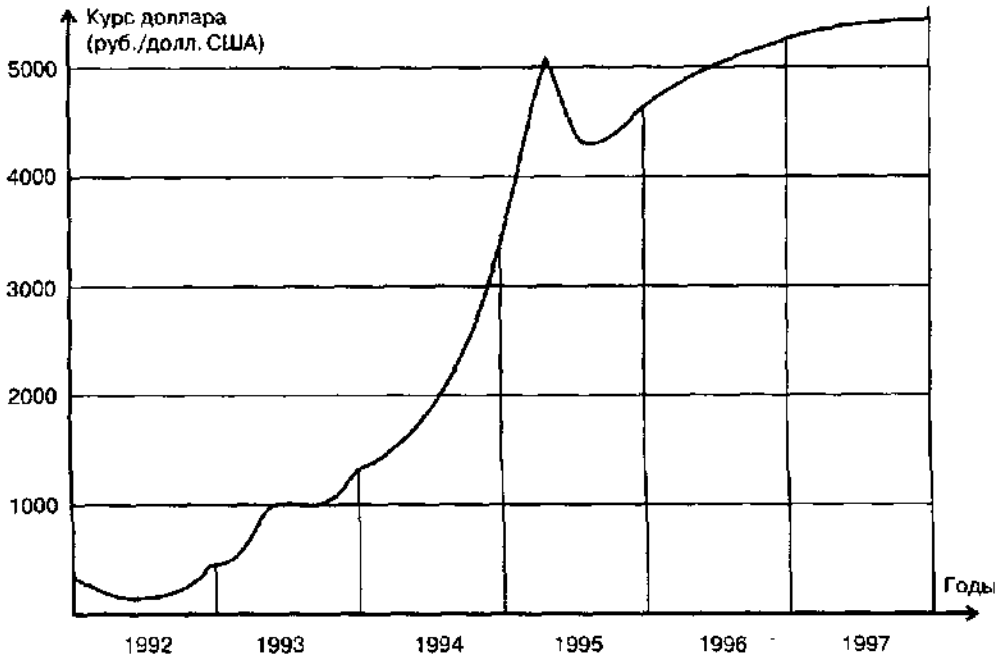


Рис. 27.7.1. **График изменения курса доллара в рублях**

С начала июля 1995 года правительство России перешло к мягкому фиксированию обменного курса посредством введения **валютного коридора** в границах 4300–4900 руб./долл.; впоследствии, примерно через год, границы были определены на уровне 4550–5150 руб./долл. Валютный коридор задумывался как инструмент для стабилизации рубля и понижения уровня инфляции, однако однозначно оценить последствия этой меры затруднительно. Динамика валютного курса может быть задана не обязательно с помощью коридора, не исключаются и другие технические решения. Их общая направленность в одном — обеспечить стабилизацию курса рубля, его прогнозируемость.

К августу 1998 года курс доллара достиг величины 6,3 деноминированного рубля, после чего в результате финансового кризиса увеличился за один год примерно в 4 раза. Валютный коридор пришлось снять.

27.8. Платежный баланс

Финансовое положение страны на международном рынке обычно оценивают по ее платежному балансу. Платежный баланс является важным показателем и инструментом, позволяющим предвидеть степень возможного участия страны в

мировой торговле, международных экономических связях, установить ее платежеспособность.

Платежный баланс — это документ, таблица соответствия внешних доходов и расходов, в которой зафиксированы все средства, валютные поступления, полученные данной страной от других государств, а также все средства, выплаченные страной другим странам в течение определенного периода. Таким образом, платежный баланс можно характеризовать как внешнеэкономический или валютный бюджет страны, исчисленный в соответствии с ее реальными доходами и расходами, обусловленными внешнеэкономическими связями. Платежный баланс составляется за определенный период, при этом чаще всего используется годовой или полугодовой баланс.

В платежный баланс включаются все статьи, характеризующие поступление и расходование денежных средств по линии внешнеэкономических связей, имеющие место в течение года, а именно экспорт и импорт товаров и услуг; займы, предоставленные другим странам или полученные от них; движение золота, расходы туристов, проценты и дивиденды, полученные из-за границы или переведенные в другие страны, доходы от фрахта.

Платежный баланс состоит из двух разделов: текущие операции и движение капиталов. Эти два раздела (два счета) балансируются между собой. Балансирование достигается за счет официальных резервов. Наличие этих двух счетов показывает, что международные потоки фондов для финансирования накопления капитала и международные потоки товаров и услуг представляют собой две стороны одной медали. Платежный баланс может быть представлен в следующем виде:

Баланс текущих операций	**Баланс движения капитала**
· экспорт товаров	· приток капитала
· импорт товаров	· отток капитала
· экспорт услуг	
· импорт услуг	
· чистые доходы от инвестиций	
· чистые денежные переводы	

Составной частью раздела «текущие операции» является **торговый баланс**, определяемый в виде разницы между стоимостью экспорта и импорта товаров.

Экспортируя товары, страна получает путем их продажи валютную выручку, а импортируя, затрачивает денежные средства на закупку.

Торговля услугами включает оплату заграничных перевозок, туризм, куплю и продажу патентов и лицензий, международное страхование. По каждой из данных позиций страна может иметь доходы и расходы в зависимости от того, продает она или покупает услуги.

Помимо торгового баланса и услуг в раздел текущих операций включаются денежные переводы, движение доходов на собственность за границей, то есть проценты, прибыль, дивиденды.

Еще одна важная статья баланса текущих операций — оплата процентов по иностранным займам и кредитам. Если страна берет валюту в долг от других государств, она обязана платить проценты, тогда как страна, предоставляющая кре-

дит, наоборот, получает эти проценты в виде доходов. Россия вынуждена уплачивать ежегодные проценты за валютные кредиты в сумме примерно 10–15 млрд. долларов, что ложится тяжелым бременем на ее платежный баланс.

Движение капиталов представляет собой отдельный раздел платежного баланса, состоящий из переводов финансовых средств для инвестирования в предприятия, покупки акций за границей.

Платежный баланс страны называют **активным**, когда сумма полученных средств от других стран меньше, чем сумма выплат. В противном случае платежный баланс будет **пассивным**.

Платежный баланс сводится с положительным сальдо, когда текущий платежный баланс в сумме с балансом движения капитала дает положительный результат, то есть чистые поступления от валюты являются положительными. Платежный баланс сводится с дефицитом, когда чистые поступления иностранной валюты по текущим операциям и балансу движения капитала являются отрицательными. При дефиците платежного баланса центральный банк сокращает свои резервы иностранной валюты, при положительном сальдо — формирует резервы. Дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном чистым притоком капитала на счете движения капитала. И наоборот, актив текущего платежного баланса страны сопровождается чистым оттоком капитала по счету движения капитала. В последнем случае избыточные средства текущего платежного баланса страны будут использованы для покупки недвижимости или предоставления займов другим странам. В результате этого платежный баланс должен быть всегда сбалансированным.

Балансирующей основой платежного баланса являются золотовалютные резервы. Когда же говорят об активах и дефицитах платежных балансов, не учитывают официальные валютные резервы. Кризис платежного баланса возникает либо в результате того, что страна в течение длительного времени откладывала урегулирование дефицита текущего платежного баланса и истощила свои резервы, либо в результате того, что люди теряют доверие к политике правительства и боятся, что валюта обесценится.

27.9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономические связи нуждаются в регулировании со стороны государства. В централизованной экономике внешнеэкономическая деятельность подвержена особо жесткому воздействию и контролю государственных органов, существует государственная монополия внешней торговли, нарушение которой рассматривается как уголовное преступление. Но и в странах с рыночной экономикой государственное регулирование внешнеэкономических связей проявляется ощутимым образом. Внешнеэкономическая функция государства является продолжением его внутрихозяйственной функции, но реализуется в несколько отличной форме.

Основной целью вмешательства государства во внешнеэкономическую деятельность является обеспечение экономических и политических интересов страны. В то же время государство само склонно принимать на себя осуществление ряда

видов внешнеэкономических действий, приносящих доходы и требующих государственного участия.

В современных условиях любое государство тем или иным образом регулирует, стимулирует или ограничивает практически все сферы международных экономических связей. Государственное регулирование распространяется на внешнюю торговлю, международное движение капитала, валютные и кредитные отношения, научно-технический обмен, международное перемещение рабочей силы.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей — это совокупность используемых государственными органами и службами форм, методов и инструментов воздействия на экономические отношения между странами в соответствии с государственными и национальными интересами, целями, задачами. Регулирующее воздействие государства осуществляется посредством принятия законов и иных государственных актов, постановлений и решений правительства.

Применительно к международной торговле как главному объекту регулирования правительства используют такие инструменты и способы воздействия, как таможенные тарифы, налоги, ограничительные условия, межгосударственные договоры и соглашения, мероприятия по стимулированию экспорта и импорта.

Из истории известны два основных направления внешнеэкономической политики правительства — протекционизм и фритредерство.

Фритредерство — это политика свободной торговли, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимаются экспортные или импортные пошлины, не устанавливаются какие-либо ограничения на внешнеторговый оборот. Принцип свободной торговли был официальной экономической политикой Англии в XIX веке, а в его основу легла теория сравнительных издержек Д. Рикардо. Такую политику может проводить страна с высокоэффективным национальным хозяйством, при котором местные предприниматели способны выдерживать иностранную конкуренцию и активно внедряться на мировой рынок.

Политика **протекционизма** направлена на защиту собственной промышленности, сельского хозяйства от иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Для протекционизма характерны высокие таможенные тарифы, ограничение импорта.

Таможенный тариф — это систематизированный перечень пошлин, которыми правительства облагают некоторые товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее. Таможенные тарифы дают представление о том, каким образом государство влияет на экспорт и импорт, способствуя или затрудняя ввоз и вывоз товаров.

Таможенные пошлины — это налоги, взимаемые государством за провоз через границу страны товаров, имущества, ценностей. По объекту взимания таможенные пошлины бывают экспортные, импортные и транзитные (за транзитный провоз товаров). По способу взимания они делятся на адвалорные (с цены товара), специфические (с веса, объема, количества товаров) и смешанные.

Пошлины увеличивают цену товара и тем самым снижают его конкурентоспособность на том рынке, куда поставляется товар. Если государство не желает, чтобы товар из другой страны конкурировал, вытеснял аналогичный собственный товар, оно устанавливает высокие пошлины на ввоз такого товара в страну. В этом случае пошлина носит характер защиты внутреннего рынка от импорта заграничных товаров.

Пошлины также могут вводиться с целью получения дохода. Фискальные пошлины, призванные пополнять доход государственного бюджета, как правило, невелики и устанавливаются в отношении изделий, которые не производятся в стране.

Количественные или так называемые **нетарифные ограничения** представляют устанавливаемые государством прямые административные нормы, определяющие количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу или вывозу. Наряду с видом и количеством иногда ограничивается круг стран, из которых эти товары могут быть ввезены. Подобно таможенным пошлинам количественные ограничения снижают конкуренцию на внутреннем рынке со стороны иностранных товаров. Количественные ограничения могут использоваться также с целью устранения торговых дисбалансов с отдельными странами, применяются в качестве ответных мер на дискриминационные действия других стран. Государственные ограничения на экспорт вводятся чаще всего применительно к товарам, в которых остро нуждается сама страна.

Существует несколько видов количественных ограничений. **Контингентирование** представляет ограничение экспорта и импорта товаров определенным количеством или суммой (контингентом) на установленный период времени. **Квотирование** — это ограничение количества (квота) экспорта или импорта товаров определенного наименования.

При **лицензировании** государственные власти запрещают свободный ввоз или вывоз без наличия лицензии. Лицензия выдается на определенное количество товара и действует в течение периода, указанного в ней. Обычно лицензии на экспорт и импорт выдаются предприятиям, фирмам правительственными или уполномоченными на то специальными государственными органами.

В современной практике внешнеэкономического регулирования количественные ограничения используются в незначительной степени. Страны, владеющие особой техникой и технологией, применяемой в военных целях, ограничивают или запрещают вывоз так называемых стратегических товаров в определенные страны, где они могут быть использованы в ущерб безопасности других государств. Так, страны, входящие в блок НАТО, создали в 1949 году специальный Координационный комитет консультативной группы Североатлантического блока (КОКОМ), разрабатывающий списки товаров, не подлежащих экспорту в другие страны, по отдельному перечню.

В 1992 году в Париже состоялся форум сотрудничества КОКОМ. В нем приняли участие 42 страны, в том числе Россия. На заседании было предложено отменить эти списки применительно к государствам бывшего СССР и странам Восточной Европы, но с условием, что они предпримут решительные шаги в целях недопустимости утечки информации о новых технологиях в страны, не входящие в это объединение государств.

Помимо количественных ограничений существуют другие средства нетарифного ограничения. К ним относятся таможенные и консульские формальности, внутренние налоги, акцизные сборы, определенные стандарты качества, нормы упаковки, маркировки и ряд аналогичных мер. Одной из форм торговых барьеров служат государственные переговоры с экспортером о «добровольном» ограничении им поставок в данную страну. Компании, экспортирующие продукцию, фактически вынуждены учитывать такие просьбы и идти на добровольные ограниче-

ния, чтобы избежать применения к ним и их товарам жестких торговых ограничений со стороны государств-импортеров.

В связи с ростом заинтересованности компаний в проникновении на зарубежные рынки наблюдается активизация деятельности государства в области формирования экспорта.

Современная комплексная система форсирования сбыта товаров на мировом рынке включает экономическое стимулирование экспорта, административные меры по воздействию на вывоз, а также использование средств морального поощрения экспортеров. Основную роль в этой системе играют экономические инструменты — кредитные и финансовые.

Кредитные средства в целях форсирования экспорта используются в основном в двух формах: путем предоставления экспортных кредитов на более благоприятных условиях по сравнению с условиями, действующими на внутреннем или международном рынке, и страхования экспортных операций, преимущественно экспортных кредитов, что позволяет частным банкам предоставлять их также на более благоприятных условиях.

Активная роль государства в предоставлении долгосрочных и среднесрочных кредитов объясняется тем, что коммерческие банки неохотно идут на финансирование, связанное с длительным вложением средств и большим риском.

В основе расширения государственной системы страхования экспорта лежит политическая и экономическая неустойчивость. Эта система в какой-то мере гарантирует компании от рисков, связанных с неплатежеспособностью покупателей, инфляционным ростом цен и др.

Назначение государственного страхования экспорта заключается в том, чтобы максимально обезопасить и удешевить вывоз товаров, а следовательно стимулировать внешнеэкономическую деятельность компаний.

Важными **финансовыми инструментами** форсирования экспорта являются налоговые льготы и субсидии. Получаемая экспортерами помощь в такой форме существенно повышает конкурентоспособность товаров и стимулирует коммерческую, а иногда и производственную деятельность.

Продажа товаров на рынках других стран по более низким ценам, чем на внутреннем рынке, называется **демпингом**, при этом товары часто реализуются по цене ниже издержек производства. Прибегая к демпингу, экспортеры пытаются внедриться на рынок, увеличить объем продаж, вытеснить конкурентов. Для борьбы с этим явлением во многих странах разработаны антидемпинговые законодательства. Нормы этого законодательства применяются в тех случаях, когда демпинг угрожает причинить ущерб торговле на внутреннем рынке. В этом случае страна-импортер имеет право облагать конкретный товар помимо обычной пошлины и антидемпинговой, минимизируя тем самым разницу цен по отношению к отечественным аналогам.

Основными формами **налоговых льгот** для предприятий-экспортеров являются установление различного рода компенсаций, расширение круга товаров, на которые распространяется льготный режим налогообложения, отсрочка уплаты налогов. Компаниям, экспортирующим продукцию, государство разрешает создавать не облагаемые налогом денежные фонды.

Субсидирование экспорта осуществляется в основном в определенных секторах международной торговли. Оно используется в первую очередь для форсиро-

вания сбыта сельскохозяйственных товаров и промышленных товаров, требующих при изготовлении крупных финансовых ресурсов (суда, авиационная техника и др.).

Государство вносит существенный вклад в повышение конкурентоспособности компаний, способствуя мероприятиям по совершенствованию технологии производства, созданию рациональной структуры производственных мощностей. Для снижения неблагоприятного влияния высоких издержек производства на уровень цен правительство использует субсидирование. В отличие от мероприятий по совершенствованию производства эффективность субсидирования ограничивается периодами его применения. В конечном счете эта форма государственной поддержки иногда оборачивается против пользующихся ею компаний. Фирмы-экспортеры заранее рассчитывают свои издержки с учетом предоставляемых им правительственных льгот. Уменьшение масштабов субсидирования приводит к снижению конкурентоспособности компаний. Компании становятся зависимыми от поддержки правительства и неспособными к ведению конкурентной борьбы без этой опоры, а невозможность получить в нужный момент субсидию становится равносильной банкротству.

Желая способствовать экспорту, государственные органы оказывают экспортерам помощь в выявлении перспективных рынков, предоставлении различной информации, организации торговых выставок и ярмарок в других странах.

27.10. Интернационализация экономики и международное экономическое сотрудничество

В современных условиях происходит интернационализация не только самой хозяйственной жизни, но и системы государственного регулирования. Государство в экономической области превращается в «двуликого Януса», одно лицо которого повернуто к внутренним процессам и проблемам, а другое — обращено вовне. Экономические отношения между странами становятся многосторонними, и государство все более активно подключается к деятельности международных организаций, осуществляющих многостороннее регулирование экономических отношений.

Детища первых послевоенных лет, международные экономические организации глобального плана были созданы для того, чтобы не дать «торговым войнам» захлестнуть мировой рынок, отрегулировать торговые и валютно-финансовые отношения. Эти организации воплощают в себе тенденцию к отказу от торгового протекционизма во всех его формах, к оздоровлению системы международных расчетов и миграции капитала, к созданию и поддержанию нормальных условий международного хозяйственного оборота.

31 декабря 1995 года Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) стало достоянием истории. Эта влиятельная организация была создана в 1947 году для регулирования международных торгово-экономических отношений и объединила к середине 90-х годов около 100 стран мира. На смену ГАТТ пришла Всемирная торговая организация (ВТО), куда вступили почти все члены ГАТТ. Основными целями ГАТТ, а затем ВТО стали согласование позиций разных стран, направленное на устранение таможенных и иных барьеров в международной торговле;

разработка и применение правил, исключающих дискриминацию; введение режимов наибольшего благоприятствования в торговле.

Именно ГАТТ обеспечило ежегодный 7%-ный рост мирового экспорта в «золотой век» между 1950 и 1970 годами. Вместе с тем остается большой круг нерешенных проблем, которые достались ВТО как преемнице ГАТТ. Среди них, например, возможное негативное влияние на развивающиеся страны протекционистских мер по отношению к интеллектуальной собственности; ограниченная либерализация правил торговли сельскохозяйственной продукцией; международная торговля и охрана окружающей среды; торговля и трудовое законодательство.

Вхождение России в ВТО в качестве полноправного члена требует приведения ее торгового режима по товарам, услугам и защите интеллектуальной собственности в соответствие с определенным мировым «стандартом». Главные проблемы связаны с неопределенной торговой политикой России в ряде областей, включая сельское хозяйство и государственные предприятия. В целом отмечается тенденция к перспективному бурному росту объемов экспорта у развивающихся и посткоммунистических стран. А это может послужить началом нового периода торговой экспансии, столь же динамичного, как период 50–60-х годов.

Важную роль в межгосударственном регулировании валютных связей играет Международный валютный фонд (МВФ), а также Всемирный банк, включающий 4 финансовых института. Основные задачи МВФ — содействие международным экономическим взаимодействиям стран и их валютному сотрудничеству. МВФ регулирует валютные курсы, поддерживает устойчивость валютных паритетов, предоставляет кредитные ресурсы странам — членам МВФ. Членами МВФ в настоящее время являются более 150 стран. После второй мировой войны СССР отказался вступить в эти организации, мотивируя свой отказ идеологическими разногласиями, хотя в тот период ему были обеспечены льготные условия. Россия заняла иную позицию и предприняла энергичные усилия, чтобы добиться вступления в МВФ. Одним из финансовых институтов МВФ является Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Это межправительственная финансовая организация, предоставляющая долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран-членов. Условием членства в МБРР является членство в МВФ.

Усиление роли внешнего компонента в экономической политике государства проявляется также и в том, что отдельные страны объединяются в таможенные союзы. **Таможенный союз** — это организация, устанавливающая режим свободной торговли между входящими в него государствами. Члены таможенного союза устанавливают единые налоги на импорт из третьих стран, не входящих в союз.

Появление в ряде регионов мира таможенных союзов и зон свободной торговли, большой международный авторитет и размах деятельности международных экономических организаций — все это имеет под собой прочный фундамент, объективную материальную основу в виде глубинных процессов интернационализации всех явлений и сторон хозяйственной жизни — торговли, функционирующего и ссудного капитала, систем производственной кооперации, рынков труда, развития науки, транспортных коммуникаций.

В некоторых регионах хозяйственное сближение стран-соседей приобрело такой размах, что количество этих отношений стало переходить в качество. Речь идет о постепенном формировании межгосударственных комплексов интеграци-

онного типа, региональных «гиперструктур». Возникают обширные международные зоны интенсивного экономического воздействия с единым режимом хозяйствования, все более превращающиеся в специфические структурные звенья мировой экономики.

Характерной особенностью современного мирового хозяйства стало расширение региональных группировок, о чем свидетельствует приводимый перечень наиболее крупных из них.

Вот как выглядит первая «десятка» региональных объединений.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) — США, Канада и Мексика с возможным присоединением Китая.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — Норвегия, Швейцария, Испания, Лихтенштейн.

Европейский союз (ЕС) — Ирландия, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Люксембург, Бельгия, Нидерланды, Австрия, Греция.

Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили.

«Меркосур» — Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

Южно-Африканский комитет развития — Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.

Западно-Африканский экономический и валютный союз — Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

Южноазиатская ассоциация регионального сотрудничества — Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

Андский пакт — Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

Одним из наиболее ярких примеров интернационализации экономики, развития международного экономического сотрудничества служит Европейский экономический союз. Возникнув почти 40 лет назад, европейский Общий рынок постепенно перерос рамки «малой Европы» и совершил качественную эволюцию от таможенного союза к экономическому союзу. На сегодняшний день Европейский союз (ЕС) объединяет 12 стран Западной Европы, создан единый внутренний рынок, сняты ограничения на пути перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. В рамках ЕС идет активная работа по подготовке к переходу к единой валютной системе с единой денежной единицей.

Единая европейская валюта получила название «евро» и с 1999 года введена в безналичный оборот. Что касается наличной, то одна сторона купюры будет иметь «европейский» вид, а вторая — национальный. Один «евро» будет состоять из 100 центов, которые французы намерены называть сантимами. Европейская валюта для удобства будет выполнена в яркой цветовой гамме: купюра в 5 «евро» будет иметь серый цвет, в 10 — красный, в 20 — синий, в 50 — оранжевый, в 100 — зеленый, в 200 — коричневый и, наконец, в 500 — пурпурный. Уже определены их размеры, которые возрастают по мере увеличения достоинства денежного знака. Пока не разрешен вопрос о национальной символике на купюрах, которые не должны занимать больше 20% их площади.

После того как ЕС окончательно утвердил все параметры «евро», в 1998 году приступили к печатанию денежных знаков и выпуску монет. В 2001 году они, как задумано, должны войти в обращение и на первых порах получат хождение параллельно с национальными валютами.

И только с 1 июля 2002 года, согласно утвержденному графику, «евро» станет единственной денежной единицей в рамках ЕС.

По мере экономической интеграции происходит и политическое сближение, все большую действенность приобретают международные институты законодательной, судебной и исполнительной власти (Европейский парламент, Европейский суд и др.).

В возникновении и в эволюции ЕС с самого начала огромную роль играли национальные государственные органы европейских стран. Мощные импульсы к интеграции здесь шли «сверху вниз», усиливая и без того ярко выраженную тягу частного капитала к совместному противостоянию натиску американских и быстро набиравших силу японских фирм.

В Северной Америке интеграционные процессы протекали несколько иным путем. Здесь не было никакого аналога Римскому договору, положившему в 1957 году начало западноевропейской интеграции. В начале века между США и Канадой сложилось относительно свободное движение капиталов, и главные импульсы к размыванию границ между странами шли изначально «снизу» — от американских корпораций, а затем и во встречном направлении — от финансового капитала Канады. А вот системы экономического регулирования и таможенной защиты двух государств не только оставались самостоятельными, но и действовали нередко в прямо противоположных направлениях, служа интересам «своих» групп капитала.

Тем не менее достигнутая степень хозяйственного взаимодействия США и Канады едва ли ниже, чем в Западной Европе. Что же касается, например, интеграции в сфере автомобилестроения, то она не имеет аналогов в мире.

Таким образом, выход государственной экономической политики за национальные границы происходит двумя основными путями. Первый — развитие двусторонних, чаще всего «соседских» договоренностей, то есть экономический регионализм. Другой путь пролегает через многосторонние переговоры в рамках ГАТТ/ВТО и участие в деятельности международных экономических институтов и организаций.

Последние могут иметь самые разные формы и круг участников — от товарных соглашений и ассоциаций (среди которых своим «весом» выделяется ОПЕК — организация стран — экспортеров нефти) до функционирующей в системе ООН в виде регулярно проводимых сессий и постоянных рабочих групп Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), а также самых влиятельных и авторитетных — ВТО, МВФ, МБРР.

Есть и особые институты, объединяющие участников по принципу их принадлежности к «клубу богатых», то есть группе наиболее промышленно развитых стран. Старейшее и наиболее широкое объединение такого рода — Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также созываемые ежегодно совещания «семерки» — переговоры на высшем уровне между руководителями крупнейших государств Европы, Америки и Японии. С 1993 года в них принимает участие Россия.

В реальной жизни оба упомянутых начала переплетаются во внешнеэкономических связях той или иной страны. Интерес к двусторонним торгово-политическим мероприятиям и инструментам, к углублению сотрудничества с государствами «своего» региона сочетается с активными действиями на многосторонних торговых переговорах и полноправным участием в работе глобальных регулирующих органов.

Для России важную роль играет ее хозяйственное взаимодействие со странами, входящими в СНГ, активно развиваются отношения на двусторонней основе.

Глава 28
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ

28.1. Планирование и прогнозирование

Планирование вместе с предшествующим, дополняющим и обосновывающим его прогнозированием и экономическим анализом представляет, как уже упоминалось, составную часть управления экономикой. Оно может применяться и применяется на общегосударственном уровне (народнохозяйственное планирование), на уровне отраслей (отраслевое планирование) и регионов (региональное планирование), отдельных сфер экономики (например, социальное или бюджетное планирование), предприятий, компаний, фирм. Вполне применимо планирование и на уровне домашнего хозяйства, семьи в виде, скажем, планирования семейного бюджета.

В настоящей главе основное внимание уделено месту и роли государства в планировании экономики, государственному плановому воздействию на социально-экономические процессы.

В широком смысле слова **планирование** есть предопределение будущего, построение активного образа, модели желаемого и намечаемого будущего состояния экономики при одновременном установлении путей, способов, средств и сроков достижения этого состояния, конечных рубежей планируемых действий. Планы практически всегда ориентированы на определенные цели, на решение задач, стоящих перед экономикой, что находит отражение в **показателях плана**, его числовых параметрах, фиксирующих меру, степень решения социально-экономических задач, продвижения к намеченным конечным целям. Плановые показатели отражают также направленность экономических действий, промежуточные результаты, виды и объемы затрачиваемых ресурсов для достижения плановых целей.

Планы теснейшим образом связаны со временем, так как они разрабатываются на определенный период, именуемый **плановым периодом**. Результирующие *показатели планов фиксируются на момент времени, соответствующий окончанию планового периода*. В масштабах экономики в целом наиболее распространено годовое планирование, но вполне возможно экономическое планирование на несколько лет. Наблюдаются попытки планирования экономики на десяти-двадцатилетний период, но это уже скорее планы-предположения, планы-прогнозы, так как неопределенность будущих условий функционирования экономики не позволяет предопределить ее картину через столь значительное время. Эта трудность не исключает, однако, разработки **долговременных плановых проектов, программ**, касающихся решения отдельных научно-технических, экологических и других проблем.

В отличие от планирования **экономическое прогнозирование**, будучи способом научного предвидения, построения вариантных гипотез возможных экономических траекторий, отваживается на проникновение в более отдаленное время, пронзает большее временное расстояние. Экономические прогнозы на десять-пятнадцать, а то и на двадцать-тридцать лет — нередкое явление. Вместе с тем широко

используются и краткосрочные прогнозы, не только на год, но и на месяц или даже на неделю. Это в основном **конъюнктурные прогнозы** поведения рынков, цен, валютных курсов.

Экономическое планирование являет собой выражение воли планирующего субъекта достичь желаемых целей, связанных с удовлетворением потребностей и решением насущных проблем. Осознанность действий людей вообще предполагает, что они вначале строят в своем сознании образ, то есть план действий, а потом действуют согласно плану. В этом смысле все действия людей, за исключением инстинктивных, есть плановые. Но такие планы чаще всего носят крайне кратковременный и индивидуальный характер, фиксируются только в сознании отдельных людей, потому их не принято считать экономическими планами. Если человек, направляясь в магазин, мысленно намечает, что он купит и по какой цене, то его маломасштабные намерения не называют экономическими планами. Экономические планы есть положенная на бумагу, официально принятая воля многих людей или даже целого государства, определяющая образ действий на ощутимо длительный отрезок времени. Подобные планы отражаются не только в памяти людей, но приобретают документальную форму.

Волевое начало в планировании проявляется в предписывающем характере плана, который выражает не просто возможный путь экономического продвижения страны, отрасли, региона, а именно тот путь, которым необходимо следовать, чтобы достичь поставленных целей. Этим план отличается от прогноза, отражающего гипотетическую, вероятную траекторию движения. Впрочем, целевые и нормативные прогнозы, построенные с учетом целевой ориентации экономического развития и нормативных соотношений в экономике, вплотную приближаются к планам.

Говоря о крупномасштабном, прежде всего общегосударственном народнохозяйственном планировании, нельзя обойти проблему его связи с сущностью, характером общественно-политической и социально-экономической системы страны. Многие авторы считают наличие государственного планирования чуть ли не определяющим признаком типа, вида социально-экономической системы. Отсюда появились названия типов экономических систем «плановая экономика» и «рыночная экономика» в понимании «неплановая экономика». Противоречие так называемой плановой экономики экономике рыночного типа достигло апогея в России в период перестройки и постепенного отхода от директивного, адресного централизованного планирования.

Крупный порок советской системы государственного управления экономикой состоял не в том, что частью этой системы было планирование, а в том, что ему придавали глобальный характер «плановой обязаловки», что оно носило приказной характер (государственным планам придавался статус законов), что государственные планы подавляли экономическую свободу хозяйствующих субъектов, связывали по рукам и ногам предпринимательскую инициативу.

Планирование в странах с рыночной экономикой в некоторых отношениях представлено полнее и глубже, чем в советской системе хозяйствования. Примером тому служат государственное бюджетное планирование, государственные социально-экономические программы, государственные заказы, которые можно назвать плановыми, развитое планирование, в том числе перспективное, на уровне корпораций, компаний, фирм, повсеместное использование бизнес-планов.

Все это в полной мере наличествует в странах с давно сложившейся рыночной экономикой. Существует в них ***индикативное*** (рекомендательное, ориентирующее) планирование в общегосударственном масштабе. А в области макроэкономического прогнозирования советским экономистам во многом приходилось учиться у иностранных.

Единство плана и рынка в широком смысле слова базируется на принципиальных предпосылках. Есть основания утверждать, что в любой организованной экономике действует принцип планомерного пропорционального развития. Сознательная деятельность людей проявляется в видении желаемого образа, модели будущего состояния, которое должно быть достигнуто в результате плановых действий. А образ, модель будущего — это уже план. Не план-директива, не план-приказ, а план — желаемая цель.

В силу действия физических законов сохранения вещества и энергии, регулирующих взаимные переходы из одного состояния в другое, и экономических законов, накладывающих свой отпечаток на способы экономических действий и экономические отношения, приходится соблюдать, выдерживать определенные материально-вещественные и стоимостные пропорции в общественном производстве и воспроизводстве. А согласно удачному ленинскому выражению, всякая сознательно поддерживаемая пропорциональность есть по существу планомерность. Так что от планирования никакой экономике не уйти.

Объективная необходимость планирования и заведомое наличие объекта планирования позволяют утверждать, что современная экономика, будь она социалистической или капиталистической, должна сочетать рыночный механизм саморегулирования и плановое управление. Но в условиях рыночной экономики ведущей, определяющей формой управления, способом функционирования становится рыночное саморегулирование, так что подобную экономику можно назвать рыночно-плановой.

В итоге есть основания утверждать, что современная система государственного планирования строится на следующих началах:

1) централизованное планирование в масштабах всего хозяйства страны носит преимущественно индикативный, рекомендательный характер и сводится к разработке планов-прогнозов;

2) государственное планирование распространяется преимущественным образом на объекты государственной собственности и проявляется в форме государственных программ;

3) формой косвенного государственного планирования являются государственные заказы;

4) преобладающей формой государственного планирования выступает финансовое, бюджетное планирование;

5) планирование на уровне предприятий, фирм, компаний разных форм собственности представляет в основном самопланирование, находящееся в то же время под воздействием государственного законодательного регулирования и финансирования заказов.

Естественно, что в рамках этих общих принципов в каждой стране существуют своеобразные, развивающиеся и изменяющиеся формы и способы экономического планирования.

В современной экономике к планированию теснейшим образом примыкает, смыкается с ним и частично заменяет его социально-экономическое прогнозирование. **Прогноз** — это научная, вариантная гипотеза, обоснованное предположение о характере протекания экономических процессов в будущем и будущем состоянии экономической системы. Прогноз отличается от плана не только тем, что носит многовариантный и предположительный характер, но и гораздо более широким полем охвата экономических процессов и явлений. Планировать можно только те процессы, которые подвластны людям, которыми человек, общество способны управлять. Прогнозировать можно любые экономические и близкие к ним процессы, о которых у людей есть маломальское представление, основанное на опыте жизненной практики и научных изысканиях.

Прогнозировать удается такие не подверженные планированию, мало управляемые или совсем не управляемые процессы, явления, как погодно-климатические условия, демография (рождаемость, половозрастная структура населения, миграция), военно-политическая ситуация, научно-технические открытия и изобретения, запасы полезных ископаемых, предпочтения моды и вкусов потребителей, глобальные тенденции мироздания. Во всех этих и им подобных сферах государственные органы, правительство, формирующие экономическую политику, вырабатывающие образ действий, вынуждены опираться на научное прогнозирование, а иногда даже на футурологию, предсказания провидцев.

Экономическое прогнозирование не ограничивается неуправляемыми процессами, явлениями, событиями, оно распространяется на область планируемых, управляемых объектов. С одной стороны, данные перечисленных выше прогнозов неуправляемых событий широко используются в качестве исходной информации в ходе принятия государственных экономических решений, построения планов и программ экономических действий. С другой стороны, разработке социально-экономических планов и программ должны предшествовать анализ и прогноз планируемых объектов и процессов, составляющие основу предплановых разработок. Подобные прогнозы, составляемые обычно в нескольких вариантах, дают возможность разработчикам планов и программ, лицам, принимающим государственные решения в области экономики, обозреть поле возможных действий, чтобы выбрать лучший способ экономического поведения.

На государственном уровне прогнозирование настолько тесно взаимодействует и сливается с планированием, что в современной экономике правомерно говорить не о планах и прогнозах в отдельности, а о планах-прогнозах.

28.2. Государственное программирование

Наиболее развитой формой государственного планирования в национальном масштабе стало и продолжает быть осуществление крупных государственных **социально-экономических программ**, именуемых обычно **целевыми, комплексными** программами. Характерно, что государственные экономические программы, известные также под названием **экономических проектов**, получили широкое распространение как в странах с централизованной, так и в странах с рыночной экономикой, хотя способы разработки программ, управления их реализацией, финансирования заметно различаются.

Принято считать, что первой советской государственной социально-экономической программой был принятый в 1922 году план ГОЭЛРО (государствен-

ный план электрификации России), а затем была осуществлена программа индустриализации экономики. Однако систематическая разработка государственных комплексных программ относится к периоду 60–70-х годов. В это время разрабатываются и начинают осуществляться такие крупнейшие долгосрочные государственные комплексные программы, как продовольственная, энергетическая, подъема сельского хозяйства Нечерноземной зоны, освоения нефтяных богатств Западной Сибири, строительства Байкало-Амурской магистрали, подъема машиностроения, автоматизации планирования и управления. О масштабах этих программ можно судить по тому факту, что для осуществления энергетической программы требовалось вложить более 100 миллиардов рублей, а продовольственной — более 200 миллиардов (рубль того периода был примерно равноценен доллару).

Наряду с социально-экономическими программами в каждом пятилетнем плане намечалось осуществление доброй сотни научно-технических программ.

Любопытно, что программный бум 70-х годов в Советском Союзе возник в качестве реакции на развернувшуюся в 60-е годы в США по инициативе министра обороны Р. Макнамары разработку крупных государственных оборонных программ, а также на получившее распространение в эти годы в США осуществление государственных социальных программ. Однако ввиду кардинального различия экономических систем воспроизвести американскую практику государственного программирования было практически невозможно, да к этому и не стремились советские руководители.

В капиталистических странах государственный характер программ проявлялся в постановке целей и бюджетном финансировании программных государственных заказов, остальное брал на себя рыночный механизм. В Советском Союзе программы формировались подобно планам как совокупность директивных, адресных заданий ее исполнителям, финансируемых из плановых источников. В этих условиях требовалось постоянное управление реализацией программ со стороны государственных органов, сопровождаемое поиском источников текущего финансирования программных мероприятий. Это одна из причин невыполнения многих государственных экономических программ советского периода.

Были и другие, не менее важные причины неудовлетворительных результатов государственного экономического программирования в Советском Союзе, затягивания сроков исполнения, невыполнения и прекращения осуществления крупных комплексных программ. Количество общегосударственных программ с объемом капитальных вложений в несколько десятков миллиардов рублей приблизилось к концу 70-х годов до двадцати, на их совместную реализацию требовался годовой объем инвестиций порядка 200 миллиардов рублей, что намного превышало возможности государственного бюджета.

Приходится, к сожалению, отмечать, что печальный опыт срыва выполнения государственных программ ввиду явного несоответствия их инвестиционных запросов возможностям государственного бюджета основательно забыт в 90-е годы. Новый программный бум, проявившийся в принятии огромного пакета **федеральных целевых комплексных программ** (так они стали именоваться в России в период перехода к рыночной экономике), без четкого видения источников финансирования способен привести к уже известным плачевным результатам.

В советский период предпринимались бесплодные попытки соединить государственные комплексные программы с государственными пятилетними и годо-

выми планами экономического и социального развития, «вписать» программы в планы, сделать их составной частью планов. Но так как пятилетние и годовые планы привязаны к четко обозначенным срокам начала и окончания планового периода, а комплексные программы формировались зачастую стихийно, в межплановый период, то согласовать программы и планы не представлялось возможным. Программы, по крайней мере на начальном этапе своего принятия и осуществления, становились дополнением к плану, добавочной нагрузкой на уже принятый, сбалансированный план и потому дестабилизировали и без того ненадежные планы. Лишь при разработке последующих планов удавалось в той или иной степени вписать намеченные программой мероприятия в очередной государственный план.

Существенные трудности были связаны с управлением разработкой и реализацией государственных комплексных программ. В силу своей комплексности целевые программы носят чаще всего **межотраслевой** и **межрегиональный характер.** Поэтому организацию их разработки и осуществления трудно возложить на органы отраслевого и регионального управления. В результате приходилось создавать специальные временные комиссии по управлению программой или возлагать эти функции на ведомственные, отраслевые, региональные органы. Эта проблема сохраняет свою актуальность и в условиях рыночной экономики, но намного облегчается, так как на помощь организационно-распорядительному управлению программой приходит рыночный механизм.

Разработка и осуществление федеральных и региональных целевых комплексных программ в переходный период, унаследовав некоторые черты программно-целевого планирования советского периода, обрела принципиально новые черты.

Программы уже не рассматриваются как часть государственного планирования и тем самым обретают значительную самостоятельность, приближаются к крупным социально-экономическим проектам. Вместе с тем обилие разнообразных программ ставит на повестку дня вопрос о **сочетании, сопряжении, взаимодействии** разных программ между собой, о построении системы взаимосвязанных программ.

Если в советский период приходилось прежде всего думать о прямом обеспечении программ материальными и трудовыми ресурсами, то в условиях рынка на первый план выходят **объемы** и **источники финансирования** целевых комплексных программ.

Отпадает необходимость в предварительной жесткой привязке мероприятий программы к их исполнителям в форме директивных заданий со стороны центральных органов. При наличии финансовых ресурсов в условиях свободного рынка обладатель этих ресурсов без особого труда найдет, а точнее, наймет исполнителей программы. Приказной, порученческий подход необходим в исключительных случаях и применим только к государственной организации.

Остановимся вкратце на методических вопросах государственного программирования, заключающегося в разработке и практическом осуществлении государственных целевых комплексных программ.

Под целевой экономической программой понимается совокупность увязанных в пространстве и во времени, по содержанию, ресурсам, исполнителям мероприятий (действий) социального, научно-технического, производственно-технологи-

ческого, организационного, природоохранного характера, ориентированных на достижение единой цели, решение единой экономической проблемы.

Ключевым свойством программ служит их связь с породившей программу экономической **проблемой**. Программы, собственно, и есть инструмент решения наиболее острых, настоятельных, безотлагательных проблем, сосредоточения ресурсов на этом направлении. Поэтому великое искусство государственного программного планирования состоит в знании проблем, умении их анализировать и выделять наиболее острые и значимые проблемы из всей их совокупности. Такая задача выбора, как всегда бывает в экономике, сопряжена с ограниченностью ресурсов, которыми обладают государство, общество, страна для решения великого множества стоящих перед ними проблем.

В этом свете определяющую роль играет **приоритетность проблем**. Ахиллесова пята государственного программирования состоит в том, что с его помощью пытаются решить все или подавляющее большинство стоящих перед страной, государством социально-экономических проблем. Это бесплодная затея, так как на решение всех проблем в осязаемые, располагаемые сроки заведомо не хватит не только имеющихся, но и потенциально располагаемых ресурсов. Поэтому целевые комплексные программы призваны способствовать решению и решать только тот относительно узкий круг проблем, которые, с одной стороны, носят заведомо безотлагательный характер и, с другой стороны, обладают ресурсными источниками для своего осуществления.

При этом следует иметь в виду, что государство и общество расходуют свои материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы не только для реализации мероприятий целевых комплексных программ, но и для массы других «внепрограммных» мероприятий, действий, процессов, объектов. Более того, даже в пределах государственного бюджета программы не должны поглощать более половины его финансовых возможностей.

Характерной особенностью программ, отличающей их, в частности, от планов, служит то, что они составляются, формулируются в терминах **мероприятий**, то есть действий, направленных на достижение программной цели. Мероприятия — язык комплексной экономической программы. Система программных мероприятий призвана дать ответ на вопрос: что, когда, как и кто должен сделать, чтобы в итоге была решена в намеченные сроки программная проблема. При этом, как отмечалось в определении программы, она представляет не простой перечень мероприятий, а их **систему**, то есть согласованную, взаимоувязанную совокупность, отражающую их последовательность, содержательную связь, целеориентированность.

Комплексным программам свойственна четко выраженная логика построения, характеризуемая формулой «цели — пути и способы достижения целей — необходимые ресурсы и источники их получения» (в короткой формулировке «цели — пути — средства»). Такая логика находит свое отражение в структуре целевой комплексной программы.

В укрупненном виде структуру программы можно представить в виде совокупности следующих основных частей (блоков):

а) целевой блок (система целей и целевых задач);

б) исполнительный (система мероприятий);

в) ресурсный блок (ресурсы и их источники);

г) организационный блок (организация разработки и выполнения программы).

Обычно комплексная программа содержит:

1. Анализ программной проблемы и обоснование необходимости ее решения программным образом.

2. Цели и задачи программы с выделением генеральной цели, ее разделением на подцели и формированием задач программы, выделение подпрограмм в составе программ.

3. Мероприятия отдельных подпрограмм, входящих в программу с указанием их содержания, сроков исполнения, намечаемых исполнителей.

4. Потребности программы в разных видах ресурсов, источники и способы получения необходимых ресурсов. Финансирование программы.

5. Организационные формы управления разработкой и осуществлением программы контроля за ходом реализации. План-график (сетевой график) выполнения программы.

6. Оценка эффективности программы в целом, отдельных подпрограмм и крупнейших мероприятий.

7. Сводные показатели программы.

Приведенная типовая структура может варьироваться в зависимости от вида, масштабов, продолжительности программного периода.

Четкого алгоритма, содержания методов разработки целевых комплексных программ не существует, практически каждая программа обладает выраженным своеобразием методики ее разработки, зависящей к тому же от состава и квалификации разработчиков. В то же время очевидно, что разработка любой программы начинается с прогнозно-аналитической стадии, изучения состояния программной проблемы, исследования тенденций. Затем генерируются и сопоставляются варианты способов достижения целей, программных мероприятий, используемых ресурсов, осуществляется отбор эффективных вариантов в рамках располагаемых ресурсов, заранее заданных заказчиком программы ресурсных ограничений и сроков осуществления программы. Разработка сопровождается проведением ряда расчетов с использованием балансовых, нормативных зависимостей.

Разработка любой целевой комплексной программы представляет собой **итеративный, циклический** процесс последовательных приближений, состоящий из прямых и возвратных циклов, в ходе которых может происходить корректировка первоначально намеченных целей и задач программы, уточнение представлений о требуемых ресурсах и сроках реализации программы.

28.3. Государственное регулирование экономики

Рассмотренные в первых двух параграфах главы государственное планирование и программирование, будучи частью управления, могут быть отнесены и к государственному регулированию экономики. В настоящем разделе представлены другие формы государственного управления экономикой, которые могут быть названы собственно регулированием в узком смысле слова. Одновременно рассматривается регулирование экономики со стороны государства в целом, в сочетании и взаимодействии всего разнообразия его форм и методов, многие из которых освещены в предыдущих главах.

В любой стране, при любой общественно-политической и социально-экономической системе экономика в той или иной степени регулируется государством в лице государственных органов.

В странах с централизованной экономикой вмешательство государства, его участие в управлении экономикой проявляется гораздо значительнее, к тому же в прямой, непосредственной форме в виде директивных планов, жестких законов, государственного распорядительства материальными, финансовыми, природными и даже трудовыми ресурсами, централизации и централизованного распределения основной массы денежных средств через государственный бюджет и финансовые органы.

В странах с рыночной экономикой степень вмешательства государства и его органов в экономическую деятельность предприятий и предпринимателей намного меньше и носит преимущественно косвенный характер. Государство воздействует на экономику посредством законодательных ограничений, налоговой системы, обязательных платежей и отчислений, государственных инвестиций, субсидий, льгот, кредитования, осуществления государственных социальных и экономических программ. Во многом ограниченность государственного вмешательства в условиях рыночной экономики обусловлена присущей ей разновидностью форм собственности на средства производства — частной, акционерной, коллективной, включая право собственности на землю. Право собственности обеспечивает относительную независимость собственников от государства и его органов управления.

Отметим, что государственное регулирование экономики может быть направлено как на ограничение или даже на подавление нежелательных для общества видов экономической деятельности, таких, как производство и торговля наркотиками, оружием, так и на поддержку некоторых форм предпринимательства (фермерских хозяйств, малых форм экономической деятельности, видов благотворительной деятельности).

Государственное регулирование экономики ставит своей главной целью соблюдать интересы государства, общества в целом, социально незащищенных слоев населения, не забывая при этом о правах и свободе личности. Государство следит за тем, чтобы в условиях экономической свободы общественные интересы не были ущемлены устремлениями и интересами отдельных регионов, социальных групп, отраслей, монополий, предпринимателей, частных лиц. Государственное регулирование направлено также на защиту интересов будущих поколений, охрану окружающей среды, предотвращение ее загрязнения, гибели природы.

Существуют, применяются разнообразные формы государственного регулирования экономики, из которых мы рассмотрим только самые важные и главные, вдобавок имея в виду, что использование этих форм в качестве орудия осуществления государственной экономической политики рассмотрено в следующей главе книги.

Непосредственное государственное управление рядом отраслей, объектов полностью или частично применяется по отношению к предприятиям, организациям, имеющим жизненно важное значение для экономики и общества, представляющим общественную опасность, нуждающимся в значительной государственной поддержке. К таким объектам относят военные, оборонные, энергетические (в особенности атомная энергетика и объекты единой энергетической системы),

заповедники, национальные музеи, природные парки, курорты, полезные ископаемые, водные ресурсы, ряд учреждений науки, культуры, образования, здравоохранения, а также организации, контролирующие и защищающие окружающую среду, охраняющие безопасность, выполняющие другие общегосударственные функции. Подобные объекты, предприятия, организации чаще всего находятся в государственной или муниципальной собственности.

Налоговое регулирование осуществляется путем установления тех или иных объектов налогообложения, назначения и дифференциации налоговых ставок, введения налоговых льгот, освобождения от налогов. В том же направлении воздействует и введение пошлин, таможенных сборов.

Понятно, что, изменяя в ту или иную сторону налоговое бремя, государство может ускорять или замедлять экономические процессы. В то же время взимание налогов есть главный источник доходов государственного бюджета, финансовая база социальной политики.

Денежно-кредитное регулирование состоит в воздействии государства на денежное обращение и объем денежной массы. Государство через центральный банк способно регулировать эмиссию и общую денежную массу, устанавливать предельные ставки банковского ссудного процента и влиять на них через учетную ставку, норму резервирования и другие нормативы, устанавливаемые центральным банком, предоставлять льготные займы, выпускать облигации и другие ценные бумаги. Такое регулирование способно изменять денежные потоки и накопления и тем самым оказывать воздействие на экономические процессы, бороться с высоким уровнем инфляции.

Бюджетное регулирование заключается в том, что государственные органы обладают возможностью распределять средства государственного бюджета по различным направлениям их расходования. При этом одним отраслям, сферам, социальным группам населения могут быть выделены большие бюджетные ассигнования, а другим — меньшие. Кроме того, государство обладает возможностью устанавливать дополнительные, кроме налоговых, платежи в бюджет, регулируя таким образом денежное обращение и денежные накопления. Государственное регулирование затрагивает и установление предельно допустимого дефицита государственного бюджета.

Ценовое регулирование в условиях рыночной экономики заключается в том, что государство может устанавливать предельный уровень цен, запрещая их повышение сверх этого уровня. Ущерб, наносимый продавцам, может быть компенсирован государственными дотациями. В условиях централизованной экономики государство вправе само назначать цены. Иногда ценовое регулирование проявляется в форме установления предельных уровней рентабельности для предприятий-монополистов.

Социальное регулирование со стороны государства направлено на обеспечение социальной справедливости, поддержку социально незащищенных или слабо защищенных слоев населения, создание социальных гарантий, поддержание уровня условий жизни, достойных человека.

Социальное регулирование, включая государственное **социальное страхование**, предусматривает меры, создающие возможность пенсионного обеспечения, помощи инвалидам, детям, другим нуждающимся в содействии группам населения, страхования здоровья и жизни людей. Государство устанавливает минималь-

ный уровень пенсий, пособий, стипендий. Это одна из самых тяжелых и сложных функций регулирования экономики государством. Государство не имеет возможности да и не призвано создать социально желаемые условия жизни для всех людей. Оно способно лишь посредством социальной поддержки, системы трансфертов, ограниченного перераспределения национального дохода стремиться не допускать острого социального неравенства, предотвращать социальные конфликты, помогать тем слоям населения, которые лишены возможности обеспечить себя самостоятельно.

Регулирование условий труда, трудовых отношений, оплаты труда обычно осуществляется посредством государственного законодательства о труде и занятости. Такое законодательство призвано обеспечить охрану труда, соблюдение трудовых контрактов, минимальную заработную плату, выплату пособий по безработице. Государство также вправе устанавливать тарифы оплаты труда. Оно принимает на себя обучение безработных. Способы и инструменты государственного регулирования труда и занятости подробно рассмотрены в следующем параграфе настоящей главы.

Государственное регулирование охраны и восстановления окружающей среды предусматривает меры по защите природы в виде штрафов и санкций за загрязнение, а также предписаний по осуществлению обязательных природозащитных и природоохранных мероприятий. Государственные органы устанавливают нормы выделения предприятиями средств на восстановление окружающей среды.

Государственное антимонопольное регулирование направлено на ограничение или даже запрет деятельности предприятий-монополистов, за исключением области естественной монополии. Государственное антимонопольное законодательство предусматривает санкции против монополистов, предотвращает создание условий, способствующих развитию монополизма. В России введен специальный государственный реестр предприятий-монополистов.

Государственное внешнеэкономическое регулирование — это обширный спектр мер и инструментов государственного воздействия на структуру экспорта и импорта, процессы внешней торговли, контроль за товарными потоками, пересекающими государственную границу, движение капитала в страну и из страны, валютный обмен. Такое регулирование преследует цели отстаивания экономических интересов страны, повышения эффективности внешнеэкономических связей, обеспечения экономической безопасности. Подробное описание методов и средств внешнеэкономического регулирования содержится в главе «Внешнеэкономические связи и мировая экономика».

Как можно видеть из приведенного укрупненного перечня, государственное регулирование экономики распространяет свое влияние на самые разные сферы экономики, экономической жизни. Однако не следует считать, что столь обширное государственное регулирование лишает предприятия, предпринимателей, граждан экономической свободы. В условиях рыночной экономики даже при наличии многочисленных видов и способов государственного регулирования оно носит довольно ограниченный характер. У компаний, предпринимателей, граждан сохраняются значительные возможности самоуправления, сохраняются зоны управленческих воздействий, не затрагиваемые государственным регулированием.

28.4. О государственном регулировании рынка труда

Регулирование рынка труда представляет собой особую форму и сферу регулирующего воздействия государства на социально-экономические процессы, в связи с чем его рассмотрение выделено в специальный раздел. Одновременно детальное изучение этой сферы государственного регулирования позволяет полнее представить многогранность его средств и подходов. Государственное регулирование рынка труда направлено на достижение рационального в конкретных социально-экономических условиях уровня занятости, наибольшего соответствия профессиональной структуры занятых профессиональной структуре занимаемых рабочих мест, смягчения последствий безработицы.

Государственные меры, воздействующие на величину и структуру спроса на рабочую силу, — это создание новых рабочих мест за счет сокращения рабочего дня на уже существующих рабочих местах. **Административные меры общей направленности** сводятся к регулированию режима работы и отдыха. Государственные органы законодательно устанавливают, как правило, максимальную продолжительность рабочей недели. Эта величина непосредственно влияет на число рабочих мест: сокращение максимальной продолжительности рабочей недели приведет к образованию дополнительных рабочих мест.

Применение такой меры в современных условиях России требует определенной осторожности. С одной стороны, она позволяет снизить уровень безработицы для еще работающих и уменьшить существующую безработицу, с другой стороны, может отрицательно сказаться на эффективности экономики в целом.

Среди **специализированных административных мер** регулирования, распространяющих свое воздействие на отдельные группы населения, следует выделить квотирование рабочих мест для инвалидов. Эта мера, естественно, вызывает негативное отношение работодателей, так как обязует их принимать на работу лиц, не обладающих достаточной квалификацией и опытом или имеющих ограничения по состоянию здоровья. Поэтому такая защитная административная мера обычно дополняется экономическим поощрительным воздействием на предпринимателей, предоставляющих работу данным группам людей. Сюда прежде всего относятся различные налоговые льготы, выплата субсидий.

Следует упомянуть несколько нетрадиционную административную меру защиты молодежи посредством снижения, как ни странно, в определенных случаях возраста выхода на пенсию по старости. Подобные меры дают эффект в Швеции, ФРГ, Испании.

Среди **общих экономических мер** государственного регулирования выделим помощь в открытии предприятий, государственные субсидии на расширение производства, открытие новых государственных предприятий, предоставление государственных заказов промышленности в период спадов, организацию общественных работ.

Содействие в организации собственного дела, оказываемое службами занятости, включает как оказание консультативной и материальной помощи, так и помощь в отборе и подготовке работников для вновь создаваемой фирмы. Помощи в организации собственного дела следует уделять особое внимание, так как это связано не только с трудоустройством человека, желающего организовать свое

дело, но и с созданием новых рабочих мест. В отношении частных предпринимателей государство использует различные меры, стимулирующие их расширять свое производство, причем там, где возникает острая необходимость в дополнительных рабочих местах.

В числе ***экономических специализированных мер*** особое внимание в развитых странах оказывается созданию предприятий так называемой защищенной занятости — специализированных предприятий для инвалидов. Это еще один пример защитного регулирования. Такие предприятия менее конкурентоспособны, чем обычные, из-за низкой производительности труда, поэтому требуют финансовой поддержки со стороны государства. Однако они дают инвалидам возможность работать, поэтому рассматриваются как эффективная мера для трудоустройства данной социально уязвимой группы.

Организация общественных работ — способ создания временных рабочих мест для тех, кто не нашел себе применения на рынке труда. Эта мера направлена на защиту безработных и не относится к тем, кто имеет работу.

Государство обладает экономическими средствами **регулирования величины и структуры предложения рабочей силы**. Налоговые рычаги, позволяющие стимулировать или ограничивать предложение рабочей силы, представляют собой группу, которую можно охарактеризовать и как экономическую, и как административную. Количество рабочих мест, как правило, больше количества людей, их занимающих, из-за совместительства. Поэтому меры, ограничивающие совместительство, позволяют получить вакантные рабочие места. Ставки подоходного налога, существенно возрастающие в зависимости от числа мест работы человека, позволяют снизить спрос на рабочие места со стороны тех, кто уже имеет работу.

К экономическим мерам, регулирующим структуру предложения, относится организация переподготовки населения. Основной системой является организация переподготовки за счет фонда занятости, которая охватывает официально зарегистрированных безработных. Для финансирования системы переподготовки необходимо привлекать средства предприятий, причем не только взимая с них взносы в фонд занятости, но и обязывая их платить за обучение работников, которым грозит безработица. Чтобы эти расходы не ложились бременем на предприятия, необходим механизм льготного налогообложения для них.

Такие меры имеют в основном экономический характер и являются специализированными, так как направлены на облегчение трудоустройства работников, вынужденных сменить место жительства. Следует отметить, что для России характерна большая привязанность к одному месту жительства, чем в развитых странах (из-за существования прописки, неодинаковых материальных условий в разных регионах, семейных связей и т.д.), что затрудняет применение указанных мер. Кроме того, ситуацию усложняют и проблемы миграции из «горячих точек».

Рассмотрим далее меры по **регулированию заработной платы**. Воздействие на заработную плату можно рассматривать как общий экономический способ определенного регулирования спроса и предложения. Воздействие на предложение рабочей силы очевидно, поскольку величина заработка во многом определяет и сферу приложения труда, и стремление работать в нескольких местах. С другой стороны, государство, проводя или поддерживая определенную политику в области заработной платы, может влиять на величину и структуру спроса на рабочую силу.

Его вмешательство может быть административным или экономическим. Влияние на продолжительность рабочего времени и оплату единицы рабочего времени обычно носит административный характер, в большинстве развитых стран государство регламентирует максимальную продолжительность рабочей недели и минимальную заработную плату. Эти нормы являются ориентиром при заключении трудового договора между предпринимателями и работниками.

Таким образом, государственная политика в области занятости в России призвана охватывать регулирование заработной платы, стимулирование создания новых рабочих мест и развития предпринимательства, оказание помощи безработным в организации собственного дела, создание сети предприятий защищенной занятости для инвалидов, организацию переподготовки работников, организацию общественных работ, выплату пособий по безработице.

28.5. Органы управления экономикой

Управление экономикой — это часть системы управления обществом. Поэтому аппарат управления экономикой, органы управления зачастую представлены как органы государственного, общественного, социального управления, связанного не только с экономикой, но и с другими жизненными процессами. Такие органы именуют органами власти, имея в виду власть над экономикой.

Как известно, органы власти делятся на **законодательные, исполнительные, судебные**. Каждый из этих видов власти имеет непосредственное отношение к управлению экономикой.

Законодательные органы федерального уровня и субъектов Федерации принимают законы, постановления, другие законодательные акты. Законодательные акты целиком или частично содержат статьи, определяющие принципы, правила, нормы, применяемые в управлении экономикой. Тем самым законодательные органы управляют экономикой посредством принятия и изменения законов и постановлений, устанавливающих законополагающие правила функционирования экономики, осуществления экономических отношений, использования экономических ресурсов.

Законодательные органы обычно представлены двухпалатным парламентом. В России это Федеральное Собрание в лице Государственной Думы и Совета Федерации.

Сделаем одно замечание принципиального характера. Роль законодателей в управлении экономикой и обществом сводится к принятию целесообразных эффективных, действенных законов. После того как законы приняты, именно сами законы, а не отдельные люди должны править экономикой, а люди должны соблюдать законы и по необходимости их совершенствовать, следить за их исполнением. Так делается в подлинно правовом государстве.

Исполнительным органам принадлежит основная роль в управлении экономикой, так как именно эти органы призваны исполнять законы, приводить их в действие. Количество исполнительных органов велико, и они многообразны. Исполнительную власть возглавляет Президент, а непосредственное исполнительное управление экономикой на уровне страны осуществляет Правительство. Чаще всего Правительство в его вершинной части — это Кабинет министров, возглав-

ляемый Председателем, то есть премьер-министром и его заместителями, вице-премьерами.

Высшие исполнительные органы осуществляют управление экономикой посредством президентских указов, постановлений и распоряжений Правительства, принятия оперативных решений в области производства, распределения, использования экономических ресурсов, решения социальных проблем, развития внешнеэкономических связей, регулирования экономических отношений.

Наряду с Правительством страны отдельные вопросы исполнительного управления экономикой решают **министерства и ведомства** страны и входящих в ее состав национально-территориальных образований. Отметим, что национально-территориальные образования в виде субъектов, входящих в состав Российской Федерации, и городов Москвы и Санкт-Петербурга имеют собственные Правительства, олицетворяющие исполнительную власть в данном регионе.

Министерства и ведомства (комитеты, департаменты, управления) делятся на **отраслевые, территориальные, функциональные**. Как ясно из названия, отраслевые министерства и ведомства управляют определенными отраслями хозяйства, а территориальные ведомства — территориями. Что же касается функциональных министерств и ведомств, то они призваны управлять обороной, безопасностью, банками, иностранными делами, внутренними делами, внешнеэкономическими связями, общими проблемами экономики, социальным обеспечением, государственной статистикой.

Концерны, акционерные общества, фонды, фирмы, предприятия, организации производственной и социально-культурной сферы имеют собственные органы управления, называемые обычно **администрацией** предприятия, фирмы. В состав администрации входят и экономические службы.

Судебные, правовые органы можно считать органами управления экономикой в том смысле, что они следят за соблюдением и выполнением законов, регулирующих экономические отношения, пресекают их нарушение, рассматривают конфликтные ситуации, взаимные экономические претензии, трудовые, имущественные, денежные споры. Самое непосредственное отношение к экономическому управлению имеют **арбитражные органы**, рассматривающие в судебном порядке претензии предприятий. Имеет отношение к управлению экономикой **адвокатура и нотариат**, так как первые связаны с ведением дел по суду, а вторые — с оформлением документов экономической, хозяйственной природы.

Глава 29
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

29.1. Что такое экономическая политика

В своем движении экономика любой страны подчинена прежде всего объективным историческим и экономическим закономерностям. В этом смысле есть основания утверждать, что путь ее задан, предопределен свыше, проистекает из предначертанной судьбы. Однако в действительности экономика связана историческим прошлым и неизбежным будущим лишь частично, во многом ее траектория движения не продиктована однозначно, а зависит от устремлений и воли своих главных действуюших субъектов: государства, предприятий, граждан. Каждый из этих субъектов способен влиять на экономическую судьбу, хотя и в разной степени, в различных масштабах. Самыми обширными возможностями обладает в этом смысле государство в лице правительства в широком смысле этого слова, то есть всех ветвей государственной власти.

Правительство, будучи главным кормчим экономического корабля страны, избирает курс, проводит определенную линию действий для реализации избранной социально-экономической стратегии, исходящей из целевых установок и учитывающей сложившуюся ситуацию и намечающиеся тенденции. В этом смысле и принято говорить, что государство осуществляет, проводит выработанную им экономическую политику.

Таким образом, **экономическая политика** — это проводимая государством, правительством страны генеральная линия экономических действий, придание желаемой направленности экономическим процессам, воплощаемые в совокупность предпринимаемых государством мер, посредством которых достигаются намечаемые цели и задачи, решаются социально-экономические проблемы. В экономической политике находит непосредственное отражение реализуемый правительством страны курс. По своему замыслу экономическая политика призвана выражать, воплощать цели, задачи, интересы страны, государства и народа. В то же время, поскольку толкователем, интерпретатором целевых социально-экономических установок государства является правительство, то в государственной экономической политике находят достаточное отражение интересы, позиции, взгляды самого правительства и тех кругов, лиц, от которых оно зависит, с которыми непосредственно связано.

Во многом экономическая политика государства ситуационно обусловлена в том смысле, что она непосредственным образом диктуется унаследованным прошлым, сложившейся в стране экономической обстановкой, ранее принятыми решениями и обязательствами. В значительной степени политика предопределена внутристрановой и мировой конъюнктурой — состоянием хозяйства и рынка, уровнем экономической активности, тенденциями роста и спада, спросом и предложением на товары и услуги.

Как неоднократно отмечалось в предыдущих главах, экономика стран мира развивается циклически, в ней происходят колебательные процессы, волнообразные движения. С периодом в несколько лет или даже десятилетий фаза экономи-

ческого роста, подъема деловой активности сменяется фазой снижения макроэкономических показателей роста, возникновения экономического спада, уменьшения спроса и предложения, угасания предпринимательской активности. Соответственно, принято выделять, различать такие последовательно сменяющие друг друга фазы экономического цикла, как **подъем** (экономический рост), **высокая экономическая конъюнктура** (экономический бум), **спад** (рецессия, экономический кризис, стагнация, стагфляция), **низкая экономическая конъюнктура** (депрессия).

В зависимости от того, в какой фазе находится национальная экономика, формируется тот или иной тип экономической политики правительства, государства. Чаще всего индикаторами, на которые реагируют конструкторы государственной экономической политики, являются величина и динамика валового внутреннего продукта, совокупного спроса и предложения, доходов и потребления, цен, занятости и безработицы.

Экономическая политика тесно связана с государственной **внутренней и внешней политикой** и даже с государственной идеологией, с военной политикой. Экономическая политика воплощает в себе политические взгляды правительства, политическую доктрину государства и в то же время она призвана способствовать созданию экономических предпосылок, экономического базиса проведения государственной политики. Так что политические силы страны, политические партии, движения способны оказывать ощутимое влияние на экономический курс государства, проводимую экономическую политику.

Социальные аспекты экономической политики проявляются в том, что правительство, принимая экономические решения, формируя бюджет, выделяя государственные ассигнования, вынуждено учитывать социальную реакцию разных слоев населения, в особенности ведущих групп. Забастовки шахтеров и другие формы социальных протестов способны иногда оказывать решающее воздействие на отдельные элементы планируемой и проводимой в стране государственной экономической политики.

Намечаемая экономическая политика находит самое яркое проявление в структуре планируемого государственного бюджета, в целевых государственных программах, в государственных законах, в параметрах социальной защиты и поддержки нуждающихся, в условиях государственного кредитования, в ставках государственного налогообложения и предоставляемых льготах, в государственном воздействии на экспорт и импорт, в величинах внешнего и внутреннего государственного долга. Зачастую экономическая политика характеризуется не только тем, что зафиксировано в государственных планах и программах, но и текущими, принимаемыми по ходу дела решениями правительства, проводимыми крупными оперативными мероприятиями. Необходимость подобных действий, способных заметно деформировать официально декларируемую государственную экономическую политику, обусловлена прежде всего нестабильностью социально-экономической, военно-политической, природно-экологической ситуации. Вполне возможны и часто наблюдаются пересмотры экономической политики вследствие допущенных ошибок в ее формировании, изменения позиций правительства либо смены его состава.

В зависимости от временного диапазона действия, продолжительности периода, на который рассчитаны проводимые мероприятия, принято различать крат-

косрочную и долгосрочную экономическую политику. **Долгосрочная политика** характерна при относительно устойчивых условиях экономической жизни либо достаточно гарантированных ресурсных возможностях, что позволяет наметить линию экономического поведения на много лет вперед и более или менее строго придерживаться ее. Неустойчивость экономических процессов, непредсказуемость внутренних и внешних условий осуществления хозяйственной деятельности отдает приоритет **краткосрочной экономической политике**, характеризуемой приданием направленности экономическим действиям на период, характеризуемый примерно годом или даже несколькими месяцами.

Экономическая политика проводится государством посредством использования находящегося в его распоряжении инструментария, совокупности рычагов воздействия на экономические процессы и агентов хозяйственной деятельности. Она реализуется через законы, президентские указы, правительственные постановления и другие нормативные акты, государственные программы, текущие оперативные постановления и решения государственных органов.

Конкретными инструментами проведения государственной экономической политики выступают прежде всего такие **фискальные рычаги воздействия**, инструменты фискальной политики, как налоги, государственные расходы, трансферты. С помощью фискальных инструментов государство способно изменять величину и направленность денежных потоков в соответствии с преследуемыми целями и намечаемыми для их осуществления мерами.

Наряду с фискальными значительную роль играют **кредитно-денежные инструменты** экономической политики, такие, как общая масса и доступность денег, кредита, ставки ссудного процента (учетная ставка центрального банка, норма резервирования, другие централизованно устанавливаемые нормативы).

Государство способно использовать такие рычаги экономической политики, как установление предельных (максимальных, минимальных) уровней цен на определенные виды товаров, величин объемов производства и получаемых предпринимательских доходов, а также доходов разных социальных групп, введение запретов и ограничений на отдельные виды экономической деятельности.

Широко используемым инструментом государственной экономической политики в области внешней торговли и внешнеэкономических связей являются экспортно-импортные тарифы, таможенные пошлины, квоты на ввоз и вывоз товаров, капитала.

В зависимости от области государственного воздействия на экономические процессы и способов, инструментов осуществления государственной экономической политики различают разные ее виды. Единой, общепринятой классификации видов экономической политики не существует, разные авторы по-разному называют отдельные ее виды и по-разному формируют общий перечень составных частей экономической политики государства. В укрупненном плане принято выделять **фискальную (финансово-бюджетную политику), монетарную (кредитно-денежную), внешнеэкономическую политику**. В более широком плане в государственную экономическую политику включают такие ее части, как социальная, структурная, инвестиционная, институциональная, региональная, аграрная, научно-техническая, налоговая, банковская, ценовая, антимонопольная, природоохранная (экологическая), внешнеэкономическая политика. Характеристика основных ви-

дов и форм государственной экономической политики представлена в последующих разделах этой главы.

29.2. Цели государственной экономической политики

Экономическая политика государства в целом ориентирована на достижение общенациональных целей страны, общества, народа. Это обширная совокупность целевых задач, которую трудно свести к одной обобщенной цели. В советское время российской истории генеральная цель социалистического государства формулировалась как достижение максимально возможного в данных условиях уровня удовлетворения материальных и духовных запросов народа. Такая постановка цели политики носила во многом идеологический характер, была сугубо качественной ввиду отсутствия количественного измерителя уровня удовлетворения многообразных потребностей, да и масштабов самих потребностей.

В современной экономической науке проблема целеполагания, установления целей и задач государственной экономической политики рассматривается более утилитарно и сводится не к формированию единой общей цели, а к установлению спектра, совокупности таких целей. Однако и при таком подходе нет возможности однозначным образом выразить совокупность целей, преследуемых государством в ходе выработки и осуществления своей экономической политики.

Цели не одногипны для разных государственных, общественно-политических систем, они заметным образом различаются в странах с централизованно управляемой и рыночной экономикой. Цели государства зависят от достигнутого уровня социального и экономического развития страны, от историко-национальных традиций. В разных странах существуют свои приоритеты, предпочтения в отношении государственных устремлений, отражающие позицию правительства, общественное мнение, господствующие политические убеждения.

Принято считать, что в тех странах, где господствуют рыночные отношения, государство должно принимать на себя и считать главными целями экономической политики только те задачи, которые не способен решить сам рынок, которые не подвластны рыночному механизму хозяйствования. При таком подходе цели государственной экономической политики совпадают с целями государственного регулирования рыночной экономики.

Достаточно конструктивен прагматический подход, в соответствии с которым цели экономической политики государства состоят в создании и поддержании условий стабильности, уравновешенности экономической ситуации. Такой подход получил название **стабилизационной политики**, он наиболее характерен для ситуации кризиса, спада, когда прежде всего необходимо подавить стихийные процессы, достичь управляемости, предотвратить дальнейшее ухудшение состояния дел. Цели стабилизации столь же важны для закрепления достигнутого и желаемого состояния равновесия, предотвращения нежелательного выхода параметров экономики за допустимые пределы.

В странах, экономика которых находится на подъеме или такой подъем ожидается, цели экономической политики становятся целями экономического роста, измеряемого уровнем такого роста.

Для стран с **социально ориентированной рыночной экономикой** характерно выдвижение на первый план социальных целей государственной экономической по-

литики. Такие цели во многом смыкаются с экономическими и в известной степени сопутствуют им. Выдвижение социальных целей государственной политики и увязка их с экономическими целями характерны для таких стран, как США, Германия, в какой-то степени это присуще и всем другим странам.

К самым распространенным социальным целям государственной экономической политики относят экономическую свободу и экономическую справедливость. **Экономическая свобода** понимается как свобода выбора форм и видов экономической, предпринимательской деятельности, распределения и использования собственных средств, приобретения и продажи объектов собственности, поведения на рынке, участия в профсоюзах и забастовках. Государство способно проводить линию на ограничение экономической свободы отдельных субъектов хозяйственной деятельности даже в условиях рыночной экономики. Так что, говоря об экономической свободе как цели государственной экономической политики, следует иметь в виду не безраздельную свободу, граничащую с анархией, а тот уровень свободы, который необходим для обеспечения эффективного функционирования хозяйственной системы и достижения посредством этого собственно экономических целей государственной политики.

Весьма привлекательно выглядит такая цель, как **экономическая справедливость**, понимаемая с позиций честного, добросовестного отношения ко всем людям в стране, учета их интересов и возможностей, создания им адекватных, в пределе равных условий, прав, возможностей проявить себя в жизни. Вообще-то «справедливость» есть не экономическое, а морально-этическое понятие. У каждого человека существует свое представление о справедливости, диктуемое чаще всего собственными интересами, личной выгодой. В сознании людей, прошедших сквозь горнило советской системы, укоренилось представление о справедливости как о равенстве экономических благ, которого следует добиваться посредством государственной уравнительной политики, проводимой посредством выравнивания доходов. Между тем справедливым следует считать выравнивание потенциальных возможностей получения доходов, в пределах которого каждый достигает того, на что он оказался способным. Надо различать равенство возможностей и равенство результатов.

Более определенной, предметной целью государственной экономической политики следует считать **социальную защищенность**, трактуемую как защиту государством граждан от неизбежных экономических рисков, объективно наступающей невозможности обеспечить себя минимумом благ, необходимых для существования. Государство призвано защищать своих граждан от безработицы, помогать престарелым и немощным, инвалидам, многодетным семьям, смягчать тяжелые последствия несчастных случаев. Об этой функции государства говорилось в главе, посвященной социальной сфере экономики.

Самой универсальной целью государства следует считать содействие достижению высокого уровня, росту социально-экономической эффективности в масштабе хозяйства страны. **Социально-экономическая эффективность** понимается как величина социально-экономического эффекта, результата, получаемого в расчете на единицу затрачиваемых ресурсов. В конечном счете именно социально-экономическая эффективность, результативность функционирования хозяйства страны, рациональное, экономически выгодное использование всех составляющих ее

ресурсного потенциала характеризуют возможность достижения комплекса социальных целей государственной экономической политики.

Еще одна глобальная цель государственной экономической политики известна под названием «общеэкономическое равновесие». Под **общеэкономическим равновесием** понимается так называемый магический четырехугольник, включающий стабильность цен, высокий уровень занятости, соразмерный экономический рост, сбалансированность внешнеторговых операций. В Германии, например, достижение и поддержание заданного уровня общеэкономического равновесия законодательно закреплено принятым в 1967 году «Законом по содействию стабилизации и экономическому росту», называемым также «Основным законом экономической политики государства».

Стабильность уровня цен означает ограничение показателя инфляции четким верхним пределом. В экономически развитых странах задачей экономической политики считается недопущение роста цен на величину, превышающую 1% в год. В действительности удается сдерживать рост в пределах, не превышающих несколько процентов в год. Имеется в виду, естественно, общий уровень цен, совокупная цена, тогда как цены на отдельные виды товаров способны изменяться в гораздо большей степени. Вдобавок надлежит понимать, что рост цен при повышении качества товаров не есть инфляция. Так что государственная политика ориентирует на «разумную» стабильность цен.

Цель достижения **высокого уровня трудовой занятости** ассоциируется прежде всего с низким показателем безработицы, не выходящим за пределы нескольких процентов. Принято считать, что уровень безработицы в пределах от 3 до 7% надо рассматривать как нормальный, обусловленный естественной текучестью рабочей силы, неизбежной «фрикционной» безработицей. Удержание безработицы в пределах до 5–6% представляет собой целевую установку государственной экономической политики большинства стран.

Экономический рост, как уже отмечалось, измеряется ежегодным темпом роста или прироста валового национального (валового внутреннего) продукта в целом и на душу населения страны. Экономический рост означает увеличение количества производимых товаров, обусловленный этим рост их предложения и доходов населения, а в силу этого и увеличение потребления. Чем больше экономический пирог, испекаемый в стране, тем больше шансов у каждого гражданина получить больший кусок от этого пирога. Поэтому обеспечение экономического роста относится к числу важнейших задач государственной экономической политики. Согласно современным воззрениям экономический рост, измеряемый стабильным приростом валового внутреннего продукта величиной 3–4% в год, считается успехом экономической политики государства.

Цель обеспечения **сбалансированности внешнеторговых операций** страны можно полагать достигнутой при положительном сальдо внешнеторгового баланса, то есть при наличии чистого экспорта товаров и услуг, составляющем от одного до нескольких процентов валового национального (внутреннего) продукта. Понятно, что не все страны способны реализовать эту цель государственной экономической политики.

При формировании комплекса (системы) целей приходится иметь в виду их взаимосвязь и взаимодействие. Отдельные цели и характеризующие их показатели могут оказаться как взаимосдерживающими, так и конкурирующими или даже несов-

местимыми, взаимоисключающими. Поэтому неизбежны целевые компромиссы. Кроме того, при всей важности перечисленных целей они не исчерпывают всей системы целей государственной экономической политики. Вполне возможны и другие цели, целевые задачи, не попавшие в поле зрения, обусловленные спецификой экономики страны, решаемых ею проблем, точкой зрения правительства.

29.3. Фискальная экономическая политика

Фискальная политика, называемая также финансовой и финансово-бюджетной, распространяет свое действие на основные элементы государственной казны (фиска). Она непосредственно связана с государственным бюджетом, налогами, государственными денежными доходами и расходами. В условиях рыночной экономики это стержневая часть государственной экономической политики. Фискальная политика объединяет в себе такие крупные виды, формы финансовой политики, как **бюджетная, налоговая, политика доходов и расходов**.

В целом фискальная политика проявляется в совокупности государственных мероприятий по организации управления финансовыми ресурсами государства, их использовании в целях решения социально-экономических проблем страны. Фискальная политика распространяется на мобилизацию, привлечение необходимых государству денежных средств, их распределение, обеспечение применения этих средств по назначению.

Одна из важнейших задач фискальной политики состоит в поиске источников и способов формирования централизованных государственных денежных фондов, средств, позволяющих реализовать цели экономической политики. Посредством проведения финансово-бюджетной политики государство регулирует глобальные экономические процессы в стране, поддерживает устойчивость финансов, денежного обращения, обеспечивает финансирование государственного сектора, способствует лучшему использованию производственно-экономического и научно-технического потенциала. Инструменты фискальной политики используются государством, чтобы оказать влияние на совокупный спрос и совокупное предложение, воздействуя тем самым на общую экономическую конъюнктуру, способствовать стабилизации экономической ситуации, проводить антициклические меры, противодействующие чрезмерным колебаниям экономических параметров, угрожающим возникновением кризисных явлений.

Доля государственного сектора в расходах на товары и услуги весьма велика, государство выступает на рынке в качестве самого крупного покупателя, расходующего в течение года суммы, составляющие в экономически развитых странах около половины валового внутреннего продукта. Закупки осуществляются государством как внутри страны, так и на внешних рынках. Таким образом, государство обладает колоссальными возможностями влияния на объем и структуру совокупного спроса, если только оно не связало себя по рукам и ногам заранее обусловленными жесткими ограничениями.

Кроме того, государство обладает возможностями косвенно воздействовать на спрос со стороны частных предприятий и домашних хозяйств, сдерживая или стимулируя его с помощью налогов и таких трансфертных платежей, как пенсии, стипендии, пособия.

В макроэкономической финансово-бюджетной политике принято разделять две генеральные линии, складывающиеся в зависимости от общей экономической ситуации в стране, фазы колебательного цикла, в которой находится экономика. В период экономического бума, резкого подъема деловой активности, бурного экономического роста фискальная политика носит **ограничительную направленность**, сдерживает параметры роста в допустимых пределах. В более опасные периоды экономического кризиса, обусловленного нарастающим спадом производства, затуханием экономической активности, государственная фискальная политика носит **расширительный характер**, то есть направлена на расширение производства и других видов экономической деятельности, преодоления спада, депрессии, постепенный переход от спада к подъему.

Между этими двумя курсами, соответствующими и противоположными фазам экономического цикла, пролегает третий курс действий, именуемый стабилизационной фискальной политикой.

Политика стабилизации — это действия правительства по регулированию финансовых потоков, денежного обращения с целью приблизить объем валового национального продукта страны к его возможному в данных условиях, потенциальному уровню и с целью удержать при этом в допустимых пределах инфляцию, обеспечить высокий уровень занятости. Политика стабилизации — наиболее типичная форма проявления фискальной политики, соответствующая более или менее устойчивому состоянию экономики. Она призвана, с одной стороны, предотвратить переход в неустойчивое кризисное состояние, для чего надо удерживать экономические параметры в определенных пределах, и, с другой стороны, улучшать сложившуюся экономическую ситуацию, стремясь приблизить макроэкономические показатели к оптимальным.

Принято различать автоматическую и регулируемую стабилизацию. **Автоматические (встроенные) стабилизаторы** представляют собой принятые, действующие в экономике правила, нормы, позволяющие автоматически, без вмешательства правительства реагировать на отклонения от устойчивого положения и приводить хозяйство страны в стабильное состояние. Автоматические стабилизаторы предусмотрены, задуманы заранее, введены в законодательные акты, регулирующие экономическую деятельность, отражены в действующих положениях, нормативных документах.

Например, при уменьшении доходов автоматически снижается величина налога, взимаемого с дохода. Если люди потеряют работу и заработок, им без указаний на то правительства выплачивают пособие по безработице. При наступлении определенного возраста автоматически возникает право на получение пенсии. Существует минимальный уровень заработной платы, который устанавливается директивно. Можно назвать великое множество других подобных автоматически действующих стабилизаторов, предотвращающих возникновение экономических катаклизмов при возникновении новых обстоятельств, отклонений от ранее существовавших условий.

Однако встроенные в экономическую систему внутренние стабилизаторы, уменьшающие возможные колебания в экономике, не обеспечивают требуемого уровня стабилизации, в ряде случаев они просто не способны гасить возникающие колебания, предотвращать потерю устойчивости. Так что заранее вписать в законодательные акты и другие нормативные документы правила и нормы, гарантирующие от выхода экономики из стабильного состояния, не удается.

На помощь приходит оперативное регулирование, текущая реакция правительственных органов на возникающие отклонения в виде инструментов дискреционной политики.

Дискреционная фискальная политика представляет совокупность оперативных финансовых мер правительства, принимаемых в дополнение или во изменение постоянно действующих правил, норм, установлений хозяйственной жизни. Точно так же, как летчик, чувствуя, что автопилот не справляется с управлением самолета, берет штурвал в свои руки, правительство, видя, что принятые ранее законы, решения не обеспечивают поддержания стабильной ситуации в хозяйстве страны, прибегают к дискреционной политике. Применение разных дискретных мер, характер которых зависит от складывающейся обстановки, называют **регулируемой стабилизацией**.

К числу наиболее распространенных способов, средств осуществления дискреционной фискальной политики относят общественные работы, программы материальной помощи, изменение налоговых ставок и другие аналогичные инструменты воздействия. Привлечение безработных к выполнению общественных работ с оплатой за государственный счет служит оперативным средством борьбы с резко нарастающей безработицей. В период обострения социальной ситуации, обусловленной обнищанием определенных групп граждан, наряду с такими автоматическими стабилизаторами, как предусмотренные законом пособия, правительство прибегает к оказанию материальной помощи, увеличению пособий, дополнительным выплатам. Чтобы предотвратить неожиданное резкое снижение доходов предприятий и граждан, временно уменьшают налоговые ставки, вводят частичные льготы.

Дискретные фискальные меры позволяют погасить очаги экономической напряженности. Однако введенные временно послабления, льготы, дополнительную помощь затем бывает трудно отменить. Иногда приходится дискретные, временные стабилизаторы превращать в автоматические, постоянные, хотя по своей природе они не таковы.

Бюджетная политика государства как часть фискальной политики ориентируется в основном на достижение уравновешенного бюджета, сбалансированного по государственным доходам и расходам на протяжении всего бюджетного периода. Иногда осуществляется ориентация на построение бюджета полной, высокой или структурной занятости, при которой может даже иметь место выпуск избыточной продукции и превышение доходов бюджета над его расходами.

В условиях высокой экономической конъюнктуры потенциальный профицит бюджета (превышение государственных доходов над расходами) может быть направлен на погашение предыдущих долгов, создание компенсационных резервных фондов, осуществление дополнительных социальных мероприятий. В периоды спада деловой активности органы государственной власти должны увеличивать совокупный спрос даже ценой бюджетных дефицитов, чтобы преодолеть спад и стабилизировать затем экономические процессы.

Чаще всего задачей государственной бюджетной политики становится преодоление бюджетных дефицитов, достигающих критического уровня. Бюджетные дефициты в пределах 5% общего объема государственного бюджета и до 1–2% валового внутреннего продукта не считаются опасными. Так что в большинстве случаев бюджетная политика может быть ориентирована на поддержание и даже

разработку, принятие подобного бюджета. Но если дефицит бюджета достигает десятков процентов его величины, приближается к 10% ВВП, это свидетельствует о крупнейших промахах в бюджетной политике и острой необходимости стабилизации бюджета. Наличие крупного бюджетного дефицита приводит к росту внутреннего и внешнего государственного долга, дестабилизирует денежную систему государства, побуждает инфляцию.

Стремление государства погасить дефицит бюджета денежной эмиссией ведет к инфляции, а выпуск и продажа государственных ценных бумаг как средство преодоления бюджетного дефицита порождает будущий долг, ведь бумаги придется погашать и платить по ним проценты. Поэтому для достижения сбалансированности государственного бюджета бюджетная политика должна теснейшим образом сопрягаться с политикой доходов и расходов государства.

Политика государственных расходов призвана прежде всего удовлетворять спрос государственного сектора, то есть удовлетворять потребности в расходах на неотложные государственные нужды, отражаемые в расходных статьях бюджета. Вместе с тем приходится учитывать, что многие государственные (общественные, социальные) потребности растут непрерывно, поэтому необходимо ограничивать их с учетом настоятельности и приоритетов других потребностей. Государственная политика расходов может находиться на грани возможного, но переходить эту грань не следует. Главным ограничителем государственных расходов служат доходы бюджета.

Политика государственных доходов исходит из имеющихся и потенциальных источников поступления денежных средств в государственный бюджет с учетом ограниченных возможностей использования этих источников, превышение которых способно подорвать экономику и в конечном счете привести к истощению каналов получения доходов. Так как государственный бюджет наполняется в основном налоговыми поступлениями, то политика формирования доходов государства тесно сплетается с налоговой политикой.

Налоговая политика — часть фискальной экономической политики, проявляющаяся в установлении видов налогов, объектов налогообложения, налоговых ставок, условий взимания налогов, налоговых льгот. Все эти параметры государство регулирует таким образом, чтобы поступление денежных средств за счет уплаты налогов обеспечивало финансирование государственного бюджета. Но при этом приходится встречаться с главным противоречием налоговой и всей фискальной политики.

Чем выше налоговое бремя, тем ниже, начиная с некоторого предела, желание и возможность платить налоги и, что гораздо важнее, тем больше ущерб, наносимый производству, созданию налогооблагаемого продукта, взиманием налогов. Высокие налоги подтачивают само налоговое дерево, которое их питает. Об этом неоднократно упоминалось выше при построении кривой Лаффера. Так что в основу государственной налоговой политики должны быть положены не высокие, а рациональные налоговые ставки. Другое дело, что государство успевает связать себя такими бюджетными обязательствами расходов, что вынуждено искать спасения в налоговых поборах для обеспечения расходов бюджета.

Налоговая политика государства связана не только с обеспечением поступлений в бюджет, но и с проводимой структурно-инвестиционной политикой. Регулируя налоги, налоговые ставки, налоговые льготы, государство способно стиму-

лировать тем самым развитие определенных видов производств, оказывать воздействие на структуру потребления, поощрять вложение средств в развитие экономики.

Таким образом, фискальная политика, будучи самым мощным направлением государственной экономической политики в целом, сочетает в себе набор самых разнообразных инструментов финансирования, бюджетирования, налогообложения.

29.4. Монетарная экономическая политика

С фискальной политикой государства тесно сплетается его монетарная политика. Если фискальная политика есть по своей сути финансово-бюджетная политика, то монетарную политику правильно называть денежной политикой или, точнее, политикой воздействия на денежную массу. Итак, **монетарная политика** есть регулирование денежной массы и денежного обращения в стране путем непосредственного государственного воздействия или воздействия через центральный банк страны. Монетарная политика обеспечивает надлежащее функционирование денежной системы и денежного оборота, распространяя свое влияние как на деньги, так и на цены.

Как известно, экономическую политику, проводившуюся в России на первом этапе рыночных реформ в 1992—1993 годах, многие называли монетаристской, что должно было бы подчеркнуть ее монетарную направленность. Проводившаяся в то время политика была в известном смысле действительно монетарной, так как она опиралась на либерализацию цен, регулирование денежной массы в обращении, переход к двухуровневой банковской системе со всеми вытекающими отсюда последствиями. Но действия реформаторов в области преобразования централизованного планирования, организационных структур управления, форм и отношений собственности выводили проводимую в тот период политику далеко за пределы чисто монетарной.

Монетарная политика по аналогии с фискальной ставит цели стабилизации, повышения устойчивости и эффективности функционирования хозяйственной системы, преодоления кризисов, обеспечения занятости и экономического роста. В то же время фискальная политика носит более ярко выраженный антициклический характер, связана с бюджетом и налогами, тогда как монетарная политика ограничивается стабилизацией денежного обращения и ориентирована в основном на денежную массу.

Соответственно и целевые задачи монетарной политики обладают своеобразием. Это — стабилизация уровня цен, подавление инфляции, стабилизация покупательной способности и курса национальной валюты на внутреннем и внешнем рынках, обеспечение устойчивого денежного обращения в условиях свободных рыночных цен, регулирование денежной массы, спроса и предложения денег посредством банковской системы.

Макроэкономическая денежная политика в ее монетарной форме связывается прежде всего с воздействием на денежную массу. Денежная политика считается **жесткой**, если государство сокращает денежную массу, ограничивает эмиссию, способствует поддержанию высоких процентных ставок на получение денег в кредит. И наоборот, денежную политику называют **мягкой**, если государство способ-

ствует увеличению денежной массы или по крайней мере не препятствует ему, слабо сдерживая выпуск в обращение новых денег и помогая получению дешевых кредитов. Свою эмиссионную политику государство проводит в основном через центральный банк страны.

В качестве составных частей и одновременно инструментов государственной монетарной политики выступает политика рефинансирования, политика операций на открытом рынке, политика резервирования, политика обеспечения ликвидности. Все эти инструменты вместе взятые позволяют регулировать денежную массу в обращении и отдельные денежные агрегаты и тем самым оказывать косвенное влияние на динамику рыночных цен, уровни инфляции, товарно-денежные отношения между производителями и потребителями, рыночный обмен, доходы и расходы субъектов рынка.

Политика рефинансирования, которую называют также **учетной политикой**, есть выражение процентной политики, она заключена в воздействии центральным банком посредством процентной ставки на объем кредитных ресурсов и, соответственно, денежной массы в обращении. Центральный банк назначает учетную ставку процента, в соответствии с которой он переучитывает векселя у коммерческих банков и предоставляет им кредиты. В более широком плане коммерческие банки приобретают, покупают кредитные деньги у центрального банка и затем перепродают их своим заемщикам, осуществляя **рефинансирование**. Так что центральный банк способен влиять на цену кредитных денег на финансовом рынке. Поднимая цену, увеличивая свою учетную ставку (по которой учитываются проданные ему векселя коммерческих банков), центральный банк сдерживает спрос на кредиты и сужает денежную массу в обращении, а снижая учетную ставку — способствует увеличению денежной массы. Центральный банк способен также устанавливать ограничительные контингенты для рефинансирования, оказывая прямое влияние на величину денежной экспансии.

Политика рефинансирования представляет собой составную часть политики регулирования **процентных ставок**, процентной политики, которая может проводиться не только центральным банком и коммерческими банками, но любыми кредиторами, предоставляющими деньги в долг под процент. Однако в последнем случае имеет место выход за пределы государственной монетарной политики.

Центральный банк способен регулировать денежную массу и оказывать влияние на денежное обращение посредством **операций на открытом рынке**, выступая в качестве продавца или покупателя государственных ценных бумаг. Сама эмиссия таких ценных бумаг в виде облигаций, казначейских обязательств становится актом государственной монетарной политики. Приобретая государственные ценные бумаги и организуя куплю-продажу на открытом рынке, центральный банк способствует проведению определенной денежной политики. Продавая ценные бумаги, центральный банк изымает деньги из обращения и сужает денежную массу, а покупая ценные бумаги на открытом рынке, центральный банк расширяет денежную массу, осуществляя как бы дополнительную эмиссию.

Эффективное воздействие на величину активной денежной массы государство способно оказывать, осуществляя через центральный банк **политику резервирования**. Центральный банк вправе обязать коммерческие банки держать определенную часть своих активов в виде беспроцентного резерва в центральном банке. Чем выше норма такого резервирования, тем меньшими возможностями свободно

оперировать своими денежными средствами обладают коммерческие банки, то есть происходит уменьшение денежной массы. Уменьшение нормы резервирования приводит к увеличению денежной массы в обращении. При нехватке денег в обращении следует уменьшать норму резервирования, а при избыточности денег — увеличивать ее.

Предложение денег коммерческими банками зависит от наличия у них денег, эмитируемых центральным банком. Так что центральный банк, а в его лице государство обладает возможностью регулирования предложения денежной массы со стороны коммерческих банков в ходе реализации **политики обеспечения ликвидности** за счет изменения количества денег, предоставляемых в распоряжение коммерческих банков для проведения ими операций.

Несмотря на то что государство, используя центральный банк, держит в своих руках мощные средства воздействия на денежную массу, проведения денежной политики, в ряде критических ситуаций оно оказывается далеко не всесильным.

29.5. Другие виды и формы государственной экономической политики

Единство фискальной и монетарной политики представляет собой несущую конструкцию государственной экономической политики в странах с рыночной экономикой. Однако этим не исчерпываются все виды и формы экономической политики. Перечислим и другие виды государственной экономической политики.

Структурно-инвестиционная политика характеризует линию действий государства в отношении формирования и изменения отраслевой и региональной структуры производства в стране, влияния на пропорции, соотношения между производством разных видов отраслевого продукта. Советская ортодоксальная экономическая наука утверждала, что существует закон опережающего развития производства средств производства в сравнении с производством предметов потребления и проводить экономическую политику государство обязано в соответствии с этим законом.

В рыночной экономике проводимая государством структурная политика призвана способствовать прогрессивным изменениям в структуре производства, связанным с возможностью более полного удовлетворения потребностей населения страны, использования прогрессивной техники и технологии, обеспечения экономической независимости и военной безопасности, достижения других аналогичных целей. В этом свете проявлением структурно-инвестиционной политики выступают **научно-техническая политика**, ориентированная на использование в экономике достижений научно-технического прогресса, и **конверсионная политика**, направленная на конверсию отраслей производства, потребность в продукции которых значительно сужается.

Как проявление структурно-инвестиционной политики выступают **промышленная и аграрная политика**.

Любые крупные преобразования структуры производства связаны с потребностью вложений, инвестиций. Поэтому структурная политика тесно связана и образует единое целое с **инвестиционной политикой**, направленной на изыскание источников инвестиций и установление рациональных областей их использования.

Социальная политика государства ориентирована первоочередным образом на социальную защиту населения, обеспечение удовлетворения первостепенных жизненных потребностей, поддержание необходимых условий жизни, охрану окружающей среды. К социальной политике примыкают **политика регулирования доходов населения и оплаты труда, политика занятости**, смысл которых ясен из их названия.

Зачастую в экономической литературе и публицистике используется термин **«институциональная политика»**. Это проводимые государством меры, действия по устранению устаревших, трансформации имеющихся и формированию новых собственнических, трудовых, финансовых, социальных и других экономических институтов, то есть элементов экономической и социальной структуры, характеризующих устройство, формы и способы регулирования хозяйственных процессов. Тем самым институциональная политика тесно связана со всем многообразием видов экономической политики.

Заслуживает выделения в качестве самостоятельной ветви государственной экономической политики **внешнеэкономическая политика**, распространяющаяся на область экономических отношений с другими странами, охватывающая внешнюю торговлю, международные научно-технические и культурные связи, осуществление совместных программ, привлечение иностранного капитала, внешний долг стран друг другу. Значительную роль во внешнеэкономической политике играют политические и оборонные аспекты, проблемы использования богатств Мирового океана, воздушно-космического пространства, охраны окружающей среды, международной безопасности. В качестве конкретных инструментов проведения государственной внешнеэкономической политики выступают, как известно, таможенные тарифы, пошлины, экспортно-импортные ограничения, обменный курс валют, валютный контроль.

Глава 30
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В РОССИИ

В предыдущем изложении упоминалось, что экономическую науку разделяют на две части: дескриптивную (описательную), аналитическую экономику и нормативную (предписывающую) экономику. Первая в основном объясняет то, что уже произошло, а вторая — учит тому, что должно произойти, как надо действовать в будущем. Нормативная экономика намного сложнее, труднее дескриптивной (именуемой также позитивной), ученые-экономисты менее тяготеют к ней.

Трудно, зачастую почти невозможно предсказать, что ждет экономику в будущем, создать надежные прогнозы. Но во сто крат сложнее предписать, как следует действовать в критических социально-экономических ситуациях, когда неизбежно изменение экономического курса, неотвратимы крутые повороты в экономической стратегии и политике, приходится радикальным образом изменять сложившуюся экономическую систему, правила и нормы экономических действий.

Глубокие трансформации форм и методов хозяйствования, управления экономикой принято называть **экономическими реформами**. Такие реформы распространяют свои действия на формы и отношения собственности, планирование и регулирование, организационные структуры управления, ценообразование, финансирование и кредитование, налогообложение, оплату труда, управление социальными процессами. В целом преобразования, проводимые в ходе экономических реформ делят на **организационные**, касающиеся организационно-правовых форм управления экономикой, хозяйственной деятельностью, и **институциональные**, связанные с методами, правилами, нормами управления собственностью, трудом, финансами, социальной сферой, внешнеэкономическими связями и другими экономическими институтами (сферами, областями экономики и экономических отношений).

Отметим, что не существует четкого критерия и порога глубины преобразований системы хозяйствования, позволяющих утверждать, что такие преобразования представляют экономическую реформу, а не простое изменение, совершенствование организации и методов управления. Ясно лишь, что реформа подразумевает достаточно кардинальные перемены, переход к иному качественному состоянию всей системы управления экономикой страны.

Экономические реформы становятся неизбежными либо в результате революционных потрясений политической системы, либо в связи с вхождением в критическое состояние экономики, когда становится предельно ясным, что управлять хозяйством «по-старому» уже нельзя. В последнем случае надвигающийся экономический, финансовый кризис, значительное снижение темпов экономического роста, застой, падение эффективности, снижение уровня жизни вызывают к жизни реформирование. Это важно понимать, ибо по отношению к российским экономическим реформам 90-х годов у многих поклонников социалистической (коммунистической) системы ведения хозяйства сложилось убеждение, что реформа породила экономический кризис, а не уже начавшийся кризис привел к неизбежности реформирования, что было в действительности. Другое дело, что в ходе реформирования углубилось кризисное состояние экономики, проявились негативные процессы, частично обусловленные неудачным проведением реформы.

Вместе с тем надо понимать, что не будь реформы, спад российской экономики мог бы быть глубже, а экономическая ситуация — катастрофичнее.

В настоящей главе, которую следует рассматривать как относительно самостоятельную, дополнительную главу книги, предпринята попытка представить краткий обзор экономических реформ, проводившихся в России, начиная с дореволюционных времен и до наших дней. Естественно, что основное внимание сконцентрировано на рыночных реформах, начало которым было положено в 1991 году. Однако наличие исторической взаимосвязи и взаимообусловленности экономических реформ разных периодов побуждает к хотя бы беглому обзору более ранних реформ.

30.1. Экономические реформы в дореволюционной России

Избегая рассмотрения экономических реформ Петровского периода и более ранних периодов, которые стали предметом скорее истории, чем экономики, начнем отсчет с крестьянской реформы 1861 года, покончившей с крепостничеством в России и во многом давшей старт процессу последующей индустриализации российской экономики. Эта реформа интересна тем, что порожденные ею преобразования затронули прежде всего сельскохозяйственное производство, которое до сих пор остается самой проблематичной частью российской экономики. Немаловажен тот факт, что Россия тогда, как и теперь, последовала по пути Запада, приблизилась к экономическим реформам ведения хозяйства, которые уже утвердились, доказали экономическую и социальную целесообразность в ряде стран. В то же время и тогда проявились и ныне проявляются трудности перенесения опыта других стран на российскую почву, обусловленные историко-национальными традициями, социальной психологией, шкалами ценностей и предпочтений, которыми Россия и россияне отличались и отличаются от других стран и народов.

Задолго до реформы крепостничество считалось тормозом экономического развития, что послужило источником глубокого раскола в российском обществе. Даже высокие царские чиновники считали крепостное право «пороховым погребом под государством». Поражение России в Крымской войне еще более возбудило зародившееся до того массовое движение прогрессивных умов против крепостнической системы.

Все это вместе взятое и привело к тому, что 19 февраля 1861 года император Александр II подписал 17 законодательных актов, которыми отменялось крепостное право, вводились новые формы ведения крестьянского хозяйства, бывшие крепостные получили возможность выкупа земли у помещиков или пользования ею с несением повинностей, стать свободными, независимыми хозяевами. Крестьянам было разрешено открывать фабрики, производить торговые операции, они получили право на образование, избирательное право. Понятно, что принятыми решениями создавались только предпосылки свободного крестьянского труда, зачатки самостоятельного хозяйствования и понадобились десятки лет для перехода к единоличному товарному сельскохозяйственному производству. Реформа привела не к частному, а к общинному землепользованию.

Одной из ключевых проблем реформы стало расширение крестьянского **самоуправления в форме общин**, пустивших глубокие корни в жизнь российского села, ставших общепринятой нормой не только согласования общих интересов крестьян одной деревни, но и производственных отношений. Общинный строй сдерживал эволюцию производственных отношений, закреплял тенденции уравнительности, подавлял личную экономическую инициативу крестьян. Реформа 1861 года, закрепив общину как основную форму сельского самоуправления, послужила препятствием на пути к более развитым формам хозяйствования. По сути нынешней реформе сельского хозяйства препятствуют утвердившиеся колхозные формы с их коллективной безответственностью, как и тогдашней препятствовали общинные формы.

Движению в целом прогрессивной реформы во многом противостояло неисполнение принятых законов и всесилие чиновничьего аппарата, не заинтересованного в переменах. Недаром, анализируя последствия реформы 1861 года, граф С.Ю. Витте в 1898 году, когда он возглавлял Совет Министров России, в личном письме императору Николаю II отмечал, что недостаточно освободить крестьян от рабовластия, надо еще освободить их и от рабства произвола чиновников.

Крестьяне, став свободными гражданами в последней трети XIX века, не получили в полное пользование земельные наделы, в какой-то степени аналогичное положение мы видим в России и в конце XX века.

Ряд хозяйств помещиков не смогли функционировать с высокой отдачей, так как оказались не способными освоить интенсивные методы сельскохозяйственного производства.

Так что в целом верно ориентированная крестьянская реформа не принесла ожидаемых плодов. Поиск путей решения обострившегося сельскохозяйственного кризиса, сопровождавшегося неурожаями и даже голодом, привел к продолжению реформы в ее новом варианте — столыпинском.

Возглавив российское правительство, П.А. Столыпин проявил себя как настойчивый последовательный реформатор, придерживающийся монархических убеждений. По инициативе П.А. Столыпина 9 ноября 1906 года император Николай II издал Указ, положивший начало новой сельскохозяйственной реформе. В 1910 году Государственной думой России был принят закон «О правах крестьян на укрепление и владение участков общинной земли». В целом осуществление реформы, инициированной правительством страны, поддержанной императором и законодательным собранием, представлявшей продолжавшиеся уже 40 лет преобразования, заняло период с 1906 по 1914 год, то есть 8 лет. На этом фоне нынешнюю рыночную реформу вряд ли можно считать затянувшейся с учетом вдобавок того обстоятельства, что в отличие от столыпинской она не пользуется единодушной поддержкой всех ветвей власти.

Гвоздем реформы стало ее положение, согласно которому «каждый домохозяин, владеющий надельною землею на общинном праве, может во всякое время требовать укрепления за собою в личную собственность причитающейся ему части означенной земли». Характерно, что полученный в собственность участок земли крестьянин имел право продать, заложить. Не воспрещалось и покупать землю. Тем самым предпосылки осуществления лозунга «землю — крестьянам» были созданы задолго до того, как этот лозунг подхватили большевики.

Реформа была рассчитана на превращение крестьянина — наемного работника в крестьянина-хозяина, напрямую заинтересованного в результатах экономической трудовой деятельности, привязанного к земле, тяготеющего к обогащению. Мыслилось, что итогом реформы будет значительное повышение эффективности крестьянского труда, увеличение сбора урожая, продукции животноводства.

В этих целях посредством изъятия из общинного пользования и закупки помещичьих имений и казенных земель через Крестьянский банк был образован Земельный фонд, отменены выкупные платежи с крестьян за земельные наделы. Осуществлено крупномасштабное переселение крестьян на новые земли, количество переселенцев за период осуществления реформы превысило 3 миллиона человек. Возникали и хуторские хозяйства. Для переселения государство предоставило крупные финансовые средства. Из общин выделилось 2 миллиона крестьянских хозяйств, в частную собственность передано 20% общинных земель. В целом реформа охватила более 2,5 миллиона хозяйств.

При очень значительных масштабах реформы она распространилась не более чем на третью часть крестьянских хозяйств России. Многие сельские жители воспользовались реформой, чтобы получить и затем продать землю, переселившись в город либо на новые места. Переселение на хутора не было привычным для российских крестьян, требовало больших усилий и затрат. Нелегко было переселяться в малонаселенные земли за Уралом или в еще более отдаленные районы. Вследствие этих причин, а также ограниченных финансовых возможностей государства в оказании помощи крестьянству первый поток инициаторов закрепления за собой земли и самостоятельного ведения хозяйства, наблюдавшийся в 1907–1910 годах, затем схлынул. Стали наблюдаться и возвраты переселенцев на старые места. Так что реформу удалось осуществить только частично, в меньших масштабах, чем намечалось, и ее первоначальный эффект затем пошел на спад.

Вместе с тем благодаря проведенной реформе удалось достичь увеличения урожайности на 10–20%, поднять общий уровень сбора сельскохозяйственных культур, снизить опасность возникновения голода, активизировать экспорт продукции сельского хозяйства.

Кардинального повышения результативности сельскохозяйственного производства в России реформа не принесла. Реформаторы недоучли инерционности мышления, а в какой-то степени и свойственный крестьянству консерватизм. Техническая база сельскохозяйственного производства в России была отсталой, применявшаяся трехпольная система не восстанавливала плодородия земли, а минеральные удобрения практически не использовались. Одного фактора «земля» при всей его важности оказалось мало при решении такой глобальной проблемы, как крутой подъем сельскохозяйственного производства.

Сказалась и ограниченность сроков реформы, которая по первоначальным планам его разработчиков должна была продолжаться 20 лет. Факт убийства П.А. Столыпина в 1911 году также негативно сказался на ходе крестьянской реформы.

При всей трудности и недостаточности обоснованности прямых параллелей между нынешними реформами сельской экономики и проводившимися почти сто лет тому назад некоторые аналогии все же имеют место и на них следует обращать внимание.

30.2. Экономические реформы раннего советского периода

Необходимость экономических реформ в Советской России, в Советском Союзе стала неизбежным следствием революционных политических перемен, которые потрясли основы общественного строя. По замыслу раннекапиталистическая система хозяйствования, сложившаяся в России до 1917 года, должна была быть заменена новой, принципиально иной системой, основанной на коммунистических идеях. Адекватный этой системе экономический строй был назван в Советском Союзе социализмом, предшествующим более совершенной форме — коммунизму.

Казалось, что контуры социалистической системы хозяйствования, призванной заменить «загнивающий» капитализм в его завершающей империалистической стадии, были, по крайней мере в научном плане, надежно прорисованы классиками коммунистического учения. На деле оказалось не так. Труды классиков, содержавшие блистательный анализ раннего капитализма и его пороков, предвещавшие вначале гибель капитализма в мировом масштабе, а затем — прорыв его обороны и построение социализма в одной отдельно взятой стране, не предлагали, к сожалению, конкретного проекта, конструкции экономической системы социализма.

После успеха политической революции, а затем — и победы в гражданской войне В.И. Ленин и его соратники столкнулись с проблемой отсутствия реальной программы экономических реформ. Было предельно ясно, что экономическая модель военного коммунизма, господствовавшая в 1918–1920 годах, играла преходящую роль и изжила себя, в связи с чем последовал призыв о переходе от продразверстки к продовольственному налогу. При всей важности подобного экономического маневра в тот период нужна была более комплексная и обстоятельная программа экономических преобразований.

В 1922 году закладываются основы социалистического государственного планирования, формируется главный штаб планирования в лице Госплана — общегосударственной комиссии по планированию народного хозяйства. Разрабатывается первый (и в известной мере — последний) долгосрочный план развития хозяйства России на 10–15 лет, вошедший в историю под названием плана ГОЭЛРО (государственный план электрификации России).

В то же время пришедшему к власти руководству страны было понятно, что едва зарождавшаяся и становящаяся на ноги плановая система ведения хозяйства не в силах справиться с острейшими проблемами возрождения разрушенной революцией и войной российской экономики.

Изобретательный ум В.И. Ленина подсказал оригинальный выход из сложившейся в стране критической экономической ситуации. Вместо того чтобы приводить экономическую систему в соответствие с политической и формировать коммунистические устои ведения хозяйства, была объявлена так называемая новая экономическая политика (НЭП). Страна, разрушившая зарождающийся российский капитализм и идущая к объявленному социализму, взяла вдруг курс на рыночную по своей природе реформу, направленную на реставрацию торгового, а частично и производственного капитализма. Оживить экономику доверили не социализму, а надежному, проверенному опытом товарно-денежному хозяйству.

Чтобы производители, торговцы, предприниматели уверовали в неожиданно принятый курс экономического реформирования России, В.И. Ленин объявил, что «НЭП — это всерьез и надолго», хотя, конечно, понимал и планировал тактический характер проведения реформы. Но величие и оригинальность замысла состояли не в этом. Фактически одновременно проводились две экономические реформы в разных направлениях. На макроуровне проводилась устойчивая долговременная реформа, ориентированная на становление централизованного государственного планирования и директивного управления хозяйством страны, тотальное огосударствление экономики. Закладывался фундамент будущей командной системы управления экономикой со стороны партийно-государственного аппарата, принудительного обобществления производства. В то же время на микроуровне была предоставлена в ограниченных размерах свобода рынку и мелкорыночным формам хозяйствования, оживившая торгово-предпринимательскую деятельность и тогда еще не коллективизированное сельскохозяйственное производство. Такой симбиоз, казалось бы, несовместимых реформ оказался удачным в том смысле, что российская экономика 20-х годов смогла если не встать на ноги, то подняться вначале на колени, обеспечить минимально необходимые условия жизни людей.

После смерти Ленина неспособность либерально-демократического крыла Коммунистической партии противостоять сталинскому напору, а в гораздо большей степени доктринальные коммунистические установки смяли и практически уничтожили рыночные реформы, их носителей и сторонников. В сформировавшемся к тому времени новом государстве — Советском Союзе — к 30-м годам о новой экономической политике осталось лишь воспоминание, но она была занесена в арсенал успехов коммунистического строительства, что, впрочем, не противоречит истине.

Параллельно с НЭПом и вслед за этой временной политикой проводились действительно задуманные надолго социалистические по названию и коммунистические по форме экономические реформы, хотя они далеко не всегда и не во всем воплощали принципы, идеи Коммунистического Манифеста Маркса—Энгельса и ленинские модели социалистического способа хозяйствования.

Как уже отмечалось, коммунистическому экономическому реформированию в России не предшествовала сколько-нибудь строгая, опирающаяся на достижения экономической науки проектно-программная разработка курса реформ. Господствовал скорее эмпирический подход, а в еще большей степени — волевой, вождистский, основанный на решениях И.В. Сталина и его ближайшего окружения, которые преподносились в виде решений съездов Коммунистической партии, пленумов ее Центрального Комитета и якобы воплощали желания и чаяния всей партии и всего советского народа. Правда, в период с 1925 по 1932 год еще проводились дискуссии, высказывались разные мнения и суждения по поводу облика и конкретных форм создаваемой социалистической плановой системы ведения хозяйства. В последующем многие ученые, партийные и общественные деятели, чьи мысли были признаны несоответствующими духу идей Маркса—Энгельса—Ленина—Сталина и практике социалистического строительства в Советском Союзе, были объявлены врагами народа, вредителями, потеряли свои должности, угодили в тюрьмы и лагеря либо лишились жизни.

Между тем экономические реформы в Советском Союзе совершались, шло формирование планово-директивной, централизованно-командной системы управления экономикой. С 1928 года в стране устанавливается система государственного пятилетнего планирования, в начале 30-х годов пятилетнее планирование сопровождается годовым. В меньшей мере повезло долгосрочному планированию, которое оборвалось на плане ГОЭЛРО.

Складывается система многоуровневых планов, в которой ведущая роль принадлежит государственному плану, в соответствии с ним составляются республиканские и отраслевые планы, а на их основе — планы предприятий. Постепенно отрабатывается организация и технология разработки народнохозяйственных планов по принципу «сверху-вниз» и «снизу-вверх», что позволяло согласовать между собой планы разных уровней и в какой-то степени учитывать не только централизованные плановые установки директивных органов, но и встречные, идущие снизу плановые предложения. Хотя пятилетние планы практически никогда не выполнялись (лозунг 30-х годов «пятилетка в четыре года» был чисто пропагандистским), а годовые планы постоянно корректировались, создание плановой системы, действовавшей в масштабе огромной страны, охватившей планированием государство в целом, отрасли, регионы, предприятия, несомненно, представляло крупную, по-своему успешную экономическую реформу.

Создание такой системы управления экономикой потребовало насильственной, во многом бесчеловечной коллективизации сельского хозяйства, сплошной национализации всех отраслей, перехода к всеобщему приоритету государственной собственности на средства производства, подавления предпринимательства, сведения к минимуму рыночных, товарных форм хозяйствования. Все это предопределило бесперспективность экономической системы в долговременном аспекте, стало причиной последующих кризисов и краха советской социалистической системы. Но в 30—40-е годы, в период Великой Отечественной войны социалистическая плановая система смогла выдержать испытание. Она способствовала индустриализации страны, достижению высоких темпов экономического роста. Другое дело — кому, каким личностям, каким идеям она послужила надежной опорой, что она принесла в конечном счете советским людям, народу. В этом отношении советские плановые реформы вряд ли можно считать прогрессивными.

Показательно, что реформирование советской экономической системы того периода не ограничивалось формированием плановых основ управления хозяйством. Была создана иерархическая, централизованная, партийно-государственная, территориально-отраслевая система оперативного управления экономикой. При всей своей бюрократичности и явном господстве партийных органов, беззастенчиво вмешивающихся в управление хозяйством, эта система позволяла в течение нескольких десятков лет координировать, обеспечивать хозяйственный порядок, исполнительность, более или менее приемлемый уровень выполнения планов, контролирование текущих, хозяйственных, финансовых операций. Порядок, исполнительность были обусловлены не уважением к планам и не чисто экономическими интересами, дисциплина держалась на страхе, насилии, постоянной угрозе привлечения к партийной, административной, судебной ответственности.

Экономические реформы 30-х годов в Советском Союзе в минимальной степени ориентировались на рыночные механизмы и экономические интересы производителей и потребителей. Государство само определяло, что, кто и как должен производить, как и кому распределять продукт производства, сколько и чего кто

должен потреблять. В фиксированных, устанавливаемых государственными органами ценах находили отражение только издержки производителей. Жестко регулируемая оплата труда не могла быть эффективным стимулятором производительности и качества.

Такая экономическая система могла до поры до времени устойчиво существовать в Советском Союзе, будучи подкрепленной сталинской тиранией и партийной диктатурой. Отдельным людям, склонным полагать, что в России экономический порядок можно навести только принуждением, олицетворяющим экономический режим с военным, система хозяйствования, созданная в 30-е годы, до сих пор кажется самой подходящей. К несчастью, так считают многие люди старшего поколения, которых эта самая система обделила больше всех, предоставив им минимум жизненных благ, не говоря уже о свободе.

Рассматривая высокие темпы роста советской экономики в 30-е годы и в послевоенный период, не следует считать их заслугой централизованно-плановой системы управления хозяйством. Во-первых, любая развивающаяся экономика, стартующая с относительно низкого уровня, обычно имеет довольно высокий темп роста, который затем снижается. Во-вторых, высокая трудовая отдача, самоотверженность в труде предопределялись тогда духом патриотизма, величественностью идей, в которые верили советские люди, во имя которых совершали трудовые подвиги. Со временем идеи потускнели и перестали быть побудительным фактором в труде.

30.3. Экономические реформы в послесталинский период

Изучая экономические реформы советского периода, следует выделить послесталинский период, когда появилась возможность расширения горизонтов ранее ограниченного простора реформирования. Принципиальное отличие экономических реформ послесталинского периода состоит не только в этом. После смерти И.В. Сталина ушел в прошлое почти тридцатилетний отрезок истории нашей страны, когда народ обожествлял и боялся вождя, а сам вождь мог позволить себе проводить любые реформы, не опасаясь реакции народа. Последующие правители уже не могли, не были способны действовать подобным образом. Если, например, в 1947 году была проведена глубокая послевоенная денежная реформа, резко сократившая денежную массу, что позволило затем даже несколько снижать возросшие государственные цены, то в хрущевский период оказалась возможной только деноминационная реформа 1961 года. В последующем, несмотря на колоссально возросшую денежную массу и обусловленный этим острейший товарный дефицит, ни одно правительство не решилось на проведение глубокой денежной реформы, опасаясь реакции населения.

В то же время, сохраняя коммунистическую ориентацию, послесталинская советская экономическая система могла позволить себе преобразования, о которых раньше и думать не приходилось. Этому способствовала либерализация и ограниченная демократизация строя, начатая Н.С. Хрущевым, продолженная Л.И. Брежневым и Ю.В. Андроповым и доведенная до перестройки М.С. Горбачевым.

Н.С. Хрущев был ярым поклонником социалистической системы хозяйствования и слепо верил в экономическую победу коммунизма. Дело дошло до того,

что была намечена ни на чем, кроме неуемных желаний, не основанная программа построения коммунизма в СССР за 20 лет, в период с 1960 по 1980 год. Разоблачивший культ Сталина Н.С. Хрушев был реформатором по натуре, но в то же время исходил из незыблемости основополагающих принципов социалистической экономики, сложившихся в дохрушевский период. В результате его реформенные порывы сводились к смене министерств и министров, к насильственному насаждению кукурузы, к ограничению приусадебных хозяйств, к освоению целинных земель. Принципиально экономическая система не подвергалась изменениям, за одним, разве, исключением.

Хрушевский период (1955–1963) ознаменовался началом социального реформирования, явно выраженным поворотом экономики к социальным нуждам, к потребностям людей. Произошло раскрепощение колхозно-совхозного крестьянства — колхозники получили право иметь паспорта, увеличилась оплата труда на селе, существенно повысилось пенсионное обеспечение. «Хрушевская оттепель» сопровождалась стремлением улучшить благосостояние советских людей, повысить уровень их социальной защищенности.

Беда этих и последующих социальных реформ состояла в одном — для их осуществления просто не было свободных денег. Повышать денежные доходы населения можно, как следует из всего изложенного выше курса экономики, когда растет национальный доход и фонд потребления в национальном доходе в расчете на душу населения. Если увеличивается реальный, создаваемый и потребляемый продукт на каждого человека, то и денежные доходы людей увеличиваются естественным образом. Так что самое главное условие обоснованного роста денежных доходов населения — рост производительности, эффективности экономики, иначе, источники, необходимые предпосылки повышения денежного довольствия людей — просто отсутствует.

Когда же правительство начинает раздавать деньги в условиях экономики, не имеющей их реального товарного наполнения, неизбежны тяжелые экономические и социальные последствия. Возникает внутренний и внешний государственный долг, который надо возвращать, да еще и с процентами. Увеличивается необеспеченная товарами денежная масса на руках у населения. При твердых, фиксированных государственных ценах возникает товарный голод, дефицит, эффект пустых магазинных полок, так как деньги не могут найти товарного приложения. При свободных рыночных ценах неуравновешенный товарным предложением денежный спрос приводит к росту цен, порождает инфляцию со всеми ее тяжелыми последствиями.

Из нарисованной, несколько упрощенной картины очевидно, что сами по себе социальные благодеяния в форме наращивания денежных выплат, трансфертов, не базирующихся на результатах улучшения экономической деятельности, не есть благо и вряд ли следует считать их социальными реформами. Но соблазн правителей казаться народолюбцами, мощный прессинг со стороны разных слоев населения, сопровождаемый требованием к правительству: «Денег, денег, денег!», приводят к тому, что лица, руководящие экономикой страны уступают, и тем и или иным способом дают команду центральному банку: «Включай печатный станок!» Последнее выражение условно, ибо можно выпускать не только наличные, но и безналичные деньги, денежные обязательства, государственные ценные бумаги. Исход дела от этого не меняется.

23 1855

Путем подобных социальных «реформ» экономика нашей страны пошла со времен Хрущева и не свернула с этого пути до конца нынешнего века. Справедливости ради надо отметить, что в течение всего этого периода предпринимались многочисленные попытки проведения экономических реформ, призванных оживить экономику, повысить отдачу ее факторов, ресурсов, создать материальные предпосылки социального роста. В последние годы хрущевского правления была предпринята организационная реформа, заключающаяся в переходе от преимущественно отраслевого управления экономикой посредством союзных и союзно-республиканских министерств к территориальному управлению со стороны специально созданных региональных органов в лице советов народного хозяйства (совнархозов). Затея довольно быстро провалилась, совнархозы просуществовали недолго.

Многие ученые-экономисты и историки, говоря об экономических реформах послесталинского периода, начинают их отсчет с 1965 года, когда была задумана и осуществлена первая после НЭПа советская экономическая реформа рыночной природы. Эту реформу связывают с именем тогдашнего премьера А.Н. Косыгина, настоятельно искавшего пути совершенствования управления советской экономикой и не убоявшегося кое в чем нарушить устоявшиеся, казалось бы, незыблемые социалистические каноны. Идею реформы подсказал харьковский экономист — профессор Е.Г. Либерман. Характерно, что реформа была проведена в сменившем хрущевский брежневском периоде, получившем затем, в годы перестройки, название «период застоя».

Основной замысел реформы заключался в изменении системы показателей планирования и оценки результатов хозяйственной деятельности государственных предприятий таким образом, чтобы стимулировать рост прибыльности, рентабельности производства. Реформаторы отважились ради этого ввести в качестве главенствующего показатель прибыли государственного предприятия, который до того считался свойственным капиталистической экономике. Показатель прибыли стал «главнее» показателя себестоимости. Было сокращено количество утверждаемых предприятию сверху (Госпланом и министерствами) директивных плановых показателей, что по замыслу должно было способствовать повышению хозяйственной самостоятельности, независимости предприятий.

Наряду с товарной продукцией и даже с более высоким приоритетом в число объемных показателей деятельности предприятия была включена реализованная продукция, то есть выручка от продаж, объем продаж, а это уже шаг в сторону рыночности. Ведь этот показатель наряду с прибылью — типичные показатели деятельности предприятий, используемые в рыночной экономике. В еще большей степени косыгинскую реформу характеризует разрешение предприятиям создавать образуемые из прибыли фонды экономического стимулирования, зависящие от достигнутой нормы рентабельности. До того премиальные фонды зависели от процента выполнения плана, теперь же они были поставлены в зависимость от эффективности работы предприятия, оцениваемой относительной прибылью.

Реформа 1965 года была, пожалуй, единственной советской экономической реформой послесталинского периода, которая быстро принесла благоприятные результаты. В течение двух лет после проведения мероприятий реформы в экономике наблюдался заметный подъем. Однако триумф был недолгим.

Коренной порок этой и последующих советских экономических реформ состоял в попытках кардинально изменить качество системы хозяйствования, не изменяя ее по существу, оставляя неизменными ее устои. Реформа 1965 года практически не затронула формы и отношения собственности, централизованное директивное планирование и управление, систему ценообразования, финансовую систему. Поэтому она не смогла видоизменить облик всего механизма социалистического хозяйствования.

В тот период существовало увлечение процессом поиска таких показателей планирования и стимулирования деятельности предприятия, которые автоматически обеспечивали бы настройку предприятия на режим эффективной, качественной работы. Достаточно сказать, что только в роли основного объемного показателя деятельности предприятий побывали валовая, товарная, реализованная, чистая, условно чистая, нормативно-чистая продукция.

Но экономические показатели, будучи в своей основе измерителями, способны только показать состояние дел на предприятии. В гораздо меньшей степени от вида применяемых показателей зависит успех дела, он предопределяется сутью экономических отношений, организацией работы, интересами хозяев и работников. Так что, улучшив систему показателей, планирования и оценки деятельности, что не так уж и плохо, не приходится уповать на устойчивый подъем эффективности и качества работы предприятий, необходимы гораздо более глубокие перемены и не только на предприятиях, но и в управлении экономикой в целом. Только всеохватывающий системный, комплексный подход к реформированию экономики мог принести стабильный успех.

При всем этом косыгинская реформа — одна из самых ярких страниц в истории советского экономического реформирования. Она открыла дверь подходам, которые до того считались недопустимыми в силу их капиталистической, рыночной природы. Реформа стала провозвестницей **хозяйственного расчета предприятий**, который еще более приближал их к рыночным методам хозяйствования. Стало очевидным, что многие проблемы улучшения работы предприятий и экономики в целом носят общий характер в мировой экономике, выходят за пределы социально-экономической системы.

Ограниченный успех, достигнутый в результате трансформации хозяйственного механизма деятельности предприятий, побудил перенести центр тяжести реформирования в организационную плоскость. Но поле приложения усилий оставалось тем же — государственное предприятие. Исходная позиция состояла в том, что производственное предприятие есть основное звено экономики. Это правомерная отправная позиция, но из нее вовсе не вытекает, что можно изменить управление экономикой, ограничиваясь уровнем предприятий, не затрагивая верхние эшелоны управления, всю систему управления. Увы, эта позиция не принималась во внимание и, по существу, не была реализована.

В 1972 году осуществлено реформирование организационных структур управления предприятиями. Оно основывалось на предположении, что все беды советской экономики от чрезмерной многоуровневости, многозвенности системы управления общественным производством, порождающей отрыв отраслевых министерств от предприятий. Было решено приблизить министерства к предприятиям, заменив их главные производственные управления новой организационной формой в виде промышленных объединений. Заодно предлагалось создавать научно-производственные объединения, позволяющие сблизить научно-исследовательс-

кие, проектно-конструкторские, производственные организации, объединив их под одной крышей.

Создание крупных промышленных, научно-производственных объединений происходило во многом формально, отраслевые министерства не тяготели к ликвидации главных производственных управлений, представлявших важные структурные звенья управления предприятиями. В конечном итоге задуманные преобразования свелись к составлению структурных схем организации управления отраслями, которые практически так и не были воплощены в жизнь. Организационно-структурная реформа затихла, не оставив заметного следа в экономике и не улучшив усугубляющуюся экономическую ситуацию в стране.

70-е годы брежневского периода можно назвать годами попыток проведения реформы народнохозяйственного планирования. На этот раз дело не ограничилось уровнем предприятий, как это было в 1965 году, а затронуло всю деятельность главного экономического штаба страны — Госплана СССР. Слово «реформа» к тому времени незаметно вышло из оборота и было заменено словосочетанием «совершенствование планирования и управления». Стержневой линией преобразований стал замысел перехода к системе народнохозяйственных планов, соединяющей три вида государственных планов, которые стали называть планами экономического и социального развития. Были задуманы, с одной стороны, перенос функций главного плана с годового на пятилетний (формально пятилетний план и считался основным, но реально «правил бал» годовой план) и, с другой стороны, переход к разработке стратегических долгосрочных планов на пятнадцатилетний период.

Интересно отметить, что в это время в Советском Союзе уже было преодолено пренебрежительное отношение к экономическим и социальным прогнозам и прогнозирование даже стало рассматриваться как одна из стадий планирования, названная прогнозно-аналитической стадией.

В принципе переход к разработке системы планов, соединяющей в себе планы разной продолжительности и разного уровня, был обоснован с научных позиций. Но, как и многое другое в советской действительности, разработка долгосрочного плана превратилась в очередную компанию, благой порыв, не доведенный до логического завершения. В первой половине 70-х годов не только министерства и региональные органы управления, но практически все предприятия были вовлечены в не подготовленный ни организационно, ни методически процесс прогнозирования и подготовки долгосрочного плана на период с 1976 по 1990 год. Хотя экономисты-теоретики доказывали, что долгосрочные планы и прогнозы надо составлять только для экономики страны в целом, крупных регионов и отраслей, процесс был распространен на первичные звенья экономики, что и сгубило его.

Советскому долгосрочному планированию вообще не везло. После плана ГОЭЛРО работы по составлению долгосрочных планов продолжить не удалось. Хрущевская двадцатилетка (1960—1980), ориентированная на построение коммунизма в Советском Союзе, оказалась блефом. Дальнейшие попытки построить десяти- или пятнадцатилетние планы на период до 1990-го, затем — до 1995-го, затем — до 2000-го и даже до 2005 года поочередно заканчивались провалом.

Столь же безуспешной была и попытка превратить пятилетние планы в основную форму государственного экономического планирования. Несмотря на то что основные направления экономического и социального развития страны на пяти-

летку принимались решениями съездов КПСС, пятилетний план оставался не более чем ориентиром, даже после того как пятилетки стали разрабатываться с поголовой разбивкой. На уровне предприятий пятилетние планы вообще были условными. Более реальными, жизненными инструментами планового управления советской экономикой остались годовые планы. Но планы министерств и предприятий также подвергались корректировке в течение года и особенно в конце, когда подводились итоги года. Как шутили экономисты, план окончательно утверждался в конце года по фактически полученным результатам. Реально это было не совсем так, но что-то близкое к такой картине наблюдалось. Подобная ситуация была обусловлена и тем, что сами предприятия стремились еще в ходе составления планов принимать на себя заниженные плановые обязательства.

Так что по большому счету осуществить реформу планирования не удалось. Но определенная модернизация все же произошла и в методике, и в организации планового дела, в системе плановых показателей. Определенными достижениями советской плановой системы, а точнее, методологии и организации планирования следует считать применение программно-целевого планирования и автоматизацию плановых работ.

При все своей консервативности центральные плановые органы страны благоприятно восприняли идеи программного планирования, которое в 70-е годы получило распространение во всем мире. Были разработаны крупнейшие целевые комплексные программы народнохозяйственного масштаба, такие, как продовольственная, энергетическая, ряд региональных социально-экономических программ. Но и здесь полезное дело было, по существу, загублено гигантоманией, отрывом от реальных возможностей. Принятые комплексные программы требовали для своего осуществления огромного объема инвестиций, намного превышающих реальные возможности. Программы не были согласованы с пятилетними и годовыми планами, приходили в противоречие с ними. Не была отлажена система управления разработкой и реализацией комплексных программ. Сами программы составлялись без взаимной увязки. В итоге подавляющее большинство социально-экономических программ так и остались на бумаге, смогли осуществиться лишь частично.

Характерно, что в отличие от централизованных государственных планов, которые приказали долго жить в связи с переходом к рыночной экономике, целевые комплексные программы сохранились в качестве инструмента проведения государственной экономической политики в России и решения важнейших социально-экономических проблем.

Увы, многие очевидные недостатки программно-целевого планирования также оказались унаследованными.

Определенной вехой в реформировании государственного планирования стала автоматизация плановых расчетов, начатая Госпланом в 1972 году, нашедшая свое выражение в создании автоматизированной системы плановых расчетов (АСПР). Эта система была задумана как часть еще более грандиозной общегосударственной автоматизированной системы управления (ОГАС), призванной использовать современные средства вычислительной техники, связи, хранения и обработки информации для кардинального улучшения методов управления экономикой страны, отраслями, предприятиями. Проект создания автоматизированной системы плановых расчетов не был реализован до конца, но компьютерная

техника и информационные технологии прочно вошли в практику Госплана и его наследника — Министерства экономики Российской Федерации.

К концу 70-х годов становится очевидной необходимость радикального улучшения всей системы управления экономикой или, как в ту пору было принято говорить, хозяйственного механизма, охватывающего планирование и экономическое регулирование. Задумывается одновременное улучшение планирования, инвестиционных процессов и так называемых экономических стимулов и рычагов, то есть инструментов создания экономической заинтересованности производителей в высоких результатах хозяйственной деятельности. В 1979 году рождается очередное «историческое» постановление Центрального Комитета КПСС и Совета Министров СССР «Об усилении планирования и воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы».

Предусматривалось перейти к системе государственных планов, включающей комплексную программу научно-технического прогресса на 20 лет, основные направления экономического и социального развития на 10 лет, пятилетние и годовые планы. Повышалась роль предприятий и объединений в составлении годовых планов. Еще раз формулировалось положение о пятилетнем плане как главной форме планирования экономического и социального развития страны и основе организации хозяйственной деятельности. Была введена обновленная система показателей планов министерств, объединений, предприятий. Особое внимание обращалось на планы капитального строительства и ввода производственных мощностей, что естественным образом вытекало из ужасно затянувшихся сроков строительства и низкой отдачи капиталовложений.

Но, пожалуй, главной на новом витке реформ была ставка на хозяйственный расчет предприятий и экономическое стимулирование производственных коллективов. С этой целью устанавливалось, что предприятия образуют из своей прибыли по установленным сверху утвержденным нормативам три части: фонд материального поощрения (премиальный фонд), фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонд развития производства (собственные капиталовложения). В распоряжение предприятий поступали также амортизационные отчисления при условии целевого их использования. Предусматривалась система расчетов за полностью выполненные предприятиями, строительными организациями, научными и проектными институтами работы. Величина фонда заработной платы увязывалась с результатами деятельности на основе долгосрочных нормативов. Было намечено всемерно стимулировать высокое качество продукции и работ.

По замыслу реформа 1979 года должна была стать самой обширной разносторонней программой улучшения всей системы управления советской экономикой, эффективность функционирования которой к этому времени резко упала, что проявлялось в снижении темпов экономического роста, острой нехватке жизненно необходимых товаров. В тот период экономика во многом держалась на нефтяном буме, эксплуатации новых исключительно богатых нефтеносных районов, что позволило поднять объем добычи нефти в Советском Союзе до 625 миллионов тонн в год, из которых не менее четверти продавалось на мировых рынках. На вырученные деньги приобретались зерно, импорт которого стал исчисляться в десятках миллионов тонн, продовольствие, одежда. В целом же состояние эконо-

мики становилось удручающим, что чувствовали правящие органы, задумавшие новые реформы.

Основным пороком советской экономики была ее низкая эффективность, при огромных затратах сырья, материалов, энергии, оборудования, труда получаемый результат им не соответствовал. Поэтому меры по реформированию системы управления преследовали главную цель, выражавшуюся в те времена призывом: «Экономика должна быть экономной!» Решить эту задачу при сохранении приоритета государственной собственности на средства производства и директивно плановом управлении не удалось и на основе обновленной модели хозяйствования. Тем более что брежневская эра, продолжавшаяся около 20 лет, приближалась к закату и нéмощный лидер не мог руководить столь крупными и сложными реформами.

В течение короткого времени после 1983 года казалось, что экономика страны приобрела нового реформатора в лице Ю.В. Андропова. В области хозяйственного механизма была сделана ставка на хозяйственный расчет, доведенный до министерского, отраслевого уровня. В оперативном управлении производством, в организации хозяйственного руководства в целом акцент был смещен на высокую требовательность, жесткую дисциплину. Трудно сказать, к чему мог привести не проявившийся четко новый курс нового лидера, реформы которого не состоялись в связи с его смертью. А в стране наступила новая эра, которую именуют горбачевской, так называемая перестройка.

30.4. Реформирование экономики в процессе перестройки

Вряд ли новый коммунистический лидер М.С. Горбачев, пришедший к власти в 1985 году, предполагал, сколько неприятностей принесет ему экономика. Подобно своим предшественникам он, очевидно, верил, что достаточно сохранять верность социалистическим идеям и дело пойдет на лад. Между тем состояние экономики неумолимо приближалось к критическому. Темпы экономического роста приближались к нулю, эффективность использования ресурсного потенциала страны оставалась крайне низкой, зерновая зависимость от Запада не уменьшалась, нефтяные запасы иссякали, продавать оружие было все сложнее, оказание помощи островкам коммунизма в Африке, Азии, Америке становилось непосильным бременем.

Неудачи предыдущих реформ требовали поиска новых путей проведения преобразований в управлении и осуществления экономической политики. Первая попытка изменить состояние дел к лучшему заключалась в поиске новой точки опоры. Идея опереться на научно-технический прогресс и его главный носитель — машиностроение — была, видимо, подсказана академиком А.Г. Аганбегяном. Смысл ее состоял в том, чтобы значительно увеличить капиталовложения в машиностроение, поднять на этой основе технико-технологический уровень всего производства и тем самым интенсифицировать производство, резко повысить его эффективность. В результате должно было быть достигнуто ускорение научно-технического прогресса и развитие экономики в целом. Возник очередной новый экономический лозунг под названием «ускорение», применявшийся в сочетании с быстро распространившимся модным словом «перестройка».

Сказано — сделано. Объем капитальных вложений в машиностроение в очередной пятилетке был запланирован почти вдвое большим, чем в предыдущей. Ожидалось, что эффект в виде роста производительности труда, снижения материалоемкости, повышения отдачи основных средств, роста качества продукции наступит скоро. Однако дело довольно быстро стало развиваться по шаблонной для советского и постсоветского периода схеме. Проще говоря, ничего путного не получилось. Уже в 1986 году стало ясно, что таким простым путем советскую экономику из болота не вытащить. Никакого ускорения научно-технического прогресса не возникло, да и не могло возникнуть. Иллюзии относительно возможности быстро и просто исправить состояние советской экономики рассеиваются, а само состояние продолжает ухудшаться. Да и антиалкогольная кампания 1985 года проваливается.

В 1987 году руководители КПСС вновь возвращаются к проведению обширной экономической реформы, которая по замыслу должна была стать продолжением и углублением неосуществленного реформаторского проекта 1979 года. Принимается ряд решений, постановлений, направленных на качественное изменение облика народнохозяйственного планирования на макро- и микроуровнях, преобразование институтов хозяйствования, побуждение материальной заинтересованности работников, расширение прав предприятий в осуществлении хозяйственной деятельности.

Краеугольным камнем нового этапа реформ стал принятый в июне 1987 года после жарких дискуссий «Закон о государственном предприятии», в котором было закреплено право предприятий самостоятельно разрабатывать и утверждать свои планы, заключать договоры, осуществлять самоуправление. Один из пунктов Закона гласил: «Государство не отвечает по обязательствам предприятия. Предприятие не отвечает по обязательствам государства, а также других предприятий, организаций, учреждений».

Одновременно с Законом было принято постановление о переводе объединений, предприятий и организаций, отраслей народного хозяйства на **полный хозяйственный расчет и самофинансирование**, призванные укрепить экономическую самостоятельность и повысить заинтересованность и ответственность предприятий за повышение конечных результатов их деятельности.

Вслед за тем, в июле 1987 года, принимается пакет постановлений высших партийных и государственных органов о перестройке государственного планирования, а также управления научно-техническим прогрессом, материально-техническим обеспечением производства, финансовой системой, ценообразованием, банками, статистикой. Намечается перестройка деятельности министерств и ведомств сферы материального производства и социальной сферы, республиканских органов управления.

Принятые решения были направлены на реализацию крупнейшей программы преобразования управления советской экономикой, в основу которой заложены следующие исходные принципы:

1) сосредоточение централизованного планирования на перспективных плановых разработках, осуществление перехода к составлению системы планов в виде концепции и основных направлений экономического и социального развития на 15 лет и государственного пятилетнего плана с распределением плановых заданий по годам;

2) переход в плановой работе от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам, в связи с чем Госплан должен перейти от всеобъемлющих директивных заданий к формированию ориентирующих контрольных цифр, ограниченного круга обязательных государственных заказов и обобщенных экономических нормативов;

3) предоставление предприятиям прав хозяина на обособленную часть государственной собственности, возможности планировать свою деятельность, управлять работой, распоряжаться прибылью, за исключением ее части, направляемой в бюджет.

Предприятия ориентировались на осуществление **стратегии трех «с»: самоокупаемость, самофинансирование, самоуправление**. Самофинансирование имело в виду, что предприятие обеспечивает себя не только оборотными средствами, но и капиталовложениями. Самоуправление предусматривало создание на государственных предприятиях советов трудовых коллективов, управляющих работой предприятия вместе и наряду с администрацией.

Намеченная в 1987 году экономическая реформа должна была стать еще одним масштабным шагом на пути приобщения к товарно-денежным отношениям, капиталистическим формам хозяйствования. Однако шаги все еще были робкими, курс реформ продолжал называться социалистическим. В объемных документах об экономической перестройке, составивших тома, так и не нашлось места для приватизации, свободной торговли, рыночного ценообразования, конкуренции. В Законе о предприятии наряду с традиционным «социалистическим соревнованием» появился лишь термин «экономическое соревнование».

Решения о демократизации управления были в значительной степени декларативными, популистскими, не подкрепленными реальными организационными формами. К тому же ухудшение экономической ситуации, сползание к кризису отвлекали внимание руководителей высшего звена от глобальных реформ, приходилось постоянно латать очередные экономические «дыры» в бюджете, в удовлетворении потребностей производства и населения. Вследствие всего этого запланированная в 1987 году реформа фактически не состоялась, но подготовка ее дала ощутимый толчок движению к рыночным формам и методам хозяйствования. Возник даже термин «планово-рыночная экономика».

Между тем отдельные ростки рыночной экономики стали заметны в советской экономической жизни. Вслед за бригадным подрядом в строительстве, представлявшим простейшую форму предпринимательской организации на уровне небольшого коллектива, заявили право на жизнь индивидуальная предпринимательская деятельность и многочисленные **производственно-торговые кооперативы**. Частный капитал в малых кооперативных формах стал не только взаимодействовать с государственными предприятиями, но и срастаться с ними.

Еще одним направлением движения к «государственному капитализму» стала **аренда государственных предприятий** их трудовыми коллективами, на основе которой возникла своеобразная форма смешанной государственно-коллективной собственности на средства производства. Поощрение такой аренды было очередным *поиском волшебного средства возбуждения советской экономики*. Впоследствии аренда государственных предприятий с правом их последующего выкупа стала одной из форм приватизации средств производства коллективами и руководящим звеном предприятий.

Подобные локальные прорывы к рыночным формам ведения хозяйственной деятельности не могли изменить картины советской экономики в целом.

На пути к подлинно рыночным реформам стояли еще многочисленные препятствия, труднопреодолимые барьеры. Советский государственный и тем более, консервативный партийный аппарат опасался слишком глубоких перемен, которые могли сказаться на судьбах самих аппаратчиков. Люди, в сознание которых за 70 лет глубоко внедрились коммунистические представления о собственности, труде, доходах, о распределении созданного богатства, потреблении, социальной справедливости, настороженно, а то и с антипатией восприняли даже такие первые подснежники грядущего рыночного цветения, как кооперативы, видя в них способ легкой наживы. Дальнейшее проведение экономических реформ стало невозможным без адекватных преобразований, а по существу — революционных перемен в политической системе.

В то же время становилось все более ясным и очевидным, что попытки механического соединения частнопредпринимательских, рыночных форм с советской социалистической системой хозяйствования не приводят к успеху. Необходимы более радикальные перемены и в экономических и в политических структурах.

Продолжавшееся ухудшение экономической ситуации к 1988 году приняло такие масштабы, что правительство вынуждено было признать наличие бюджетного дефицита, который приблизился к 100 миллиардам рублей и превысил 10% валового национального продукта. Дефицит товаров в торговой сети становился тотальным. Предпринимались лихорадочные попытки поправить финансовую ситуацию периодическими повышениями государственных цен на золото, драгоценности, хрусталь, ковры, коньяк, водку, деликатесы. Был введен дополнительный 5%-ный налог с продаж. Произошло даже сокращение бюджетных расходов на социально-культурные мероприятия. В 1989 году экономический рост в стране практически прекратился.

Но к этому времени курс реформенных преобразований набрал уже определенную силу, что М.С. Горбачев отразил в своем ставшем крылатым высказывании «процесс пошел». В 1989 году создается Государственная комиссия по экономической реформе, которую возглавил академик Л.И. Абалкин, ставший к тому времени заместителем премьер-министра.

В недрах комиссии зародилась новая концепция экономической реформы, опубликованная осенью 1989 года и обсуждавшаяся на конференции с участием руководителей государства в ноябре 1989 года. Концепция реформы включала следующие черты новой хозяйственной системы:

— многообразие форм собственности, их равноправие и соревнование;

— зарабатываемость доходов, их распределение в соответствии с вкладом в конечный результат;

— реформа оплаты труда;

— превращение рынка в сочетании с государственным регулированием в главный инструмент координации деятельности участников общественного производства; перестройка финансово-кредитной системы и ценообразования;

— государственное регулирование экономики на основе гибкого социального и экономического планирования; перестройка планирования;

— обеспечение социальной защищенности граждан со стороны государства.

Рассматривались три варианта проведения реформы: эволюционный (умеренное, медленное, неглубокое реформирование), радикальный (коренные резкие перемены, «шоковая терапия»), радикально-умеренный (сочетание первых двух вариантов). В концепции предпочтение отдавалось радикально-умеренному варианту. Авторы концепции полагали, что первый этап реформы, в течение которого должна быть стабилизирована экономическая ситуация и создан хозяйственный механизм переходного периода, продлится с 1989 по 1991 год. На втором этапе, с 1991 по 1992 год, предполагался запуск в действие нового хозяйственного механизма. Завершение реформы, реализация намеченных мероприятий должны были занять период с 1993 по 1995 год.

Мыслилось уменьшить число государственных предприятий до 30%, остальные должны были стать акционерными, арендными, кооперативными. Чисто рыночный обмен должен был охватить к концу реформы 65–70% производимой продукции.

Как видно из этого краткого описания, проекты экономических реформ в России с 1989 года начинают приобретать выраженные рыночные очертания.

30.5. Экономические реформы в период перехода к рынку

Есть ряд оснований считать 1990 год рубежным в проведении рыночных реформ в России. Во-первых, потому, что появилась упомянутая выше первая официальная доктрина рыночных преобразований, которая породила серию последующих проектов перехода к рыночной экономике. Во-вторых, в 1990 году необходимость рыночных преобразований была признана правительством страны. В-третьих, экономическое положение страны стало настолько тяжелым, что, кроме поворота к рынку, в это время, пожалуй, не оставалось реальных путей выхода из сложившейся ситуации.

Наиболее напряженным было состояние финансового сектора, денежного обращения. Денежная масса, не обеспеченная товарным покрытием, составила примерно 300 миллиардов рублей при нарастающей эмиссии наличных и безналичных денег. Время проведения рестрикционной денежной реформы было упущено. Правительство лишилось возможности увеличивать денежные доходы населения. Стали наблюдаться массовые социальные протесты, начатые шахтерами забастовки, в которых экономические требования перекликались с политическими. Назревал спад производства.

В этой тяжелейшей ситуации правительство решается на столь малопопулярную меру, как повышение розничных цен на потребительские товары с целью ослабить их глобальный дефицит. В мае 1990 года премьер-министр Н.И. Рыжков предпринимает попытку «посоветоваться с народом», публично извещая о готовящемся пересмотре государственных цен с возможным их повышением на 40%. Реакция депутатского корпуса была крайне негативной, а люди тут же ответили на сообщение такой закупкой товаров впрок, что их дефицит превратился из часто наблюдаемого в тотальный и длительный. Популярному до того Н.И. Рыжкову пришлось уступить пост В.С. Павлову.

На разработку проектов экономических реформ в 1990 году существенно повлияло то обстоятельство, что к этому времени Советский Союз обрел своего первого Президента в лице М.С. Горбачева, а Российская Федерация — Председ-

дателя Верховного Совета в лице Б.Н. Ельцина. Оба лидера не могли стоять в стороне от готовящихся реформ, а их реакция на предлагаемые проекты не была адекватной.

В том же 1990 году проект программы рыночных реформ раздвоился. Существовал вариант союзного правительства, вытекающий из упоминавшейся выше концепции, подготовленной Государственной комиссией по экономической реформе под руководством Л.И. Абалкина. Затем возник параллельный вариант, история появления которого изобилует «детективными» ситуациями.

В феврале 1990 года группа Г.А. Явлинского подготовила свою программу реформ, которую авторы назвали «400 дней доверия» (именно 400, а не 500). Основные положения этой программы были затем опубликованы в брошюре под тем же названием. В это же время шло выдвижение кандидатов на пост главы российского правительства, одним из которых стал М.А. Бочаров, известный как директор подмосковного Бутовского комбината стройматериалов, ставшего первым арендным государственным предприятием. М.А. Бочаров предложил свою программу перехода к рыночной экономике под названием «Программа-минимум — мандат доверия на 500 дней», которая на поверку оказалась переименованной программой группы Г.А. Явлинского. После обнаружения этого факта авторство Г.А. Явлинского было восстановлено, но программа стала именоваться «500 дней», против чего, видимо, авторы не возражали, осознав, что не только 400, но и 500 дней для такой программы не так уж и много.

Ставший на время заместителем премьера российского правительства Г.А. Явлинский подготовил и предложил свой макет программы рабочей группе под руководством академика С.С. Шаталина, образованной совместным решением М.С. Горбачева и Б.Н. Ельцина. Рабочая группа, в состав которой вошли авторы концепции союзного правительства Г.А. Явлинский и Е.Г. Ясин, подготовила в августе 1990 года концепцию и программу под названием «Переход к рынку», которую ретивые обозреватели прессы некоторое время называли программой Горбачева–Ельцина–Шаталина–Явлинского. Так как параллельно с этой программой готовилась программа союзного правительства, то в итоге возникла ситуация, названная «война двух программ».

М.С. Горбачев предложил объединить обе программы академику А.Г. Аганбегяну, который представил свой вариант более близкий к программе рабочей группы С.С. Шаталина. В итоге последующих дискуссий и доработок в октябре 1990 года возник согласованный документ «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике», одобренной Верховным Советом СССР. Однако и с этой программой действий история сыграла злую шутку. В январе 1991 года главой Советского правительства стал В.С. Павлов, который первым делом провел свою «реформу» в виде обмена денежных купюр достоинством 50 и 100 рублей, что, понятно, никак не могло способствовать преодолению экономических трудностей в стране. А время глубоких экономических перемен отодвинулось до глубокой осени 1991 года. Чтобы такие перемены осуществились, России пришлось пройти через августовский путч ГКЧП, ликвидацию Советского Союза как целостного государства.

В последующий период экономические реформы касались уже России, ставшей самостоятельным государством. Перед ставшим ее единоличным лидером Б.Н. Ельциным стал выбор из трех направлений осуществления неизбежных эко-

номических реформ: по Абалкину, согласно концепции Государственной комиссии по экономической реформе; по Явлинскому, на основе программы «500 дней», или по третьему варианту, который предложил тогда еще малоизвестный Е.Т. - Гайдар. Был избран третий путь реформирования российской экономики, который впоследствии стали называть то «шоковой терапией», то «монетаристской моделью».

Рыночные реформы, которые осуществляются в России начиная с конца 1991 — — начала 1992 года, правомерно называют радикальными. Трудно говорить об их истинном прообразе, хотя определенная схожесть с польским вариантом и заведомое отличие от китайского несомненны. У Е.Т. Гайдара и его команды, которым неожиданно пришлось взять в руки кормило находившейся в тяжелейшем состоянии российской экономики, не было времени для теоретической проработки нового курса реформ. Даже созданный в то время Рабочий центр экономических реформ при Правительстве Российской Федерации был вынужден заниматься в большей мере оперативными вопросами реформирования, чем обоснованием его стратегии.

В подобных условиях главное заключалось в выборе основных ориентиров, магистральных направлений движения к рынку. Кое-что подсказывали экономическая наука и опыт других стран. Некоторые полезные советы предложил Международный валютный фонд. Были и конкретные рекомендации со стороны таких крупных специалистов международного класса, как профессор Джеффри Сакс, возглавивший группу экономических советников Президента России. Но в целом экономике России предстояло идти своим путем, который оказался, с одной стороны, движением вдоль заранее намеченных вех, а с другой стороны, методом проб и ошибок, обучением на ходу.

Главенствующие ориентиры движения по столбовой дороге реформ были ясны правительству заранее: либерализация цен, разгосударствление экономики и приватизация государственной собственности, децентрализация управления, отказ от директивного центрального планирования и переход к государственному регулированию экономики, создание двухуровневой банковской системы, преодоление политики дешевых кредитов, осуществление структурной перестройки в пользу отраслей, производящих потребительские товары, конверсия военного производства, преобразование организационных структур управления отраслями и предприятиями, всемерное способствование предпринимательству.

Времени на все эти преобразования отводилось немного прежде всего потому, что трансформацию сложившихся в советский период и частично разрушенных в процессе перестройки форм хозяйствования приходилось проводить при начавшемся и углубляющемся спаде, в условиях наступившего острого экономического кризиса. Трудно сказать, сколько времени оставалось до полного распада, деструкции экономики, но это время вряд ли измерялось годами. Надо также иметь в виду, что экономические реформы должны были обладать скоростью, достаточной, чтобы сделать процесс рыночных преобразований необратимым, не допускающим возврата к экономике советского типа.

За гайдаровскими реформами закрепилось название «шоковая терапия», что не совсем точно. Даже либерализация цен в декабре 1990 — январе 1991 года не была единовременной, одномоментной. Цены на топливно-энергетические ресурсы, коммунальные услуги, плата за проезд в транспорте, оплата жилья граждана-

ми длительное время, в течение года и более сдерживались государством, по сути были, а кое в чем и остались государственно регулируемыми. Никак нельзя считать шоковой и приватизацию государственной собственности, которая растянулась на многие годы. Достаточно быстро разрушено централизованное планирование, упразднен Госплан, но отход от директивно-централизованного планирования начался задолго до реформ конца 1991 — начала 1992 года.

В отличие от предыдущих реформаторов конструкторы нового варианта рыночных преобразований понимали, что столь глубокие перемены невозможны без последующего длительного периода экономического спада и снижения уровня жизни. Однако, к сожалению, продолжительность углубившегося финансово-экономического кризиса оказалась намного выше ожидаемой, а социальная цена — намного больше той, на которую ориентировались реформаторы. Отдельные решения оказались явно поспешными, а их негативные последствия — неожиданными, непредвиденными. В течение восьми лет реформ не удалось решить проблему установления безопасного прохода между Сциллой высокого уровня инфляции и Харибдой низких денежных доходов населения. Подавление инфляции к 1996 году было достигнуто сжатием активной денежной массы, ведущим к нежелательному ограничению платежеспособного спроса, снижению инвестиционных возможностей, низким доходам значительной части населения. Однако и этими мерами победить инфляцию так и не удалось.

Реформа вследствие инфляции сняла «денежный навес» величиной примерно 300 млрд. рублей в ценах 1990 года, образовавшийся в связи с накоплением не обеспеченных товарами денег в виде сберегательных вкладов россиян, сделанных до 1991 года. Но так как за период с 1991 до 1998 года цены на потребительские товары и многие виды услуг, исчисленные в рублях, увеличились примерно в 20 раз, то для компенсации потерь вкладчиков пришлось бы выплатить им примерно 6000 млрд. деноминированных рублей (исчисленных в ценах 1998 года), что, понятно, нереально. Хуже того, новый виток инфляции в 1998 году и замораживание вкладов граждан в крупнейших коммерческих банках вновь в текущем десятилетии породили проблему компенсации потерь населения.

К издержкам экономических реформ девяностых годов приходится относить возникшую чрезмерную дифференциацию доходов разных групп населения и предельно низкие минимальные уровни заработной платы, пенсий, стипендий, пособий.

Либерализация цен не привела к рыночной ценовой конкуренции, проявляющейся в стремлении конкурирующих производителей снижать цены посредством уменьшения издержек производства. За годы реформ не удалось преодолеть стремление к монополизму и нежелание предпринимателей добросовестно конкурировать на рынке. На фоне всеобщего интереса к торгово-посредническому предпринимательству не проявилось активное устойчивое тяготение к производственному предпринимательству, без которого подъем российской экономики просто невозможен.

Никак нельзя признать удачно проведенной приватизационную составляющую рыночных реформ в ее ваучерном варианте. Фактически не был найден и задействован объективный механизм оценки стоимости приватизируемых государственных предприятий, в связи с чем государство понесло значительные потери, а государственные объекты зачастую попали не в лучшие руки. При всех

названных и не названных просчетах, неудачах российскую рыночную реформу нельзя считать ошибочной в целом. Ее основная направленность не вызывает сомнений даже у многих ярых противников реформаторского курса. Реформа избавила Россию и россиян от хронического дефицита товаров, унизительных очередей, превратностей «черного» рынка. Реформу удавалось осуществлять при допустимом уровне безработицы. Произошел заметный рост экономической инициативы. Свобода предпринимательства повысила возможности реализации личного экономического потенциала многих людей. Благодаря экономическим реформам в стране стал зарождаться средний класс, возникло сообщество хозяев, собственников имущества, капиталов, малых предприятий, без чего неспособна существовать рыночная экономика.

Вместе с тем на чашах весов после восьми лет осуществления экономических реформ рыночной ориентации все еще перевешивают их негативные последствия, в связи с чем в общественном мнении и формируется представление о неверном, ошибочном выборе курса реформирования либерально-демократическими лидерами, пришедшими к власти в 1991 году.

На наш взгляд, есть серьезные основания упрекнуть российских, украинских, белорусских и примкнувших к ним глав бывших советских республик в чрезмерно поспешном разделении на части союзной экономики, что привело к огромным трудновосполнимым потерям. Вряд ли можно признать удачным выбор либерально-монетаристкого курса на рыночную экономику по американскому образцу. Любопытно, что даже Джеффри Сакс, оказавший, несомненно, самое большое влияние на курс экономических реформ в России, писал в 1994 году: «Характер экономической системы будет определяться не только теми законами и правилами, которые изберет для себя Россия, но и особенностями русской истории, культуры, ресурсов и политики. Страна несомненно создаст свою собственную, российскую модель экономики, даже если примет законодательство, идентичное законодательству какой-либо другой страны». Увы, эти достойные похвалы мысли американского профессора так и не воплотились в жизнь.

Истории России, менталитету российского человека, укоренившейся социальной психологии гораздо более соответствует **курс на смешанную экономику**, в которой действие чисто рыночных рычагов и форм хозяйствования сочетается с сильным государственным регулированием как на федеральном, так и на региональном уровнях. Государственное регулирование не означает полной централизации властных полномочий, функции управления экономикой делегируются субъектам Федерации и муниципальным, местным органам, в значительной мере сохраняется хозяйственная самостоятельность предприятий любых форм собственности. Но государство не дает распоясаться рыночной стихии, сохраняет в своих руках ключевые функции управления, строго следит за соблюдением законов, правил, норм, ограничений деятельности субъектов рыночных отношений, совершенствует законодательную базу, борется с коррупцией.

Есть еще одно обстоятельство, оказывающее значительное влияние на ход экономических реформ, подрывающее их репутацию. Оно мало зависит от ориентации курса реформ, но воспринимается как следствие этого курса. При любой экономике: рыночной, смешанной, социалистической, капиталистической и даже коммунистической (если такая существует) государство обязано жить по средствам, сводить расходы с доходами, минимизировать свой бюджетный дефицит. К сожалению, это святое, незыблемое правило грубо нарушалось и в советской

централизованно управляемой и в зарождающейся российской рыночной экономике. Несоблюдение баланса доходов и расходов было, есть, не исключено, что и будет пока главной причиной финансово-экономических кризисов вне зависимости от того, кто, как и зачем проводит экономические реформы. До той поры когда дурной привычке жить в долг и наращивать его до уровня государственного банкротства не будет положен конец, не приходится надеяться на успех каких бы то ни было экономических реформ.

Правители любой политической окраски стремятся заигрывать с народом, ублажать людей, расположить их к себе, выглядеть эдакими благодетелями. Простейший порочный способ осуществления подобной линии — распределять, раздавать, платить больше денег, чем имеешь, поневоле влезая во внутренние долги тому же народу, которому якобы делается благо, и также внешним кредиторам. А когда становится ясно, что рассчитываться с долгами государству просто нечем, то расплачивается снова тот же народ, который ранее был ублажен «фиктивными» деньгами. Ибо деньги, как учит экономика, есть товар, который можно на них купить. Не производится товар — нельзя производить, выпускать, расходовать пустые необеспеченные бумажки.

Начиная с Н.С. Хрущева, социальное денежное облагодетельствование народа при отсутствии достаточных средств на то у государства проводили все без исключения советские правительства. В итоге к 1990 году внешний долг был доведен до суммы, примерно равной 100 млрд. долларов, а внутренний — до 300 млрд. рублей. В 1990 году впору было проводить денежную реформу, но ни у кого из властителей не находилось на это мужества. Ситуацию на время «спасла» гайдаровская рыночная реформа, превратившая в 1992 году внутренние долги в виде сбережений населения в денежную «пыль» вследствие гиперинфляции. Внешний долг Советского Союза сохранился, и после 1991 года был принят на себя Россией. Дефолта удалось избежать.

Последующие руководители, стоящие у кормила российской экономики, может быть, и хотели сделать «как лучше», но пока получалось «как всегда». При обрушившемся производстве, оскудевшем из-за низких доходов бюджете вновь возник соблазн жить в долг, раздавать деньги, которых у государства нет. А те деньги, которые и могли бы быть, ловко убегали за рубеж, либо оседали в руках у кучки олигархов и так называемых «новых русских». Внешний долг в 1998 году приблизился к 150 млрд. долларов, а внутренний, надо думать, составил много сот миллиардов деноминированных (в 1998 г.) рублей при ничтожных в сравнении с долгами государственными денежными резервами. Денежная пирамида вновь рухнула в августе 1998 года, придавив на сей раз и российский народ, и российские банки, и иностранных инвесторов.

Можно и нужно ли во всем этом винить ошибочный курс экономических реформ в России? Думается, правильнее было бы говорить об ошибочной денежной, финансовой политике, проводимой на грани дефолта, банкротства.

Россия вновь находится на очередном этапе осуществления незавершенных экономических реформ, формирует их дальнейшую программу. Стало предельно ясно, что главной задачей реформирования является **обеспечение подъема производства.** В этом свете необходимо сочетать дальнейшее освоение современных рыночных форм хозяйствования с осуществлением государственных федеральных и региональных программ технологического перевооружения и подъема ключевых отраслей российской экономики. При условии, естественно, достижения и поддержания финансовой стабильности в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело. Справочное пособие / Под ред. Ю.М. Бабичевой. — М.: Экономика, 1994.
2. *Бусыгин А.В.* Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. — М.: ИНФРА-М, 1998.
3. Введение в рыночную экономику / Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. — М.: Высшая школа, 1994.
4. *Дадаян В.С.* Макроэкономика для всех. Феникс — Дубна, 1996.
5. *Зайдель Х., Теммен Р.* Основы учения об экономике. — М.: Дело ЛТД, 1994.
6. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. — М.: Росинтэр, 1996.
7. Курс переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. Л.И. Абалкина. — М.: Финстатинформ, 1997.
8. Курс экономической теории: Учеб. пособие. — М., 1993.
9. *Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю.* Экономикс. Т. 1, 2. — М.: Республика, 1992.
10. Логистика: Учебное пособие / Под ред. Б.А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 1998.
11. Макроэкономика: Учебник / Под ред. Л.С. Тарасевича. — СПб.: Изд-во ГУЭФ, 1997.
12. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов / Под ред. И.Н. Герчиковой. — М.: ЮНИТИ, Биржи и банки, 1996.
13. Менеджмент. Современный российский менеджмент: Учебник / Под ред. Ф.М. Русинова, М.Л. Разу. — М.: ФБК-Пресс, 1998.
14. Микроэкономика: Учебник в 2-х т. / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экон. школа, 1996.
15. *Мильнер Б.З.* Теория организаций. — М.: ИНФРА-М, 1998.
16. Настольная книга бухгалтера: В 3 т. / Сост. В.М. Прудников. — М.: ИНФРА-М, 1995.
17. *Овсийчук М.Ф., Сидельников Л.Б.* Финансовый менеджмент. Методы инвестирования капитала. — М.: Буквица, 1996.
18. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. — М.: Республика, 1996.
19. Основы экономической теории: Учеб. пособие / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1996.
20. *Райзберг Б.А.* Рыночная экономика: Учебник. — М., 1995.
21. *Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия. — М.: Экономика, 1995.
22. *Самуэльсон П.* Экономика. Т. 1,2. — М.: МГП «Алгон», 1992.
23. *Самуэльсон П.* Экономика: Вводный курс. — М.: Алфавит, 1993.
24. Современное управление: Энциклопедический справочник в 2-х т. — М.: Издатцентр, 1997.
25. Справочник директора предприятия / Под ред. М.Г. Лапусты. — М.: ИНФРА-М, 1998.

26. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с франц. — СПб.: Наука, 1995.
27. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. — М.: ИНФРА-М, 1998. .
28. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. — М.: Дело, 1993.
29. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции. — М.: ИНФРА-М, 1998.
30. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.* Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 1998.
31. *Шишкин А.К., Микрюков В.А., Дышкант И.Д.* Учет, анализ, аудит на предприятии: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ, Аудит, 1996.
32. *Ядгаров Я.С.* История экономических учений. — М.: Экономика, 1996.

Содержание

ЧАСТЬ I. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Глава 1. ЭКОНОМИКА КАК НАУКА 7

1.1. Экономика: хозяйство, наука, отношения между людьми 7
1.2. Предмет экономической науки 8
1.3. Экономика слов, чисел, рассуждений, мнений 10
1.4. Экономика кажущаяся и истинная 13
1.5. Микроэкономика и макроэкономика 16
1.6. Экономическая теория и прикладная экономика 18
1.7. Экономические показатели 20

Глава 2. ЭКОНОМИКА КАК ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА 24

2.1. Из каких частей состоит экономика 24
2.2. Экономика материально-вещественная и денежная 26
2.3. Отраслевая и региональная структуры экономики 27
2.4. Экономические ресурсы и факторы. Экономический продукт 30
2.5. Воспроизводство и воспроизводственный процесс 33
2.6. Макроэкономическая схема функционирования хозяйства страны 36
2.7. Экономика и рынок 38

Глава 3. КРАТКИЙ ОЧЕРК ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ 40

3.1. Зачем надо изучать историю экономической науки 40
3.2. Возникновение экономической мысли 41
3.3. Экономические учения мира античности 42
3.4. Экономическая мысль в первом тысячелетии новой эры. Экономика и религия 43
3.5. Меркантилизм 45
3.6. Физиократы 47
3.7. Классическая школа 49
3.8. Утопический социализм и коммунизм 54
3.9. Маржинализм 58
3.10. Неоклассицизм 60
3.11. Кейнсианство 63
3.12. Экономические теории послевоенного периода 66
3.13. Экономическая мысль в России 69

Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ 74

4.1. Об особенностях проявления и действия законов в экономике 74
4.2. Закон возвышения потребностей 76
4.3. Принцип ограниченности ресурсов 77
4.4. Граница производственных возможностей и закон возрастания вмененных издержек 78
4.5. Закон убывающей доходности (отдачи) 82
4.6. Закон убывающей предельной полезности. Принцип максимизации полезности 85
4.7. Закон спроса. Кривые спроса 88
4.8. Закон предложения. Кривые предложения 92
4.9. Закон денежного обращения 94
4.10. Зависимость структуры личного потребления от дохода. Закон Энгеля 96

Глава 5. ФОРМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ. ПРИВАТИЗАЦИЯ 97

5.1. Собственность как экономическая категория 97
5.2. Отношения собственности 99
5.3. Формы собственности 105
5.4. Связь перехода к рыночной экономике с преобразованием форм и отношений собственности 109
5.5. Коммерциализация, аренда и приватизация государственных предприятий 112
5.6. О способах приватизации государственных предприятий в России 120
5.7. Многоукладность современной экономики 122

Глава 6. ТРУД И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ЗАНЯТОСТЬ 127

6.1. Какую деятельность следует считать трудовой 127
6.2. Труд в экономике рыночного и нерыночного типа 128
6.3. Рынок труда и трудовые отношения 131
6.4. Производительность труда 134
6.5. Об оплате труда 136
6.6. Трудовая занятость 140
6.7. О безработице 143
6.8. Регулирование трудовых отношений на основе системы коллективных договоров 147

Глава 7. ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ 151

7.1. Производство — основа экономики 151
7.2. О структуре производства 153
7.3. Еще раз о факторах производства. Производственная функция 155

7.4. Макроэкономическое пространство и макроэкономические показатели производства ... 159
7.5. Микроэкономические показатели производства. Издержки производства ... 167
7.6. Наука. Техника. Технология ... 172
7.7. Как согласуются между собой производство и потребление ... 176
7.8. Потребительские предпочтения и потребительский выбор ... 179
7.9. Связь производства и потребления с экологией ... 182

Глава 8. ОБРАЩЕНИЕ ТОВАРОВ. ТОРГОВЛЯ. МАРКЕТИНГ ... 185
8.1. Сфера обращения — неотъемлемая часть экономики ... 185
8.2. Укрупненная схема обращения товаров ... 188
8.3. Торговля ... 192
8.4. Об издержках обращения ... 197
8.5. Маркетинг — современный инструмент обращения товаров ... 198

Глава 9. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ ... 205
9.1. Что понимается под инвестициями ... 205
9.2. Источники привлечения капитала ... 209
9.3. Инвестиционное проектирование ... 213
9.4. Инвестиции как источник экономического роста ... 217
9.5. Социально-экономическая эффективность инвестиций ... 219

ЧАСТЬ II. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ

Глава 10. СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 225
10.1. Пространство экономических действий ... 225
10.2. Свободный выбор видов и форм деятельности ... 227
10.3. Всеобщность рынка ... 227
10.4. Равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности ... 229
10.5. Свободное ценообразование ... 230
10.6. Саморегулирование хозяйственной деятельности ... 231
10.7. Принцип договорных отношений ... 233
10.8. Экономическая ответственность ... 234
10.9. Самофинансирование ... 235
10.10. Децентрализация управления и хозяйственная самостоятельность ... 236
10.11. Государственное регулирование ... 237
10.12. Конкуренция ... 238
10.13. Механизм социальной защиты ... 240

Глава 11. РЫНКИ И ИХ РАЗНОВИДНОСТИ 241

11.1. Что есть рынок 241
11.2. Общая характеристика рыночных структур 244
11.3. Рынок совершенной конкуренции 245
11.4. Частично или полностью монополизированные рынки 246
11.5. Регулируемые и нерегулируемые рынки 252
11.6. Зональные рынки 254
11.7. Различие рынков по видам и способам торговли 254
11.8. Виды рынков по объектам 256
11.9. Инфраструктура рынка 264

Глава 12. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ 266

12.1. Природа и сущность денег 266
12.2. Денежная история 270
12.3. Виды денег и денежных средств 273
12.4. Структура денежной массы. Денежные агрегаты 276
12.5. Сколько денег надо иметь в обращении. Уравнение обмена и скорость обращения денег 279
12.6. О выпуске денег в обращение 282
12.7. Денежная система 285

Глава 13. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И БАНКИ 288

13.1. Сущность кредитных отношений 288
13.2. Формы кредита 292
13.3. Становление и развитие банковского дела 295
13.4. Банковская система 296
13.5. Специализированные кредитно-финансовые институты 303
13.6. Роль центрального банка в банковской системе 306
13.7. Деятельность коммерческих банков и ее регулирование 308
13.8. Операции коммерческих банков 312

Глава 14. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ 319

14.1. Цена — инструмент экономики 319
14.2. Функции цены 321
14.3. Виды цен 324
14.3.1. Виды цен в зависимости от сфер торговли 324
14.3.2. Виды цен, различающиеся степенью и способами регулирования 325
14.3.3. Другие виды цен 327
14.4. Затратный механизм ценообразования 328
14.5. Рыночный механизм ценообразования 332

14.6. Цены на денежные средства ... 336
14.7. Несколько слов о цене фирмы ... 340
14.8. Инфляция ... 341
14.9. Инфляция и банковский кредит ... 344

Глава 15. БИРЖИ И БИРЖЕВЫЕ ОПЕРАЦИИ ... 345

15.1. Предмет биржевой торговли и виды бирж ... 345
15.2. Об истории бирж и биржевой торговли ... 347
15.3. Устройство бирж ... 352
15.4. Государственное регулирование биржевой деятельности в России ... 355
15.5. Как ведутся торги на бирже ... 356
15.6. Виды биржевых сделок ... 357
15.7. Биржи как инструмент рыночного ценообразования ... 366

Глава 16. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ... 368

16.1. Общие сведения ... 368
16.2. Функции и структура рынка ценных бумаг ... 369
16.3. Нормативная база рынка ценных бумаг ... 371
16.4. Виды ценных бумаг ... 372
16.4.1. Акции ... 373
16.4.2. Облигации ... 376
16.4.3. Производные ценные бумаги ... 378
16.4.4. Депозитные и сберегательные сертификаты ... 379
16.4.5. Векселя ... 379
16.4.6. Другие ценные бумаги ... 380
16.5. Участники рынка ценных бумаг ... 382
16.6. Способы организации торговли ценными бумагами ... 385
16.7. Налоги на рынке ценных бумаг ... 386
16.8. Основы анализа инвестиций в ценные бумаги ... 386

Глава 17. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ... 389

17.1. Сущность финансов ... 389
17.2. Функции финансов ... 395
17.3. Субъекты финансовой системы ... 396
17.4. Финансовые связи и отношения ... 400
17.5. Использование финансов для регулирования экономики и стимулирования производства ... 406

Глава 18. СТРАХОВАНИЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО ... 411

18.1. Развитие страхового рынка ... 411
18.2. Организационные формы страховой деятельности ... 414
18.3. Сущность страхования ... 415
18.4. Виды страхования ... 421
18.5. Перестрахование и сострахование ... 426

Глава 19. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО 431

19.1. Инструмент финансового регулирования экономики 431
19.2. Сущность государственного бюджета 433
19.3. Внебюджетные фонды 441
19.4. Финансовые балансы предприятий 443

Глава 20. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА 447

20.1. Сущность налогов и налоговой системы 447
20.2. Принципы налогообложения 449
20.3. Виды налогов 451
20.4. О налогах с физических лиц 455
20.5. Налогообложение предприятий. Налог на прибыль 458
20.6. Налог на добавленную стоимость. Акцизы 462
20.7. Особенности налогового регулирования 463
20.8. Трансформация налогообложения в России 467
20.9. Механизм перераспределения налогового бремени 471
20.10. Влияние налогов на установление рыночной цены товара 475
20.11. Налоговый механизм стимулирования инвестиционного процесса 478

ЧАСТЬ III. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Глава 21. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ 483

21.1. Зачем и кому нужен финансовый анализ деятельности фирмы 483
21.2. Кто и как использует результаты анализа 485
21.3. Условия и методы анализа финансового положения предприятия 488
21.4. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия 491
21.4.1. Факторный анализ общей, валовой (балансовой) прибыли 492
21.4.2. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг) 492
21.4.3. Факторный анализ уровней рентабельности 492
21.4.4. Анализ безубыточности предприятия 494
21.5. Анализ финансового состояния предприятия 496
21.6. Экспресс-анализ деятельности предприятия 504

Глава 22. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 507

22.1. Предприятие, фирма, компания 507
22.2. Правовая форма предприятия 512
22.3. Хозяйственные товарищества 513
22.4. Хозяйственные общества 515
22.5. Ассоциации и союзы 518
22.6. Специфические организационные структуры предприятий 522
22.7. Как создается новое предприятие 523

Глава 23. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 528

23.1. Бизнес: дело 528
23.2. О сущности предпринимательской деятельности 532
23.3. Формы и виды предпринимательской деятельности 535
23.4. Факторы предпринимательства и схема предпринимательской операции 542
23.5. Планирование бизнеса. Содержание и порядок разработки бизнес-плана 548
23.5.1. Сведения о компании и ее бизнесе 550
23.5.2. Цели и задачи предпринимательской сделки. Резюме 550
23.5.3. Описание предмета бизнес-операции 552
23.5.4. Анализ рынка сбыта 553
23.5.5. Программа маркетинга 554
23.5.6. Схема организации работ 554
23.5.7. Ресурсное обеспечение 555
23.5.8. Оценка эффективности проекта 556
23.6. Этика предпринимательства 556

Глава 24. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РИСК 559

24.1. Сущность хозяйственного риска 559
24.2. Виды и причины потерь в предпринимательстве 563
24.3. Границы и зоны хозяйственного риска 567
24.4. Кривая риска. Показатели оценки степени риска 568
24.5. Способы оценки риска предпринимательства 575
24.6. Психология риска 576

Глава 25. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ. МЕНЕДЖМЕНТ 580

25.1. Понятие и природа управления 581
25.2. Управление с позиций экономики и кибернетики 583
25.3. Методы и типы управления предприятием 586

25.4. Виды и функции управления. Хозяйственный механизм 586
25.5. Самоуправление предприятия 589
25.6. Менеджмент 590
25.7. Руководитель и коллектив. Стиль руководства и лидерство 592
25.8. Экономическая психология и экономическое мышление 594
25.9. Обучение управлению: проблемы и перспективы 596

ЧАСТЬ IV. ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

Глава 26. СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ... 601
26.1. О социальной сфере экономики 601
26.2. Отрасли социальной сферы экономики 602
26.3. Уровень жизни и ее качество 604
26.4. Социальные потребности человека и общества 607
26.5. Доходы, расходы, потребительский бюджет человека и семьи 610
26.6. Социальная защита и поддержка населения 614
26.7. Социальное обеспечение и социальная помощь 616
26.8. Социальная реабилитация 617
26.9. Социальная благотворительность 618
26.10. Забота об окружающей среде как социальный процесс 619

Глава 27. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 621
27.1. Сущность всемирного хозяйства 621
27.2. Международная торговля 623
27.3. Международные научно-технические связи 628
27.4. Вывоз капитала за рубеж 629
27.5. Совместные предприятия 634
27.6. Свободные экономические зоны 635
27.7. Валютные отношения 637
27.8. Платежный баланс 641
27.9. Государственное регулирование внешне-экономической деятельности 643
27.10. Интернационализация экономики и международное экономическое сотрудничество 647

Глава 28. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ 652
28.1. Планирование и прогнозирование 652
28.2. Государственное программирование 655
28.3. Государственное регулирование экономики 659
28.4. О государственном регулировании рынка труда 663
28.5. Органы управления экономикой 665

Глава 29. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА 667
29.1. Что такое экономическая политика 667
29.2. Цели государственной экономической политики 670
29.3. Фискальная экономическая политика 673
29.4. Монетарная экономическая политика 677
29.5. Другие виды и формы государственной экономической политики 679

Глава 30. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В РОССИИ 681
30.1. Экономические реформы в дореволюционной России 682
30.2. Экономические реформы раннего советского периода 685
30.3. Экономические реформы в послесталинский период 688
30.4. Реформирование экономики в процессе перестройки 695
30.5. Экономические реформы в период перехода к рынку 699

ЛИТЕРАТУРА 705

Курс экономики
Учебник
3-е издание, дополненное и доработанное
Под ред. Б.А. Райзберга

Редактор Л. В. Бобылева
Корректор Е. А. Морозова
Художник Е. А. Доний
Компьютерная верстка Г.А. Волковой, С.М. Майорова, С.Б. Лысикова, А.Р. Комлева

ЛР 070824 от 21.01.93 г.

Подписано в печать 27.10.99 г.
Формат 70 × 100/16. **Печать высокая.**
Гарнитура «NewtonC». *Усл. печ. л.* 58,05.
Тираж 6000 экз.
Цена договорная. Заказ 1855

«Издательский Дом ИНФРА-М»
127214, Москва, Дмитровское шоссе, 107.
Тел.: 485-70-63; 485-74-00.
E-mail: books@infra - m.ru
www.infra-m.ru

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ISBN 5-16-000025-9



КНИГИ ИНФРА-М ПОЧТОЙ

Книги рассылаются почтой по **всей территории России** и ближнего зарубежья.

Рассылка книг производится только **по предоплате.**

Для оформления заказа нужно воспользоваться прайс-листом Издательского Дома "**ИНФРА-М**"

Прайс-лист можно бесплатно заказать **по почте,** получить **по факсу** с круглосуточного автоматического факс-аппарата, заказать **по электронной почте** или найти на www-сервере http://www.infra-m.ru

Заказчик самостоятельно подсчитывает по прайс-листу стоимость своего заказа.

Рекомендуемая к предоплате величина почтовых расходов составляет **40%** от стоимости заказа. Это средняя величина почтовых расходов для России. **Реальные** почтовые **расходы** могут быть больше или меньше оплаченной суммы.

При поступлении средств на расчетный счет Издательского Дома "ИНФРА-М" на каждого клиента открывается **лицевой счет,** на котором фиксируется движение средств клиента.

Цена заказанного товара может отличаться от указанной в прайс-листе. **Цена**, по которой производится отгрузка, назначается в момент регистрации заказа оператором. Это оптовая цена, действующая в день регистрации заказа.

При выполнении заказа с лицевого счета списываются стоимость книг и реальная сумма почтовых расходов, исчисленная по почтовым тарифам доставки на указанный клиентом адрес.

Остаток средств фиксируется на лицевом счете и может быть использован по усмотрению клиента для закупки литературы по прайс-листу или оплаты услуг Издательского Дома "ИНФРА-М".
С каждой посылкой вы получаете **свежий прайс-лист.**

Адрес: 127214, Москва, Дмитровское ш., д.107.
Телефоны: (095) 485-7177, 485-7618.
Факс: (095) 485-5318.
Робофакс: (095) 485-5444 (круглосуточно)
E-mail: books@infra-m.ru


КУПИТЬ
Если Вы оптовый покупатель
и Вам надо купить
хорошие книги
Отдел сбыта:
телефон: (095) 485-71-77
(095) 485-76-18
ПРОДАТЬ
Если Вы издатель
и Вам надо продать
Ваши книги
Отдел ассортимента:
телефон: (095) 485-70-63
факс: (095) 485-53-45
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ
ИНФОРМАТИКА
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ
ОБРАЩАЙТЕСЬ
В «ИНФРА-М»
ДЕЛОВАЯ
ЛИТЕРАТУРА
И НЕ ТОЛЬКО
АССОРТИМЕНТ
15 000
НАИМЕНОВАНИЙ
КНИГИ 500 ЛУЧШИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ РОССИИ
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
Если Вы автор
и Вам надо издать
свои книги
Редакция:
телефон: (095) 485-57-79
факс: (095) 485-53-18
Если Вы книготорговец
и Вам надо обменять
Ваши книги
Отдел ассортимента:
телефон: (095) 485-74-00
факс: (095) 485-53-45
ИЗДАТЬ
ОБМЕНЯТЬ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ИНФРА-М» ПРЕДСТАВЛЯЕТ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ МАГАЗИН
ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

- 15 000 НАИМЕНОВАНИЙ ДЕЛОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
- СВОБОДНЫЙ ДОСТУП К КНИГАМ
- УНИКАЛЬНАЯ АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ
- ПРЕДЛАГАЮТСЯ СКИДКИ

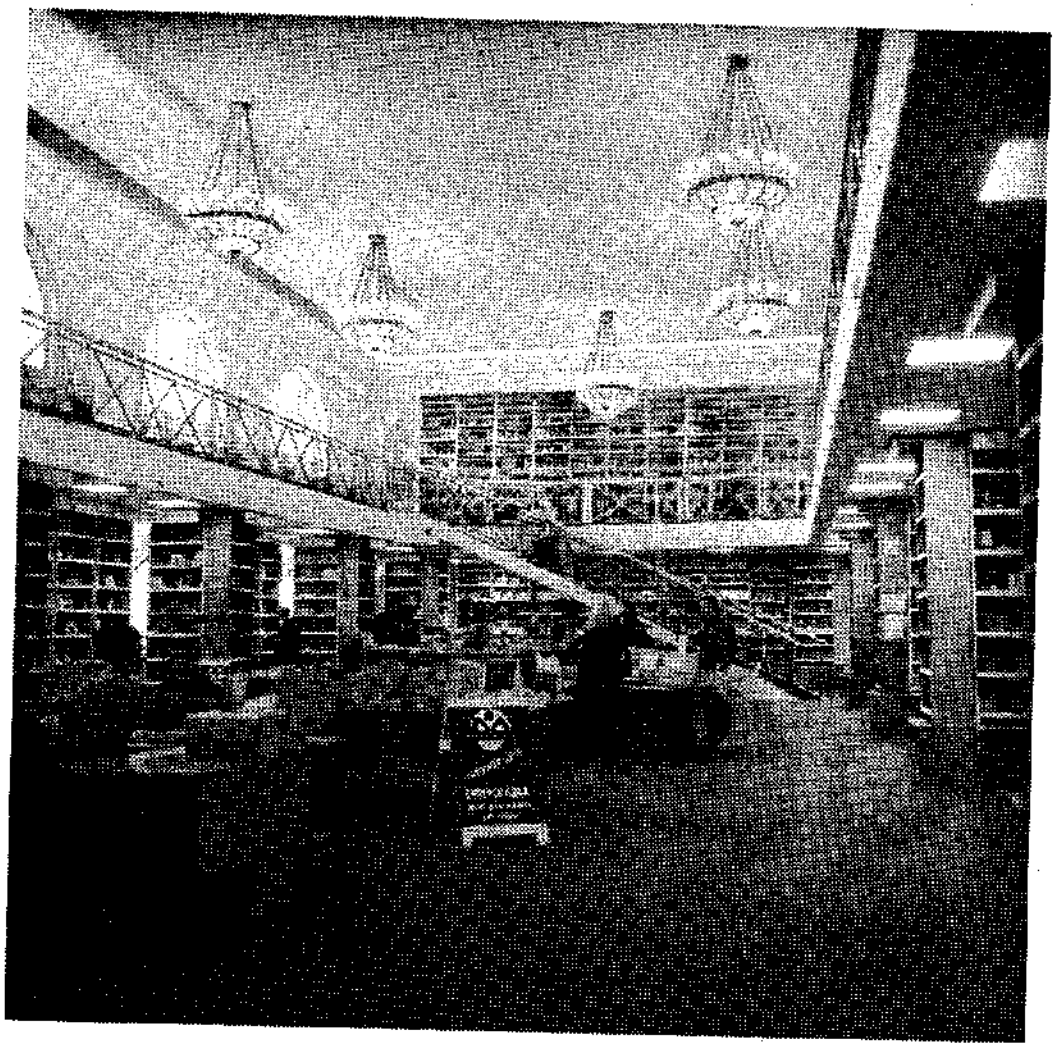
ДЕЛОВОЙ ДОМ КНИГИ

БИЗНЕС
МЕНЕДЖМЕНТ
ПРАВО
БАНКОВСКОЕ
БУХУЧЕТ
ИНФОРМАТ
УЧЕБНИКИ
СПРАВОЧ
СЛОВАРИ
АУДИО- И ВИДЕОКУРСЫ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

МОСКВА,
УЛ. МАРКСИСТСКАЯ, 9
от "Пролетарская" 3 минуты пешком

ТЕЛ.: 270-52-17, 270-52-18

ЧАСЫ РАБОТЫ: С 10.00 ДО 20.00,
В СУББОТУ И ВОСКРЕСЕНЬЕ ДО 19.00
БЕЗ ПЕРЕРЫВА НА ОБЕД



Приглашаем книготорговцев

посетить
ассортиментный зал «ИНФРА-М»

Адрес: 127214, Москва, Дмитровское шоссе, 107;
т.: 485-7177, 485-7618; факс: 485-5318, 485-5345
E-mail: books@infra-m.ru
WWW. INFRA-M.RU